



*Academy of Sciences
of Moldova*



*Ministry of Economy
of the Republic of Moldova*

IEFS

*Institute of Economy, Finance
and Statistics*

**International Scientific and Practical
Conference**

**ECONOMIC GROWTH
IN CONDITIONS OF
GLOBALIZATION**

VOLUME II

VII-th edition

October 18-19

Chisinau, 2012



ACADEMY OF SCIENCES
OF MOLDOVA



MINISTRY OF ECONOMY
OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

IEFS

INSTITUTE OF ECONOMY, FINANCE AND STATISTICS

ECONOMIC GROWTH IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

**International Scientific and Practical Conference
VII-th edition**

Volume II

*Organized by the
Institute of Economy, Finance and Statistics
October 18-19, 2012*

Chisinau, 2012

333+316.422(082)=135.1=111

E 15

ORGANISING COMMITTEE

The President of the Committee:	STRATAN ALEXANDRU, Ph.D., <i>Director Institute of Economy, Finance and Statistics</i>
The Vice-president of the Committee:	BAJURA TUDOR, Ph.D., <i>Director on scientific activity, Institute of Economy, Finance and Statistics</i>
Scientific committee:	CHIVU LUMINIȚA, Ph.D, Prof., <i>General Director INCE, Romania</i> DUMITRESCU LUIGI, Ph.D, Prof., <i>University of Sibiu, Romania</i> GRAUR ADRIAN, Ph.D, Prof., <i>University of Suceava, Romania</i> ILIAȘ NICOLAE, Ph.D, Prof., <i>University of Petrosani, Romania</i> HALLIER BERND, Ph.D, Prof., <i>Director, EHI Retail Institute, Germany</i> UȘACIOV IVAN, academician, Director, All-Russian Research Institute of Agriculture Economics, Russia ALBU LUCIAN-LIVIU, Ph.D, Prof., <i>Director General, Institute for Economic Forecasting, Romania</i> TESELEANU GIORGIO, Ph.D, Prof., <i>„Concept” Servizi allo Sviluppo Internazionale delle Imprese, Italy</i> URSU ANA, Ph.D, Institute of Research of Agricultural Economics and Rural Development VASA LASZLO, Ph.D, MBA, associate professor, Szent Istvan University, Hungary VIEHE, KARL WILLIAM, B.A., M.A., J.D., M.L.T., <i>Washington, D.C.</i> ZINOVIEV FELIX, Ph.D, academician, Ukraine FIODOROV MIHAIL, Ph.D, Prof., <i>Rector, Ural State University of Economics, Russia</i> GOHBERG LEONID, Ph.D, Prof., <i>First Deputy Director, HSE Institute for Statistical Studies and Economics of Knowledge, Russia</i> VILAYAT VALIYEV, Ph.D, Director, Institute for Scientific Research on Economic Reforms, Azerbaijan JAMILA BOPIEVA, Ph.D, Prof., <i>Director, Economic Research Institute, Kazakhstan</i> SPOIALĂ LUCIA, General Director of the BNS, Republic of Moldova ILIADI GHEORGHE, Ph.D, Prof., <i>IEFS, Republic of Moldova</i> MANOLE TATIANA, Ph.D, Univ. Prof., <i>IEFS, Republic of Moldova</i> GRIBINCEA ALEXANDRU, Ph.D, Univ. Prof., <i>ULIM, Republic of Moldova</i> CERTAN SIMION, Ph.D, Univ. Prof., <i>USM, Republic of Moldova</i> ION PĂRȚACHI, Ph.D, Univ. Prof., <i>ASEM, Republic of Moldova</i> MACARI VADIM, Ph.D, Conf. Researcher, IEFIS, Republic of Moldova MOROZ VICTOR, Ph.D, Scientific Coord., <i>IEFS, Republic of Moldova</i> ROJCO ANATOLIU, Ph.D, Conf. Researcher, IEFIS, Republic of Moldova CHISTRUGA MARCEL, Ph.D, IEFIS, Republic of Moldova SAVELIEVA GALINA, Ph.D, IEFIS, Republic of Moldova CUHAL RADU, Ph.D, Univ. Conf., <i>BNM, Republic of Moldova</i> TIMUȘ ANGELA, Ph.D, Associate Prof., <i>IEFS, Republic of Moldova</i> TROFIMOV VICTORIA, Ph.D, Associate Prof., <i>UCCM, Republic of Moldova</i> SUSU-TURCAN AURELIA, Ph.D, Associate Prof., <i>IEFS, Republic of Moldova</i>
Reviewers:	PETRU ROȘCA, Ph.D., <i>Professor, International Free University of Moldova</i> PAVEL MOVILEANU, Ph.D., <i>Professor, Doctor Honoris Cauza, Republic of Moldova</i> LUDMILA COBZARI, Ph.D., <i>Professor, Academy of Economic Studies of Moldova</i> ANDREI TIMUȘ, Ph.D., <i>Professor, Institute of Philosophy, Sociology and Political Sciences of the ASM</i> ALEXANDRU GRIBINCEA, Ph.D., <i>Professor, State University from Moldova</i>
Editorial Board	Editor-in-chief: BÎRCĂ IULITA Technical editor: PARVAN TATIANA, SCLIFOS ANDRIAN, BORDOS VICTORIA Designer: MOREI VIRGILIU

*Approbat la Consiliul Științific al Institutului de Economie, Finanțe și Statistică
(proces verbal nr. 7 din 27 septembrie 2012)*

Autorii poartă răspundere pentru conținutul și corectitudinea textelor.

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII

“Economic growth in conditions of globalization”, intern. scientific and practical conf. (7; 2011; Chișinău). Economic growth in conditions of globalization = Creșterea economică în condițiile globalizării: **Intern. Scientific and Practical Conf. 7-th ed.,** volume II, oct. 18-19, 2012 / scientific com.: **Stratan Alexandru, Bajura Tudor, Luigi Dumitrescu** (et.al.).-Ch.:IEFS, 2012.- 511 p.

Antetit.: Inst.of Economy, Finance and Statistics, Acad.of Sciences of Moldova.- Tit. paral.: lb.rom., engl.-
Texte: lb. rom., engl., rusă.-Rez.:lb.engl.-Bibliogr.la sfârșitul art. și în notele din subsol.- 200 ex.

ISBN 978-9975-4381-1-7.

333+316.422(082)=135.1=111

E 15



ACADEMIA DE ȘTIINȚE
A MOLDOVEI



MINISTERUL ECONOMIEI
AL REPUBLICII MOLDOVA

IEFS

INSTITUTUL DE ECONOMIE, FINANȚE ȘI STATISTICĂ

CREȘTEREA ECONOMICĂ ÎN CONDIȚIILE GLOBALIZĂRII

**Conferința Internațională Științifico-Practică
Ediția a VII-a**

Volumul II

Organizată de
Institutul de Economie, Finanțe și Statistică
18-19 octombrie 2012

Chișinău, 2012

333+316.422(082)=135.1=111

E 15

COMITETUL ORGANIZATORIC

- Președinte:** STRATAN ALEXANDRU, *Ph.D., Director Institute of Economy, Finance and Statistics*
- Vicepreședinte:** BAJURA TUDOR, *Ph.D., Director on scientific activity, Institute of Economy, Finance and Statistics*
- Comitetul științific:** CHIVU LUMINIȚA, *PhD, Prof., General Director INCE, Romania*
DUMITRESCU LUIGI, *PhD, Prof., University of Sibiu, Romania*
GRAUR ADRIAN, *PhD, Prof., University of Suceava, Romania*
ILIAȘ NICOLAE, *PhD, Prof., University of Petrosani, Romania*
HALLIER BERND, *PhD, Prof., Director, EHI Retail Institute, Germany*
UȘACIOV IVAN, *academician, Director, All-Russian Research Institute of Agriculture Economics, Russia*
ALBU LUCIAN-LIVIU, *PhD, Prof., Director General, Institute for Economic Forecasting, Romania*
TESELEANU GIORGIO, *PhD, Prof., „Concept” Servizi allo Sviluppo Internazionale delle Imprese, Italy*
URSU ANA, *PhD, Institute of Research of Agricultural Economics and Rural Development*
VASA LASZLO, *PhD, MBA, associate professor, Szent Istvan University, Hungary*
VIEHE, KARL WILLIAM, *B.A., M.A., J.D., M.L.T., Washington, D.C.*
ZINOVIEV FELIX, *PhD, academician, Ukraine*
FIODOROV MIHAIL, *PhD, Prof., Rector, Ural State University of Economics, Russia*
GOHBERG LEONID, *PhD, Prof., First Deputy Director, HSE Institute for Statistical Studies and Economics of Knowledge, Russia*
VILAYAT VALIYEV, *PhD, Director, Institute for Scientific Research on Economic Reforms, Azerbaijan*
JAMILA BOPIEVA, *PhD, Prof., Director, Economic Research Institute, Kazakhstan*
SPOIALĂ LUCIA, *General Director of the BNS, Republic of Moldova*
ILIADI GHEORGHE, *PhD, Prof., IEFS, Republic of Moldova*
MANOLE TATIANA, *PhD, Prof. Univ., IEFS, Republic of Moldova*
GRIBINCEA ALEXANDRU, *PhD, Prof. Univ., ULIM, Republic of Moldova*
CERTAN SIMION, *PhD, Prof. Univ., USM, Republic of Moldova*
ION PÂRȚACHI, *PhD, Prof. Univ., ASEM, Republic of Moldova*
MACARI VADIM, *PhD, Conf. Cercet., IEFS, Republic of Moldova*
MOROZ VICTOR, *PhD, Conf. Șt. Coord., IEFS, Republic of Moldova*
ROJCO ANATOLII, *PhD, Conf. Cercet., IEFS, Republic of Moldova*
CHISTRUGA MARCEL, *PhD, IEFS, Republic of Moldova*
SAVELIEVA GALINA, *PhD, IEFS, Republic of Moldova*
CUHAL RADU, *PhD, Conf. Univ., BNM, Republic of Moldova*
TIMUȘ ANGELA, *PhD, Conf. Univ., IEFS, Republic of Moldova*
TROFIMOV VICTORIA, *PhD, Conf. Univ., UCCM, Republic of Moldova*
SUSU-TURCAN AURELIA, *PhD, Conf. Univ., IEFS, Republic of Moldova*
- Recenzenți:** PETRU ROȘCA, *Ph.D., Professor, International Free University of Moldova*
PAVEL MOVILEANU, *Ph.D., Professor, Doctor Honoris Causa, Republic of Moldova*
LUDMILA COBZARI, *Ph.D., Professor, Academy of Economic Studies of Moldova*
ANDREI TIMUȘ, *Ph.D., Professor, Institute of Philosophy, Sociology and Political Sciences of the ASM*
ALEXANDRU GRIBINCEA, *Ph.D., Professor, State University from Moldova*
- Colegiul editorial** Redactor-șef: BÎRCĂ IULITA
Redactor tehnic: PARVAN TATIANA, SCLIFOS ANDRIAN, BORDOS VICTORIA
Designer: MOREI VIRGILIU

*Approbat la Consiliul Științific al Institutului de Economie, Finanțe și Statistică
(proces verbal nr. 7 din 27 septembrie 2012)*

Autorii poartă răspundere pentru conținutul și corectitudinea textelor.

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII

“Economic growth in conditions of globalization”, intern. scientific and practical conf. (7; 2011; Chișinău). Economic growth in conditions of globalization = Creșterea economică în condițiile globalizării: Intern. Scientific and Practical Conf. 7-th ed., volume II, oct. 18-19, 2012 / scientific com.: Stratan Alexandru, Bajura Tudor, Luigi Dumitrescu (et.al.).-Ch.:IEFS, 2012.- 511 p.

Antetit.: Inst.of Economy, Finance and Statistics, Acad.of Sciences of Moldova.- Tit. paral.: lb.rom., engl.- Texte: lb. rom., engl., rusă.-Rez.:lb.engl.-Bibliogr.la sfârșitul art. și în notele din subsol.- 200 ex.

ISBN 978-9975-4381-1-7.

333+316.422(082)=135.1=111

E 15

Secțiunea II

ECONOMIE AGROALIMENTARĂ ȘI DEZVOLTARE RURALĂ

Section II

AGRI-FOOD ECONOMICS AND RURAL DEVELOPMENT

Camelia Gavrilescu, dr., CS II	
Dinu Gavrilescu, profesor, Institutul de Economie Agrară al Academiei Române, București, România	
Comerțul agroalimentar al României cu Republica Moldova, Ucraina și Federația Rusă	12
Elena Timofti, dr. hab., prof. univ. int., Universitatea Agrară de Stat din Moldova	
Aliona Șarga, drd., Universitatea Agrară de Stat din Moldova	
Cristina Timofti, masterand, Universitatea de Stat din Moldova	
Metodologia utilizării indicilor statistici în analiza factorială a modificării sporului profitului obținut din vânzarea produselor neomogene	18
Оксана Носкова, старший научный сотрудник НИИ ТПУ Академии управления при Президенте Республики Беларусь	
Алексей Охрименко, заместитель директора НИИ ТПУ – директор Центра исследований государственной кадровой политики НИИ ТПУ Академии управления при Президенте Республики Беларусь, кандидат технических наук, доцент	
Государственная политика европейского союза в области развития сельской местности	24
Tudor Bajura, dr. hab. în ec., prof. cerc., IEFS	
Boris Găina, academician, AȘM	
Aprofundarea reformelor în sectorul agrar: realizări și perspective	32
Д.М. Пармакли, д-х.э.н., проф. Кагульского Государственного Университета им. Б.П.Хаждеу	
Урожайность – индикатор эффективности зернопроизводства	36
Camelia Toma, Dr., CS III, Institutul de Economie Agrară, Academia Română	
Crina Turtoi, Dr., CS III, Institutul de Economie Agrară, Academia Română	
Analiza productivității muncii în agricultura românească (studii de caz în sectorul vegetal afectat de secetă)	46
Nicolae Pîiaș, prof. univ. dr. ing., Universitatea din Petroșani	
Iosif Andraș, prof. univ. dr. ing., Universitatea din Petroșani	
Sorin Radu, prof. univ. dr. ing., Universitatea din Petroșani	
Iosif Gruneantu, prof. univ. dr. ing., Universitatea din Petroșani	
Gheorghe Chiril, dr. ing., Compania Națională a Huilei SA	
George Teșleanu, dr. ing., SC Concept SA	
Oana Rotea, drd. ec., Universitatea din Petroșani	
Protecția mediului prin stocarea bioxidului de carbon și recuperarea și valorificarea gazului metan asociat zăcămintului de ulei din Valea Jiului Româna	55
Bojana Bekić, BSc, research- assistant,	
Marijana Jovanović, BSc research- trainee	
Lana Nastić, MA research-assistant, Institute of Agricultural Economics, Belgrade, Serbia	
Possibilities for organic production in protected areas of the lower danube region	58
А.Г. Топов, аспирант, Одесский государственный аграрный университет	
Инвестиционная привлекательность виноградарства Украины в условиях развития земельных отношений	64
Л. Бахчиванжи, зав. кафедрой, к.э.н., доцент, Одесский Государственный Аграрный Университет	
О. Попович, соискатель ОГАУ	
Организационно-правовые формы хозяйствования сельскохозяйственных предприятий по административно-территориальной вертикали (на материалах Винницкой области Украины)	66

Georgeta Temocico , conf. dr., Univ. de Științe agronomice și Medicină Veterinară, București; Nicolae Iliș , Prof. univ., dr. ing., Universitatea din Petrosani, Romania Yurii Rakhmanin , Prof. univ. dr. st. med., Academia de Științe Medicale a Rusiei	70
Utilizarea apei structurate pentru îmbunătățirea calității vieții	
З.Н.Арикова , кандидат экономических наук, доцент Комратского Государственного Университета Л.В.Алекперова , ст. преподаватель Днепронетровского университета экономики и права им. Альфреда Нобеля	75
Эффективность зернопроизводства в АТО «Гагаузия»	
Maria Oleiniuc , dr., lector superior, USB „Alec Russo” Aliona Dodu , lector superior, UTM	79
Evaluarea mediului intern de afaceri (în baza întreprinderilor de panificație din Republica Moldova)	
Д.М. Пармакли , д-х.э.н., проф., Кагульский Государственный Университет им. Б.П. Хаидеу В.В. Попович , к.э.н., доцент, Одесский Государственный Аграрный Университет В.С.Дога , д-х.э.н., проф., Институт экономики, финансов и статистики АНМ	86
Эффективность зернопроизводства в Республике Молдова и одесской области Украины: сравнительный анализ	
Silvia Zaharco , dr. în ec., lector superior universitar, UASM	91
Identificarea direcțiilor principale de acțiune a dezvoltării rurale în Republica Moldova	
Andrei Popescu , asistent universitar, drd., Academia de Studii Economice București Aurel Ciobanu , lector superior, drd., Universitatea Tehnică a Moldovei	96
Mediul intern al întreprinderii agroalimentare	
Мария Тодиева , аспирантка географического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова	101
Современные структурно-территориальные сдвиги в промышленности сельской местности Республики Молдова	
Victor Moroz , dr. în ec., IEFS Poisc Mihail , dr. în ec., IEFS Ignat Anatolie , IEFS	108
Transformarea industriei agroalimentare în Republica Moldova	
Mirela Rusali , dr., CS III Institutul de Economie Agrară, INCE Academia Română	116
Statistici de comerț exterior și evaluări ale impactului globalizării în agricultură: Cazul României	
Elena Timofti , dr.hab., prof. univ. int., UASM Diana Memeț , drd., UASM Daniela Popa , dr., lector superior universitar, UASM	121
Abordări teoretice privind intensificarea producerii producției agricole	
Aleksandra Savić Milan Ugrinović , Marijana Jovanović	128
The importance of potato production in the Republic of Serbia in order to emphasizing the rural development	
Cornel Coșer , drd., asistent universitar, UASM	134
Aspectele potențialului de export al produselor agroalimentare din Republica Moldova	
Maria Fiștic , lector superior universitar, UASM	141
Eficiența funcționării complexului vitivinicol: recomandări	
Elena Condrea , doctorandă, UASM	146
Estimarea gradului de asigurare cu produse de origine animalieră	

Tatiana Turețchi , <i>economist, IEFS</i> Componentele costurilor de comercializare ale produselor agricole	153
Rodica Chetroiu , <i>Cercetător asistent, Institutul de Cercetare pentru Economia Agriculturii și Dezvoltare Rurală, România</i> Lidia Iurchevici , <i>Cercetător științific III, Institutul de Cercetare pentru Economia Agriculturii și Dezvoltare Rurală, România</i> Evoluția indicatorilor de agro-mediu în Regiunea Sud-Muntenia	156
Natalia Mocanu , <i>dr.în ec., conf. univ., UASM</i> Elvira Naval , <i>dr.în ec., conf.univ., Institutul de Matematică și Informatică</i> Modelarea matematică în suportul restructurării sectorului agrar	163
Ion Barbaroș , <i>drd., UASM</i> Ecaterina Barbaroș , <i>dr.în ec., conf. univ., Academia de Administrare Publică de pe lângă Președintele Republicii Moldova</i> Managementul resurselor funciare în economia mondială	175
Iațișin Tatiana , <i>drd., cercet. șt., IEFS</i> Baze teoretico-metodologice privind eficiența economică în sectorul vitivinicol	180
Maria Fiștic , <i>lector superior univ., UASM</i> Natalia Cojocaru , <i>asistent universitar, UASM</i> Eficiența economică a producerii, prelucrării și comercializării producției vitivinicole: concluzii	188
Lidia Iurchevici , <i>cercet. șt. III, Institutul de Cercetare pentru Economia Agriculturii și Dezvoltare Rurală, România</i> Rodica Chetroiu , <i>cercet. asistent, Institutul de Cercetare pentru Economia Agriculturii și Dezvoltare Rurală, România</i> Determinarea funcțiilor economice restrictive și a tendințelor de evoluție a sistemelor agricole în regiunea sud-est a României	193
Ana Ursu , <i>scientific researcher (CPII), Research Institute for Agriculture Economy and Rural Development</i> The analysis of economic efficiency of technology in the wheat production for the crop year 2012-2013. Determination of the standard gross margin (sgm)	200
Sorin Mihai Radu , <i>Prof. Ph. D. Eng., University of Petrosani</i> Eugen Traistă , <i>Assoc.prof. Ph. D. Eng., University of Petrosani</i> Ioan Inisconi , <i>Ph. D. Eng. Student, University of Petrosani</i> Maria Stefanie , <i>Ph. D. Eng. Chim. Student, University of Petrosani</i> Water quality monitoring results at baia de arieș underground closed mine	206
Pistol Zinaida , <i>drd., IEFS</i> Rolul producției avicole în formarea pieței de carne a Moldovei	211
Ioan Inisconi , <i>Eng. PhDStudent</i> Maria Stefanie , <i>Eng.Chim. PhDStudent</i> Teodora Mititica , <i>Eng. PhDStudent, University of Petrosani, Romania</i> Sustainable mining system for environment protection	218
Vitalii Bulgac , <i>drd., ASEM</i> Evoluții recente în agricultură cu impact asupra strategiilor de dezvoltare a unităților economice agricole	225
Alexandru Fala , <i>drd., IEFS</i> , Aspecte analitice privind evoluția prețurilor produselor alimentare	230
Virgiliu Morei , <i>dr., conf. univ., UASM</i> Practicarea afacerilor agricole non-tradiționale în scopul dezvoltării durabile a spațiului rural	233

Secțiunea III
SUPPORTUL FINANCIAR PENTRU CREȘTERE DURABILĂ

Section III
FINANCIAL SUPPORT FOR SUSTAINABLE GROWTH

Tudor Ciumara , <i>dr., cercet. șt., Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, București, România</i>	
Iulia Lupu , <i>dr., cercet. șt., Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, București, România</i>	
Rolul culturii naționale în decizia financiară la nivel individual – cazul României	242
Ludmila Cobzari , <i>dr. hab., prof. univ., ASEM</i>	
Aureliu Mărgineanu , <i>dr., conf. univ., ASEM</i>	
Instabilitatea financiară – generator al fenomenelor de criză	248
О.В. Красовская , <i>к.э.н., с.н.с., Центр исследований научно-технического потенциала и истории науки НАН Украины</i>	
Участие венчурного капитала в финансовом обеспечении инновационной деятельности	254
Svetlana Dodon , <i>drd., IEFS</i>	
Gheorghe Iliadi , <i>dr.hab.,prof., IEFS</i>	
Sinteza evoluției conceptelor fundamentale privind procesul de echilibrare bugetară	263
Petru Catan , <i>dr.hab., prof. univ., Universitatea Slavonă</i>	
Viorica Șeptelici-Popa , <i>drd., cercet. șt., IEFS</i>	
Dezvoltarea sectorului de microfinanțare din Republica Moldova: evoluții și provocări	270
Victoria Ganea , <i>dr., conf. univ., CNAA</i>	
Identificarea problemelor funcționării sistemului național de inovare și posibilități de punere în aplicare proiectelor de inovare la nivel național	278
Vilayat M. Valiyev , <i>PhD, Prof., Azerbaijan</i>	
Elvira K. Nogoibaeva , <i>PhD Kyrgyzstan</i>	
Methodology for multicriterion assessment of impact of factors on financial sustainability of firms operating in various sectors of economy	287
Elena Pădurean , <i>dr., cercet. șt., gr. III, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”</i>	
Ionel Leonida , <i>drd., cercet. șt., Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”</i>	
Alexandru Pădurean , <i>drd., ASE Moldova</i>	
Presiunea fiscală brută versus presiunea fiscală netă	293
Avadanei Anamaria , <i>PhD Student, Alexandru Ioan Cuza University of Iasi, Doctoral School of Economics</i>	
Basel III in eastern european banking: changes, challenges and implications	297
Emil Dinga	
Camelia Băltărețu	
Vectori de convergență economică nominală și reală cu Uniunea Europeană	304
Нармина Ф. Исмаилова , <i>Научно-Исследовательский Институт Экономических Исследований, Министерстве Экономического Развития Азербайджанской Республики</i>	
Роль внутренних инвестиций в развитии национальной экономики	310
Svetlana Albu , <i>dr. hab., UTM</i>	
Necesitatea implementării standardelor internaționale de evaluare în R.Moldova	315

Артём Волков , магистр экономических наук, младший научный сотрудник, Литовский институт аграрной экономики	
Раса Мельникене , доктор социальных наук, директор, Литовский институт аграрной экономики	
Прямые выплаты: особенности финансирования и возможности нового перераспределения в странах ЕС после 2013 г.	320
Tatiana Manole , dr. hab., prof. univ., IEFS	
Analiza ex ante și analiza ex post în scopul evaluării corecte a politicilor (proiectelor) publice	328
Кухал Раду , доктор экономики, конференциар университетар, НБМ, Иван Михась-Фенковский , доктор экономики, профессор, Львовский Национальный Университет	
Старицына Людмила , доктор экономики, конференциар исследователь, НБМ	
Ликвидность и процесс финансиализации	336
Tudose Mihaela Brîndușa , conf. univ., Universitatea „Gh. Zane” din Iași	
Mutații recente în structura finanțării întreprinderii și impactul lor asupra riscurilor	344
Иван Михась-Фенковский , доктор экономики, профессор, Львовский Национальный Университет	
Раду Кухал , доктор, конференциар университетар, НБМ, Людмила Старицына , доктор, конференциар исследователь, НБМ	
Ликвидность и парадигма саморегулирующихся финансовых систем	350
Tatiana Manole , dr. hab., prof. univ., Universitatea Tehnică din Moldova Natalia Stefirță , conf. univ., dr. ec., Universitatea Tehnică din Moldova	
Evaluarea riscului de credit din perspectiva Acordului Basel	356
András Laskai , Lawyer (Doctor of law and political sciences), Historian (MA), Economist (BA in Economics and Business Management), Economist (MSc in Finance & Corporate Finance), PhD student (in Economics)	
Key elements of the economics growth of the companies in the globalisation: financial instruments of the business plan in international perspective	361
О.М. Головченко д.е.н., доцент, зав. каф. экономики и международных экономических отношений, Международный гуманитарный университет, г. Одесса	
Влияние коррупции на экономическую безопасность Украины	366
Tatiana Manole , dr. hab., prof. univ. Nadejda Iacob , drd., IEFS	
Impactul fluxurilor de capital asupra cursului de schimb real efectiv (REER)”	369
Elena Fuior , prof. univ., dr., UCCM Corina Cușnir , conf. univ., dr., UCCM	
Regimurile fiscale speciale ca instrument al politicii financiare contemporane	386
Ion Certan , dr., Universitatea de Stat din Moldova	
Din experiența internațională a managementului sistemului financiar	393
М.Р. Каримсаков Ассоциация «Евразийский экономический клуб ученых	
Инициативы казахстана в формировании единого валютно-финансового пространства	399
Maria Gheorghita , dr., conf. univ., UTM	
Modele de dezvoltare durabilă a industriei de confecții din Republica Moldova în condițiile globalizării	404
Sergiu Gherboveț , cercet. șt., IEFS	
Elaborarea modelului econometric pentru prognoza transferurilor de mijloace bănești	409
Tatiana Tofan , dr., IEFS	
Rolul băncii centrale în asigurarea stabilității financiare	413

Mihail Gîrlea , <i>lector superior, magistrul în economie USM, drd. IEFS</i> Calitatea portofoliului de credite pe sistemul bancar al R.M.	419
Elena Mușat , <i>drd., IEFS, România</i> Managementul riscului în implementarea proiectelor cu finanțare europeană	426
Victoria Postolache (Dogotari) , <i>drd., ASEM</i> Inovații în gestiunea și acoperirea riscului de piață în sectorul bancar	431
Ioana Iuliana Tomuleasa , <i>“Alexandru Ioan Cuza” University, Master Banks and financial markets, Iasi, Romania</i> Monetary policy: a journey from micro to macroprudential framework	437
Diana Sadoveanu , <i>drd., Universitatea “Alexandru Ioan Cuza”, Iași, România</i> Impactul liberalizării contului de capital și ținutii directe a inflației asupra cursului real de schimb al leului românesc	444
Veronica Vragaleva , <i>drd., IEFS</i> Reformarea administrării fiscale în Republica Moldova prin prisma remodelării proceselor de lucru utilizate	451
Anca Ani , <i>drd., Universitatea “Dunarea de Jos” Galati</i> Fidelizarea clienților – o noua abordare în elaborarea strategiilor comunicaționale moderne de pe piața asigurărilor generale din Romania	457
Tatiana Burlacu , <i>lector univ., drd., ASEM</i> Solvabilitatea financiară a companiilor de asigurări în scopul integrării Republicii Moldova în Uniunea Europeană	463
Natalia Chiriac , <i>drd., IEFS</i> Tendințe de dezvoltare a pieței de capital în Republica Moldova	468
Inga Zugrav , <i>lect. sup. univ., dr., Catedra Finanțe și bănci, UCCM</i> Conformații privind asigurarea stabilității activității întreprinderilor cooperatiste din Republica Moldova prin prisma evitării situațiilor de criză	471
Dina Mărgineanu , <i>drd., ASEM</i> Abordări istorice și tendințe globale în asigurarea securității financiare a băncilor	476
Olga Timofei , <i>drd., cerc.șt., IEFS</i> Analiza vulnerabilității sistemului bancar al Republicii Moldova la șocurile financiare provenite din exterior	482
Cristina Ungur , <i>drd., IEFS</i> Impactul culturii asigurărilor asupra dimensiunilor pieței de asigurări din Republica Moldova	488
Angela Deliu , <i>dr., USEM</i> Uzura și casarea valorii inițiale a mijloacelor fixe – întoarcerea investițiilor fondatorilor	495
Mihail Gîrlea , <i>lector superior, magistrul în economie USM, drd. IEFS</i> Managementul performanței și riscului în bănci	503

Secțiunea II
ECONOMIE
AGROALIMENTARĂ ȘI
DEZVOLTARE RURALĂ

Section II
AGRI-FOOD ECONOMICS
AND RURAL
DEVELOPMENT

COMERȚUL AGROALIMENTAR AL ROMÂNIEI CU REPUBLICA MOLDOVA, UCRAINA ȘI FEDERAȚIA RUSĂ

Camelia Gavrilescu, dr., CS II
Dinu Gavrilescu, profesor

Institutul de Economie Agrară al Academiei Române, București, România

Among the countries in the Community of Independent States, Romania's main trading partners for agrifood products have been mainly Republic of Moldova, the Russian Federation and Ukraine. The present paper is empirically examining the evolution of the Romanian pre-and post-accession agrifood trade with these countries. The main trade flows for the period 2002-2011 have been analyzed, in terms of quantitative evolution, as well as their product composition.

1. Introducere

Între țările din Comunitatea Statelor Independente, principalii parteneri de comerț agroalimentar ai României au fost Republica Moldova, Federația Rusă și Ucraina. Între acestea, Republica Moldova a ocupat un loc privilegiat, datorită acordului de liber schimb încheiat încă din 1995.

Fluxurile comerciale agroalimentare internaționale ale României au suferit schimbări importante în ultimul deceniu. Ele s-au orientat din ce în ce mai mult spre UE, iar după aderare, datorită intrării în vigoare a regimului vamal comunitar, exporturile către aceste trei țări s-au intensificat, concomitent cu diminuarea importurilor.

2. Material și metode

Datele utilizate pentru calculele prezentate în lucrarea de față au fost extrase din baza de date Eurostat, în clasificarea NC (Nomenclator Combinat) la 2 digiți. Analiza s-a concentrat asupra valorii și direcției schimburilor, precum și asupra compoziției fluxurilor de export și import pe principalele grupe de produse agroalimentare care au făcut obiectul schimburilor comerciale.

3. Rezultate și discuții

Creșterea economică realizată de România începând cu anul 2001 s-a reflectat și în creșterea cererii de produse agroalimentare. Schimbările dramatice survenite în primul deceniu de economie de piață în sectorul agricol, atât în regimul de proprietate, cât și în cel de management au avut drept consecință fracturarea filierelor agroalimentare și reducerea fluidității funcționării piețelor. Industria alimentară s-a confruntat la rândul său cu probleme datorită privatizărilor, a fluxurilor de materie primă și a celor de produse finite și, nu în ultimul rând, cu mari probleme de finanțare și capitalizare.

Ridicarea interdicțiilor de import începând cu anul 2000, eliminarea parțială, apoi totală a restricțiilor de import și de export și adoptarea unui regim tarifar moderat după 1997 au permis accesul produselor agroalimentare din import pe piața românească. Ca urmare, am asistat, începând cu 1997, la o creștere continuă a importurilor de produse agroalimentare. Principalii factori care au contribuit la această tendință au fost:

- Lipsa fluidității pe lanțurile agroalimentare interne. Sectorul de producție a mărfurilor agricole – materie primă a evoluat separat și în ritmuri cu totul diferite față de evoluțiile industriilor prelucrătoare.
- Privatizarea în industria alimentară s-a finalizat în 1999-2000; multe din vechile întreprinderi s-au închis, foarte puține s-au restructurat și privatizat cu succes. Au apărut, desigur, și întreprinderi private noi, dar de dimensiune mică și mijlocie, datorită capacității investiționale interne reduse. Investițiile străine directe au început să vină câțiva ani mai târziu, de unde a rezultat încă un decalaj în timp.

- Creșterea economică a dus la creșterea puterii de cumpărare a populației, deci și la mărirea cererii interne, atât din punct de vedere cantitativ, cât și calitativ. Acest surplus de cerere a întâlnit un deficit de ofertă internă, care a putut fi acoperit doar prin importuri agroalimentare din ce în ce mai mari.
- Intrarea marilor retaileri internaționali pe piața românească a venit și ea cu câțiva ani mai târziu decât în celelalte țări central-europene (Polonia, Ungaria, Cehia, Slovacia), mai întâi timid în perioada 1998-2001, după care a urmat dezvoltarea explozivă a marilor rețele de supermarketuri și hypermarketuri. La rândul lor, acestea nu au găsit în țară filiere agroalimentare funcționale, capabile să furnizeze produse agricole proaspete și produse alimentare prelucrate în cantități, la calitatea și în ritmul necesar, motiv pentru care din nou s-a recurs la importuri.

Rezultatul general a fost o creștere continuă a importurilor de produse agroalimentare, până la un maxim de 4,3 miliarde EUR (2008). Condițiile expuse mai sus nu au fost în măsură să stimuleze competitivitatea produselor agroalimentare românești astfel încât exporturile să crească semnificativ.

Gradul de acoperire a importurilor prin exporturi a fost în medie de 34,3% în perioada 2002-2007, ca atare soldul comercial agroalimentar a fost permanent negativ după anul 1990. Deficitul a crescut masiv în perioada 2002-2007, atingându-se un maxim istoric de 2,2 miliarde EUR în 2007.

Aderarea la UE a însemnat pentru România, cel puțin pentru primii 2 ani, o creștere considerabilă a volumului schimburilor comerciale agroalimentare; astfel, în 2008 valoarea se dublase față de 2006, ultimul an înaintea aderării. Din punct de vedere al comerțului agroalimentar criza economică s-a tradus printr-o contracție a volumului total al schimburilor comerciale în 2009, după care tendința ascendentă s-a reluat.

De remarcat este însă tendința constant ascendentă a exporturilor agroalimentare, în ciuda crizei. Devalorizarea monedei naționale a fost un factor de favorizare a exporturilor, alături de accesul liber pe Piața Unică a UE. Exporturile românești de produse agroalimentare au crescut spectaculos imediat după aderare: după primii 2 ani în UE, volumul exporturilor crescuse de 2,5 ori față de 2006, ultimul an înainte de aderare, iar după 5 ani, adică în 2011, volumul exporturilor crescuse de 4,6 ori față de 2006 (fig. 1).

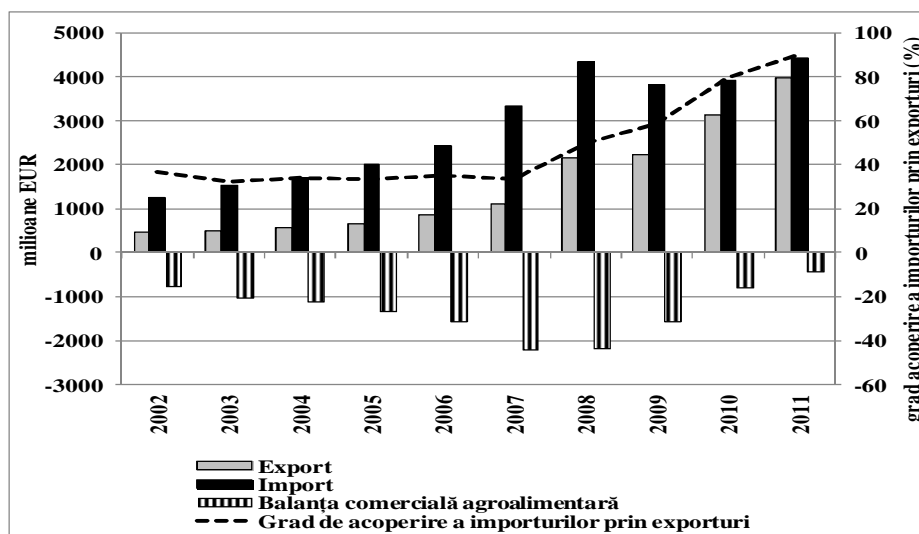


Fig.1. Comerțul internațional agroalimentar românesc în perioada 2002-2011

Sursa: calculele autorului după date Eurostat

Încetinirea generală a activității economice, însoțită de creșterea șomajului și diminuarea veniturilor populației s-a tradus într-o contracție importantă a cererii, reflectată și în diminuarea drastică a importurilor de produse agroalimentare. În consecință, creșterea exporturilor, concomitent cu diminuarea importurilor a avut drept rezultat o scădere spectaculoasă a deficitului balanței comerciale agroalimentare, de la maximum de 2,2 miliarde EUR în 2007, la numai 434 milioane EUR în 2011. Deja pe relațiile cu țările terțe (comerț extra-comunitar), România are balanță comercială excedentară; balanța comercială agroalimentară intra-comunitară este încă deficitară, dar deficitul s-a micșorat de la an la an. Există estimări care arată că în condițiile menținerii tendințelor de evoluție din ultimii 4 ani, este posibil ca după anul 2014, balanța comercială agroalimentară totală a României să devină pozitivă, lucru care nu s-a mai înregistrat din 1989 încoace, adică de mai bine de două decenii.

3.1. Comerțul agroalimentar cu Republica Moldova

Schimburile comerciale au crescut în timp (figura 2): în perioada 1998-2008 exporturile au crescut de la 6 la 28 milioane EUR, iar importurile, după o etapă de descreștere de la 35 la 18 milioane EUR în 1998-2001, și-au reluat tendința crescătoare, atingând un maxim (57 milioane EUR) în 2006.

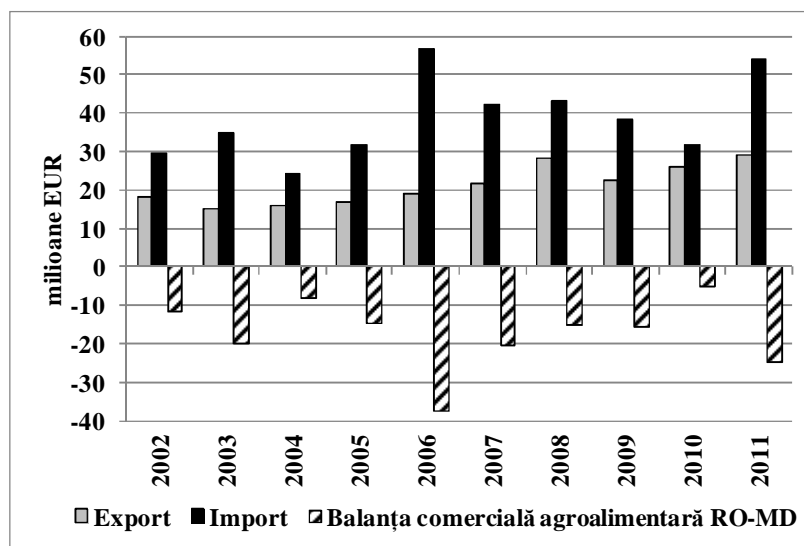


Fig. 2. Comerțul agroalimentar cu Republica Moldova în perioada 2002-2011

Sursa: calculele autorului după date Eurostat

Aderarea României la UE a adus cu sine și schimbarea regimului vamal față de Republica Moldova, de la acordul comercial de liber schimb (încheiat în 1995) la statutul de țară terță (extra-comunitară). Acest lucru a avut drept consecință imediată (chiar în 2007) o diminuare cu 25% a importurilor agroalimentare din Republica Moldova, concomitent cu o creștere a exporturilor. Exporturile și-au păstrat tendința ascendentă în perioada post-aderare, atingând în 2011 un maxim istoric (29 milioane EUR). Importurile agroalimentare au fost afectate și de manifestarea crizei economice, ele scăzând cu 27% între 2008 și 2010, tendință care s-a manifestat în relațiile României cu toți partenerii săi comerciali majori. După depășirea fazei celei mai grele a crizei, importurile au înregistrat un nou salt spectaculos în 2011 (+71% față de 2010). Ca urmare a acestor evoluții fluctuante, balanța comercială agroalimentară în relația cu Republica Moldova a avut și ea o evoluție în zigzag, menținându-se însă permanent deficitară, cu valori oscilând între minimum din 2010 (-5 milioane EUR) și maximum din 2006 (-38 milioane EUR).

3.2. Comerțul agroalimentar cu Federația Rusă

Până în 1989 inclusiv, Rusia (la momentul respectiv parte a URSS) a fost una din destinațiile majore ale exporturilor agroalimentare românești. Schimburile comerciale agroalimentare dintre România și Federația Rusă s-au diminuat masiv începând cu 1990, când temporar au fost interzise exporturile de produse agroalimentare. Chiar și așa, dacă în 1990 România a exportat către Federația Rusă produse agroalimentare în echivalentul a cca. 11 milioane EUR, acestea reprezentând 9% din exporturile agroalimentare totale ale României la acea vreme, acest procent a scăzut în prezent sub 1%, deși a înregistrat o scurtă perioadă de revigorare în ultimii 3 ani înainte de aderarea la UE (când ponderea a crescut în medie la 1,7%). Desigur, datorită creșterii generale a valorii exporturilor românești, acest procent foarte mic înseamnă în valori absolute cca. 28 milioane EUR în 2011. Ipotetic vorbind, dacă România ar reuși să trimită spre Federația Rusă 9% din exporturile sale agroalimentare actuale, acestea ar putea avea în prezent o valoare estimată de cca. 360 milioane EUR !

Este de menționat faptul că în 2009, pentru UE-27, Federația Rusă era a doua mare destinație de export (după SUA) pentru produsele agroalimentare. Valoarea acestor exporturi era de aprox. 7 miliarde EUR, echivalentul a cca. 10% din totalul exporturilor agroalimentare ale UE-27, și nu trebuie uitat că UE-27 este cel mai mare exportator de produse agroalimentare pe piața mondială.

Reprezentarea grafică a valorii fluxurilor de export-import cu Federația Rusă (figura 3) arată o tendință în general ascendentă a exporturilor, care s-a accentuat în perioada post-aderare.

Importurile prezintă fluctuații neregulate de la an la an (valori cuprinse între 0 și 8 milioane EUR), dar sunt inferioare exporturilor, rezultând o balanță comercială agroalimentară pozitivă în relația cu Federația Rusă. Singura excepție notabilă a fost în 2003, când datorită unui an agricol foarte slab, România a obținut o producție totală de grâu de cca. 2,5 milioane tone, adică mai puțin de jumătate din necesarul anual intern de consum.

Ca atare, au fost necesare importuri de grâu din diverse surse pentru acoperirea deficitului de ofertă; din Federația Rusă s-au importat cca. 390 mii tone în valoare de aprox. 56 milioane EUR. În afară de grâu, tot în 2003 s-au importat din Federația Rusă și cca. 22 milioane tone orz, în valoare de aprox. 2,5 milioane EUR. Valoarea cumulată doar a acestor importuri (grâu și orz) a reprezentat 98,6% din valoarea importurilor României din Federația Rusă în acel an.

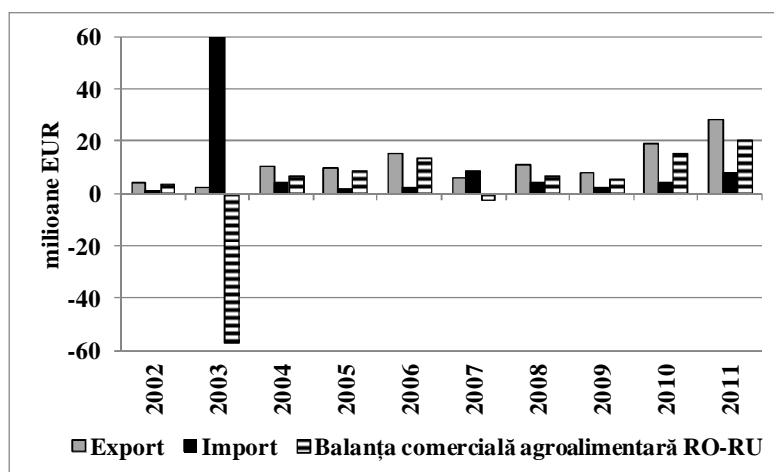


Fig. 3. Comerțul agroalimentar al României cu Federația Rusă în perioada 2002-2011

Sursa: calculele autorului după date Eurostat

3.3. Comerțul agroalimentar cu Ucraina

Dacă ar trebui caracterizat în câteva cuvinte, acestea ar fi „oportunitate” și „ocasional”. În perioada dinainte de aderare, valoarea anuală a comerțului agroalimentar cu Ucraina s-a situat sub 5 milioane EUR (fig. 4).

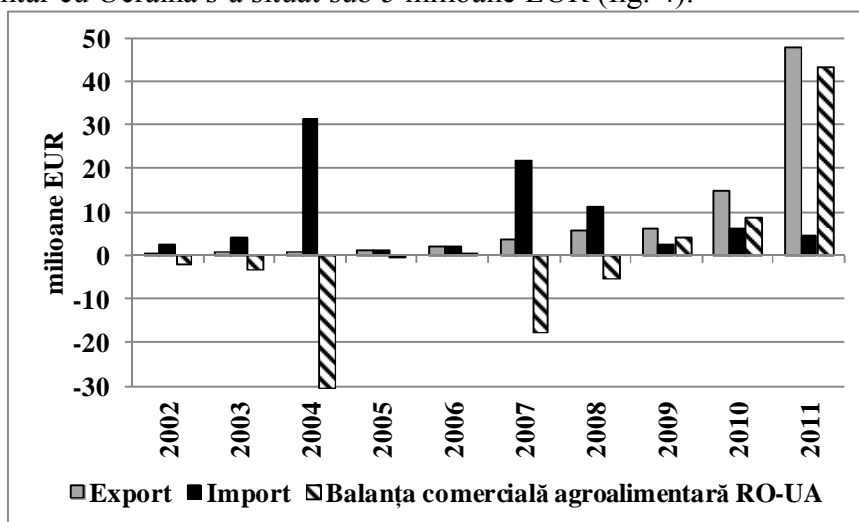


Fig. 4. Comerțul agroalimentar cu Ucraina în perioada 2002-2011

Sursa: calculele autorului după date Eurostat

Singura excepția a constituit-o anul 2004, în care doar importurile s-au cifrat la 31 milioane EUR, din care numai porumb în valoare de 26 milioane EUR. Apoi, în 2007, când România a înregistrat cea mai slabă producție de floarea soarelui din ultimele 2 decenii, Ucraina a fost al doilea furnizor de ulei brut (22 mii tone, în valoare de cca. 17 milioane EUR), după Republica Moldova. După aderarea la UE, exporturile românești către Ucraina au crescut de la an la an, mărindu-se de aproape 4 ori între 2007 și 2010, ajungând la aproape 15 milioane EUR.

Exporturile au înregistrat un salt semnificativ în 2011, ajungând la cca. 48 milioane EUR, principala marfă exportată fiind porumbul (cca. 30 milioane EUR), în principal porumb de sămânță.

3.4. Compoziția pe produse a fluxurilor de export și import

Pentru analiza compoziției fluxurilor comerciale dintre România și cele trei țări examinate, au fost ierarhizate exporturile și importurile pe fiecare destinație în parte, după criteriul valoric, respectiv al ponderii în valoarea totală a exporturilor, respectiv importurilor în anul 2011. Rezultatele analizei sunt redată în tabelul 1, unde sunt prezentate în ordine descrescătoare primele 5 produse de export, respectiv de import, în relația cu cele trei țări luate în studiu.

Tabelul 1. Compoziția pe produse a fluxurilor de export și import dintre România și Republica Moldova, Federația Rusă și Ucraina (2011)

EXPORT			IMPORT		
Grupa de produse (2 digiți)	Valoare (mii EUR)	% din valoarea totală a expor-turilor	Grupa de produse (2 digiți)	Valoare (mii EUR)	% din valoarea totală a impor-turilor
Republica Moldova					
22-Băuturi alcoolice	3292,4	11,3	15-Uleiuri	14934,7	27,6
21-Preparate alimentare diverse	2939,1	10,1	12-Oleaginoase	13312,1	24,6
19-Produse de patiserie	2412,8	8,3	17-Zahăr și produse zaharoase	5744,3	10,6
20-Conserve din fructe și legume	2403,7	8,2	19-Produse de patiserie	4927,9	9,1

04-Produse lactate, ouă și miere	2246,0	7,7	11-Produse de morărit	4814,9	8,9
Federația Rusă					
10-Cereale	17909,1	63,5	15-Uleiuri	4794,9	60,8
12-Oleaginoase	7041,8	25,0	21-Preparate alimentare diverse	2369,0	30,0
08-Fructe	1835,5	6,5	22-Băuturi alcoolice	237,6	3,0
18-Cacao și produse din cacao	349,7	1,2	17- Zahăr și produse zaharoase	169,1	2,1
17-Zahăr și produse zaharoase	280,5	1,0	09-Cafea, ceai, condimente	158,8	2,0
Ucraina					
10-Cereale	36586,2	76,7	12-Oleaginoase	1440,2	30,7
12-Oleaginoase	5703,1	12,0	21-Preparate alimentare diverse	962,6	20,5
21-Preparate alimentare diverse	2140,5	4,5	15-Uleiuri	860,0	18,3
15-Uleiuri	1451,1	3,0	19-Produse de patiserie	747,6	15,9
11-Produse de morărit	1408,7	3,0	08-Fructe	375,3	8,0

Sursa: calculațiile autorului după date Eurostat

4. Concluzii

Aderarea României la UE a modificat parțial tendințele generale anterioare ale comerțului agroalimentar cu Republica Moldova, în sensul creșterii exporturilor și diminuării importurilor. Compoziția pe produse a fluxurilor de export (primele 5 produse reprezentând mai puțin de jumătate din valoarea totală a exporturilor) indică o paletă diversificată, pe piețe pre-existente. Importurile de zahăr reprezintă o constantă de mai bine deceniu, iar oportunitățile favorabile de pe piața internațională au determinat importurile semnificative de semințe și ulei brut de floarea soarelui (51% din valoarea totală a importurilor din 2011).

Cerealele și oleaginoasele au fost principalele mărfuri de export ale României către Federația Rusă și către Ucraina, ele reprezentând 89% din valoarea totală a exporturilor agroalimentare românești către ambele destinații în 2011. Deși uleiurile și semințele oleaginoase au reprezentat jumătate din importurile de produse agroalimentare din Ucraina în anul 2011, paleta de produse importate este semnificativ mai diversificată decât în cazul Federației Ruse, unde primele două mărfuri de import înseamnă 91% din valoarea totală a importurilor.

În perspectivă, ar fi de dorit ca România să își intensifice și să își diversifice schimburile comerciale cu Republica Moldova, Federația Rusă și Ucraina, ținând cont de oportunități și de avantajul proximității geografice.

Bibliografie

1. Gavrilesco, C. – Directional flows of the extra-European agrifood trade, „Management agricol”, Lucrări științifice, seria I, vol XIV (1), Universitatea de Științe Agricole și Medicină Veterinară a Banatului, Timișoara, 2012.
2. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics>

METODOLOGIA UTILIZĂRII INDICILOR STATISTICI ÎN ANALIZA FACTORIALĂ A MODIFICĂRII SPORULUI PROFITULUI OBȚINUT DIN VÂNZAREA PRODUSELOR NEOMOGENE

*Elena TIMOFTI, dr.hab., prof. universitar intermiar,
Universitatea Agrară de Stat din Moldova
Aliona ȘARGA, doctorandă, Universitatea Agrară de Stat din Moldova
Cristina TIMOFTI, masterand, Universitatea de Stat din Moldova*

The purpose of this research is to analyze the dynamics of profit from the sale of agricultural products. However, the authors have made changes designed to analyze the overall profit of the main types of crops with homogeneous statistical index method. For the indicators were used factors influencing agricultural enterprises profit from data on two periods of the years 2008-2011. The results obtained show an increase in average profit growth of four homogenous products on account increase in average selling price of $1 q$ and increase sales volume.

Key words: *profit method, heterogeneous products, index statistics*

Resursele de producție în întreprinderile agricole sunt reprezentate de potențialul natural, material, financiar și uman care, în contextul creat de mediul social, sunt atrase și folosite în procesul de producere a produselor agricole. Resursele atrase în procesul de producție mai poartă denumirea și de factori de producție, care, prin mecanismul funcționării lor asigură obținerea produselor vegetale. O importanță deosebită are atragerea în procesul de producție a acelor resurse care asigură sporirea producției agricole în condiții de eficiență economică ridicată.

Antrenarea resurselor în procesul de producție trebuie astfel realizată, încât să valorifice maximal întregul potențial de care dispun întreprinderile agricole. Nivelul de asigurare cu resurse (pământ, muncă, mijloace fixe și circulante) în condițiile economiei de piață este diferit în fiecare unitate agricolă, așa cum sunt diferite direcțiile de producere și diferite ramuri de dezvoltare. În prezent, modificarea mărimii potențialului de producere în unitățile agricole din Republica Moldova, în mare măsură, depinde de gradul de influență a diferitor tendințe de schimbare a fiecărei resurse în parte: în primul rând, de reducerea efectivului resurselor de muncă și terenuri agricole, în al doilea rând, de schimbările cantitative și calitative a mijloacelor fixe de producție, active cuvinte, ș.a.

Luând în considerare diversitatea condițiilor climaterice și, mai ales, a solului cât și amplasarea întreprinderilor concrete, o sarcină primordială la etapa actuală este estimarea gradului de mobilizare a potențialului de resurse, ce caracterizează intensivitatea utilizării lor, care poate fi exprimat și cu ajutorul a două sisteme de indicatori: intensivitatea consumării potențialului de resurse și eficiența (rezultatul) utilizării potențialului de resurse.

Întreprinderile agricole ale Republicii Moldova nu au o specializare profundă, ele sunt producătoare de produse marfă vegetală ponderea căreia în structura veniturilor din vânzări sau în producția marfă în prețuri comparabile constituie aproximativ 90%, din care cerealele (inclusiv grâul), floarea soarelui, sfecla de zahăr, fructele și strugurii, constituie ponderea majoră.

Profitul reflectă modul de gestionare a resurselor consumate și are drept componente esențiale veniturile și costurile din activitatea economică.

Într-o economie de piață modernă, maximizarea profitului și a nivelului rentabilității este criteriul fundamental al deciziilor întreprinderilor de atragere a resurselor, de organizare a producției, de extindere sau restrângere a acesteia. Creșterea

eficienței economice a producției are efecte economice și sociale atât pentru producători – prin economisirea factorilor de producție, utilizarea lor rațională, reducerea costurilor în paralel cu creșterea calității și, în consecință, o mai bună poziționare în mediul concurențial – cât și pentru consumatori prin creșterea puterii lor de cumpărare.

Pentru atingerea scopului au fost utilizate următoarele metode: observarea, metoda de tabelă, metoda grafică, metoda mărimilor medii și relative, metoda indicilor, metoda comparativă.

Profitabilitatea se definește prin capacitatea unei unități agricole de a obține din activitatea pe care o desfășoară un profit în condițiile mobilizării resurselor de care dispune. Profitabilitatea reprezintă o latură esențială a eficienței economice și constituie un element fundamental al determinării valorii de randament al unei unități agricole. O întreprindere agricolă este profitabilă atunci când își acoperă costurile de producție pe seama veniturilor proprii și obține un anumit profit.

Profitul brut la nivelul unei unități agricole se calculează ca diferența dintre suma veniturilor din vânzări și suma costului producției finite vândute. Profitul permite identificarea disponibilităților și posibilităților de dezvoltare a unităților agricole. De aceea, o analiză statică nu este suficientă, aceasta trebuie comparată cu indicatorii calculați în perioada precedentă pe baza rezultatelor unităților analizate sau ale unor unități de aceeași dimensiuni și cu activități similare, conform cerințelor analizei comparate.

Tabelul 1. Dinamica profitului obținut din vânzarea produselor ale întreprinderilor agricole din Republica Moldova, anii 2001-2011

Anul	Nr. de întreprinderi	Profit obținut din vânzarea producției agricole, mii lei		Ritmul de creștere (descreștere) a profitului la o întreprindere, %		Nr. de întreprinderi profitabile	Ponderea întreprinderilor agricole cu profit în suma totală a întreprinderilor, %
		total	la o întreprindere	cu bază fixă	cu bază mobilă		
2001	1034	266803	258,0	100	-	441	42,6
2002	1239	346427	279,6	108	108	590	47,6
2003	1348	422262	313,2	121	112	576	42,7
2004	1459	507999	348,0	135	111	801	54,9
2005	1524	464178	304,0	118	87	785	51,6
2006	1522	436355	286,7	111	94	765	50,1
2007	1528	455751	298,3	115	104	894	58,5
2008	1527	864025	565,8	219	189	1021	66,8
2009	1574	270137	171,6	66	30,3	736	46,7
2010	1538	1423551	925,6	358	538	1149	74,7
2011	1536	1725921	1124	435	121	1110	72,3

Sursa: F. Nr. 7 CAI, coloana 6,7 „Vânzarea producției agricole, lucrărilor și serviciilor” și F. nr. 17-CAI „Numărul întreprinderilor agricole după formele organizatorico-juridice”

Datele tabelului 1 demonstrează, că în dinamica anilor 2001-2011 ponderea întreprinderilor cu profit obținut din activitatea agricolă este de nivel inferior de la 42,6% până la 65,0%, cu toate că are tendința spre creștere. Mărimea absolută a profitului de 258-690,3 mii lei obținută în medie la o întreprindere este, însă, insuficientă pentru a efectua o reproducție largită.

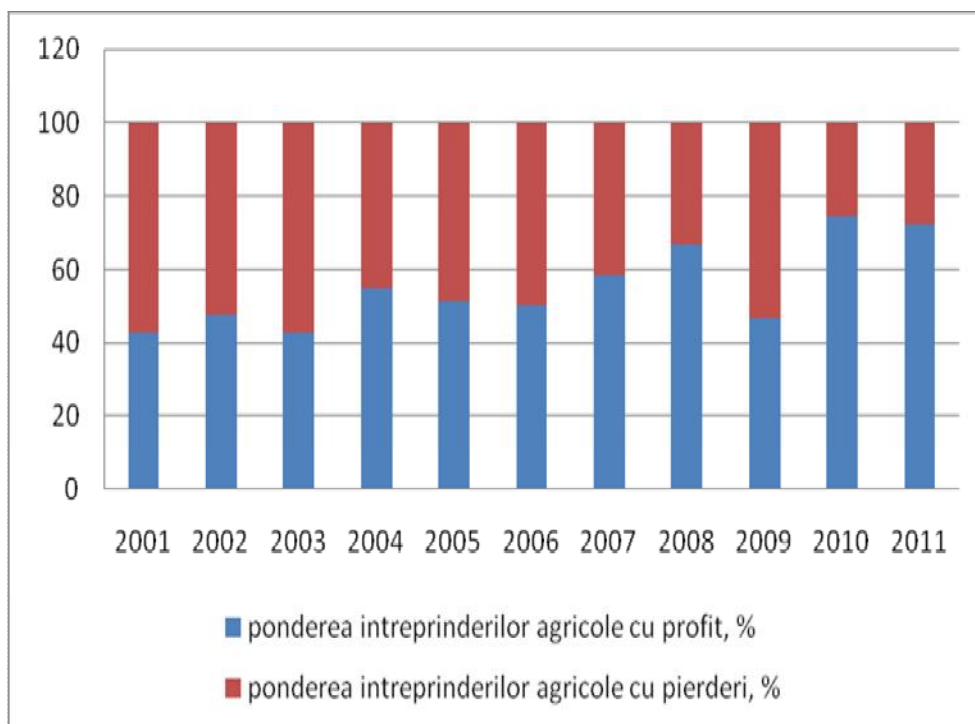


Fig. 1. Dinamica ponderii întreprinderilor agricole profitabile și neprofitabile (cu pierderi) din activitatea de producție și vânzare a producției din Republica Moldova

Sursa: Datele Anuarului Statistic al Republicii Moldova pe anii respectivi

În continuare vom efectua o analiză factorială complexă a sporului profitului în baza a patru tipuri de produse neomogene din sectorul culturii plantelor în întreprinderile agricole pe două perioade a anilor 2008-2011.

Analiza modificării rezultatelor financiare din vânzarea produselor sub influența a trei sau patru factori poate fi efectuată folosind mai multe modele factoriale dintre care și procedeele diferenței absolute sau substituirii în lanț. Procedeele sunt utile și pot aprecia devierea rezultatului și ponderea de influență a factorilor în mărimi absolute.

Pentru o analiză complexă a sporului profitului din vânzarea diferitor tipuri de produse agricole (neomogene după componență), se propune combinarea metodei indicilor statistici cu utilizarea procedeeului diferenței absolute. Aplicarea acestei metodologii va contribui la soluționarea următoarelor sarcini importante ale analizei complexe a sporului profitului obținut din vânzarea diferitor tipuri de produse agricole:

- Modificarea fiecărui factor în mărimi relative;
- Calcularea sporului absolut al profitului, inclusiv sub influența fiecărui factor;
- Calcularea ponderii de influență a factorilor la fiecare 1% al sporului profitului;
- Calcularea sporului relativ al profitului inclusiv sub influența fiecărui factor.

Sporul profitului depinde de trei factori principali: prețul de vânzare, costul unitar și volumul vânzărilor. În baza datelor tabelului 2 este efectuată analiza sporului profitului după factori.

Tabelul 2. Analiza factorială a profitului obținut din vânzarea principalelor produse neomogene din fitotehnie în întreprinderile agricole din Republica Moldova în media anilor 2008-2011

Indicatorul	Semne convenționale	Tipuri de produse agricole			
		Cerealiere și leguminoase boabe (fără porumb)	Semințe de floarea-soarelui	Sfeclă de zahăr	Struguri
<i>Date inițiale</i>					
Cantitatea vândută, mii q					
În medie pe perioadele:					
2008-2009	q ₀	7799,1	2102,5	6506,0	1120,8
2010-2011	q ₁	8228,2	2730,5	7321,5	645,9
Costul vânzării, mii lei:					
2008-2009	z ₀ q ₀	854140	424041	211229	221739
2010-2011	z ₁ q ₁	1197502	696082	303119	170974
Venituri din vânzări, mii lei					
2008-2009	p ₀ q ₀	959756	520830	221582	239537
2010-2011	p ₁ q ₁	1616588	1250568	361263	213110
<i>Date de calcul</i>					
Costul unitar al produselor finite vândute, lei					
2008-2009	z ₀	109,5	201,68	32,47	197,84
2010-2011	z ₁	145,54	254,93	41,40	264,74
Prețul de vânzare al 1 q de produse, lei					
2008-2009	p ₀	123,0	247,7	34,06	213,72
2010-2011	p ₁	196,47	457,9	49,34	329,95
Costul convențional, mii lei	z ₀ q ₁	900982,6	550688,4	237728	127781
Venituri din vânzări convenționale, mii lei	p ₀ q ₁	1012063	676346	249369	138037

Sursa: Calculele autorului în baza formularelor specializate ale întreprinderile agricole din Republica Moldova

Aplicând indicele agregat al profitului, sporul (descreșterea) relativ a profitului se calculează în modul următor:

$$I_{pr} = \frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_1 q_1}{\sum p_0 q_0 - \sum z_0 q_0} = \frac{3441529 - 2367677}{1941706 - 1711149} = \frac{1073852}{230577} = 4.657 \cdot 100 = 465.7\%$$

Calcularea sporului absolut al profitului în perioada anilor 2010-2011 în comparație cu anii 2008-2009 se efectuează după relațiile:

$$S_a = (\sum p_1 q_1 - \sum z_1 q_1) - (\sum p_0 q_0 - \sum z_0 q_0)$$

$$S_a = (3441529 - 2367677) - (1941706 - 1711149) = 1073852 - 230577 = +843275 \text{ mii}$$

lei.

Profitul în anii 2010-2011 în comparație cu anii 2008-2009 din vânzarea a patru produse principale neomogene în întreprinderile agricole s-a majorat cu 365% sau cu 843275 mii lei.

Modificarea relativă și absolută a fiecărui factor se determină cu ajutorul indicilor agregați și procedeul diferenței absolute:

- Sporul profitului ca rezultat al modificării prețului de vânzare se calculează în modul următor:

a) în mărime relativă:

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1} = \frac{3441529}{2075815} = 1.658 \cdot 100\% = 165.8\% \quad (1)$$

unde: I_p – indicele agregat al prețului:

b) în mărime absolută:

$$\Delta pr_p = \Sigma (p_1 - p_0)q_1 = \Sigma p_1q_1 - \Sigma p_0q_1 = 3441529 - 2075815 = +1365704 \text{ mii lei (2)}$$

• Modificarea sporului profitului sub influența schimbării costului producției finite vândute se calculează:

a) în mărimi relative:

$$I_z = \frac{\Sigma z_1q_1}{\Sigma z_0q_1} = \frac{2367677}{1817180} = 1.303 \cdot 100\% = 130,3\% \text{ (3)}$$

I_z – indicele agregat al costului producției.

b) în mărime absolută:

$$\Delta pr_z = \Sigma (z_1 - z_0)q_1 = \Sigma z_1q_1 - \Sigma z_0q_1 = 2367677 - 1817180 = +550497 \text{ mii lei (4)}$$

• Modificarea sporului profitului sub influența schimbării volumului vânzărilor se calculează:

a) în mărime relativă:

$$I_q = \frac{\Sigma p_0q_1}{\Sigma p_0q_0} = \frac{2075815}{1941706} = 1,069 \cdot 100\% = 106,9\% \text{ (5)}$$

unde: I_q – indicele agregat al volumului vânzărilor;

b) în mărime absolută:

$$\Delta pr_q = \Sigma (q_1 - q_0)(p_0 - z_0) = (\Sigma p_0q_1 - \Sigma p_0q_0) - (\Sigma z_0q_1 - \Sigma z_0q_0) = (2075815 - 1941706) - (1817180 - 1711149) = 134109 - 106031 = +28068 \text{ mii lei (6)}$$

Verificarea în mărime absolută:

$$\Delta pr_p + \Delta pr_z + \Delta pr_q = \Delta pr \text{ (7)}$$

$$1365704 - 550497 + 28068 = +28068 \text{ mii lei}$$

Pentru ilustrarea mai expresivă a analizei complexe, rezultatele sunt totalizate în tabelul 3.

Tabelul 3. Sporul profitului din vânzarea diferitor tipuri de produse din fitotehnie după factori

Factorii care au condiționat sporul (descreșterea) profitului	Sporul profitului total, mii lei	Nivelul factorilor ce revin la 1 % al sporului (descreșterii) profitului	Sporul (descreșterea) relativ al profitului, %	Indicele modificării factorilor
Prețul de vânzare	+1365704	+1.62	+592.2	1.658
Costul vânzărilor	-550497	-0.65	-238.7	1.303
Volumul vânzărilor	+28068	+0.03	+12.17	1.069
Total	+843275	1.0	365.7	X

Sursa: Calculele autorului în baza formularelor specializate ale întreprinderilor agricole.

Generalizând analiza datelor tabelului 3 putem concluziona următoarele:

- prețurile în perioada 2010-2011 în comparație cu 2008-2009 s-au majorat la cereale, semințe de floarea soarelui, sfecla de zahăr și struguri, ceea ce a sporit profitul în medie cu 1365704 mii lei sau cu 65,8%;
- diminuarea sporului profitului cu 550497 mii lei a avut loc pe contul creșterii costului vânzărilor în medie cu 30,3% la toate tipurile de produse;
- pe contul majorării volumului vânzărilor cu 6,9% a cerealelor și leguminoaselor boabe (fără porumb), a semințelor de floarea-soarelui, a sfeclei de zahăr, cu excepția a strugurilor, sporul profitului a constituit 28068 mii lei.

Concluzii

- profitul obținut din vânzarea produselor agricole în întreprinderile agricole în dinamica anilor 2001-2011 are tendința spre majorare;
- ponderea întreprinderilor cu profit obținut din activitatea agricolă este de nivel inferior cu toate că are tendința spre creștere;
- la majorarea sporului profitului din vânzarea principalelor tipuri de produse neomogene cu 843275 mii lei sau cu 365,7% a influențat creșterea primordială a prețului de vânzare al 1 q la toate tipurile de produse cercetate, ce a majorat profitul cu 1365704 mii lei în perioada 2010 – 2011 în comparație cu perioada 2008 – 2009, majorarea volumului de vânzări, a majorat profitul cu 28068 mii lei, necâtînd la aceea că creșterea costurilor a diminuat profitul cu 550497 mii lei

Bibliografie

1. Anuarul Statistic al Republicii Moldova 2009. Ch., 2009, 582 p.
2. Lîsîi, I. Grupările statistice și analiza eficienței economice a producerii agricole și problemelor lor metodologice. Ch.: Centrul Editorial al UASM, 2005, 206 p.
3. Popescu, A. Analiza financiară. Editura „Do-Minor”, București, 2007, 230 p.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

*Оксана НОСКОВА, старший научный сотрудник НИИ ТПГУ Академии
управления при Президенте Республики Беларусь
Алексей ОХРИМЕНКО, заместитель директора НИИ ТПГУ – директор
Центра исследований государственной кадровой политики НИИ ТПГУ
Академии управления при Президенте Республики Беларусь, кандидат
технических наук, доцент*

Рассмотрены основные подходы к развитию сельской местности в ЕС, определены особенности и основные элементы моделей развития сельской местности ЕС. Выработаны научно-практические рекомендации по развитию отраслей сельской экономики, выявлены приоритетные направления развития занятости в сельской местности Беларуси.

In the article considered the basic approaches of rural development in EU, defined the features and basic elements of rural development models in EU. The author developed scientifically-practical recommendations for the development of rural economy spheres and the priority directions of rural employment development in Belarus.

Постановка проблемы. Одной из наиболее актуальных проблем стоящих сегодня перед белорусской и зарубежной экономической наукой является пересмотр подходов к развитию сельской местности. Развитие сельской местности в Европейском союзе (далее – ЕС), затрагивающее многие аспекты социально-экономической и политической жизни государств-членов ЕС, уже давно приобрело системный характер. На современном этапе в контексте модернизации и либерализации экономики вопросы развития сельской местности в Республике Беларусь также приобрели особую значимость. Это обосновано в первую очередь неудовлетворительным уровнем развития инженерной и социальной инфраструктуры села, сферы услуг, отсутствием привлекательных рабочих мест в сельской местности. Вследствие чего наблюдается миграция сельского населения (преимущественно молодежи и трудоспособного населения) в города, опустение деревень. Эти процессы определяют особенности регионального развития республики. В связи с этим возникает потребность в поиске новых путей развития сельской местности. Исторический опыт развития сельской местности ЕС: от решения проблемы продовольственной безопасности, до комплексного и диверсифицированного развития села, может оказаться весьма полезным. Адаптация к белорусским условиям накопленных в ЕС знаний и практических навыков в области организационно-экономических аспектов развития сельской местности позволит выстроить собственную систему комплексных мер развития сельского хозяйства и других отраслей сельской экономики, совершенствовать направления развития сельской занятости.

Анализ предыдущих исследований и публикаций. Термин «развитие сельской местности» получил распространение в экономически развитых странах сравнительно недавно. Первоначально он широко использовался в программах помощи наименее развитым странам, с доминирующей долей сельского хозяйства в структуре национального дохода.

Сегодня ведущие международные организации (ФАО, Всемирный Банк, ЮНЕСКО, МОТ и др.) рассматривают развитие сельской местности, как комплекс задач, обладающий достаточной теоретической и научно-методической базой, и

на практике представляющий собой отдельное направление государственной политики [1].

Изучению развития сельской местности ЕС посвящены труды многих российских и отечественных ученых: В.М. Баутина, Л.А. Овчинцевой, Б.П. Панкова, В.Г. Гусакова, М.З. Фрейдина, М.К. Жудро, Г.В. Миренковой и др. В рамках данного исследования особый интерес представляют труды европейских авторов: Е. Левчука, Дж. Дэвиса, Ф. Дэльгадо, Дж. Плоега и др.

Целью статьи является исследование моделей развития сельской местности в ЕС с целью адаптации к белорусским условиям, а также разработка научно-практических рекомендаций по развитию отраслей сельской экономики, выявление приоритетных направлений развития занятости в сельской местности Беларуси.

Полученные научные результаты. На протяжении многих лет в ЕС большое внимание уделялось выработке подходов к развитию сельской местности, которые за период своего существования претерпели значительные изменения: от обеспечения продовольственной безопасности на основе интенсификации сельского хозяйства к поддержке диверсификации видов деятельности в сельской местности, развитию многофункциональной сельской экономики, созданию привлекательных рабочих мест и повышению рекреационного и экологического потенциала села [2; 3; 7; 10]. Анализ подходов к развитию сельской местности ЕС позволяет выделить три основные модели развития сельской местности в государствах-членах ЕС:

- отраслевая модель развития сельской местности;
- перераспределительная модель развития сельской местности;
- территориальная модель развития сельской местности.

Отраслевая модель развития сельской местности – основана на модернистской модели, которая была широко распространена в первой половине 1980-х годов, подразумевает развитие сельской местности посредством модернизации сельского хозяйства, поскольку без сильного и конкурентоспособного аграрного сектора сельская местность не имеет потенциала для развития, а сельское население возможности повышения своего благосостояния [4].

Стратегической целью данной модели является повышение конкурентоспособности аграрного сектора за счет увеличения объемов производства и/или интенсификации производства (часто обе возможности соединены с целью достижения наилучшего результата), повышение доходов в аграрном секторе (табл. 1).

Таблица 1. Основные характеристики отраслевой модели развития сельской местности

Цели политики	Повышение доходов в аграрном секторе; Интенсификация сельхозпроизводства
Задачи политики	Стимулирование инвестиций в развитие аграрного сектора; Поддержка доходов сельхоз товаропроизводителей
Роль сельской местности	Совокупность ресурсов для развития сельского хозяйства; Сельская местность = сельское хозяйство; Потенциальный инвестор в развитие сельского хозяйства
Роль отраслей	Ключевая отрасль – сельское хозяйство; Интеграция сельского хозяйства и агробизнеса

Примечание – Источник: [4].

Таким образом, меры государственной поддержки в данном случае ориентированы исключительно на привлечение инвестиций в сельское хозяйство. В рамках отраслевой модели развитию сельской местности как таковой, особенностям ее регионального развития отводится второстепенная роль. Исключение составляет ситуация, при которой сельская местность и город выступают как единый комплекс: сельская местность – поставщик продовольствия, город – потребитель и одновременно поставщик средств производства для сельского хозяйства.

В политике ЕС отраслевая модель всегда имела особое значение, что объясняется несколькими причинами:

- сельская местность занимает 80 % от общей территории ЕС;
- многофункциональность сельского хозяйства. Оно выполняет не только производственную, но и ресурсную, экологическую, рекреационную и ряд других функций;
- современные глобализационные процессы оказывают непосредственное влияние на аграрный сектор ЕС, что обосновывает необходимость его структурной адаптации к изменениям международной аграрной политики (реформа ЕСХП, вступление в ЕС новых государств, заключение торговых соглашений в рамках ВТО).

Направления поддержки и развития в отраслевой модели можно отнести к «классическим». Они были введены в ЕС директивами, принятыми в рамках структурной перестройки в 1972 году, впоследствии получившими развитие и адаптацию. Эта модель своего рода «фундамент» всех последующих подходов к развитию сельской местности.

Перераспределительная модель развития сельской местности получила распространение в 1970-е и 1980-е годы прошлого столетия, официально была признана в концепции «Будущее развитие сельского мира» (The future of rural society) [5]. Вместе с этим эта модель нашла отражение в многочисленных программах развития сельской местности государств-членов ЕС, которые рассматривают развитие сельской местности как комплекс вопросов, связанных с развитием наиболее слабых (отсталых) сельских регионов.

Суть этой модели составляет положение о региональных особенностях сельской местности (природные, социально-экономические и др.) и, прежде всего, отсталость в уровне развития по сравнению с городом обосновывают необходимость перераспределения имеющихся ресурсов в пользу сельской местности. Стратегическая цель данной модели заключается

– в перераспределении финансовых средств (выплат) сельхоз товаропроизводителям, осуществляющим свою деятельность в «слабых (отсталых) регионах», имеющим земельные участки площадью не менее 3 га. Сегодня очевидно, что этот вид поддержки стал настолько популярен, что сохранился в законодательстве ЕС до сих пор;

– в необходимости диверсификации доходов работников аграрного сектора, поскольку для большинства регионов сельской местности характерна моноспециализация и узость сфер приложения труда населения. При этом акцент делается на традиционные виды деятельности для сельской местности (агротуризм, конный спорт, переработка сельхоз продукции и пр.).

Таким образом, направления поддержки и развития в перераспределительной модели применяются государствами-членами ЕС для развития холмистых и горных регионов, сокращения разрыва в уровне их социально-экономического развития в сравнении с равнинными регионами, где инженерная, социальная инфраструктура, сфера услуг наиболее развиты (табл. 2).

Определение понятия «слабый (отсталый) регион», требующий постоянных дотаций в силу своих природных и социально-экономических особенностей, было введено структурной политикой ЕС в 1975 году в соответствии с директивой социально-структурного развития ЕС № 268, которая выделила три типа регионов:

- горные регионы;
- неблагоприятные регионы, находящиеся под угрозой обезлюдения;
- регионы, характеризующиеся специфической неблагоприятной обстановкой.

Таблица 2. Основные характеристики перераспределительной модели развития сельской местности

Цели политики	Снижение воздействия неблагоприятных природных и социально-экономических факторов; Сокращение различий между слабыми (отсталыми) и развитыми равнинными регионами
Задачи политики	Компенсационные выплаты слабым (отсталым) регионам; Стимулирование инвестиций в развитие аграрного сектора; Диверсификация источников доходов работников аграрного сектора
Роль сельской местности	Центральное место отводится слабым (отсталым) регионам (холмистые, горные регионы, депрессивные регионы и пр.); Особое внимание критериям определения «слабый (отсталый) регион»
Роль отраслей	Ключевая отрасль – сельское хозяйство; Развитие диверсификации видов деятельности в сельской местности

Примечание – Источник: [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что перераспределительная модель развития сельской местности выполняет не только функцию выравнивания регионального развития, но и функцию интеграции ресурсов сельской местности с «классическими» направлениями политики поддержки сельского хозяйства.

Начавшиеся во второй половине 1980-х годов процессы региональной дифференциации в социальной и экономической сферах государств-членов ЕС, кризис отраслевой модели, появление новых теоретических подходов к развитию сельской местности привели к радикальному изменению представлений о роли и необходимости развития сельской местности.

Сформировавшаяся в результате *территориальная модель развития сельской местности* исходит из того, что сельская местность это основа самого процесса развития в силу меняющейся роли аграрного сектора для экономики стран ЕС. В рамках данной модели сельская местность рассматривается как совокупность элементов, затрагивающих те аспекты, которые придают новый смысл сельскому хозяйству и другим отраслям экономики в контексте развития сельской местности. В основу этой модели положена теория о неэндогенном развитии сельской местности, т.е. стимулировании использования потенциала внутренних и внешних факторов для развития [8].

При этом основным внутренним фактором, стимулирующим развитие сельской местности является модернизация и развитие сельского хозяйства. Диверсификация видов деятельности в сельской местности и развитие несельскохозяйственной занятости выступает как внешний фактор, активизирующий потенциал развития сельской местности. В таблице 3 приведены основные элементы территориальной модели развития сельской местности.

Таблица 3. Основные элементы территориальной модели развития сельской местности

Цели политики	Стимулирование использования потенциала сельского регионального развития; Диверсификация видов деятельности в сельской местности
Задачи политики	Поддержка диверсификации видов деятельности в сельской местности; Региональное экономическое развитие; Развитие инженерной, социальной инфраструктуры, сферы услуг; Стимулирование инвестиций в развитие аграрного сектора
Роль сельской местности	Сокращение разрыва между сельскими регионами и городом в уровне социально-экономического развития
Роль отраслей	Стимулирование использования потенциала развития сельского хозяйства (внутренний фактор развития) и потенциала развития диверсификации видов деятельности в сельской местности (внешний фактор развития)

Примечание – Источник: [8].

Здесь аграрный сектор выступает как основной внутренний фактор развития поскольку, по мнению ряда ученых, обладает способностью генерировать и управлять процессами развития сельской местности, конкурировать с другими отраслями за привлечение ресурсов. В защиту этого предположения можно сказать, что в последние годы «классическая» модель сельхоз товаропроизводителя в ЕС кардинально изменилась. Современный сельхоз товаропроизводитель приобрел такие навыки как ведение бизнеса по принципу «экономия от совмещения», управление внутренними ресурсами развития, использование передовых и экологически безопасных производственных технологий, диверсификация производственной деятельности.

В тоже время, территориальная модель не исключает стимулирования использования потенциала развития диверсификации видов деятельности в сельской местности. Поскольку, как утверждают западные ученые, диверсификация видов деятельности в сельской местности, инвестиционная привлекательность сельской местности, ее способность в сокращении миграционных процессов «сельская местность – город» в значительной степени зависят от способности конкретного региона сельской местности создавать альтернативные источники доходов населения [9; 10].

Как показала практика, основополагающую роль в развитии диверсификации видов деятельности в сельской местности играет многофункциональность сельской местности. Стремительная урбанизация в государствах-членах ЕС открыла перед сельской местностью новые возможности для развития. Перенос промышленного производства в сельскую местность, повышение требований населения к качеству окружающей среды, относительно дешевая стоимость жилья в сельской местности оказали положительное влияние на рост привлекательности жизни в сельской местности. Сельские регионы, расположенные в непосредственной близости к городам, приобрели новые функции. Все это позволило диверсифицировать сельскую экономику и снизить значимость аграрного сектора в формировании занятости и доходов сельского населения [10].

Выводы. Анализ подходов к развитию сельской местности ЕС, позволяет отметить, что проблеме развития сельской местности в ЕС всегда уделялось

большое внимание, на протяжении длительного периода времени направления государственной поддержки развития села претерпевали изменения: обеспечение продовольственной безопасности, развитие и модернизация аграрного сектора, создание благоприятных условий для достойного уровня жизни сельского населения, развитие диверсификации видов деятельности во всех сельских регионах ЕС. Современные подходы к развитию сельской местности ЕС строятся на потребностях общества и направлены на защиту сельского жизненного пространства и повышение уровня жизни его жителей, а также улучшение качества продуктов питания и защиту окружающей среды. Особое внимание уделяется поддержке наиболее слабых (отсталых) сельских регионов и территориальному сотрудничеству.

Учитывая специфику региональных и местных условий Республики Беларусь (схожих с региональными особенностями стран-членов ЕС), полагаем, что сегодня необходимо изменить современные подходы к формированию и реализации стратегии развития сельской местности, которая не должна сводиться к монопроизводственной модели. Она должна включать несколько перспективных моделей для условий Беларуси, причем в разных регионах в качестве базовых могут быть применены разные модели – в зависимости от тех целей, которые ставятся в каждом конкретном случае (регионе).

При выработке практических рекомендаций по развитию отраслей сельской экономики, определении приоритетных направлений развития занятости в сельской местности Беларуси обоснованно адаптировать накопленный опыт ЕС в области организационно-экономических аспектов развития сельской местности.

Разработанная схема приоритетных направлений диверсификации видов деятельности в сельской местности (рисунок 1), отражает основные направления формирования на селе новых рабочих мест в несельскохозяйственных сферах. Полагаем целесообразным выделить два основных направления диверсификации видов деятельности в сельской местности Беларуси: *производственную диверсификацию и диверсификацию коммерческой деятельности.*



Рис. 1 – Схема приоритетных направлений диверсификации видов деятельности в сельской местности

В основе *производственной* диверсификации заложено расширение ассортимента производимой продукции или оказываемых производственных услуг предприятием. Так, в рамках данного направления можно выделить сельскую торговлю, а в ее пределах создание центров промыслов и ремесел, магазинов фирменной торговли, создание цехов по первичной переработке сельскохозяйственной продукции, реализация продукции растениеводства по системе «Собери сам». Последнее может применяться сельхозпредприятием при возделывании фруктовых и ягодных культур.

В рамках *производственной* диверсификации обоснованно также развитие новых отраслей сельского хозяйства, дополняющих традиционные отрасли специализации (зерновое хозяйство, скотоводство, свиноводство). К таким отраслям относятся разведение животных и птицы нетрадиционных видов (олени, ламы, перепела, куропатки, фазаны и т.п.), возделывание лекарственных растений (мята перечная, душица, эхинацея и т.п.), внедрение органического земледелия. При этом под органическим (экологическим) земледелием понимается форма ведения сельского хозяйства, в рамках которой происходят сознательная минимизация использования синтетических удобрений, пестицидов, регуляторов роста растений, кормовых добавок, генетически модифицированных организмов и активное применение эффекта севооборотов, органических удобрений (навоз, компосты, пожнивные остатки, сидериты и др.), различных методик обработки почвы и т. п.

Вторым приоритетным направлением диверсификации видов деятельности в сельской местности является диверсификация *коммерческой деятельности*, которая имеет своей целью освоение новых видов деятельности, не связанных с производственным опытом предприятия.

В качестве таких видов *коммерческой деятельности* на селе является осуществление деятельности, связанной с физкультурно-оздоровительными, рекреационными услугами, сельским туризмом, арендой.

Значение *несельскохозяйственной деятельности* в развитии сельской экономики сложно переоценить, поскольку именно она призвана поддерживать здоровую конкурентную среду на рынке труда в сельской местности, препятствовать его монополизации, создавать новые рабочие места и повышать доходы сельского населения.

С точки зрения целесообразности выделения приоритетных направлений развития *производственной* и *коммерческой диверсификации* в сельской местности это имеет принципиальное значение, поскольку позволяют объективно описывать существующие сложности в сельской местности на региональном уровне и могут послужить основой для принятия всесторонне взвешенных решений, по укреплению социально-экономической ситуации в сельской местности.

Полагаем, что разработанную схему приоритетных направлений развития диверсификации видов деятельности в сельской местности, целесообразно использовать органам государственного управления при совершенствовании существующего механизма формирования и регулирования рынка труда в сельской местности. В соответствии с этим важную роль приобретают местные органы власти, поскольку успех в реализации направлений диверсификации видов деятельности в сельской местности достигается при тесной взаимосвязи местных органов управления с населением, предпринимателями и бизнесменами, осуществляющими свою деятельность на территории данного региона.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Delgado, F.C. Gli approcci economici allo sviluppo rurale: una breve rassegna storica / F.C. Delgado// *la Questione Agraria*. – 1997. – № 65. – P. 33-74.
2. Morata, F. «Governance» europea e politiche pubbliche / S. Fabbrini, F. Morata // *L'Unione Europea. Le politiche pubbliche*. – Roma: Editory Laterza, 2002. – P. 3–28.
3. Fabbrini, S. Conclusioni. Il «policy-making» dell'Unione Europea in prospettiva comparata / S. Fabbrini, F. Morata // *L'Unione Europea. Le politiche pubbliche*. – Roma: Editory Laterza, 2002. – P. 336–366.
4. Murdoch, J., Pratt, A.C. Rural studies, Modernism, Postmodernism and the «Post-rural» / J. Murdoch, A.C. Pratt // *Journal of Rural Studies*. – 1993. – Vol. 9. – № 4. – P. 411-427.
5. The future of rural society: Commission communication transmitted to the Council and to the European Parliament on 29 July 1988 // *Bulletin of the European Communities, Supplement – 4/88*. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1988. – 67 p.
6. Mantino, F. L'applicazione della Riforma dei Fondi Strutturali nelle aree rurali italiane / F. Mantino, A. Pesce // *Rivista di Politica Agraria*. – 1996. – № 6. – P. 3–17.
7. Ploeg, J.D. Rural Development: from Practices and Policies towards Theory. Special issue on The Socio-economic Impact of Rural Development: Realities and potentials / J.D. Ploeg, H. Renting, G. Brunori, K. Knickel, J. Mannion, T. Marsden, K. De Roest, E. Sevilla-Guzman, F. Ventura // *Sociologia Ruralis*. – 2000. – vol. 40. – № 4. – P 391–408.
8. Lowe, P. Concetti e Metodi nelle Politiche Europee de Sviluppo Rurale / P. Lowe // *Politiche, Governance e Innovazione per le Aree Rurali* / A. Cavazzani, G. Gaudio, P. Lowe, S. Sivini. – Napoli, 2006. – Chapter 3. – P. 105–136.
9. De Benedictis, M. Agricoltura familiare in transizione: Studi e ricerche / M. De Benedictis. – Roma, Istituto nazionale di economia agraria, 1995. – 545 p.
10. Saraceno, E. Rural Development Policies and the Second Pillar of the Common Agricultural Policy / E. Saraceno // *The University of Dublin* [Electronic resource]. – Dublin, 2012. – Mode of access: <https://www.tcd.ie/Economics/staff/amththews/FoodCourse/CourseMaterials/Readings/saraceno.pdf> – Date of access: 09.01.2012
11. Ploeg, J.D. Oltre La Modernizzazione. Processi di sviluppo rurale in Europa / J.D. Ploeg. – Catanzaro: Rubbettino, 2006. – 546 p.
12. Iacoponi, L., Brunori, G., Rovai, M. Endogenous Development and the Agroindustrial District / L. Iacoponi, G. Brunori, M. Rovai // *Beyond Modernisation. The Impact of Endogenous Rural Development* / editor Ploeg J.D. – Assen, 1995. – 301 p.

**APROFUNDAREA REFORMELOR ÎN SECTORUL AGRAR:
REALIZĂRI ȘI PERSPECTIVE**

*Tudor BAJURA, dr. hab. în economie, prof. cerc., IEFȘ
Boris GĂINA, academician, AȘM*

The privatization of agricultural land and propriety in the late of 90th of the last century has created only the technical and material base for stable and sustainable economic activity in this sector. For such efficient activity to be done in the above-mentioned condition these base is necessary but not sufficient. Analysis shows that, with local agriculture land and fixed assets, even privatized, the needs of investment is very high, but they will not come in rural areas and agriculture because the last has to be provided with better infrastructure and on appropriate arranged institutional, frame. Creating these components is a major problem for today’s local agricultural and rural development.

Ultimii 30 de ani sectorul agrar din RM trece printr-o perioadă a schimbărilor și modificărilor, practic, permanente. In plan retrospectiv este de constatat faptul restabilirii: (i) proprietății private asupra mijloacelor de producție, inclusiv asupra pământului agricol, (ii) multitudinii formelor de organizare a procesului de producție în sectorul agrar, (iii) regimului de concurență liberă de piață dintre producători agricoli etc.

Fiind producători liberi și independenți, orientându-se după semnalele pieței, inclusiv pieței externe de desfacere a produselor agroalimentare moldovenești, o mare parte din agricultori deja s-au acomodat condițiilor și climatului competitiv de activitate economică în sectorul agroalimentar. Despre prezența acestor realizări pozitive ne spune analiza tendințelor și dinamicii unui grup al indicatorilor de cea mai mare importanță pentru dezvoltarea oricărui domeniu de activitate. Se are în vedere asemenea indicatori ca dinamica investițiilor, productivitatea muncii, creșterea volumului de producție agricolă în calcul la o unitate de suprafață a pământurilor agricole etc. (tab. 1).

Tabelul 1. Tendințele și ritmuri de dezvoltare a sectorului agrar în perioada primului deceniu de postprivatizare

Anii	Producția brută în sectorul agrar (prețuri curente), mln. lei	Producția brută a sectorului agrar în calcul la:		Investițiile în capital fix în sectorul agrar, mln. lei
		un lucrător agricol, mii lei	un hectar de pământ agricol intensiv lucrat, mii lei	
2000	8375,9	10,9	3904,1	60,2
2001	8773,7	11,5	4089,5	113,7
2002	9620,3	12,9	4484,2	159,9
2003	10493,0	18,0	4895,5	192,3
2004	11965,7	22,5	5582,6	317,9
2005	12866,4	30,5	6018,0	455,9
2006	13956,5	34,1	6545,6	489,2
2007	13069,9	33,6	6159,5	731,6
2008	16739,8	43,0	7879,4	1020,2
2009	13594,1	40,7	6401,7	923,3
2010	20013,8	63,5	9450,7	992,2

Fie și în prețuri curente, ritmurile cele mai înalte de creștere în anii după finalizarea procesului de privatizare în masă a pământurilor agricole (vara a. 2000) le demonstrează productivitatea muncii a agricultorilor. Cu toate că n-a fost atât de univocă, această creștere a constituit în perioada analizată mai mult de 5,8 de ori – de la 10,9 mii lei în calcul la un lucrător agricol în a. 2000 până la 63,5 mii lei în a. 2010. Având în vedere, că volumul total de producție brută în sectorul agrar în perioada respectivă s-a majorat în proporție de numai 2,4 de ori este clar că creșterea spectaculoasă a productivității muncii în mare măsură a fost stipulată de reducerea

numărului de lucrători în acest sector. Este adevărat, ca în comparație cu a. 2000, când în agricultură, silvicultură și pescuit au fost ocupați mai mult de 766 mii de persoane (50,6% din totalul populației ocupate), în a. 2010 acest indicator a scăzut până la 315 mii persoane sau cu 58,9 la sută. Conform datelor statistice, ponderea lucrătorilor agricoli în numărul total al persoanelor ocupate a constituit în a. 2010 abia 27,6 la sută.

Cu toate că productivitatea muncii în sectorul agrar în perioada de postprivatizare a crescut considerabil, nivelul de salarizare în acest sector rămâne dintre cele mai scăzute în economia națională, salariul nominal mediu anual fiind de numai 19,7 mii lei sau 31,0 la sută față de produsul anual agricol brut în calcul la un lucrător.

Concomitent cu creșterea productivității muncii și randamentului unui hectar agricol sunt în permanentă creștere și investițiile în sectorul agrar. Datele tab. 1 ne demonstrează atingerea unui plafon absolut de creștere a investițiilor până la mai mult de 1,02 mlrd. lei în a. 2008 cu o mică decădere în perioada anilor de criză (2009-2010). Cu toate acestea, volumul absolut al investițiilor a crescut în a. 2010 în comparație cu a. 2000 mai mult de 16,5 de ori, ajungând de un nivel de 462,6 lei în calcul la 1 hectar de pământ agricol.

Dacă vom reaminti că în a. 2000 investițiile în agricultură din toate sursele de finanțare au constituit abia 28,1 lei la un hectar, este evidentă tendința clar pronunțată de creștere a capitalului, investit în acest sector. Alături de un șir întreg de indicatori pozitivi, agricultura Republicii Moldova, totuși, continue să fie o ramură mai mult sau mai puțin arhaică, de competitivitate scăzută, înapoiată în contextul tehnic și tehnologic.

Despre necesitatea continuării reformelor în sectorul agrar ne vorbesc, în primul rând, datoriile agenților economici din acest sector, volumul total al cărora a depășit suma de 7,2 mlrd. lei (la data de 01.01.2011) și este în permanentă creștere. Un semnal de alarmă îl constituie nu atât prezența datoriilor, cât însăși faptul că volumul total al acestora în ultimii ani a depășit mult prețul de bilanț al fondurilor fixe de producție cu destinație agricolă [1].

Fiind evaluată în prețuri comparabile ale a.2005, agricultura autohtonă, practic, se află într-o stare de stagnare profundă și de lungă durată, aprecierea cea mai obiectivă a căreia o constituie recunoașterea faptului că înlocuirea lucrătorilor care pleacă din sectorul agrar nu este asigurată prin investiții masive în acest sector, prin aplicarea tehnologiilor moderne, înalt productive etc. (tab.2).

Drept consecință, volumul de producție, măsurat în unități naturale (redat în tab. 2 prin volumul de producție în prețuri comparabile ale a. 2005) în toată perioada analizată a crescut abia cu 13,6 la sută. Putem concluziona, că această creștere a fost stipulată (parțial) prin majorarea fondurilor fixe de 1,72 de ori, dar și prin creșterea sumelor de datorii de 2,77 de ori.

Tabelul 2. Dinamica indicatorilor de producție, de înzestrare tehnică și de datorii în agricultură

Anii	Volumul producție agricole în prețuri comparabile (a.2005), mln. lei	Fondurile fixe de producție cu destinație agricolă, mln. lei	Datoriile agenților economici din sectorul agrar		
			total, mln. lei	în calcul la 1 ha, mii lei	în calcul la un lucrător, mii lei
2000	10695,9	3764	2600,9	1212,3	3395,4
2001	11385,7	2911	2823,9	1316,3	3696,2
2002	11777,1	3120	3077,9	1543,2	4120,3
2003	10179,9	3483	3587,6	1673,8	6153,7
2004	12301,3	4030	3959,0	1847,1	7427,8
2005	12402,2	4262	4398,7	2057,4	8191,2
2006	12266,7	4639	4500,1	2110,5	10663,7
2007	9432,5	4708	4969,5	2342,0	12150,4
2008	12460,3	5355	6032,8	2839,6	15508,5
2009	11259,5	6084	6542,1	3080,8	19587,1
2010	12146,7	6462	7194,7	3397,4	22840,3

Deci, pentru obținerea fiecărei unități fizice (naturale) suplimentare a producției agricole, agenții economici din sectorul agrar au fost nevoiți să împrumute mai mult decât 3,2 de unități bănești. Cu alte cuvinte, pentru creșterea totală de 1450.8 mln. lei (12146,7 – 10695,9 = 1450,8 mln. lei) agricultorii au fost nevoiți de a majora datoriile sale cu 4593,8 mln. lei (7194,7 – 2600,9 – 4593,8 mln. lei). Reieșind din această comparație putem concluziona că sectorul agricol devine tot mai puțin profitabil, formează tot mai multe datorii, recuperarea cărora cu zi ce trece va fi tot mai greu și mai greu de a executa.

Crește vertiginos atât suma datoriilor în calcul la un hectar de pământ agricol intensiv lucrat (pământul arabil plus plantații multianuale), care a constituit la începutul a. 2011 câte 3,4 mii lei, cât și datoriile per lucrător agricol – 22,8 mii lei/pers. la data sus indicată.

Tot mai mulți analitici încearcă de a ne convinge că ritmuri lente și instabile de creștere a volumelor de producție agricolă sunt stipulate de lipsa pieței de desfacere a produselor agricole în Republica Moldova.

Această confirmare, însă, nu are nici o temelie câtuși de puțin argumentată, dat fiind faptul majorării permanente a importului produselor alimentare (tab. 3).

Tabelul 3. Corelația dintre import și export a produselor agroalimentare
mii dol. SUA

Anii	Animale vii și produsele animale	Produse vegetale	Grăsimi și uleiuri animale sau vegetale	Produsele alimentare, băuturi alcoolice, tutun	Pieii brute, pieii tăbăcite, blanuri și produsele din blănuri	Lemn și produse din lemn cu excepție obiectelor mobiliere
2000	10744,5	25345,6	2410,2	71233,9	2458,3	9941,9
2005	57194,1	65022,9	9885,9	147472,1	69589,6	43624,3
2006	51930,6	72756,9	11130,6	179793,8	22803,7	52079,6
2007	61633,3	150371,9	16012,9	237866,2	27497,0	67661,2
2008	100329,5	166757,3	20883,5	353420,2	33183,3	89315,3
2009	75281,9	132558,8	16057,1	289685,2	26289,2	64830,6
2010	94747,3	168869,7	19292,1	308613,1	27427,4	73004,8

Sursa: 1. Mocanu Natalia „Managementul reformărilor în sectorul agrar al Republica Moldova, Chișinău, 2010, p. 98. 2. Anuarul Statistic a Republicii Moldova, Chișinău, a. 2011, p. 437-440.

În total numai pe aceste 6 grupe de mărfuri volumul importului a constituit în a. 2010 - 692,0 mln. dol SUA (8,5 mlrd. lei MD) sau 42,5 la sută față de produsele agricole proprii ale Republicii Moldova. Concluzia, făcută în baza acestor comparații, este simplă. Piața de desfacere a produselor agroalimentare în Republica Moldova nu este îndeștulată prin contribuția producătorilor autohtoni. O mare parte din această piață este „cucerită” de produsele de import, nivelul de competitivitate a cărora deseori este mult mai înalt în comparație cu produsele autohtone, chiar dacă calitatea acestor produse tot deseori lasă de dorit.

Lacunele și neajunsurile agriculturii autohtone la etapa primului deceniu după finalizarea privatizării în masă a sectorului agrar au fost detaliat reflectate de către Recensământului General Agricol din primăvara a. 2011.

Contrar aprecierilor sale periodice, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, executantul principal al recensământului, a stabilit, că la data executării acestuia, de exemplu, suprafața terenurilor agricole neutilizate a constituit nu 30-35 mii ha, precum a fost subliniat permanent în anuarele statistice, dar 247 mii ha sau de 7,6 ori mai mult.

Deci, practic, fiecare al zecelea hectar de teren agricol nu este utilizat conform destinației, ci rămâne pârloagă anii la rând. Al doilea, dar nu de importanță mai mică, devine fenomenul supraparcelării atât a suprafețelor agricole, cât și a structurilor organizatorice, care utilizează pământ agricol cu scopul obținerii roadei, creșterii animalelor, păsărilor etc.

Datele recensământului au demonstrat că suprafața totală a terenurilor din cadrul exploatațiilor agricole (a. 2010) a constituit 2241 mii ha (fără teritoriul din partea stângă a Nistrului și mun. Bender). Fiind exploatate de către aproape 903 mii de diferite structuri organizatorice, această suprafață de-iure este divizată în 2,7 mln. de parcele. În medie unei exploatații agricole revine câte 2,5 ha, iar fiecare o parcelă are în medie numai 0,83 ha.

Datele recensământului servesc drept bază luării deciziilor privind necesitatea continuării procesului de reformare a sectorului agrar, de data aceasta, preponderent privatizat, dar lipsit de orice perspectivă de a deveni o ramură competitivă în condițiile dure ale economiei de piață.

Alături de fenomenul supraparcelării, mai este de subliniat și faptul îmbătrânirii în ritmuri accelerate a populației rurale. Plus la această – emigrarea sutelor de mii de agrarieni, în primul rând persoanelor tinere, cu studii medii speciale sau cele superioare, peste hotarele țării cu scopul aranjării în câmpul muncii mai bine plătite, decât în sectorul agricol autohton.

Reieșind din cele susmenționate devine clar, ca componentele strategice principale ale aprofundării reformelor în sectorul agrar le constituie:

- revizuirea la nivel de fiecare sat (comună) a rezultatelor primului deceniu de activitate a sectorului agrar în baza proprietății private;

- regruparea factorilor principali de producție în sectorul agrar, în primul rând a pământului agricol, aplicând elementele și metodele unei strategii noi de consolidare a suprafețelor și exploatațiilor agricole;

- restructurarea datoriilor întreprinderilor agricole, formarea structurilor clusteriale și a celor de tip „holding” în sectorul agroalimentar;

- în plan organizatoric este necesar de divizat toate exploatațiile agricole în două grupe mari: prima grupă – producători potențiali de marfă; a doua grupă – exploatațiile agricole de autoconsum (de subzistență) cu divizarea concomitentă a posibilităților de accesare privind finanțarea proiectelor investiționale, acces la subsidii, la ajutor de stat în cazul calamităților naturale etc.

- dezvoltarea infrastructurii rurale, în primul rând, a drumurilor, rețelelor de energie electrică, de apăducte, de canalizare, de gazificare etc.

Concluzie: Fiind la etapa unui deceniu după finalizarea procesului de privatizare în masă a patrimoniului și pământului agricol, sectorul agrar autohton dispune de suprafețele de pământ agricol, forța de muncă și piețele (internă și cele externe) suficiente pentru obținerea rezultatelor dinamice și pozitive. Însă, după cum arată analiza efectuată, rezultatele cu adevărat pozitive lipsesc aproape cu desăvârșire, dat fiind faptul că agricultura a acumulat pe parcursul ultimului deceniu datorii enorme și practic nu are sursele suficiente de recuperare a acestora, nemaivorbind despre sursele de efectuare a investițiilor. Sunt necesare schimbări radicale în aspect instituțional (crearea holdingurilor și clusterilor), prin care vor fi restructurate datoriile și asigurate investițiile noi cu scopul modernizării proceselor tehnologice de cultivare a plantelor și/sau întreținere animalelor.

Bibliografie:

1. Anuarul Statistic al Moldovei // Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, a. 2011, pag. 496.

УРОЖАЙНОСТЬ – ИНДИКАТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗЕРНОПРОИЗВОДСТВА

*Д.М. ПАРМАКЛИ, д-х.э.н., проф. Кагульского
Государственного Университета им. Б.П.Хаждеу*

В статье приведена математическая связь между себестоимостью, прибылью и урожайностью, представлен механизм взаимосвязи урожайности и затрат на производство зерновых культур. Показана зависимость выхода прибыли от уровня урожайности зерновых культур, обоснована структура прямого и сопутствующего эффекта от роста урожайности. Приводится также алгоритм расчета уровня урожайности, обеспечивающего заданную рентабельность продукции.

Ключевые слова: *урожайность, гектар, себестоимость, прибыль, постоянные и переменные затраты, цена реализации.*

The article presents a mathematical link between the cost of production, revenues and crop yield and demonstrates the interrelation mechanism between the crop yield and the cost of production on the output level of grain crops. The article also shows the dependency of output from the level of the grain crop yield, elaborates on the structure of a direct and concurrent effect from the growth of crop yield. It also presents a calculation algorithm for the level of the crop yield providing a predetermined level of profitability on crop output.

Key words: *crop yield, hectare, cost of production, revenue, fixed and variable costs, sales price.*

Для рачительного хозяина на земле повышение урожайности сельскохозяйственных культур в современных условиях является определяющим условием обеспечения рентабельного производства, так как такие факторы роста эффективности как снижение затрат и повышение цены реализации не могут оказать существенного влияния на экономические показатели возделываемой культуры.

Во-первых, затраты, предусмотренные принятой технологией возделывания культур, не могут быть сокращены или тем более исключены. Чаще всего ныне разница в уровне затрат на производство тех или иных культур в различных хозяйствах объясняется тем, что ряд технологических операций (внесение минеральных удобрений и проведение подкормок, применение гербицидов, сушка зерна на стационарных сушилках и другие) не проводятся из-за отсутствия финансовых средств, что, разумеется, ведет к снижению урожайности. Важно не экономить материальные и денежные средства при возделывании культур, а не допускать их перерасхода, нерационального применения, порчи, хищения и т.п. В развитых странах рыночной экономики не жалеют средств на приобретение новых сортов, гербицидов, ядохимикатов, удобрений, которые дают прибавку к урожайности, сравнимой в стоимостном выражении с понесенными затратами.

Во-вторых, надо исходить из того, что повышение цены реализации на конкурентном рынке при прочих равных условиях практически нереально. Некоторое увеличение цены может быть достигнуто лишь при улучшении качества реализуемой продукции. Ценовая конкуренция в условиях рынка, т.е. реализация продукции как по завышенным, так и заниженным ценам может оказаться губительной для фирмы. Исключение составляют предприятия – монополисты. Однако в сельском хозяйстве монопольное производство зерна

невозможно. Следовательно, достижение высокой эффективности в отрасли в расчете на реализацию продукции по более высоким ценам является весьма рискованным, малооправданным и по существу иллюзорным делом.

В условиях рыночной экономики, как правило, выигрывает тот, кто добивается более низкой себестоимости реализуемых товаров. Так как между себестоимостью продукции и урожайностью наблюдается обратная зависимость, рост урожайности приводит к снижению себестоимости производимой продукции и наоборот, снижение урожайности связано с ростом затрат в расчете на единицу продукции. В связи с этим, низкую себестоимость достигают те товаропроизводители в сельском хозяйстве, которые добиваются более высокой урожайности. Итак, заметим: урожайность является индикатором эффективности, конкурентоспособности зерновых культур.

На первый взгляд может показаться вполне банальным: что в приведенных выше утверждениях нового – повышение урожайности всегда дело хорошее, прогрессивное.

Разумеется. Однако современные достижения экономической науки позволяют довольно просто и достаточно точно определить границы эффективной урожайности, экономически обосновать целесообразность как долгосрочного, так и краткосрочного вложения капитала с целью наращивания продуктивности земли.

Любой землепользователь решает извечные проблемы: как повысить отдачу земли – основного фактора производства. Оставим агрономические вопросы роста урожайности специалистам, так как агроном лучше других знает особенности своих полей, агротехнику возделываемых культур. Остановимся лишь на основных организационно-экономических аспектах проблемы.

Вполне очевидно, что при прочих равных условиях, более высокой эффективности производства зерна добиваются те предприятия, которые рачительно используют трудовые, материальные и финансовые ресурсы, не допускают порчу, хищения и нерационального применения материально-технических средств. В тоже время, при строгом соблюдении технологии возделывания зерновых культур условно-постоянные затраты в расчете на один гектар посевов будут примерно одинаковыми и в выигрыше окажутся те хозяйства, которые при этом обеспечат более высокую урожайность.

Естественно, в сельском хозяйстве на продуктивность земли влияют многие факторы, в том числе и природные, не подвластные человеку. Среди них: естественное плодородие полей, количество осадков в вегетационный период, поздние весенние и ранние осенние заморозки и другие. В тоже время при прочих равных условиях более высокая урожайность достигается в тех трудовых коллективах, в которых достигается высокое качество проведения технологических операций на полях, выше производственная и технологическая дисциплина, являющиеся основой своевременного выполнения работ. Другими словами, в сельском хозяйстве вообще и в земледелии, в частности, качество работ выступает в отличие от промышленности как фактор производительный: более высокое качество работ обеспечивает более высокий выход продукции с единицы площади. Вот почему профессиональное мастерство и дисциплина труда механизаторов, агрономов, инженеров хозяйств являются залогом высокой урожайности пшеницы, ячменя и других зерновых культур.

Себестоимость единицы продукции (Z) может быть выражена формулой:

$$Z = ATC = \frac{FC}{q} + AVC, \text{ лей/ц} \quad (1)$$

где: FC – условно-постоянные затраты в расчете на 1 га, лей;

AVC – переменные затраты в расчете на 1 ц продукции, лей;
 q – урожайность, ц/га.

В сельском хозяйстве в отличие от других отраслей экономики условно – постоянные затраты отличаются высокой долей в структуре себестоимости (до 70-90%). Вот почему очень важно получить максимум продукции от уже вложенных средств.

Зная значение постоянных и переменных затрат и предполагаемую цену реализации, можно достоверно прогнозировать минимальную урожайность культур (q_{min}), ниже которой наступает убыточность.

Для этого пользуются формулой:

$$q_{min} = \frac{FC}{p - AVC}, \text{ ц/га} \quad (2)$$

где: p – предполагаемая цена реализации продукции, лей/ц.

Если агроном не может обеспечить урожайность культуры выше расчетного минимального уровня при заданной технологии, то следует изучать вопросы изменения технологии в сторону ее интенсификации – роста продуктивности земли или отказаться от ее возделывания. Однако, не следует забывать, что любые изменения технологии требуют новых расчетов постоянных и переменных затрат и уровня безубыточной урожайности.

Какова же реальная отдача от наращивания урожайности, в чем заключается экономическая оценка увеличения продуктивности земли?

Напомним, что прибыль от реализации зерна в расчете на единицу площади (Π) и единицу продукции (π) определяется формулами соответственно:

$$\Pi = q(p - AVC) - FC, \text{ лей/га} \quad (3)$$

$$\pi = p - z = p - AVC - \frac{FC}{q}, \text{ лей/ц} \quad (4)$$

Прирост прибыли с 1 га земли при увеличении урожайности с базового (q_0) до нового уровня (q_n) рассчитывают по формуле:

$$\Delta\Pi_{зем} = (p - AVC)(q_n - q_0), \text{ лей/га} \quad (5)$$

Прирост прибыли в расчете на 1 ц продукции ($\Delta\Pi_n$), вызванной повышением качества работ [1, с.64]:

$$\Delta\Pi_n = FC\left(\frac{1}{q_0} - \frac{1}{q_n}\right), \text{ лей/ц} \quad (6)$$

Очень часто необходимо определять прирост прибыли в расчете на 1 ц дополнительной продукции при неизменных условно-постоянных и переменных издержках и прежней цене реализации. Например, при повышении качества проведения технологических операций на посевах зерновых культур объем наращивания прибыли в расчете на 1ц зерна предлагается определять согласно выражения [2, с.68; 3, с.179]:

$$\Delta\Pi = \frac{FC}{q_0^2 + q_0}, \text{ лей/ц} \quad (7)$$

Проведя несложные преобразования, получим зависимость, по которой можно рассчитать снижение прибыли при уменьшении урожайности на 1 ц/га:

$$\Delta\Pi = \frac{FC}{q_0^2 - q_0}, \text{ лей/ц} \quad (8)$$

Рассмотрим следующий пример. В SRL «Ситпис Агро» Чадыр – Лунского района показатели производства зерновых культур (без кукурузы) в 2010г. характеризуются следующими данными [4]:

условно-постоянные затраты: $FC = 3185$ лей/га;
 удельные переменные затраты $AVC = 56,35$ лей/ц;
 урожайность $q = 26,6$ ц/га;
 цена реализации $p = 216,0$ лей/ц;

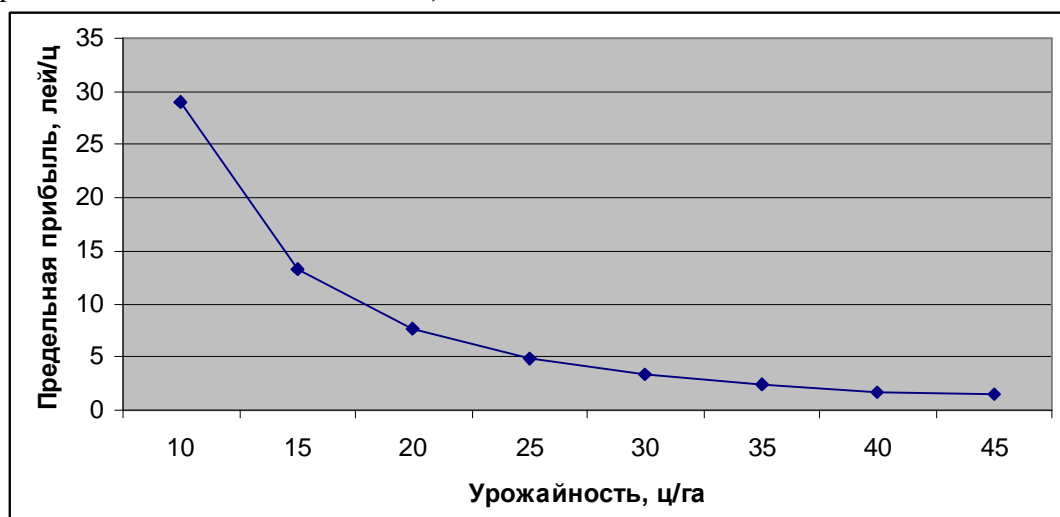
На основании формулы 8 проведем расчеты прироста предельной прибыли при увеличении урожайности с 24 до 25, с 34 до 35, с 44 до 45 ц/га:

$$\Delta n = \frac{3185}{24^2 + 24} = 5,31 \text{ лей/ц}$$

$$\Delta n = \frac{3185}{34^2 + 34} = 2,68 \text{ лей/ц}$$

$$\Delta n = \frac{3185}{44^2 + 44} = 1,61 \text{ лей/ц}$$

Как показывают расчеты при увеличении базовой урожайности с 24 до 25 ц/га прибыль возрастает на 5,31 лей/ц, а при снижении урожайности с 24 до 23 ц/га прибыль снижается на 5,77 лей/ц.



Обратим внимание, что более высокий экономический эффект может быть достигнут за счет прироста урожайности на 1 ц/га в диапазоне низкой продуктивности полей. Кривая прибыли, таким образом, может быть условно разделена на 3 зоны. Первая ограничена урожайностью до 25 ц/га, вторая – 25-35 ц/га, третья – более 35 ц/га. Первая зона характеризуется высокой эластичностью (высокой экономической отдачей) при росте урожайности на 1 ц/га, вторая зона – умеренной, третья зона – низкой эластичностью.

Таким образом, сельскохозяйственные предприятия, находящиеся в зоне низкой урожайности, имеют реальные резервы роста эффективности производства сельскохозяйственных культур. В расчете на один лей дополнительных затрат они могут получить более высокий экономический результат по сравнению с хозяйствами, расположенные в зоне средней и тем более высокой урожайности. В этом просматривается эффект операционного рычага или производственного (операционного) леввериджа (L). Такой левверидж представляет собой отношение темпов прироста прибыли ($\Delta\Pi$) к темпам прироста объема реализации (ΔN) и показывает на сколько процентных пунктов увеличивается прибыль при изменении выручки на один процентный пункт [5, с.135], т.е.

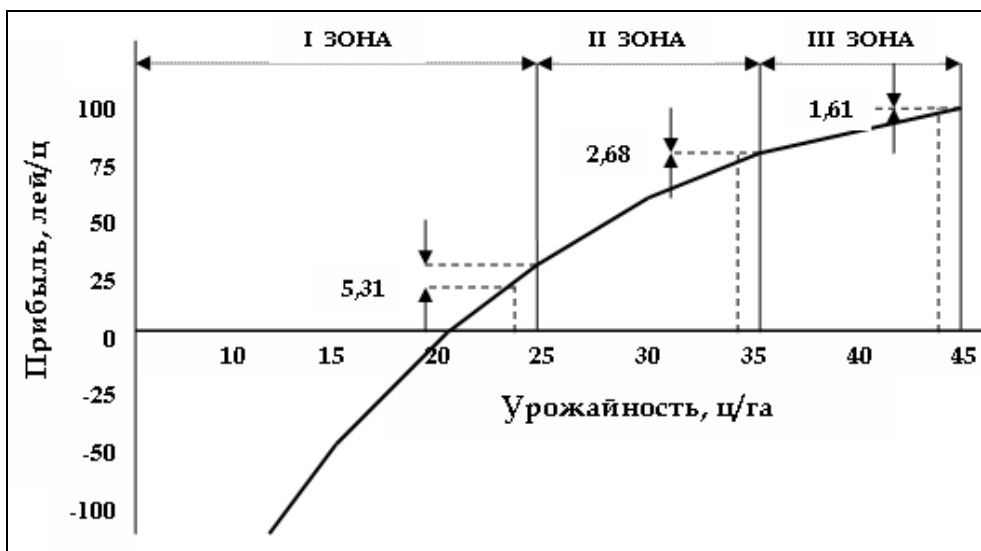


Рис. 1. Показатели предельной прибыли в зависимости от уровня урожайности зерновых культур в SRL «Супнис Агро» за 2010 г.

$$L = \frac{\Delta\Pi}{\Delta N} \tag{9}$$

Если бы на данном предприятии смогли нарастить урожайность на 15% или 3,99 ц/га, то годовой экономический эффект в соответствии с формулой б составил бы 637 лей/га:

$$\Delta\Pi_{зем} = (p - AVC) \cdot (q_n - q_0) = (216 - 56,35) \cdot 3,99 = 637 \text{ лей/га.}$$

Данной суммы достаточно для покрытия почти половины затрат на ГСМ.

Напомним, что рост урожайности приводит не только к увеличению объема реализованной продукции, но и существенному снижению себестоимости единицы продукции, причем влияние последнего более весомо. Между себестоимостью продукции и урожайностью наблюдается обратная зависимость. График обратной пропорциональности представляет собой гиперболу: рост урожайности приводит к снижению себестоимости производимой продукции и наоборот, снижение урожайности приводит к росту затрат в расчете на единицу продукции.

Механизм взаимосвязи урожайности и затрат представлен на рис.2.

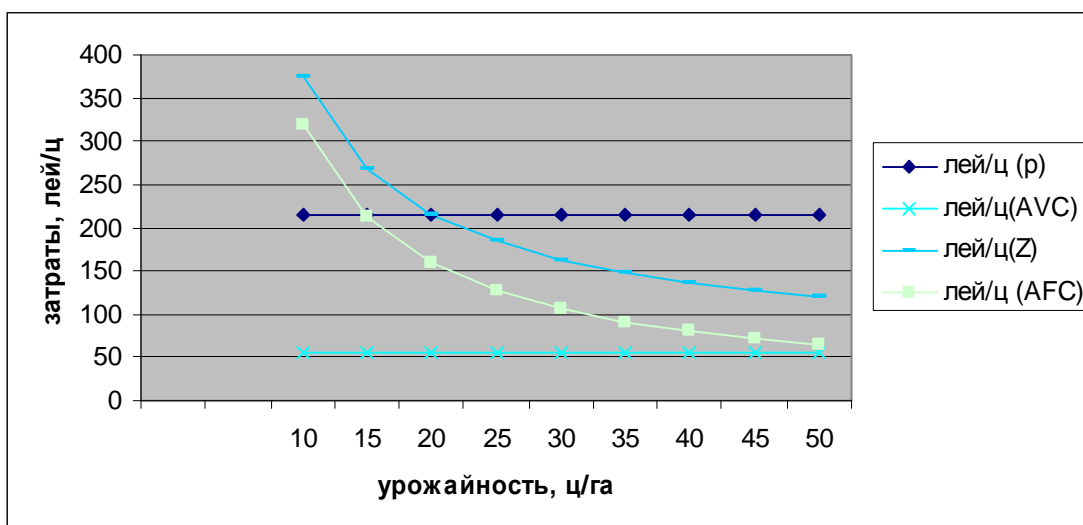


Рис. 2. Показатели затрат на производство зерновых культур (без кукурузы) в зависимости от урожайности в SRL «Супнис Агро» за 2010г.

Влияние урожайности на объем полученной прибыли и себестоимости продукции при производстве зерновых культур (без кукурузы) в выбранном хозяйстве показано на рис.3.

Проведем расчеты выхода прибыли в расчете на 1 га и 1ц и выявим зависимость прироста прибыли от прироста урожайности цепным методом (табл.1 и рис.4). Нетрудно заметить, что по мере удаления от исходной урожайности относительная прибавка прибыли снижается. Так, приращение урожайности на 10%, когда $q = 29,3$ ц/га, приводит к росту прибыли в расчете на 1 га и 1 ц соответственно на 40,3 и 27,3 %. Дальнейшее увеличение урожайности на 10% , когда $q = 32,2$ ц/га, приводит к росту прибыли соответственно на 30,9 и 19,1%.

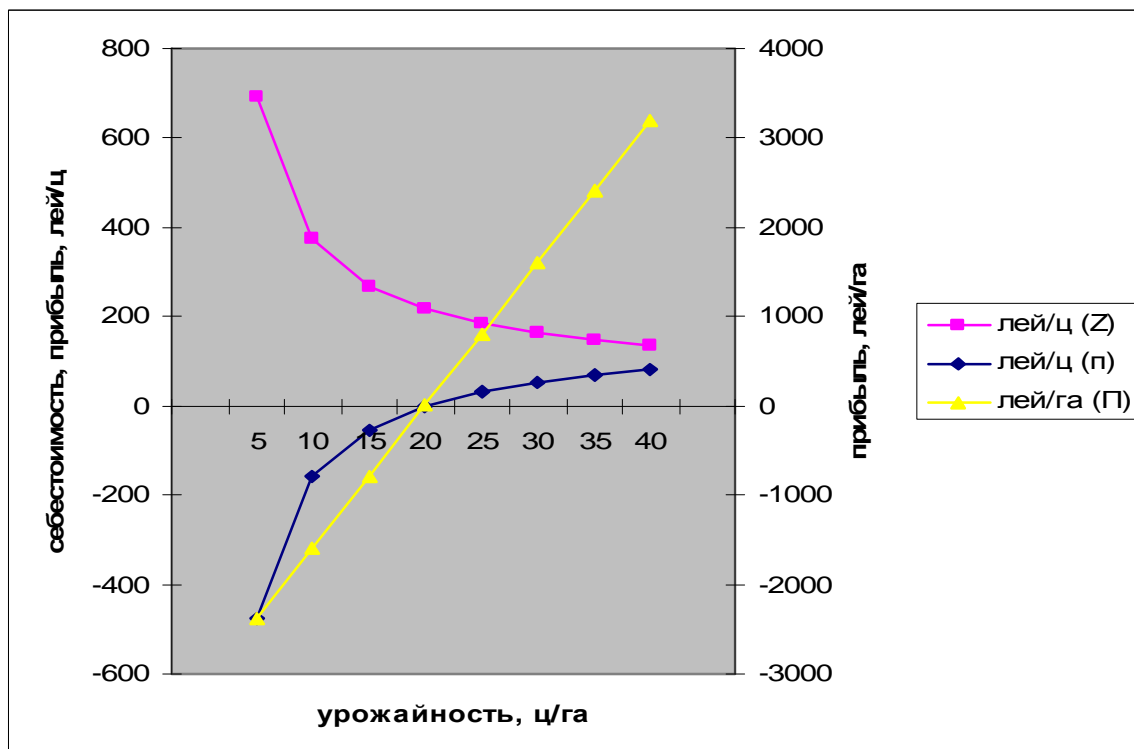


Рис.3. Влияние урожайности на объем полученной прибыли при производстве зерновых культур (без кукурузы) в SRL «Ситниц Агро» за 2010г.

Таблица 1. Показатели выхода прибыли в зависимости от уровня урожайности при производстве зерновых культур (без кукурузы) в SRL «Ситниц Агро» за 2010г (цепной метод)

Урожайность, ц/га	Прибыль с 1 га		Прибыль с 1 ц	
	лей	цепной прирост, %	лей	цепной прирост, %
26,6	1071	-	40,3	-
29,3	1503	40,3	51,3	27,3
32,2	1967	30,9	61,1	19,1
35,4	2479	26,0	70,0	14,6
38,9	3039	22,6	78,1	11,6
42,8	3663	20,5	85,6	9,6
47,1	4351	18,8	92,4	7,9
51,8	5103	17,3	98,5	6,6
57,0	5935	16,3	104,1	5,7
62,7	6847	15,4	109,2	4,9
69,0	7855	14,7	113,0	3,5

Разработано автором по данным отчетов SRL «Ситниц Агро» форм 7-АПК и 9-АПК за 2010г.

Используя базисный метод (табл.2 и рис.5), мы видим, что приращение прибыли в расчете на 1 га пропорционально росту урожайности. Каждое увеличение урожайности на 1% способствует росту прибыли на 3,98 процентных пункта. Данный показатель есть не что иное как производственный леверидж.

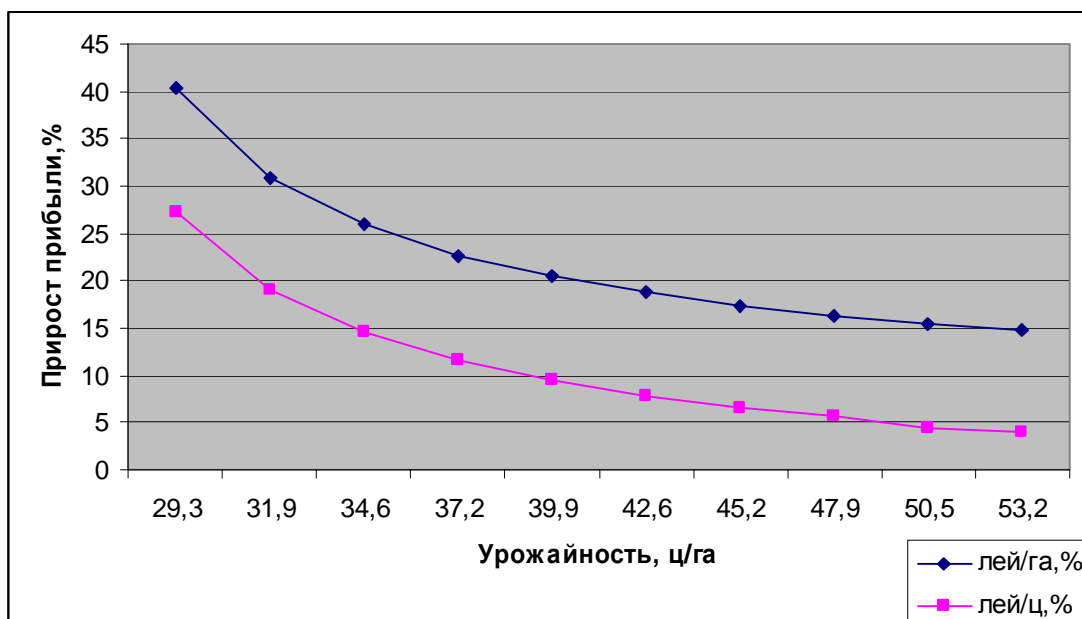


Рис.4. Зависимость прироста прибыли от прироста урожайности при производстве зерновых культур (без кукурузы) в SRL «Cumnic Agro» за 2010г. (цепной метод)

Важно подчеркнуть, что приращение прибыли в расчете на 1 ц продукции имеет затухающий характер, что наглядно видно на рисунке.

Таблица 2. Показатели выхода прибыли в зависимости от уровня урожайности при производстве зерновых культур (без кукурузы) в SRL «Cumnic Agro» за 2010г. (базисный метод)

Урожайность, ц/га	П р и б ы л ь с 1 га		П р и б ы л ь с 1 ц	
	лей	базисный прирост, %	лей	базисный прирост, %
26,6	1071	-	40,3	-
29,3	1503	40,3	51,3	27,3
31,9	1919	79,2	60,2	49,4
34,6	2351	119,5	67,9	68,5
37,2	2767	158,4	74,4	84,6
39,9	3199	198,7	80,2	99,5
42,6	3631	239,0	85,2	111,4
45,2	4047	277,9	89,5	122,1
47,9	4479	318,2	93,5	132,0
50,5	4895	357,0	96,9	140,4
53,2	5327	397,4	100,1	148,4

Разработано автором по данным отчетов SRL «Cumnic Agro» форм 7-АПК и 9 -АПК за 2010г.

Вполне очевидно, что по мере роста урожайности увеличивается выход прибыли с единицы площади. Однако здесь важно выявить важную закономерность: **прирост прибыли за счет снижения себестоимости**

продукции выше прироста прибыли от увеличения объема продаж за счет роста урожайности (рис.6).

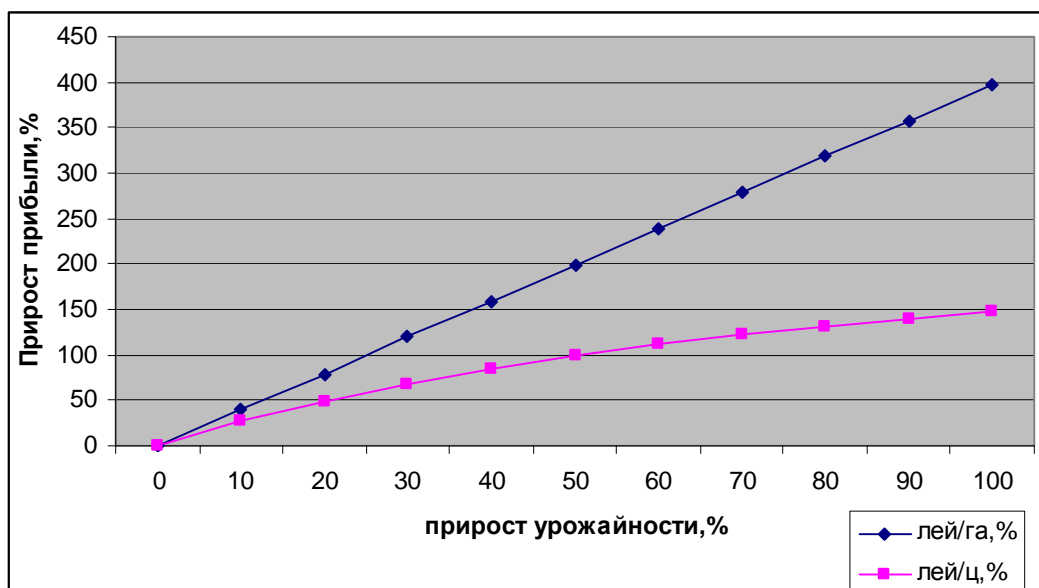


Рис.5. Зависимость прироста прибыли от прироста урожайности при производстве зерновых культур (без кукурузы) в SRL «Cumnic Agro» за 2010г. (базисный метод)

В нашем примере рост урожайности сопровождается увеличением прибыли за счет дополнительной реализации продукции на 25,2% и на 74,8% за счет снижения себестоимости единицы продукции, т.е. условная экономия затрат почти в 3 раза выше дополнительной выручки.

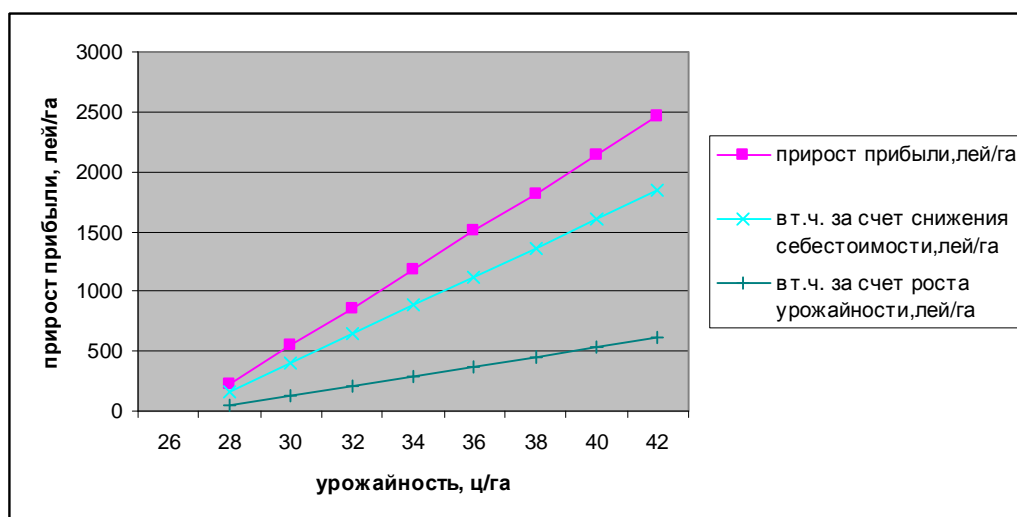


Рис.6. Структура прироста прибыли в зависимости от прироста урожайности при производстве зерновых культур (без кукурузы) в SRL «Cumnic Agro» за 2010г.

Разработано автором по данным отчетов SRL «Cumnic Agro» форм 7-АПК и 9-АПК за 2010г.

Естественно возникает вопрос: от чего зависит соотношение выхода дополнительной прибыли при росте урожайности. Проведенные исследования показали, что коэффициент соотношения прироста прибыли за счет снижения себестоимости продукции и прироста прибыли от увеличения

объема продаж за счет роста урожайности (**K**) прямо пропорционален удельному весу постоянных затрат в структуре себестоимости продукции (**b**) и обратно пропорционален коэффициенту рентабельности реализованной продукции (**R**) (рис.7):

$$K = \frac{\Delta\Pi_z}{\Delta\Pi_q} = \frac{b}{R}, \tag{10}$$

где: **K** – коэффициент соотношения прироста прибыли;

b - удельный вес постоянных затрат;

R – коэффициент рентабельности реализованной продукции.

В нашем примере $K=2,99$ (0,68; 0,227). Если $b=R$, то $K=1$. При прочих равных условиях, чем ниже значение рентабельности, тем выше значение **K**.

Учитывая, что в сельском хозяйстве коэффициент рентабельности реализованной продукции низкий, а доля постоянных затрат высокая (0,6-0,8), то становится очевидным: в отрасли огромные резервы роста эффективности кроются в наращивании продуктивности полей не столько за счет реализации дополнительной урожайности, сколько за счет относительной экономии затрат на единицу продукции.

Указанная выше закономерность - превышение прироста прибыли от снижения себестоимости продукции над дополнительным объемом прибыли, вызванной реализацией дополнительного урожая, – наблюдается при условии соблюдения следующего неравенства:

$$R_e < \frac{2FC + qAVC}{FC + qAVC}, \tag{11}$$

где: R_e – коэффициент окупаемости затрат (отношение цены реализации к себестоимости продукции).

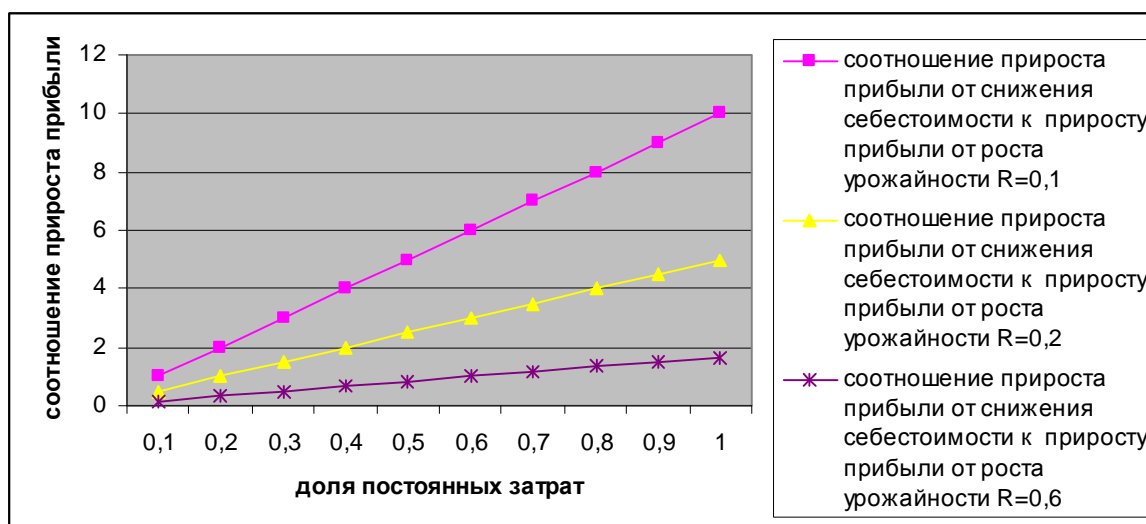


Рис.7. Зависимость соотношения прироста прибыли от доли постоянных затрат и коэффициента рентабельности при производстве зерновых культур (без кукурузы) в SRL «Cumnic Agro» за 2010г.

Проведенные исследования показали, что в реальной действительности равенство прироста прибыли от снижения себестоимости и от реализации дополнительного объема продукции наступает при уровне рентабельности

реализованной продукции равном 68-72%, т.е. при $R_e = 1,68 - 1,72$. Лишь при превышении указанного значения уровня рентабельности прирост прибыли от реализации дополнительного урожая превышает объем прибыли, вызванной снижением себестоимости продукции.

В сельском хозяйстве можно за счет увеличения постоянных затрат на внесение удобрений, приобретений более урожайных сортом, организации полива и других мер обеспечить прирост урожайности. Однако при этом важно знать предел наращивания затрат. Следует придерживаться правила:

соотношение прироста постоянных затрат к приросту урожайности не должно превышать величину удельного маржинального дохода ($md = p - AVC$):

$$\frac{\Delta FC}{\Delta q} \leq md, \text{ лей/ц} \quad (12)$$

В завершении отметим, что на эффективность использования земли в сельском хозяйстве, как и в целом всей аграрной экономики, в современных условиях определяющее влияние оказывает более полное использование потенциала плодородия земельных ресурсов и обеспечение на этой основе существенной прибавки урожайности сельскохозяйственных культур.

Для этого необходимо:

- наладить учебу кадров (специалистов, механизаторов);
- расширить посевы бобовых культур;
- вывести из оборота низкопродуктивные земли;
- внедрять современные технологии возделывания культур (ресурсосберегающие, а также основанные на методах нулевой или минимальной обработки почв, широко используя при этом апробированные в развитых странах средства химизации и т.д.);
- ввести дифференцированную дотацию государством агропроизводителей (то есть следует помогать тем товаропроизводителям, которые разумно используют землю, добиваясь не ниже средних показателей урожайности по зонам);
- ввести оплату труда в растениеводстве, непосредственно связанную с конечными результатами труда, то есть в зависимости от уровня урожайности.

Литература:

1. Пармакли Д.М., Бабий Л.И. Аграрная экономика. Учебник. Chişinău, 2008.
2. Пармакли Д.М. Научно-методические аспекты эффективности использования земли в сельском хозяйстве. Журнал «Збірник наукових праць» Вінницького національного аграрного університету. Серія: Економічні науки, випуск 5-3, Вінниця-2010.
3. Пармакли Д.М. Проблемы эффективности использования сельскохозяйственных земель в Республике Молдова. Журнал «Известия» Горского государственного аграрного университета (Северная Осетия, Россия), том 47, часть 2, Владикавказ, 2010г.
4. Формы отчетности N 7 – АПК и N 9-АПК SRL «Cumnuc Agro» Чадыр – Лунгского района за 2010г.
5. Пармакли Д.М. Методология научных исследований в экономике. Учебное пособие.-Comrat: Univ. de Stat, 2011.

**ANALIZA PRODUCTIVITĂȚII MUNCII ÎN AGRICULTURA ROMÂNEASCĂ
– STUDII DE CAZ ÎN SECTORUL VEGETAL AFECTAT DE SECETĂ –****Camelia TOMA * -Dr., CS III****Crina TURTOI * -Dr., CS III*****Institutul de Economie Agrară, Academia Română**

Labour productivity in agriculture has certain specific features determined by the particularities of the agricultural production and labour characterizing this sector. The study focused on analysing the regional disparities in labour productivity within 127 farms specialized in crop production. The farms were selected from a sample of 400 farms that were surveyed in 2007, questionnaire based interview, in the frame of two projects coordinated by the Institute of Agricultural Economics. The methodology is based on the calculation of partial productivity, which expresses the efficiency of the utilization of each factor of production within the surveyed farms. In the frame of this composite indicator, labour productivity was calculated as a ratio of gross value added (expressed as the difference between the value of agricultural output in current prices and intermediate consumption) and labour engaged in farm work, expressed in annual working units. Database was sorted and filtered by various criteria: development region, economic size, legal status of the farms, age and level of training of the farm managers, etc. The study results confirmed the working assumptions with regard to regional disparities in labour productivity, determined by the type of farm management and technical equipment, excess of labour force on the family farm, but mostly by the negative climatic factors which manifested in the North-East, South-East and South regions.

Introducere

Productivitatea muncii în agricultură are anumite trăsături specifice, determinate de particularitățile producției agricole și ale muncii din această ramură: (i) dependența relativ mare de condițiile naturale de producție determinate de localizarea geografică, de tipurile și calitatea solurilor, de climă, etc.; (ii) specificul lungimii ciclurilor de producție determină calcularea productivității finale a muncii o singură dată pe an, la finele perioadei de producție; (iii) nivelul productivității muncii în agricultură nu depinde numai de gradul de înzestrare tehnică, ci și de calitatea materialului biologic al plantelor și animalelor; (iv) caracterul aproximativ de estimare a timpului de muncă, deoarece acesta nu poate fi măsurat ca în industrie în ore, minute, ci se exprimă cel mai adesea în zile-om, mai ales în exploatațiile familiale; (v) volatilitatea mare a prețurilor în timp și spațiu; (vi) sistemul diferit de formalizare a unităților de producție; (vii) intervenția politicilor publice de susținere, etc. [2]

Material și metodă

Măsurarea performanțelor economice ale exploatațiilor agricole, evaluarea eficienței utilizării principalilor factori de producție (capitalul și munca) într-un an calendaristic și compararea rezultatelor unui grup de exploatații cu altul și de la o regiune la alta necesită utilizarea a trei mărimi economice esențiale și anume: valoarea adăugată, productivitatea și venitul agricol.

1. Valoarea adăugată (VA) măsoară valoarea nou creată de către sistemul de producție și permite compararea rezultatelor economice obținute de unitățile de producție, indiferent care sunt modalitățile de repartizare a acestei valori adăugate între actorii care au contribuit la crearea sa.

În cazul exploatațiilor de tip familial (PF), valoarea adăugată se exprimă prin venitul agricol, care rămâne în mare parte în mâinile producătorului, dacă acesta este proprietarul pământului și mijloacelor de producție și lucrează cu forță de muncă familială.

În cazul exploatațiilor de tip capitalist (unități cu personalitate juridică -UPJ), valoarea adăugată se exprimă prin rentabilitatea financiară, care poate fi repartizată între fermier, proprietarul funciar, bănci și muncitorii permanenți salariați sau se concentrează în mâinile furnizorului de capital. [1]

Valoarea adăugată brută (VAB) s-a calculat ca diferență între valoarea producției agricole totale recoltate (VPRA), evaluată la prețurile medii de piață și valoarea consumurilor intermediare (CI) sub forma bunurilor și serviciilor consumate în totalitate sau în parte în cursul procesului de producție[5].

$$VAB = VPRA - CI \quad (1.1)$$

Valoarea adăugată brută la prețuri de bază (VABpb) s-a determinat prin adăugarea subvențiilor (S) acordate în anul analizat și scăderea impozitelor (I) pe factorii de producție utilizați la realizarea producției (impozite pe terenuri, clădiri, mașini și tractoare etc.) [5]

$$VABpb = VAPR - CI + S - I \quad (1.2)$$

Pentru a efectua un calcul fidel la nivelul fiecărei exploatații agricole, valoarea producției brute exprimată prin valoarea producțiilor finale, inclusiv autoconsumul măsurat la prețurile pieței și consumurile intermediare, pot să fie evaluate direct pe culturi sau pe categorii de animale, plecând de la randamente, consumuri specifice și prețurile diferitelor produse din amonte și avalul sistemului de producție.

2. Productivitatea, ca termen economic, reprezintă raportul dintre valoarea adăugată și cantitatea de factori de producție utilizați pentru a produce, reprezentați de capital și muncă. Deci, productivitatea se poate calcula, fie ținând cont de toți factorii de producție (productivitate multifactorială), fie de un singur factor de producție (productivitate parțială).[5]

Metodologia utilizată în acest studiu s-a bazat pe calcularea productivității parțiale, care exprimă eficiența utilizării fiecărui factor de producție, determinat la nivelul fiecărei exploatații agricole analizate.

În cadrul acestui indicator complex, **productivitatea muncii** (W_m) deține un rol important și s-a calculat ca raport între valoarea adăugată brută, și cantitatea de muncă utilizată (măsurată în ore sau zile de muncă prestate de forța de muncă ocupată din entitățile agricole analizate¹ sau în număr de persoane ocupate permanent sau transformate în unități anuale de muncă (FM_{UAM})² .

$$W_m = \frac{VPRA}{FM_{uam}} ; W_m = \frac{VABpb}{FM_{uam}} ; W_m = \frac{VABpb}{Nr.pers.ocup} ; W_m = \frac{VABpb}{Nr.ore} \quad (2.1)$$

¹ Forța de muncă ocupată este reprezentată de șeful de exploatație, membri de familie care lucrează în mod curent în gospodărie (PF) sau managerul și salariații permanenți din cadrul UPJ. Deși persoanele ziliere intră, din punct de vedere statistic, în categoria de forță de muncă ocupată, aici nu au fost incluși, fiind considerați prestatori de muncă manuală, iar cheltuielile cu remunerarea muncii lor au fost incluse în valoarea Consumurilor Intermediare.

² FM_{UAM} reprezintă munca în agricultură desfășurată de o persoană în echivalent timp complet de muncă. Pentru România, o unitate anuală de muncă a fost estimată la 1960 ore, respectiv 245 zile lucrătoare a câte 8 ore/zi. [5]

Baza de date a fost sortată și filtrată după diverse criterii: regiunea de dezvoltare, forma juridică a entităților agricole, vârsta șefilor de exploatații și gradul de pregătire profesională, etc.

În analiza gradului de pregătire profesională s-a ținut cont de instruirea cu profil agricol, cu profil neagricol și gimnaziu cu experiență familială, iar pentru fiecare profil s-au analizat trei niveluri de instruire (școală profesională, liceu și studii universitare).

Indicatorii de productivitate a muncii din fiecare exploatație analizată au fost comparați cu indicatorii reprezentând productivitatea medie a muncii din ramura agricultură și de la nivel național.

În construirea chestionarelor pentru culegerea datelor s-au schițat ipoteze de lucru privind disparitățile regionale ale productivității muncii, datorate atât factorilor climatici negativi, formei de management și înzestrare tehnică, forței de muncă diferențiate în PF și UPJ, prețurilor ne remuneratoare pe piețele agricole, cât și accesul la subvențiile pe culturi și contribuția acestora la crearea VABpb în anul analizat.

Rezultate și discuții

Studiul s-a focalizat pe analiza disparităților regionale ale productivității muncii în 127 de exploatații agricole, specializate în cultura plantelor. Acestea au fost selecționate dintr-un eșantion de 400 de exploatații, din toate Regiunile de Dezvoltare (fig. 1), care au fost anchetate în anul 2007, pe bază de chestionar, în cadrul a două proiecte realizate de cercetătorii IEA [6],[7].

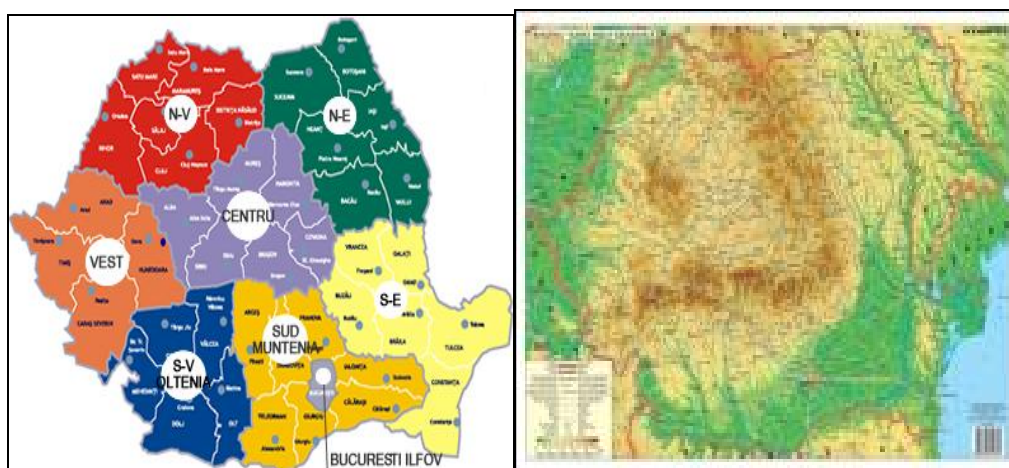


Fig. 1. Harta Regiunilor de Dezvoltare și Harta fizică a României

Notă: R1: Nord-Est; R2 : Sud-Est; R3 : Sud; R4 : Sud-Vest; R5 : Vest; R6 : Nord-Vest; R7 : Centru; R8 : București-Ilfov

Efectele schimbărilor climatice au avut un impact deosebit asupra agriculturii. În România, în ultimul deceniu, perioadele de secetă¹ au devenit mai frecvente și au afectat

¹ Conform informațiilor oferite de Elena Mateescu, șefa laboratorului de agrometeorologie din cadrul ANM, „reiese îngrijorător faptul că în România, pe aproximativ 14,7 milioane hectare teren agricol, din care 9,4 milioane hectare teren arabil (64% din suprafața agricolă), solurile sunt afectate, într-un grad mai mare sau mai mic, de secete frecvente, pe perioade lungi și în ani consecutivi, producția fiind diminuată cu cel puțin 30%-50%”. În secolul actual, anul 2007 poate fi considerat un an extrem de secetos, atât prin intensitatea deficitelor de apă din sol, cât și prin durata perioadelor deficitare și extinderea suprafețelor afectate de secetă pedologică (extremă, puternică și moderată) pe areale agricole extinse din nord-estul, sud-estul, estul, sudul, vestul și centrul țării. ...”Caracteristic pentru acest an a fost seceta agricolă complexă (atmosferică și pedologica) declanșată încă din prima decadă a lunii mai și care s-a menținut pe tot parcursul verii, afectând îndeosebi culturile prășitoare neirigate. În acest an, mai exact în intervalul 1

productivitatea agricolă, mai ales la culturile neirigate de grâu, porumb și floarea soarelui, specii cu o pondere însemnată în structura culturilor de câmp. Din acest motiv și pentru că baza de date colectată din exploatații a avut ca an de referință anul 2007, s-a realizat acest studiu.

Principalele date și informații privind eșantionul de exploatații analizat după forma juridică de organizare sunt prezentate în tabelul 1.

Tabelul 1. Datele generale și indicatorii medii calculați pentru determinarea VAB pb, grupați după forma juridică a exploatațiilor

Nr. crt.	Denumirea indicatorilor	UM	UPJ	PF
1.	Exploatații cu profil vegetal	Nr.	103	24
2.	Suprafața medie	Ha/fermă	563	30
3.	Dimensiunea economică – rdca ^{*)}	Nr.UDE/ fermă	223	17
4.	Dimensiunea economică – reală, calculată pentru 2007	Nr.UDE/ fermă	190	20
5.	Valoarea producției brute	Lei/ha	1822	2672
6.	Consumurile intermediare	Lei/ha	981	1636
7.	Subvenții pe culturi	Lei/ha	558	502
8.	Pondere subvențiilor în VABpb	%	60	32
9.	Valoarea Adăugată Brută pb	Lei/ha	1400	1538

Sursa: calculații ale autorilor după baza de date

^{*)} fadn/rica/rdca: Rețeaua de Date Contabile Agricole din România, (UDE= unități standard de dimensiune economică europeană; 1 UDE = 1200 euro)

Indicatorii medii calculați pe cele două subeșantioane de exploatații, extrase după criteriul formei de organizare (entități cu personalitate juridică și ferme familiale – persoane fizice) au scos în evidență faptul că în anul analizat, valoarea producției brute la hectar (fără subvenții) din fermele familiale a depășit, în medie, cu o treime pe aceea a societăților comerciale, ca urmare a faptului că agricultorii individuali, lucrând suprafețe mici și cu o diversitate mai mare de produse agricole (fructe, struguri, legume, cartofi, flori și alte produse horticoale, culturi furajere, etc.) au reușit să-și vândă producția pe piețele țărănești, unde prețurile de vânzare au fost mai mari decât pe piețele de gros sau la procesatori (fig.2).

Culturile cele mai afectate de seceta din anul analizat au fost cerealele și plantele tehnice, care au avut o pondere însemnată în suprafețele cultivate de marile societăți agricole comerciale din eșantion (cereale 63%, floarea soarelui, soia și rapița 30%, iar produsele horticoale 5%), și la care s-au înregistrat pierderi de peste 50% din producție, iar în unele cazuri, suprafețele cultivate au fost calamitate complet.

septembrie 2006-31 iulie 2007, regimul pluviometric a fost deficitar în aproape toată țara, ceea ce semnifică caracterul de an excesiv de secetos. De aceea, pe suprafețele agricole unde ofilirea plantelor a fost ireversibilă, culturile agricole au fost compromise în totalitate (90%-95%), acestea fiind recoltate ca furaj, așa cum s-a întâmplat în Muntenia, Dobrogea și Moldova. Doar local, în zonele colinare înalte din sud-vestul, centrul și nord-estul țării, aprovizionarea cu apa a solului se încadrează în limite satisfăcătoare și izolat, apropiate de optim”. [4]

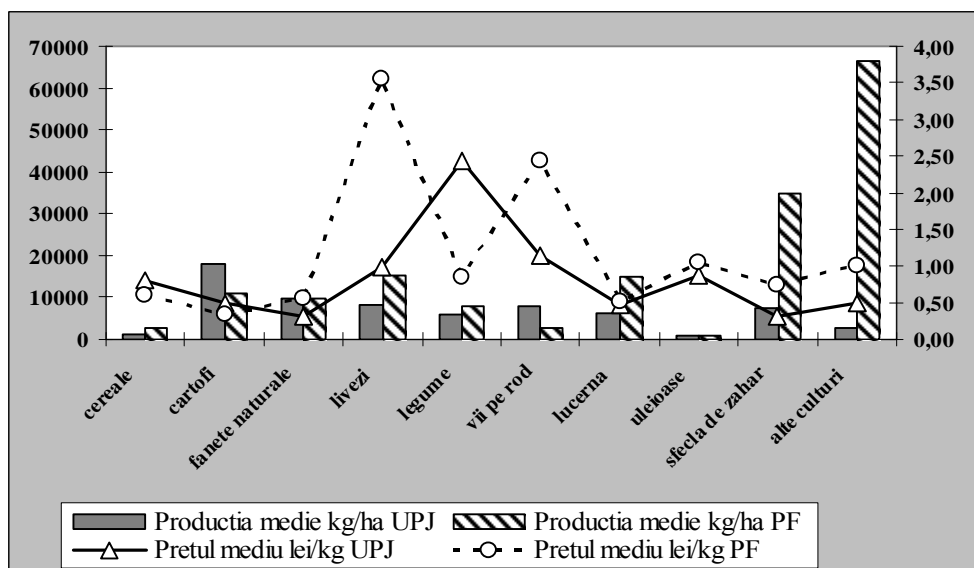


Fig. 2. Producțiile medii/ha la principalele culturi și prețurile medii de vânzare încasate de exploatațiile juridice (UPJ) și de agricultorii individuali (PF)

Cu toate acestea, seceta nu a fost la fel de intensă în toate regiunile și pe toate formele de relief.

Din punct de vedere regional și în conformitate cu Standardele de dimensiune economică [8], exploatațiile agricole familiale (PF) din eșantionul studiat (fig.4), care au profil vegetal și sunt specializate în culturi de câmp au dimensiunea economică cea mai mare în regiunile de dezvoltare R2 (Sud - Est) și R 5 (Vest). Celelalte, au dimensiuni standard mici, fiind influențate și de suprafața cultivată redusă¹.

Se adevărește, astfel, ipoteza conform căreia seceta a afectat, tocmai zonele cu potențial productiv, determinând rezultate economice diminuate până la jumătate în regiunea R2 (S-E), mai ales la agricultorii individuali specializați în culturile de câmp. Absența secetei pedologice, alternată cu precipitații la timp și în cantități suficiente din R5 (Vest) a condus la producții suficient de mari pentru a depăși aproape de două ori SO calculat pentru aceste exploatații.

Deși, exploatații mici, ca suprafață și dimensiune standard, gospodăriile eșantionate din zonele ne afectate de secetă din R7 (Centru), din Zonele colinare și submontane ale R1(N-E), (județele Suceava, Neamț, Bacău) și legumicultorii, care dispun de irigații, din R8 (București – Ilfov) au egalat sau au depășit SO-2007, iar Valoarea Adăugată Brută (Val. prod. – CI) a ajuns la un nivel de aproape 7 ori mai mare, față de cel al agricultorilor afectați puternic de secetă din celelalte regiuni.

Subvențiile acordate pe culturi (din bugetul UE și Național) au acoperit o parte din pierderile cauzate de secetă, dar nu într-o pondere însemnată, fie datorită acordării

¹ *Coefficienți standard output - SO 2007* au fost calculați de RDCA România, ca medie a anilor 2005-2006-2007-2008-2009 și transmiși la Eurostat în anul 2010 (Regulamentul CE 1242/2008). Acești coeficienți sunt calculați (de către fiecare stat membru UE) pe hectar pentru fiecare cultură, specie și categorie de animale. Pentru determinarea dimensiunii economice standard a unei exploatații, se înmulțește numărul de hectare cultivate al fiecărei culturi și/sau numărul de animale din fiecare specie și categorie cu coeficienții de UDE/ha sau UDE/cap și apoi se însumează pe total exploatație, rezultând o dimensiune standard. Ex.: o exploatație are 100 ha grâu, 200 ha porumb, 150 ha fl. soarelui, 50 ha soia și 100 ha pepeni. Vom avea: $100 \times 0,309 + 200 \times 0,352 + 150 \times 0,260 + 50 \times 0,334 + 100 \times 2,947 = 30,9 + 70,4 + 39 + 16,7 + 294,7 = 451,7$ UDE; 1 ude=1200 euro, deci, Valoarea totală a producției standard (SO) = 542040 euro. Exploatația își poate compara rezultatele reale cu rezultatele standard. Această metodă de estimare a dimensiunii economice este utilizată și drept un prim criteriu de selecție pentru fermierii care solicită fonduri structurale prin Planul Național de Dezvoltare Rurală (PNDR).

numai pentru anumite culturi, fie din neglijența agricultorilor individuali, care nu au îndeplinit formalitățile impuse pentru a accede la ele.

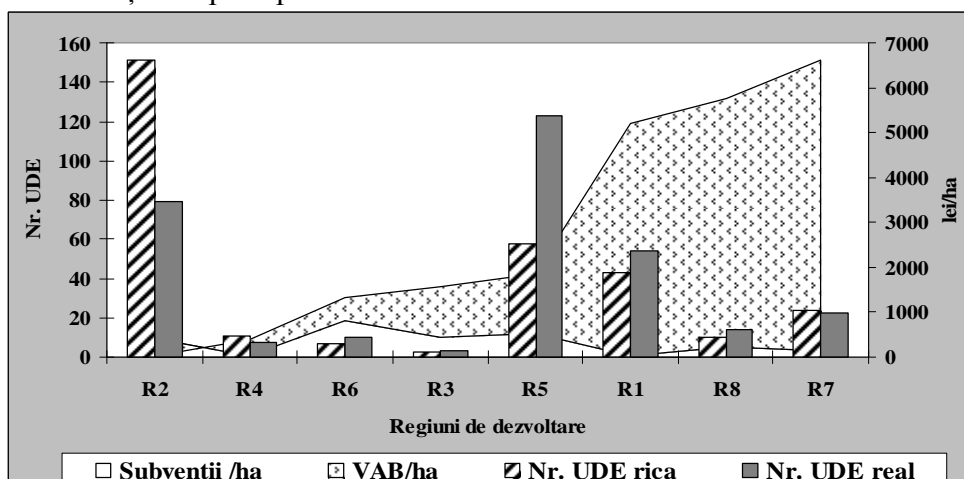


Fig. 3. Disparități regionale ale dimensiunii economice, nivelului de VAB/ha și subvențiilor/ ha încasate de agricultorii persoane fizice (PF)

Față de situația micilor agricultori individuali (PF), situația marilor societăți agricole comerciale (fig. 4) afectate de secetă a fost și mai dezastruoasă.

Pierderile înregistrate au ajuns și la 75% din capitalul de producție investit, în cele mai multe cazuri cu credite de producție pe termen scurt.

În R2 (S-E), deși nu s-a egalat SO-2007, totuși s-au obținut rezultate mai bune, deoarece unele din aceste societăți au reabilitat vechile sistemele de irigații sau fac parte din Asociațiile Utilizatorilor de Apă și au beneficiat de aceste facilități, reușind să diminueze pe cât posibil pierderile. De asemenea, cele din R5 (Vest) și cele din zonele colinare din R7 (Centru) și R1 (N-E) au obținut rezultate mai bune, cu VAB/ha de 3-5 ori mai mare decât cea obținută de cele afectate puternic de secetă.

Toate exploatațiile persoane juridice au beneficiat de subvenții, într-o măsură mai mare sau mai mică, în funcție de structura de culturi pentru care s-au acordat, dar și pentru faptul că sunt motivați de sumele mari primite (proporțional cu dimensiunea fizică a unităților), au personal instruit să conlucreze cu autoritățile APIA, iar cheltuielile administrative și birocratice sunt nesemnificative în comparație cu efectele benefice ale subvențiilor primite.

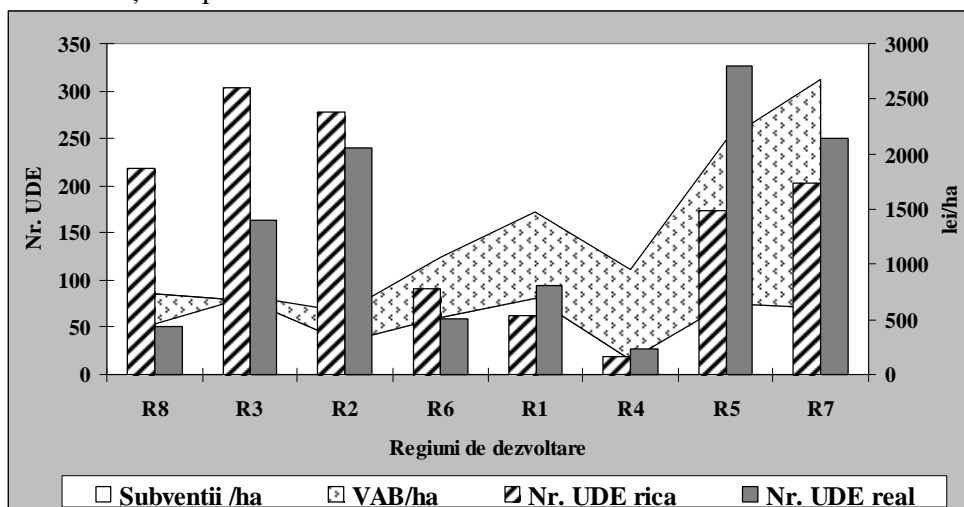


Fig. 4. Disparități regionale ale dimensiunii economice, nivelului de VAB/ha și subvențiilor/ ha încasate de unitățile persoane juridice (UPJ)

Conform metodologiei stabilite pentru calcularea productivității muncii, VAB pb (inclusiv subvențiile) se raportează la cantitatea de muncă utilizată.

Datele și informațiile despre forța de muncă din exploatațiile analizate au fost prelucrate (Tabelul 2) după forma de organizare, regiunea de dezvoltare, vârsta și gradul de instruire a șefilor de exploatații.

Tabelul 2. Indicatorii medii calculați pentru determinarea cantității și calității forței de muncă, grupați după forma juridică a exploatațiilor

Nr. crt.	Denumirea indicatorilor	UM	UPJ	PF
1.	Forța de muncă ocupată la 100 ha	Nr. pers./ 100 ha	2,2	8,3
2.	Forța de muncă în UAM la 100 ha	Nr.UAM / 100 ha	2,4	4,8
3.	Forța de muncă medie pe fermă	Nr.UAM/ fermă	13,4	1,4
4.	Media de vârstă a șefilor de fermă	ani	50,1	55,6
5.	Școală generală (8 clase)	%	3,9	25
6.	Școală cu profil neagricol	%	22,3	54,2
7.	Școală cu profil agricol	%	73,8	20,8
a.	-cu studii universitare agricole	%	56	8,3
b.	-cu studii liceale și postliceale agr.	%	15	8,3
c.	-cu studii profesionale și tr.I. agr.	%	3	4,2

Sursa: calculații ale autorilor după baza de date

Indicatorul „Forța de muncă ocupată la 100 ha” exprimă foarte sugestiv excedentul de forță de muncă din gospodăriile individuale (PF), numărul de persoane ocupate în activitățile agricole fiind de aproximativ 4 ori mai mare decât în UPJ, iar indicatorul „forță de muncă la timp complet (UAM/100 ha)”, demonstrează faptul că ar fi nevoie, așa în exces, de doar jumătate dintre ele.

Cu toate acestea, trebuie să ținem cont că activitățile din PF sunt mult mai diversificate, agricultorii individuali nu dețin suficient capital tehnic, și în cele mai multe cazuri, predomină activități care necesită multă muncă manuală specifică activităților horticoale (legume, fructe, flori, în câmp sau în solarii) sau culturilor prășitoare.

De asemenea, excedentul de forță de muncă se datorează și lipsei de oportunități în găsirea unui loc de muncă în afara exploatației, cât și vârstei înaintate a lucrătorilor din gospodăriile individuale (25% au între 66-81 ani), pentru că nimeni nu le interzice să lucreze în agricultură și după vârsta de 62-65 de ani. Acest lucru nu se întâmplă într-o UPJ, care este supusă legislației muncii și unde persoanele ajunse la limită de vârstă se pensionează obligatoriu.

Tabelul 3. Ponderea structurii pe vârste a șefilor de exploatații PF și UPJ

Specificare	26-45 ani	46-55 ani	56-65 ani	Peste 65 ani
PF %	30	20	25	25
UPJ %	26	42	32	0

Sursa: calculații ale autorilor după baza de date

Din punct de vedere al calității instruirii șefilor de exploatații agricole UPJ, trei sferturi au pregătire în domeniul agricol și mai mult de jumătate dintre aceștia, au studii universitare.

În exploatațile PF, situația este precară, un sfert au numai gimnaziu cu experiență agricolă transmisă în familie, mai mult de jumătate au studii cu profil neagricol, și doar 20% au studii cu profil agricol, respectiv 8,3% cu studii superioare. Ponderea mare a fermierilor PF cu studii în alte domenii se datorează, în mare parte, personalului muncitor din urban, disponibilizat din industrie sau care a ieșit la pensie din acest sector și care s-a întors în mediul rural, de unde plecase înainte de 1990.

La nivel regional, productivitatea muncii PF (lei/persoană ocupată) a fost cel mai mult influențată de condițiile meteorologice din anul 2007, nivelul indicatorului de productivitate a muncii fiind în strânsă dependență cu randamentele medii regionale, afectate mai mult sau mai puțin de secetă. În fermele PF din R4- S-V Oltenia, R3-Sud Muntenia, R2- S-V Dobrogea și sudul Moldovei, productivitatea muncii nu a atins nivelul mediu de productivitate pe persoană ocupată din ramura Agricultură și doar în celelalte regiuni nivelul a fost depășit. Doar în R5- Vest Banat, productivitatea muncii pe persoană ocupată din PF a reușit să depășească atât productivitatea muncii din agricultură de 6,5 ori, cât și de la nivel național de 1,4 ori.

În regiunile cu productivitate a muncii scăzută, pe lângă factorii de mediu, au contribuit și alți doi factori socio-economici importanți. Pe de o parte, nivelul VAB pb a fost influențată cu doar 30 % de subvențiile acordate pe culturi, conform politicii agricole din acea perioadă, iar pe de altă parte, forței de muncă excedentare la care s-a raportat VABpb.

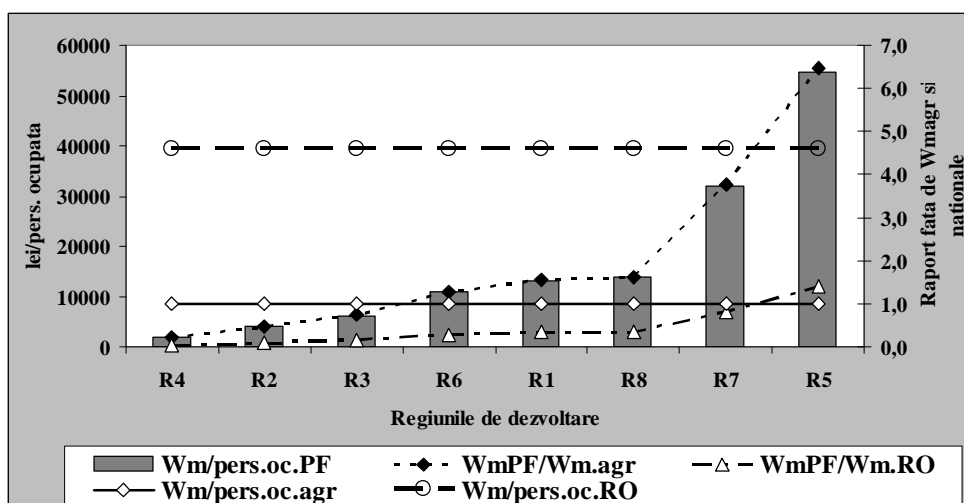


Fig. 5. Disparități regionale ale productivității muncii în gospodăriile individuale (PF) din eșantion, în anul 2007

În UPJ eșantionate, productivitatea muncii pe persoană ocupată a depășit în toate regiunile productivitatea medie a muncii din agricultură pentru anul analizat, de la de 3 ori în R2 până la aproape 16 ori în R5 și R1 (zona colinară), iar în patru regiuni (R3, R7, R5 și R1), productivitatea muncii pe persoană ocupată a egalat sau a depășit nivelul mediu al productivității muncii pe economie de 1-3,5 ori (fig.6).

Spre deosebire de productivitatea muncii pe persoană ocupată din gospodăriile individuale, nivelul productivității muncii din UPJ a fost influențat de factorii de mediu, dar a fost compensat, pe de o parte, de ponderea mare a subvențiilor pe culturi (60% din VABpb) și de încasarea polițelor de asigurare pentru calamități, care a reușit să compenseze pierderile cauzate de secetă, iar pe de altă parte, de cantitatea optimă de forță de muncă la care s-a raportat VAB pb.

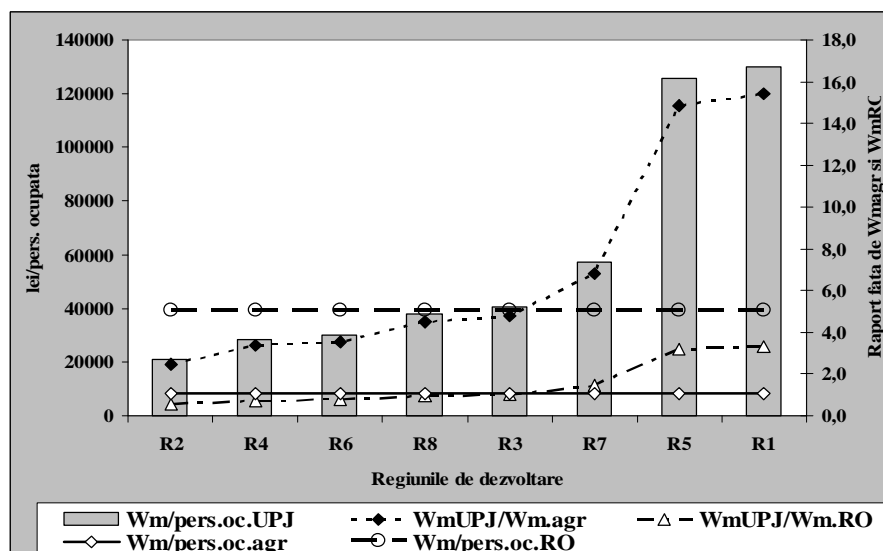


Fig. 6. Disparități regionale ale productivității muncii în exploatațile cu personalitate juridică (UPJ) din eșantion, în anul 2007

Concluzii

În anul agricol 2007, a fost o secetă pedologică puternică, care s-a manifestat intens mai ales în regiunile de câmpie și colinare joase. VAB/ha din PF a depășit, în medie, cu o treime pe aceea a UPJ, datorită diversității mai mari a culturilor și valorificării pe piețele țărănești, unde prețurile au depășit pe cele din piețele de gros. Numărul de persoane fizice ocupate la 100 ha este de aproximativ 4 ori mai mare decât numărul de salariați la 100 ha din UPJ și de 2 ori mai numeroase, exprimate în UAM/100 ha. Excedentul de forță de muncă din PF se datorează lipsei de oportunități în găsirea unui loc de muncă în afara exploatației, capitalului tehnic redus, cât și vârstei înaintate a PF (25% au între 66-81 ani). În UPJ, trei sferturi dintre șefii de ferme au pregătire în domeniul agricol și mai mult de jumătate dintre aceștia, au studii universitare, față de PF unde, un sfert au numai gimnaziu, mai mult de jumătate au studii cu profil neagricol, și doar 20% au studii cu profil agricol, respectiv 8,3% cu studii superioare. Productivitatea muncii mai scăzută din PF, s-a datorat, pe lângă secetă, neglijenței și lipsei de interes a unor PF pentru formalitățile de accesare a subvențiilor, culturilor neasigurate și forței de muncă excedentare la care s-a raportat VAB pb. Nivelul productivității muncii din UPJ a fost influențat negativ de factorii de mediu, dar a fost compensat, pe de o parte, de ponderea mare a subvențiilor pe culturi (60% din VAB pb) și de încasarea polițelor de asigurare pentru calamități, care au reușit să compenseze pierderile cauzate de secetă, iar pe de altă parte, de cantitatea optimă de forță de muncă la care s-a raportat VAB pb.

Bibliografie

1. Cochet, H, L'agriculture comparée, Editions Quae- Cemagref, Cirad, INRA, 2012, p.120-129.
2. Tofan, A, Productivitatea muncii în agricultură, Analele științifice ale Univ. Alexandru Ioan Cuza din Iași, Științe Economice, Tomul I, 2004/2005, p.441-447.
3. ***, Anuarul Statistic al României, 2008
4. ***, www.Ecomagazin.ro
5. ***, Productivitatea muncii în agricultură, Statistică economică în Revista Română de Statistică, nr. 4/2010, INSE, București
6. ***, Proiect CEEX-consortiu, Modelarea răspunsului exploatațiilor agricole la integrarea principiilor economice cu cele de mediu prin managementul durabil al resurselor de sol, IEA, 2008.
7. ***, Proiect CNCIS-consortiu, „Modele și metode complexe de cercetare în dezvoltarea rurală durabilă a României”, IEA, (2008) .
8. ***, www.madr.ro, RDCA, Coeficienți standard output - SO 2007.

PROTECȚIA MEDIULUI PRIN STOCAREA BIOXIDULUI DE CARBON ȘI RECUPERAREA ȘI VALORIFICAREA GAZULUI METAN ASOCIAT ZĂCĂMÂNTULUI DE HUILĂ DIN VALEA JIULUI ROMÂNIA

*Nicolae ILIAȘ, prof. univ. dr. ing - Universitatea din Petroșani,
Iosif ANDRAȘ, prof. univ. dr. ing - Universitatea din Petroșani,
Sorin RADU, prof. univ. dr. ing - Universitatea din Petroșani,
Iosif GRUNEANTU, prof. univ. dr. ing - Universitatea din Petroșani,
Gheorghe CHIRIL, dr. ing – Compania Națională a Huilei SA,
George TEȘELEANU, dr. ing. - SC Concept SA,
Oana ROTEA, drd. ec - Universitatea din Petroșani*

Coal deposits from Jiu Valley coalfield have in their structure big quantities of methane, that is being diluted in the process of exploitation through the ventilation system, this way being reduced the risk of explosions. Another method, that is being used in some coal mines, is called degasification, that consists of eliminating the gas before exploitation of coal and can be used in different proposes. In countries like USA, Germany and Australia this method is used successfully. Extraction of methane can be combined with underground storage of CO₂, that will ensure a competitive advantage for clean coal burning technologies.

Prin natura lor, zăcămintele de cărbune, pot fi în același timp și zăcăminte de gaze naturale, din care gazele conținute în fisurile rocii și sub formă absorbită în matricea cărbunilor, pot fi exploatate prin sonde.

În țara noastră, cărbunele este principala resursă de producere a energiei, deși România este cunoscută ca țară cu un mare potențial în domeniul resurselor alternative.

Metanul degajat și eliminat în atmosferă de către stațiile de ventilație ale unităților miniere, pe lângă faptul că este irosit în loc, reprezintă și un factor de poluare a mediului, ca gaz cu potențial efect de seră, de 21 de ori mai mare decât dioxidul de carbon.

Conținutul total de metan în huila din partea vestică a Bazinului Valea Jiului este cuprins între 3 m³/tona de cărbune și 17 m³/tonă, iar conținutul care poate fi eliminat din masa cărbunoasă este între 0,3 și 13,6 m³/tonă.

În prezent, la câteva unități miniere din Valea Jiului funcționează stații de degazare iar gazului metan captat este utilizat pentru obținerea energiei termice.

Dacă până în prezent metanul, a fost valorificat într-o mică măsură, acum se pune problema exploatării metanului din minele închise, din straturile virgine sau din aerul evacuat din mină prin ventilație.

Pentru a pune problema valorificării metanului din straturile de cărbune, este necesară cunoașterea unor elemente de geneză și a factorilor care influențează conținutul de gaz din cărbune și posibilitatea de eliberare a acestuia în mod stimulat și controlat.

Firma americană Pannonian International S.A. a realizat în câmpul minier Lupeni, în anii 2007-2008 foraje, însoțite de fracturarea cu apă și nisip a unor straturi de cărbune. Deși s-au obținut rezultate promițătoare, activitatea a stagnat din cauza reducerii investițiilor.

Extragerea metanului se poate combina cu stocarea subterană a bioxidului de carbon, ceea ce poate asigura un avantaj competitiv pentru tehnologiile de ardere curată a cărbunelui.

Stocarea bioxidului de carbon în spațiile subterane exploatate este o prioritate pentru cercetarea europeană, iar rezultatele sunt promițătoare în Germania, Spania și Polonia.

Straturile de cărbune considerate neexploatabile din considerente tehnice sau economice se dovedesc a fi de importanță majoră pentru stocarea bioxidului de carbon

captat din instalații industriale de ardere, deoarece cărbunele este caracterizat prin existența unui volum extrem de mare de micropori în care se regăsesc absorbite fizic diverse gaze. O tonă de cărbune poate conține chiar peste 25 m³ de metan în stare absorbită și în același timp acesta se caracterizează printr-o afinitate mai ridicată pentru bioxidul de carbon gazos decât pentru metan.

Raportul dintre volumele de bioxid de carbon și metan (CO₂/CH₄), absorbite în matricea cărbunelui poate lua valori de la 1 în antracit, până la 10 sau chiar mai mult în cărbuni inferiori.

Dioxidul de carbon gazos injectat prin foraje se deplasează prin sistemele de fisuri existente, pe planele de stratificație și prin difuzie se răspândește în matricea cărbunelui fiind absorbit la nivelul microporilor, eliberând gazele cu afinitate mai redusă, existente în masiv. Bioxidul de carbon este și un plastifiant pentru cărbune deoarece în condiții specifice de temperatură și presiune, cărbunele își schimbă starea, transformându-se într-un mediu plastic făcându-l impropriu exploatarea prin tehnologii clasice sau neconvenționale.

Injectarea bioxidului de carbon în straturile de cărbune va conduce la eliminarea metanului, astfel că utilizarea bioxidului de carbon în aplicațiile care vizează captarea metanului din straturile de cărbune, va conduce la grade de recuperare care ating circa 90% din volumul de metan existent, comparativ cu 50% cât se poate recupera prin tehnologiile clasice de captare și drenare.

Având în vedere faptul că injectarea bioxidului de carbon în straturile de cărbune va avea ca efect înlocuirea metanului absorbit în cărbune cu CO₂, recuperarea și valorificarea metanului trebuie să devină prioritară, astfel că orice proiect de stocare a CO₂, va trebui să conțină două componente, una de injectare a CO₂ și una de recuperare și valorificare a metanului (fig. 1).

În situațiile în care stratul de cărbune nu a făcut niciodată obiectul exploatarea acesta devine candidat pentru stocarea bioxidului de carbon pe perioade foarte lungi de timp, dar în același timp trebuie avut în vedere conflictul ce poate apărea între stocarea CO₂ și necesitatea și perspectivele exploatarea cărbunelui din locația selectată, mai ales în cazul straturilor situate la adâncimi mici.

Din punct de vedere al capacității de stocare a bioxidului de carbon în straturile de cărbune, aceasta poate fi determinată pe baza datelor referitoare la conținutul de metan al stratului de cărbune utilizând un coeficient de transformare de 2/1 în favoarea CO₂.

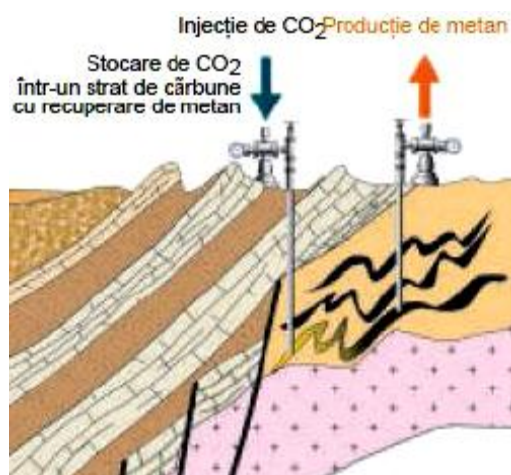


Fig. 1 Schema de principiu a sistemului de injectare a bioxidului de carbon în scopul creșterii gradului de recuperare a metanului asociat zăcămintelor de cărbune

Dacă se au în vedere rezultatele monitorizării emanațiilor de metan din perioada 2007-2010, realizate pentru minele în funcție din bazinul carbonifer al Văii Jiului (tabelul 1), se constată că, una dintre opțiunile viabile de valorificare a potențialului energetic al zăcămintului, poate fi captarea și valorificarea gazului metan cantonat în straturile de cărbune.

Tabelul 1. Volumul și debitul relativ de metan degajat în procesul de exploatare la minele active din Valea Jiului

Anul	Volum de CH ₄ degajat (m ³)	Debit relativ (m ³ CH ₄ /tona de cărbune)
2007 (semestrul II)	25.461.337	16,9
2008	44.222.929	15,8
2009	38.238.424	18,0
2010	40.206.037	18,0

În lume, producția comercială de CBM (coal bed methane) este o tehnologie demonstrată și CBM este acum considerată o sursă majoră de gaz de completare a producției de gaze naturale. Această tehnologie prezintă următoarele avantaje: gazul produs este o sursă de energie curată; conduce la creșterea gradului de securitate a exploatării cărbunelui, și la îmbunătățirea semnificativă a indicatorilor economici; reprezintă o formă de valorificare a surselor energetice alternative.

Dacă luăm în considerare volumul rezervelor în afară de bilanț din Valea Jiului, care ar putea deveni obiectul unui astfel de proiect și un conținut minim de gaz metan aferent unei tone de cărbune de 5 m³ CH₄/ t de cărbune, la o capacitate de stocare a CO₂ calculată la o rată de transfer de 2 molecule de CO₂ absorbit pentru o moleculă de CH₄ eliberat rezultă un potențial valorificabil teoretic de 5,625 miliarde m³ CH₄ și o capacitate disponibilă de stocare a CO₂ de circa 11,2 miliarde m³.

Această capacitate poate fi dublată sau chiar triplată în condițiile în care cercetarea geologică va demonstra existența gazului metan în volume mai mari decât cel estimat, sau dacă se va demonstra o capacitate de absorbție superioară celei luate în calcul.

Stocarea bioxidului de carbon, produs de termocentrala Paroșeni, în straturile de cărbune neexploatabile din Valea Jiului poate deveni realitate prin implementarea unui proiect integrat de stocare a CO₂ și de recuperare și valorificare a CH₄

Concluzii

Rezervele de huiă cantonate în bazinul carbonifer Valea Jiului reprezintă o resursă energetică internă care poate contribui semnificativ la atingerea obiectivelor fundamentale ale Strategiei Energetice Naționale.

Pentru valorificarea eficientă a resurselor energetice naționale se impune adoptarea unei măsuri coerente, care să vizeze eficientizarea exploatării clasice a cărbunelui în subteran și susținerea cercetării pentru promovarea tehnologiilor neconvenționale de valorificare a acestei resurse.

Referințe bibliografice

1. Friedmann, S.J. Fire in the hole - Underground coal gasification may provide a secure energy supply and reduce greenhouse gas emissions; Lawrence Livermore National Laboratory, Science & Technology Review, July 2009;
2. Gale, J., Using coal seams for CO₂ sequestration. Geologica Belgica, 2004, pag 1–2
3. Gale, J. and Freund P., Coal-bed methane enhancement with CO₂ sequestration worldwide potential, Environmental Geosciences, 2001, pag 210–217.
4. Van Bergen, F., Pagnier, H.J.M. Van der Meer, L.G.H. Van den Belt, F.J.G. Winthaegen P.L.A and Westerhoff, R.S., Development of a field experiment of CO₂ storage in coal seams in the Upper Silesian Basin of Poland (RECOPL). Proceedings of the 6th International Conference on Greenhouse Gas Control Technologies (GHGT-6), J. Gale and Y. Kaya (eds.), 1–4 October 2002, Kyoto, Japan, Pergamon, ., 2003, v.I, pag.569–574.

POSSIBILITIES FOR ORGANIC PRODUCTION IN PROTECTED AREAS OF THE LOWER DANUBE REGION

*Bojana BEKIĆ, BSc, research-assistant,
Marijana JOVANOVIĆ, BSc, research-trainee,
Lana NASTIĆ, MA, research-assistant¹
Institute of Agricultural Economics, Belgrade, Serbia*

Organic agriculture is fully controlled production and aims to facilitate sustainable development. In order to established the patterns of organic production on one area must be met clearly defined criteria: isolation of plots of land, livestock farms and processing facilities from potential sources of pollution, water quality suitable for irrigation, the coordinated development of crop and livestock production and unpolluted soil content pollutants below the maximum allowable amount.

Lower Danube (Carpathian region), National Park “Đerdap” covers the territory and cadastral municipality Golubac, Toponica and part of the cadastral municipality Majdanpek and is a protected area of great importance for Serbia.

The aim of this work will be to present the current situation in organic agricultural production in Serbia, with special emphasis on the situation of the territory of the Lower Danube. It will be presented and opportunities for future development of organic farming in greenhouses NP Đerdap, in accordance with the improvement of natural resources and protection of plant and animal associations that are found in a given locality.

Key words: *organic agricultural production, Lower Danube Region, protected area NP Đerdap*

Introduction

Organic farming involves completely controlled phase of the manufacturing process and the formation of high-quality products that are completely correct and healthy for consumption, both humans and animals. The manufacturing process requires fulfilling the previously defined conditions: isolation of agricultural land and livestock farms from all sources of contamination by creating a so-called. protective areas growing; finding available sources of high quality water for irrigation, non-contamination of soil with heavy metals or products from agricultural production. It is necessary to harmonize the development of crop and livestock production and thereby form a cyclic ring in which there is an exchange and to use nutrients with minimal contamination of natural resources.

The economic justification of organic production, particularly in developing countries, the Republic of Serbia would bring: the optimal use of agricultural resources, a higher rate of economic growth, increase exports, increase local agricultural production, improving the standard of people living in rural areas. Caused to rural development, and the preservation and maintenance of the rural population.

Based on data obtained from the analysis carried out by GIZ², a period when the Law on organic production was not effective in the Republic of Serbia, in 2010. The organic production is performed on 826,000 ha, whether the products are already

¹ Institute of Agricultural Economics, Volgina 15 Street, Belgrade, Serbia. Corresponding author: Bekić Bojana, e-mail. bojana_b@iep.bg.ac.rs, ph. + 381 11 29 72 852; Jovanović Marijana, e-mail: manajov@yahoo.com.; Nastić Lana: ivlanaa@yahoo.com. This paper is part of Project III 46006 named “Sustainable agriculture and rural development in the function of achievement goals of Republic Serbia within Danube Region” and Project 179028 named “Rural labor markets and rural economy of Serbia - the diversification the income and reducing the rural poverty”, financed by Ministry of Education and Science of the Republic Serbia, project period 2011-2014.

² GIZ - Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit,

certified or are in the process of obtaining certification for organic products. This information includes the area used for collecting wild berries, mushrooms and herbs. Arable land used for organic farming occupies an area of about 8500-9000 ha or 1 to 1.1% of the total surveyed area. Of the total area under organic production, perennial species are grown on about 40% of the land, kind of a one-year to about 16%, meadows and pastures are present in 44% of the area. In the category of perennial species, dominated by apples and plums, and berries of which the most important are raspberries. Grains, soybeans, and vegetables are the most common types of annuals. Although the berries major export species, manufacturers are opting for other species, mainly apples and plums.

Through financial support to producers of organic products and innovating manufacturing plants by taking advantage of the natural resources that exist in the region of the Lower Danube, it can be expected that there is enormous potential for the development of organic farming in this area.

Matherial and methods

The development of organic agricultural production in the Lower Danube region will be one of the tools for animating the local population to return, because the degradation of the rural population and the urbanization process enabled further accelerated shutdown of certain industries in small towns. Based on the statistical data of public institutions and the results achieved construed current situation in this objasti agricultural production. Data were analyzed using the analytical-synthetic and holistic scientific method.

Results and discusion

The Carpathian area (Lower Danube) in the Republic of Serbia extends into eastern Serbia and includes the municipalities of Golubac, Kladovo, Kučevo, Veliko Gradište Majdanpek and Negotin. The whole area gravitate to the Danube river, and orthographically belongs to the southern Carpathians. It covers 732.35 km² and includes the Iron Gate and NP "Đerdap". For intensification of the organic agriculture it is necessary to have high-quality initial resources: land, water, air and climate parameters.

According to the data, climatic factors, conditioned the possibility for the development of agricultural production in the Lower Danube. This is indicated by the data obtained from the Meteorological Service of Serbia, so the long-term average maximum air temperature values lie in the range of -12,9 ° C (January) to 35,2 ° C (July). The average amount of rainfall was 613,6 mm for the entire year, and during the growing season rainfall is 305,7 mm. Number of hours of sunshine in this region is 2107,3, with winds in the range of 1,1 - 1,8 m / s.

Characteristics of the land on which the organization may indicate that agricultural production is lower Danube region is characterized by a variety of soil types. On the territories of the Lower Danube Region can be found the following soil types: chernozem, brown forest soil, podzol, alluvial sediments, vertisol, humogley, peskuše, pseudogley loessivized brown acidic soil. Variety of soil types and cultivation has enabled a variety of crops, mainly cereals and for establishing vineyards and wine production.

Hydro potential of the Lower Danube represents the backbone of the development of the whole area, because the Danube River, the second largest river in Europe, except in the role of agriculture, has a role in the multilateral development of the entire region and connecting major market centers in the country and abroad, with small local markets . In this way, the Pan-European Corridor VII-Danube, is essential for the export of agricultural intensification processes and their products as well as products from other industries.

The basis for the development of organic farming and organic products getting late, have knowledge of the potential areas in which it is planning a future production. According to official statistical data on the territories of the Lower Danubian organization in agricultural land, most of the surface are the fields and gardens, in three of the five municipalities surveyed. It is a good precondition for the start organic farming in the region.

Table 1. The structure used land in 2010, year (%)

	Agricultural land (ha)	Fields and gardens (ha)	Orchards	Vineyards	Meadows	Pastures
Golubac	15.530	8.525	588	237	2.626	3.550
Negotin	70.461	36.388	1.112	2.800	18.145	11.918
Kučevo	34.366	15.525	2.365	137	8.094	8.214
Kladovo	28.806	17.401	289	869	7.104	3.141
Majdanpek	20.089	6.515	1.372	49	9.467	2.682

Source: Statistical Office of the Republic of Serbia (2011). The municipalities and regions in the Republic of Serbia.

Presence fields and gardens in total agricultural area ranges from 60,41% in the municipality of Kladovo, through the municipality Golubac (54,84%) and the Municipality of Negotin (51,64%). In Kučevo proportion of arable land and gardens is 45,18%, while the least arable land and gardens recorded in Majdanpek (32,43%).

In *Table 2*, shows the structure seeded arable land and garden in 2010. The highest representation by the crop structure with grains, whose involvement ranges from 37, 57% to 58, 28% Kladovo to share in the crop structure of Golubac. Industrial crop production is most intense in the territory Golubac, with a share of 9, 84%, and is completely absent, ie. not registered in the production of Majdanpek. Production of vegetable plants is most intense in the territory Kladovo with participation in crop structure seeded arable land and gardens (13, 84%), and Majdanpeku (11.47%). Areas under forage crops are the most common in Golubac (21, 10%), Majdanpeku (20, 40%) and Kladovo (18, 42%).

Table 2. The structure of seeded of arable areas in 2010 year (%)

	Fields and gardens (ha)	Cereals	Industrial crop	Vegetable	Roughage
Golubac	8.525	4.969	130	733	1799
Negotin	36.388	19.822	3.582	3.548	4.571
Kučevo	15.525	6.841	31	571	2.603
Kladovo	17.401	6.539	886	2.409	3.206
Majdanpek	6.515	3.448	-	747	1.329

Source: Statistical Office of the Republic of Serbia (2011). The municipalities and regions in the Republic of Serbia.

An important characteristic of the region of Lower Danube is a natural potential for fruit and grape production. The claims are supported by data on areas that are under these crops. Thus it can be stated that most orchards in the area sown to crop structure has Kučevo (6,88%) and Majdanpek (6,82%), while the largest area of vineyards located in Kladovo (4,18%) and Negotin (3,97%). Climatic and geographical conditions are favorable for growing high-quality grape varieties, but improper use of soil management, crop potential can be significantly reduced.

Surface of meadows and pastures, which are represented in the crop structure of sown areas, emphasize the potential of this area to forage production and grazing locals practicing animal husbandry. The largest areas of pastures are in Kučevo (23,90%) and

Golubac (22,86%), and the largest area under natural meadows are, in Majdanpek (47,13%) and Negotin (26%).

Livestock production, in the Republic of Serbia is affected by the devastation of low investments in this branch of agriculture. As the trend of low agricultural support, unstable and insecure channels purchase of raw milk and meat producers who do not provide the optimal price, there is a degradation / reduction of livestock in all branches of livestock, especially swine. According to the limited data, it can be concluded that in the territory of the Lower Danube has been a decline of livestock production, despite all the favorable natural conditions for its development.

In order to achieve this type of growth in agricultural production, it is necessary to follow and respect the framework conditions and trends. Compared with European countries, where the production of organic products has a long history, the total value of organic products from 11 billion euros in 2003. year, increased to 18 billion euros in 2009. year, which justifies the cost of this kind of production. As the consumption of organic products in the EU grew faster than production, disproportionately increased imports from third countries. Retail sales of organic food reaches the value of 0.5 billion euros, as is the case in Austria, the Netherlands, Belgium, Spain and Denmark, 3 to 4 billion euros in Germany, Switzerland, France and the UK, so the market does not show signs of saturation, which may be the impetus for the expansion of organic farming in this region.

According to the data, in the Lower Danube region, the primary crop production is oriented to the production mostly of cereals and forage, but not negligible proportion of industrial plants, vegetables and some fruit crops, as well as medicinal herbs. This can be beneficial, as the largest consumer market of organic food in their economic niches, the market of products, can be found in *Table 3*.

Table 3. Organic products from the region of the Lower Danube region with significant market potential in the EU

Category	Products	Using
Cereals	Cors/wheat/barley/oats	Nutrition
Plant roots	Potatoes	Food
Vegetable	Onion, beans, garlic, pepers, etc.	Market of fresh vegetable
Fruits	Apples, grapes, etc.	Marketplace of processing and fresh fruit market

Source: GIZ, Serbia 2011.

At the level of processing of organic products, further reducing costs and improving production efficiency is necessary. Apple juice, jam, marmalades, muesli, grain products, wines with a geographical indication of origin, which are offered in European supermarkets, are only slightly more expensive than the same products from conventional production. In the case of Serbia, improving efficiency across the entire value chain of organic products requires large investments, and better education and training, not only on a technical level, but also at the level of farms, economics, management, marketing and presentations. Of course, it is understood and the full respect of EU legislation related to food safety, hygiene, packaging and transportation. Any deviation from these rules could seriously disrupt marketing photo products from Serbia and Lower Danube.

One of the concerns of which may endanger the development of organic farming, the movement of population migration flows, which have in the rural area of the lower Danube, constantly decreases due to the process of urbanization. Such a situation exists in almost the entire territory of the Republic of Serbia. This leads to a reduction of arable land in mountain areas in general, and this induced reduction of area under

organic production. In this way, the potential for organic meat production, since a reduction in the number of heads, decreased. Production of organic meat and dairy products depends mainly on the production of feed organic matter, ie. production of grains and oilseeds.

Benefit consumption of the fact that the EU indicate ovarian their markets as the products of the region, offers a chance to get together with the development of organic farming, and came to help modernize the agricultural system and integration into the CAP. The European Commission recognizes the importance of organic agriculture in the further development of a rural area, with the adoption of the Codex alimentarius on organic production that was made by the United Nations Food and Agriculture Organization (FAO), which is based on the strategy of organic farming in the EU, organic farming is complete production management system that promotes and enhances agro-ecosystem health, including biodiversity, biological cycles and soil biological activity.

Characteristics of the Lower Danube and the presence of a protected area of the National Park Đerdap, which are rich in flora and fauna, various relict and endemic species, condition as strategic positioning of this region on the map of Europe Development. Natural resources, water, air and land in the first place are excellent initial potentials, and their dormancy is one of the reasons that this area becomes interesting in this kind of farming. Through the process of integration of Serbia into the European Union, environmental reorientation of agricultural production in the traditional, sustainable way of doing business, create a stable basis for the application of organic production. In addition to raising farms that grow organic crops and livestock breeding, will be coming to a reduction in pollution from agricultural products, primarily nitrite and nitrate, which is a prerequisite for doing well in this mode of production.

One of the limiting factors of the development of local areas may be:

- fragmentation of large individual holdings,
- poor farmers pooling of interests,
- lack of organized production and sales.

On the Lower Danube, there are problems arising as a result of unplanned use of agricultural resources and negligent attitude towards the environment. Although organic farming in this area can be very successfully carried out, due to the presence of industrial existence of the municipalities around the region have harmful effects, especially through the discharge of wastewater into the Danube and soil pollution. Unplanned deforestation may threaten the biodiversity of mountain regions and cause erosion process. A large number of old landfills and illegal waste can lead to contamination of groundwater. Underutilization of the potential for biomass production and obtaining bioethanol and biogas, complex administrative procedures, together with Insufficient information producers and consumers may make the slow process of revitalization of the agricultural sector. Although these facts are present as an alarming factor in the initiation of the production process, reorientation to new production methods, including organic production and all aspects of tourism development will cause the entire region.

Conclusion

Based on the data, it can be concluded that the area of the Lower Danube agricultural area in which it is possible to rebuild manufacturing processes. Development of agricultural production are favorable climatic characteristics, the presence of sufficient amounts of rainfall, sufficient number of hours in a year and growing seasons, and the favorable characteristics of the land. Gravitation areas of the

river Danube, may be an advantage in this region of the eye later linking with markets in neighboring countries and later facilitate transport of agricultural products of high quality. The crop structure dominant area of biotech crops and forage crops, and the farming and industrial crop production represented in smaller production areas. The territory of the Lower Danube are also suitable for the development of horticulture, and the mountainous regions are characterized by the presence of meadows and pastures.

Serbia's accession to the European Union opens new potentials for the development of rural areas. In the first place the production of organic food may be potential for development, given that the current EU members show no saturation of these products. How favorable conditions, the production of cereals, especially maize, wheat and oats, then the production of potato, vegetable and fruit production that is labeled organic product is the backbone of future development. It can be concluded that the observed municipalities there is potential for organic agriculture, especially in the field of medicinal plants and beekeeping and processing of high value and high quality health products from beef, sheep and goat milk and meat.

The Municipality of Negotin can be seen as the future center of organic grape production and trade, as it is in 2011. On the territory of the municipality established center for organic production of grapes and wine, which aims to certify the existing production of grapes and wine by organic methods.

Mitigating the negative consequences of the process devastation of the rural areas, educating people about the benefits of sustainable farming, using organic methods, can be achieve significant progress in approximation of the region and of the whole European Union.

Another advantage for the development of organic agriculture in the region, and is its genetic variability and richness of biodiversity, which provide opportunities for the intensification of agricultural production, with irrigation measures and reduce erosion.

A positive feature of the existence of a potential for the development of power plants and biomass / biogas and bioethanol, which would contribute to the achievement of independence on farms regarding the use of common resources of energy. With creation of a positive environment for small businesses, their connection to the network, as well as direct to the particular type of production, there may be a resurgence of agriculture in these region, with an emphasis on organic production method.

Literatura

1. Republički Zavod za Statistiku. (2011). Opštine i regioni u Republici Srbiji, 2011.
2. <http://www.hidmet.gov.rs/ciril/meteorologija/agro.php>, Republički hidrometeorološki zavod Srbije. (2011).
3. Nacionalna asocijacija za organsku proizvodnju "Serbia Organica". (2012). Organska poljoprivreda u Srbiji za 2012. godinu. Serbia Organica i GIZ.
4. SO Negotin. (2011.). Strategija održivog razvoja opštine Negotin, za period 2012- 2021. godine.
5. Jovanović Marijana, Njegovan Nikola, Nastić Lana. (2011). "Advantages of rural development in municipalities of the Serbia- Danube Region" Međunarodna konferencija "Politike ruralnog razvoja iz perspektive proširenja EU", tematski zbornik, Ečka 8-9.09.2011. Institut za ekonomiku poljoprivrede. ISBN 978-86-6269-004-3. str 23-29.
6. Vesna Popović, Radolica Sarić, Marijana Jovanović. (2012). Sustainability of agriculture in Danube region. Časopis međunarodnog značaja, Ekonomika poljoprivrede Vol. LIX, No 1 (1-176), 2012. UDC 338.43:63, ISSN 0352-3462, pregledni članak, UDC 631:147(282.243.7), str. 73- 87

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ВИНОГРАДАРСТВА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

*А.Г. ТОПОВ, аспирант¹
Одесский государственный аграрный университет*

The need for investment in vineyard industry and existing programs of its development in the future are discussed. The change of investment attractiveness of viticulture in the further development of land relations is analysed. The conclusions about the agricultural land sale moratorium lifting effects are given.

Keywords. *Viticulture, investment, land market, land relation*

Рассмотрены потребности в инвестициях виноградарской отрасли и существующие программы развития отрасли на перспективу. Проанализировано изменение инвестиционной привлекательности виноградарства в условиях дальнейшего развития земельных отношений. Сделаны выводы про последствия для виноградарства снятия моратория на продажу земель сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова. *виноградарство, инвестиции, рынок земли, земельные отношения*

На сегодня для Украины виноградарство и виноделие - одни из ключевых отраслей агропромышленного комплекса, которые имеют мощный инвестиционный потенциал. Дальнейшее развитие виноградарства определяется уровнем инвестиционных возможностей и инвестиционной привлекательности отрасли. Приоритетными направлениями реализации аграрной политики в этой сфере является наращивание производства и повышения конкурентоспособности, увеличения экспорта продукции, создание привлекательных условий для развития виноградарства в Украине. Для реализации этих задач нужны инвестиции, которые, по ряду причин поступают в экономику нашей страны пока в недостаточном объеме. Одним из основных факторов привлечения инвестиций является совершенствование земельных отношений в аграрном секторе, которые могут быть реализованы наиболее полно в случае снятия моратория на продажу земель сельскохозяйственного назначения, что может привести к изменению инвестиционной привлекательности отрасли.

По итогам 10 месяцев 2011 г., по данным Государственного комитета статистики Украины, все производители вин страны произвели 14230 тыс. дал тихих вин против 24570 тыс. дал за аналогичный период 2010 г. То есть падение отечественного рынка вина составило 42,1%. По данным Кабинета Министров Украины, в январе-октябре 2011 г. по сравнению с январем-октябрем 2010 г. производство виноградного вина уменьшилось еще больше - на 44,1%, или до 14260,3 тыс. дал [1].

По нашему мнению, такое резкое снижение произошло за счет влияния целого ряда факторов в области виноградарства, основными из которых являются: снижение объемов производства сырья, рост ее себестоимости, низкая покупательная способность и т.д.

Согласно программы развития виноградарства и виноделия Украины на период до 2025 года, утвержденной Кабинетом Министров Украины, предусматривается увеличение объемов в 2025 г. по сравнению с 2006 г.: посадочного материала в 1,6 раза; производства валовой продукции виноградарства в 6,3 раза; производства валовой продукции виноделия на 11,2%;

¹ Научный руководитель - д.е.н., профессор В.С. Дога

экспорта продукции виноградарства и виноделия (относительно вина виноградного и шампанского в 1,7 раза, коньяка - в 1,8 раза), что обеспечит возможность увеличения размеров поступления налогов и сборов в бюджет Украины по отрасли вдвое [2].

С целью реализации указанных мероприятий, как по отдельным предприятиям - товаропроизводителям, а также и в целом по отрасли нужны большие объемы капитальных вложений, а именно - на закладку виноградников, их обновление и реконструкцию, интенсификацию технологии производства отрасли. Согласно вышеуказанной программе потребности в инвестициях в виноградарство составляют 860 млн. грн., или более 100 млн. дол. США.

В результате возможного снятия моратория на продажу земель сельскохозяйственного назначения и формирование полноценного рынка земли в Украине следует ожидать изменений потребности в инвестициях в виноградарской отрасли.

Нами проведен анализ затрат на закладку и эксплуатацию 1 га виноградников по двум вариантам: при покупке земельного участка или его аренды.

Исходя из полученных данных можно сделать вывод, что при покупке земельного участка по цене, равной средней нормативной денежной оценке по Одесской области, затраты на 1 га за первые 4 года вырастут по сравнению с вариантом аренды на 12 - 14%.

Таким образом, при продаже земли по цене, которая будет ниже нормативной оценки на 13-15% и менее, инвесторам будет выгоднее купить землю, чем брать ее в аренду для закладки виноградников, что обеспечит привлекательность для товаропроизводителей. Это приведет к увеличению капитальных инвестиций в развитие виноградарства на основе дальнейшей кооперации, концентрации и агропромышленной интеграции производства, благодаря чему произойдет рост размеров и объемов производства и его эффективности.

Таким образом, отмена моратория на продажу земель сельскохозяйственного назначения может иметь следующие последствия для виноградарской отрасли:

1. В первые 4 года расходы на эксплуатацию виноградников при покупке по цене, равной средней нормативной оценке земельного участка в отличие от ее аренды, вырастут на 12-14%.

2. При продаже земли по цене, которая будет ниже нормативной оценки на 13-15% и менее, инвесторам будет выгоднее купить землю, чем брать ее в аренду для закладки виноградников.

3. Увеличение привлекательности для крупных стратегических инвесторов обеспечит условия повышения эффективности виноградарско-винодельческой отрасли.

Литература:

1. Статистичний бюлетень. Виробництво промислової продукції за видами. Січень-серпень 2011р. / [Електронний ресурс] / <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Галузева програма розвитку виноградарства та виноробства України на період до 2025 року / [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua/page/>
3. Наказ Міністерства аграрної політики від 25 жовтня 2011 року № 566 “Про затвердження нормативів витрат на 1 гектар, в межах яких проводиться компенсація суб’єктам господарювання у виноградарстві, садівництві і хмелярстві” / [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/>
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 23.03.1995 № 213 “Про Методику нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів із змінами та доповненнями” / [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/>

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО
АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ВЕРТИКАЛИ
(НА МАТЕРИАЛАХ ВИННИЦКОЙ ОБЛАСТИ УКРАИНЫ)**

*Л.БАХЧИВАНЖИ, зав. кафедрой, к.э.н., доцент,
Одесский Государственный Аграрный Университет
О.ПОПОВИЧ, соискатель ОГАУ*

Концептуальное и стратегическое развитие всех отраслей экономики, в том числе и сельскохозяйственной, в условиях рыночных отношений во многом зависит от правильности выбора организационно-правовых форм хозяйствования предприятий, их размеров и оптимального сочетания для эффективной деятельности в контурах административно-территориальных единиц и за их пределами, т.е. в сфере распространения внутреннего и внешнего рынков, которые определяются средой формирования и влияния. Поэтому изучение изменений структуры организационно-правовых форм по административно-территориальной вертикали имеет серьезные предпосылки для дальнейшего развития рынка сельскохозяйственного сектора экономики Украины.

В таблице 1 показаны количественное состояние организационно-правовых форм хозяйствования сельскохозяйственных предприятий по административно-территориальной вертикали (страна, область, район):

Таблица 1. Сельскохозяйственные предприятия по организационно-правовым формам хозяйствования*

Организационно-правовые формы предприятий в 2010 г.	Украина		Винницкая область						
			всего	в том числе районы с численностью хозяйств более 100					
	единиц	%		Бершадский	Теплицкий	Шаргородский	Немировский	Крыжопольский	Винницкий
Всего предприятий	56493	100	2083	154	144	133	126	113	101
1. Товарищеские хозяйства	7879	13,3	357	20	16	15	24	7	20
2. Private предприятия	4326	7,3	192	18	12	28	5	3	9
3. Производственные кооперативы	1101	1,9	51	-	6	1	5	-	-
4. Фермерские хозяйства	43894	74,3	1419	114	107	88	90	97	69
5. Государственные предприятия	354	0,6	8	-	-	-	-	-	2
6. Предприятия других форм хозяйствования	1505	2,6	56	2	3	1	2	6	1

Из данных, представленных в таблице 1, видно, что количество сельскохозяйственных предприятий на Украине составляет 56493 единиц, из них 43894 представляют организационно-правовую форму фермерских хозяйств или 74,3% от всего их количества (диаграмма 1).

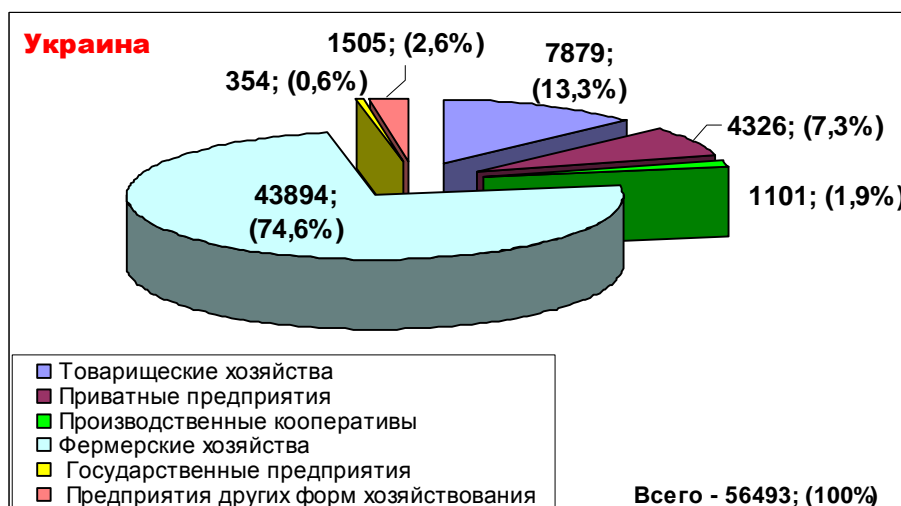


Диаграмма 1. Доля организационно-правовых форм сельскохозяйственных предприятий на Украине, 2010 г.

Примерно такое же соответствующее соотношение всех сельскохозяйственных предприятий (2083) и фермерских хозяйств (1419) или 68,19% в целом по Винницкой области. Аналогичное соотношение наблюдается также в шести из 27 районов (Бершадский, Теплицкий, Шаргородский, Немировский, Крыжопольский, Винницкий), в которых количество предприятий более сотни единиц, а удельный вес отдельных форм хозяйствования примерно такой же, как по Украине и области, с небольшими отклонениями. Так, если в Крыжопольском районе доля фермерских хозяйств составляет 85,8% из общего количества, то в Шаргородском районе 66,2%.

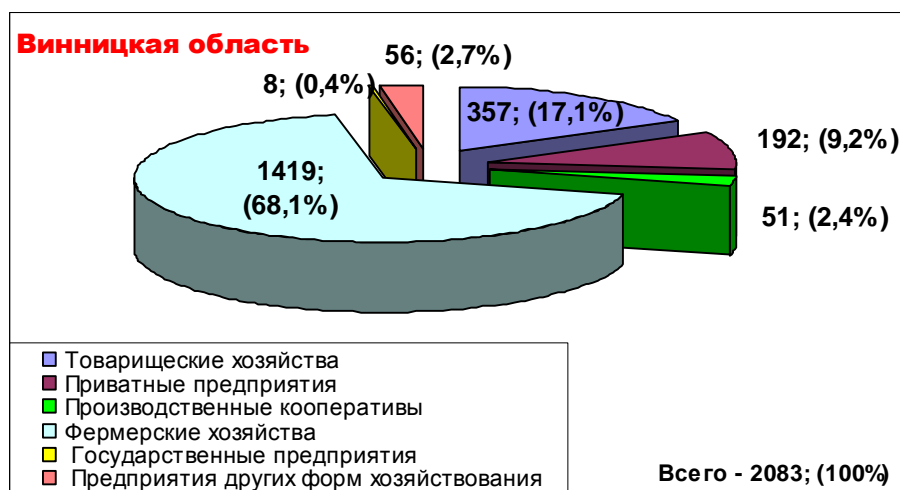


Диаграмма 2. Доля организационно-правовых форм сельскохозяйственных предприятий в Винницкой области, 2010 г.

Если проанализировать всю вертикаль административно-территориального деления (страна в целом, область, район – диаграммы 1; 2 и график 1), то видна тенденция равномерного и доминирующего формирования **фермерских хозяйств**, их заметного и существенного выделения из всего спектра организационно-правовых форм хозяйствования. **Украина – 74,3%; Винницкая область – 68,1%; Бершадский район – 74,0%.**

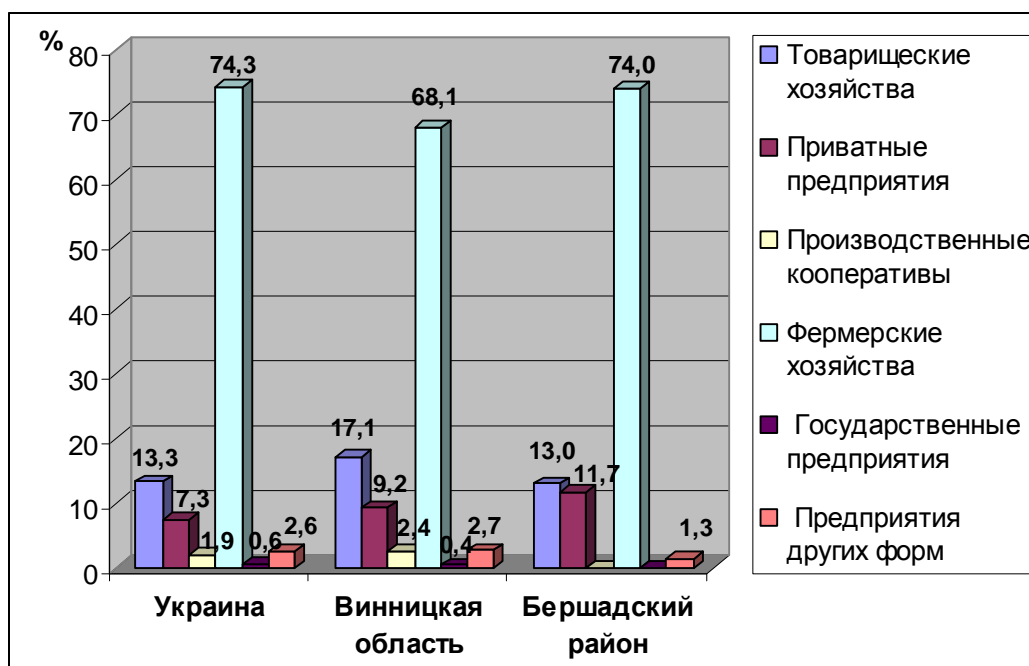


График 1. Структура организационно-правовых форм по административно-территориальной вертикали.

Следует отметить, что важным для всех организационно-правовых форм хозяйствования сельскохозяйственных предприятий является эффективность их функционирования как отдельно сформированных хозяйственно самостоятельных единиц, так и в отраслевом аспекте (по культурам).

Так, в анализе эффективности основных видов продукции сельского хозяйства в сельскохозяйственных предприятиях Винницкой области выделяются положительной рентабельностью три вида - это зерно, подсолнечник и плоды. Равномерной устойчивостью из них на протяжении последних 5 лет отмечаются плоды многолетних насаждений и ягоды. В таблице 2 показана эффективность производства плодов и ягод за последние 3 года:

Таблица 2. Эффективность производства плодов и ягод в Винницкой области*

Показатели	2008	2009	2010	В среднем за 2008-2010 г.г.
Производство, тыс. ц.	1623,0	2130,2	1892,4	1881,9
Урожайность, ц/га	74,9	97,3	87,1	86,4
Средняя цена реализации, грн. за 1т	1121,8	1152,6	2092,4	1455,6
Уровень рентабельности, %	18,6	17,8	47,8	28,1

В целом, даже эффективное производство не является достаточным для динамичного развития общественно-экономических отношений и уровня удовлетворения полезной потребности в произведенной продукции. Об этом можно косвенно иметь представление, используя такие показатели как: производство продукции, а также ее реализация и структура по каналам: а) перерабатывающие предприятия; б) на рынке; в) населению; г) другие каналы, величина которых выражена в таблице 3.

Таблица 3. Каналы реализации плодово-ягодной продукции*

Показатели		2008 г.	2009 г.	2010 г.
1.	Реализация продукции, тыс. т	80,6	89,5	83,3
2.	Структура реализации по каналам, %:			
a)	перерабатывающие предприятия	60	53	53
b)	на рынке	13	19	12
c)	населению	3	1	1
d)	другие каналы	23	27	34
3.	Производство продукции на 1 чел., кг	97	129	115

К завершающим звеньям в цепи эффективности можно отнести уровень производства продукции на 1 человека в год (кг), реализацию и зависимость ее результатов от каналов, финалом которых является потребление. Следует выделить, что за последние годы тенденция устойчивого роста заметна по разделу **другие каналы**, т.е. производители самостоятельно, осознанно занимаются маркетинговыми исследованиями в части использования разнообразных форм реализации при помощи средств информации, контрактов, привлечения клиентов и других инструментов, которые способствуют успеху продажи плодов и ягод на новых сегментах рынка.

* **Источник:** Таблицы разработаны на основе данных «Сельское хозяйство Украины за 2010 год», Статистический сборник, Киев, 2011 и «Статистический ежегодник Винниччины», Главное управление статистики Винницкой обл., 2011 г.

UTILIZAREA APEI STRUCTURATE PENTRU ÎMBUNĂTĂȚIREA CALITĂȚII VIEȚII

*Georgeta TEMOCICO, Conf. dr., Universitatea de Științe agronomice și
Medicina Veterinara București;*

*Nicolae ILIAȘ, Prof. univ. dr. ing., Universitatea din Petrosani, Romania
Prof. univ. dr. st. med. Yurii RAKHMANIN, Academia de Științe
Medicale a Rusiei*

In last centuries the actions were focus on environmental restoration, on promoting environmental policies and protecting it from any imminent harm from human activities. The concept of sustainable development, involve environmental sustainability, which includes water resources, along with other environmental elements. Thus, it is desirable that the environment can be a source of high quality life, a source of food for all generations which will continue the existence on Earth. Exploitation of resources, regardless of their kind, must earn in order to make practical applicable the concept of sustainability. The problem does not occur mainly on renewable resources or that there are alternatives, but obstinately, on non-renewable resources. The existence of life on earth depends on non-renewable resources. One such example is drinking water, that being affected by pollution and by the factor of hazardous consumption.

În relația „mediul natural - om - mediu”, trebuie să analizăm atât aspectele ce țin de omul ca element al mediului înconjurător, cât și de natura ființei umane. În prima variantă, omul apare ca unul dintre subiecții mediului înconjurător, dar și ca parte componentă din acesta. Mediul din om se referă la nuanța care-l face pe individ tributari ciclului natural, fiind hrănit de mediu, trăind datorită acestuia și finalmente constituind substanță organică pentru acesta. Omul este alcătuit procentual din cca. 72% apă. Mediul din om mai cuprinde, pe lângă apă, întregul spectru de substanțe și compuși biologici și chimici. Fiecare element component al organismului se găsește și în natură de unde își trage seva continuu. Apa apare deci, ca și în cazul plantelor, factorul ce coagulează și transportă nutrienții în celulele și țesuturile corpului uman (ex. compoziția lichidului sanguin). Natura din noi resimte orice ingerință străină, o repugnă și încearcă să o elimine, aducând totul la stadiul natural inițial, comun cu mediul înconjurător.[1]

Ținând cont de experiențele marilor savanți, întotdeauna marile invenții au avut la bază elemente simple și nu complexe, sofisticate. Astfel s-a plecat de la cea mai simplă, dar importantă idee, de a se orienta eforturile pentru studierea celui mai reprezentant element din corpul uman, și anume, APA.[2, 3]

“Lumea spune că suntem ceea ce mâncăm. Eu spun că suntem ceea ce bem”, afirma savantul român Henri Coandă americanului Patrick Flanagan, în 1963.

În anul 1910, savantul român demarează proiectul personal “apei vieții” și pleacă în Iran, de unde pornește într-o călătorie memorabilă cu automobilul, de la Isfahan (centrul țării) spre Tibet. Drumul său a trecut pe lângă Valea Hunza (actualul Pakistan), unde oamenii de știință consemnaseră deja existența unei populații cu o medie de vârstă de peste 100 de ani. “Sursa lor de apă este un ghețar”. Pentru a ajunge în cel maimare oraș oraș, Karimbad, se trece printr-o trecătoare strâmtă situată la peste 4.000 de metri altitudine. Pentru a completa deficitul de apă, locuitorii din zona Hunza au creat un sistem ingenios de aducțiune a apei, care utilizează apeducte ce asigură transportul apei ce provine de la un ghețar situat la mare altitudine în zona locuită. În anii '60, medicul american Jay Milton Hoffman vizita valea și nota că oamenii de aici sunt străini de

bolile de inimă, cancer, diabet și alte zeci de alte afecțiuni. *Chiar și cei bătrâni aveau o dantură perfectă*, nota Hoffman. Un studiu efectuat după anul 2000, arată că speranța de viață a locuitorilor din Hunza care nu au părăsit niciodată zona, este de aproape 100 de ani. Hoffman și alți vizitatori au povestit despre locuitorii zonei care au devenit părinți la 80-90 de ani bărbații și respectiv 60-70 de ani femeile. Deși izolată, Hunza are cea mai mare rată a alfabetizării din Pakistan – peste 90%.

“Coandă avea să studieze zeci de moduri de cristalizare a apei de pe Glob”. Într-adevăr, savantul a studiat fulgii de nea și sursele de apă în diferite părți ale Terrei. Până în 1963, Coandă a studiat atent cinci zone celebre pentru longevitatea locuitorilor, zone în care apa avea proprietăți particulare.[4]

Apa Hunza este apă structurată, la fel ca și apa din celelalte zone celebre de pe glob. Aceasta înseamnă că atunci când oamenii consumă apă vie, apă biologică, apă structurată, care deține toate caracteristicile de care organismul are nevoie, energia care ar trebui să o consume pentru prelucrarea apei obișnuite, pe care o consumă, pentru a o transforma în apă biologică, este utilizată în revitalizarea și întărirea organismului în lupta cu factori externi.

Potrivit cercetărilor din domeniul rezonanței fluido-magnetice, apa din celule și din jurul celulelor prezintă o structură cristalină elevată. Apa normală pe care o bem de la robinet nu are o structură, este o apă amorfă. Pentru a o putea folosi, organismul trebuie să o prelucreze și s-o transforme în apă biologică, care are structură cristalină.[5]

Structura fizică a apei este un sistem format din materie și energie, aflat în acțiune continuă. La nivelul individual al moleculelor de apă, sistemul este în activitate perpetuă și datorită fenomenului dipol și altor însușiri fizice ale sistemului, modul în care moleculele individuale interacționează cu altele este extrem de variabil. Această interacțiune la nivel molecular se urmărește să fie controlabilă și îmbunătățită.[5]

Apa are capacitatea de a afișa un comportament coerent, nu așa cum produce laserul lumina, însă ca tip de "sincronizare" a comportamentului dinamic care are loc la nivel molecular. Coerența este un tip de organizare la nivelul fundamental al întregului sistem al apei. Coerența este, de asemenea caracteristică a structurii fundamentale a tuturor sistemelor vii. Un sistem coerent poate stoca și folosi energia în moduri în care un sistem incoerent sau dezorganizat nu poate. Sistemele vii folosesc acest mod de stocare și utilizare a energiei dintr-un sistem coerent, în avantajul lor, tot timpul.

Condițiile meteorologice relativ stabile, crează condiții potrivite care determină ca plantele să crească armonios, pentru ca oamenii să trăiască normal și pentru animale să supraviețuiască ușor. Cum supraviețuirea nu reprezintă o problemă în această situație, este posibilă consumarea timpului și energiei pentru alte activități, cum ar fi producerea fructelor și producerea semințelor - în cazul plantelor, construirea unor societăți mai bune - în cazul oamenilor, precum și perpetuarea speciei pentru regnul vegetal. În cazul în care vremea devine instabilă, dezechilibrele rezultate fac dificilă simpla supraviețuire. Trecerea de ploii și secete, furtuni masive și intense, diferențele mari de temperatură, toate pot apărea pe neașteptate și acestea provoacă abilitatea întregului sistem ecologic de a se adapta și de a supraviețui. Sistemele ecologice complexe și înfloritoare sunt reduse la versiuni mult mai simplificate, cum ar fi de exemplu "modul de supraviețuire". Apa în care structura fizică este organizată și coerentă, este analogă cu vremea stabilă. [6]

Este posibilă îmbunătățirea structurii fizice a apei, care înseamnă îmbunătățirea relațiilor dintre particulele individuale de apă (și minerale), în interiorul sistemului. Nu se face referire aici la schimbarea formei de H₂O, ci la schimbarea modului în care nenumăratele molecule de H₂O din sistem se comportă unele în raport cu altele.

Molecula de apă este formată dintr-un atom de oxigen (dintre cei trei izotopi 16O, 17O, 18O) și doi atomi de hidrogen (dintre cei doi izotopi ai hidrogenului 1H, 2H),

legați de atomul de oxigen prin legături covalente. Pot exista astfel, teoretic, 18 tipuri moleculare de apă. Studiile și cercetările arată că, în natura, este dominantă molecula care rezultă din combinarea 16O cu 1H, conținând în proporție de 1:6000 și apă grea(D₂O). [7]

Viziunea modernă despre structura apei, descrie apa ca prezentând o structură cristalografică. Conform acestui concept, nucleul atomului de oxigen se află în centrul unui tetraedru, două vârfuri ale tetraedrului fiind ocupate de cele două nuclee ale celor doi atomi de hidrogen, iar în celelalte două vârfuri sunt concentrate zonele cu electroni neparticipanți. Molecula de apă este polarizată (asimetrică). Centrul de greutate al sarcinilor pozitive(q) nu corespunde cu centrul de greutate al sarcinilor negative (centrele fiind situate la distanța d), din această cauză, molecula de apă este o moleculă polară (un dipol electric).

Prin intermediul mecanicii cuantice a fost evidențiată legătura covalentă dintre atomul de oxigen și fiecare dintre atomii de hidrogen. Aceasta se realizează prin contopirea orbitalilor atomici pentru a forma un orbital molecular comun și anume: orbitalul electronului de pe nivelul 1s (adică cu numărul cuantic principal n=1 și cel orbital l=0) al hidrogenului, cu orbitalul electronului de pe subnivelul 2p(n=2, l=1) al oxigenului.

Structura stabilă a apei corespunde unei întrepătrunderi maxime a acestor subnivele, care determină un unghi între cele două legături covalente de 105°, unghi ce a fost determinat experimental folosind metoda difracției radițiilor Roentgen. Prin aceeași metodă de analiză structurală s-a determinat că distanța dintre atomul de oxigen și fiecare dintre cei doi atomi de hidrogen este de 0,99 Å.

Picătura de apă structurată are o formă perfect circulară uniformă, una din caracteristicile esențiale care o deosebește de apa obișnuită. Printr-o mărire de 6000 - 7000 de ori a picăturii de apă, structura sa devine vizibilă. Când o picătură de apă structurată se evaporă, lasă pe o suprafață plană un model de grilă a structurii sale vizibil armonioase. În revers, o picătura de apă contaminată sau deteriorată are contururi circular neregulate, iar când se evaporă, lasă în urmă un model de structură neuniformă, diferită, cu particule vizibile de impurități.

Apa obișnuită are tensiunea superficială de 73 dyn/cm. Apa formează la suprafață o peliculă, sau “pojghiță”, iar forța necesară pentru a o neutraliza se măsoară în dyn/cm. Cu cât tensiunea superficială (TS) este mai mică, cu atât apa este mai “udă”. [7]

Dimensiunea moleculară a apei este măsurată în clusteri. În cele mai frecvente cazuri dimensiunea clusterilor este foarte mare; din această cauză apa nu poate penetra celulele vii. Ideal este ca acești clusterii să fie mici – aceasta însemnând că apa poate fi absorbită la nivel celular, putând transporta substanțe nutritive în celulă și elimina toxinele cu ușurință. Datorită existenței acestui fenomen, se asociază îmbătrânirea prematură și apariția bolilor, cu capacitatea redusă a celulelor vii pentru a elibera toxinele. [7]

În picătura de apă structurată există particule dintr-un mineral, particule de dimensiuni foarte mici, de aproximativ 5 nanometri, adică de 2000 de ori mai mici decât o globulă roșie. Aceste particule au un potențial electric foarte ridicat, numit potențial Zeta, fiind împrăștiate în masa apei structurate, atrăgând moleculele de apă. Particulele de mineral atrag moleculele de apă întrucât acestea sunt polare. Particulele de mineral din apa structurată sunt încărcate negativ, motiv pentru care acestea atrag hidrogenul, care este încărcat pozitiv. Astfel se creează o structură cristalină fluidă. [7]

Pentru a readuce structura apei la parametrii care să facă apa utilă pentru sănătatea omului și naturii au fost investigate tehnologii neconvenționale în ultimii 40 de ani. Acestea includ: tratarea apei cu temperaturi scăzute sau ridicate, impulsurile de cavitație, influențe cu plasmă rece, radiații laser, tensiune electrică joasă și înaltă,

tratamente electrochimice, tratamente magnetice, electromagnetice și multe, multe altele. Apa structurată obținută prin astfel de tehnologii nu avea însă capacitatea să-și păstreze proprietățile dacă era agitată, încălzită sau răcită. Era nevoie de mai multă cercetare pentru ca apa structurată artificial să-și păstreze proprietățile indiferent de tratamentul fizic sau timpul de păstrare.

Apa în starea naturală – apa vie, are următoarele proprietăți fundamentale: Puritatea – apa structurată este liberă de substanțe chimice nesănătoase și de contaminanți biologici, precum și de vibrații sau frecvențele negative; Mineralizarea - ar trebui să fie bine mineralizată cu microelemente (Ca, Mg, Zi, Bo, etc); Tensiunea superficială redusă - datorită dimensiunilor reduse ale clusterilor formați din molecule de apă; Proprietăți antioxidante – este încărcată negativ și conține ioni de OH⁻; Emite vibrații - pozitive, de promovare a sănătății și forței vieții; Conține Bio-energie - fiind puternic încărcată cu forța vieții.

Cunoașterea locației în care stochează apa informațiile precum și înțelegerea mecanismelor de stocare informațională încep de abia acum să fie înțelese de către știință, fiind descrise doar prin modele teoretice.

Structura apei nu este încă luată în considerare în normativele oficiale care definesc parametrii calitativi ai apei de băut. Aceste directive au valoare de lege și urmăresc să asigure o apă proprie consumului uman. În conformitate cu acestea, în apă nu trebuie să existe nici un fel de germeni patogeni iar conținutul de metale grele sau substanțe chimice trebuie să se încadreze în anumite limite. Aceste directive nu iau în calcul faptul că, dincolo de îndeplinirea tuturor standardelor în domeniu, un parametru ce determină în mod fundamental calitatea apei de băut este structura ei, în principal datorită dificultăților de determinare riguroasă a acestei structuri.

Două mostre de apă identice din punct de vedere al compoziției chimice pot avea proprietăți biologice distincte, o anumită apă se poate comporta într-un organism viu într-un cu totul alt mod decât o alta, deși amândouă au aceeași compoziție. Nu este suficient prin urmare să înțelegem apa doar din punctul de vedere al chimiei sale sau al comportării microbiologice, trebuie să găsim căi și metode de valorizare a structurării sale interne. Acest lucru este dificil, întrucât de abia acum încep să apară metode de măsurare reproductibile și nici un tratat științific recunoscut nu amintește de capacitatea apei de a înmagazina informații.

Programele de tratare a apei potabile implică analiza de laborator a calitatii sursei de apă care urmează să fie folosită. Aceasta analiză poate oferi date importante despre compoziția apei testate. Nu trebuie însă pierdut din vedere faptul că apa în calitate de solvent deosebit de eficient, culege particule mecanice și informații chimice în contactul cu țevile și conductele, care constituie suportul fizic al călătoriei sale în drumul către consumatorul final. Explicațiile sunt destul de evidente. Suprafața interioară a conductelor extrage oxigenul din apă și ruginește. Din acest motiv, s-a renunțat treptat la conductele metalice. Cum depozitele de rugină constituie medii propice dezvoltării ciupercilor și bacteriilor, aceste infecții sunt combătute prin clorinare, clorul fiind un element chimic care “otrăvește” în mare măsură apa. În final, ceea ce este oferit spre consum este o apă moartă și otrăvită. Nu doar țevile de plumb sau cupru contaminatează apa. În urma publicării unor teste efectuate în SUA, s-a demonstrat că și țevile de plastic pot fi periculoase. De exemplu, țevile fabricate din polivinilclor (PVC), pot produce, în contact îndelungat cu apa, o varietate de compuși toxici care se acumulează apoi în apă, mai ales dacă aceasta staționează pe conductă în timpul nopții. Acestea sunt numai câteva exemple care demonstrează faptul că în prezent, sunt utilizate pentru alimentarea cu apă, procedee și tehnologii neadecvate, iar apa a rămas încă un domeniu insuficient cercetat.[6] [8]

Concluzii

- Managementul apei potabile este cel mai probabil una dintre provocările majore ale următorului mileniu. Conștientizarea utilizării și consumării apei superioare calitativ sub aspectul parametrilor fizici, chimici și microbiologici, trebuie să intervină în planul instinctual al autoconservării fiecărui individ, doar atunci, stadiul de progres general poate fi considerat ca fiind atins.

- Pe măsură ce fizica apei devine din ce în ce mai interesantă pentru oamenii de știință, se crează interesul ca parametrii fizici ai apei ar trebui să fie incluși între parametrii fundamentali pentru controlul calității apei potabile, întrucât apa potabilă joacă un rol foarte important în domeniul calității vieții. În acest sens, o comisie de experți ai Organizației Mondiale a Sănătății se ocupă, de în ultimii ani, de studiul structurii fizice a apei. Există deja tentative de a prelua conceptul de „structură a apei” în normativele internaționale ale Organizației Mondiale a Sănătății care definesc parametrii calitativi ai apei potabile.

- Utilizarea apei structurate în managementul unui ecosistem, poate avea ca efect un sistem micro-biologic stabil. Apa structurata poate determina scăderea incidenței bolilor specifice în ariile protejate sau neprotejate.

- Prin introducerea tehnologiei de revitalizare a apei, se tinde la generalizarea uzului acesteia, ea fiind asimilată treptat cu un standard de viață normal indispensabil unei civilizații dezvoltate. Contextul actual favorizează acest scop, fiind vizibilă o unanimă orientare către vital, către *purător de viață*, omul înțelegând că hrana reprezintă mediu și viață, iar mediul înconjurător reprezintă hrană și viață. Astfel, omul este un microcosmos unde apa reprezintă agent al vieții sau al morții.

Bibliografie

1. Rakhmanin Y, *Actual problems on Human ecology*. USAVM Bucharest Conference 2011.
2. Kohnberger H. and Lattacher S. *Auf der spur wasserratsels von Viktor Schaubberger bis Johann Grander*. Ed. Uranus, 1995
3. Schaubberger V., *The water wizard*, Transaled and edited by Callum Coats, 1997
4. Flanagan P., *Microcluster® Mineral Technology*, Kimberly Purdy-Lloyd, M.S. and Bio-Electronics of Microhydrin®, 2004
5. Johnson Keith, *Water Buckyball*, Terahertz Vibrations in Physics, Chemistry, Biology, and Cosmology, Cornell University Library, 2009
6. Ralph Nader Group, *Based the Clean Water Action Project*, 2001
7. Stephanson C., and Flanagan P. *Quantitative Analysis of Membrane Diffusion Kinetics and Surface Tension Differentiation by a Colloidal Silicate Mineral*,
8. Health Science, Spring 2001 Edition, Page 11.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗЕРНОПРОИЗВОДСТВА В АТО «ГАГАУЗИЯ»

З.Н.АРИКОВА, кандидат экономических наук, доцент Комратского
Государственного Университета
Л.В.АЛЕКПЕРОВА, ст. преподаватель Днепропетровского университета
экономики и права им. Альфреда Нобеля

Дана оценка современного состояния эффективности использования земли, занятой зерновыми культурами, приводятся среднегодовые показатели урожайности основных видов зерновых культур в предреформенный и современный периоды, показана тенденция их изменения за 2001-2010г.г. Представлены также сравнительные показатели урожайности зерновых культур в АТО «Гагаузия» и соседних районах Одесской области Украины.

Ключевые слова: *эффективность использования земли; урожайность зерновых культур; продуктивность полей; рентабельность зерна.*

In the article there is evaluated the current state of effectiveness of use of land occupied with grain crop. Annual average of yield of main kinds of grain crop in pre-reformed and currents periods, as well as tendency of their change in the years 2001-2010 are shown. Comparative indexes of crop yield in ATU Gagauzia and neighbouring regions of Odessa district in Ukraine are given.

Key words: *land use effectiveness; grain crop yield; field productivity; grain earning capacity*

Для большинства сельскохозяйственных предприятий АТО «Гагаузия» зерновое производство является основной статьей, которая определяет их экономическое и финансовое состояние. Научные исследования и передовой опыт показывают, что основным фактором повышения эффективности деятельности хозяйств является рациональное использование земли как основного средства производства, обеспечение высокого уровня освоения производственного потенциала земельных ресурсов в отрасли. Вот почему предстоит совершенствовать организационно-экономические отношения на селе, улучшать управление и организацию производства, углублять специализацию и кооперацию, шире применять ресурсосберегающие технологии и на этой основе обеспечить существенное повышение эффективности землепользования.

Как показывает опыт, с начала реформ урожайность возделываемых культур в АТО «Гагаузия» как и во всей республике пошла на убыль, по некоторым допущен откат на несколько десятилетий, в результате чего производство многих из них из-за убыточности или низкой рентабельности стало бессмысленным.. Причина многих бед в сельском хозяйстве ныне кроется в низкой урожайности возделываемых культур. Исследования показали, что потенциальные возможности наших плодородных черноземов используются менее чем на половину. За последние 5 лет (2006-2010г.г.) по сравнению со среднегодовыми показателями дореформенного периода (1986-1990г.г.) урожайность зерновых культур в Комратском районе была снижена с 29,7 до 19,5 ц/га или более чем в 1,5 раза, кукурузы – с 31,8 до 16,4 или почти в 2 раза.

Приведем лишь несколько причин резкого снижения продуктивности земель. В сельском хозяйстве значительно снизился уровень химизации производства зерновых культур. Если в 1980-1990г.г. вынос основных элементов питания растений был компенсирован внесением минеральных и органических на 60%, то ныне – всего на 10%. За последние 20 лет внесение органических удобрений снизилось в 140 раз, минеральных удобрений – в 27 раз. Причинами столь резкого падения уровня интенсивности земледелия являются не только снижение применения органических и минеральных удобрений, недостаточное и

некомплектное материально-техническое обеспечение, что снижает адаптацию отрасли к неблагоприятным погодным условиям, но, что не менее важно, повсеместное снижение качества проводимых технологических операций, вызванных помимо вышеназванных причин, чрезмерной фрагментацией земельных участков в результате приватизации земли в сельском хозяйстве (земля одного крестьянского (фермерского) хозяйства расположена в четырех местах – отдельно пашня и многолетние насаждения, которые подразделяются еще в зависимости от плодородия на земли первой и второй категории, совокупная площадь которых составляет в среднем по республике 1,79 га). Последнее имело еще и то негативное последствие, которое привело к тотальному нарушению севооборотов, нормальному чередованию возделывания культур.

Полная самостоятельность землепользователей привела также к существенному изменению структуры посевных площадей в сторону резкого снижения удельного веса гороха и многолетних трав, способствующих наращиванию плодородия почв, и роста площадей посева подсолнечника и озимого рапса, как высокорентабельных культур, но наиболее ощутимо истощающих почв. То есть мы пришли к такой структуре посевов, которая не согласуется с рекомендациями науки и практики. Если в дореформенный период многолетние травы и горох занимали в структуре посевных площадей 14%, то ныне – лишь 4,2%. Так, в среднем за 1981-1990 г.г. каждый третий гектар озимой пшеницы засевался по лучшим предшественникам – бобовым культур, то за последние годы – лишь каждый восьмой или девятый. Нельзя не обратить внимание на тот факт, что в настоящее время наука вывела по всем зерновым культурам высокоурожайные сорта и гибриды. Однако, они требуют, как правило, более высокого агрофона, строгой технологической дисциплины, т.е. того, чего ныне нет в действительности [1, с.239].

Низкая урожайность зерновых культур не могла не сказаться на эффективности отрасли. Каждые 5 лет из 10 производство зерновых культур было по существу неприбыльным. Каждый второй год крестьяне тратили на обработку одного гектара земли в среднем 1568 лей, а получали от реализации продукции 1534 лея или 34 лей/га убытков, т.е. на лицо неприбыльное хозяйствование. Может быть, за остальные 5 лет от реализации зерна получали высокую прибыль? Расчеты показывают, что каждый гектар зерновых обеспечил в благоприятные годы выход прибыли в размере 411 лей, а в среднем за 10 лет – всего 189 лей при рентабельности 11,4% (рис.1). Столь низкая отдача земли не позволяет вести должным образом не только расширенное, но и простое воспроизводство. В автономии в 2010г. площадь зерновых культур занимала 54780 гектаров или 70,3% всей пашни.

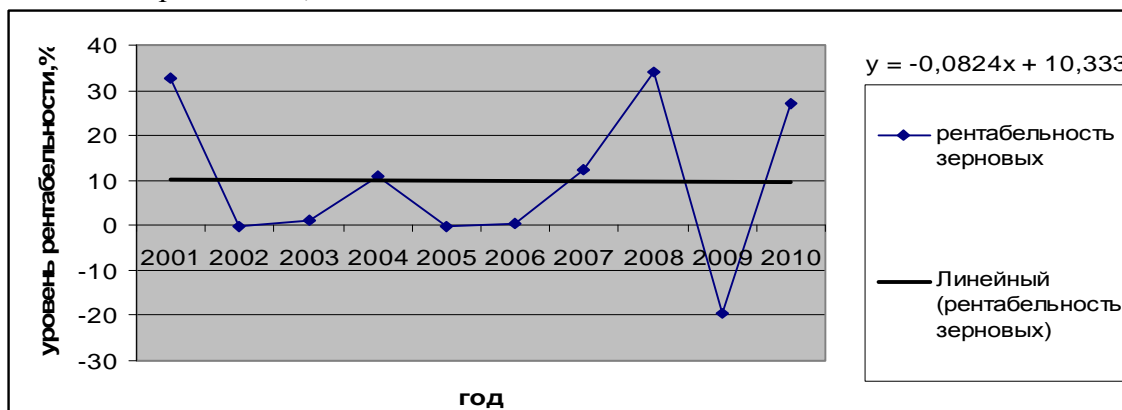


Рис.1. Динамика уровня рентабельности реализованного зерна в АТО «Гагаузия» за 2001-2010г.г.

Изучая динамику урожайности зерновых культур в автономии за последние 10 лет, можно сделать неутешительный вывод, что не высокий выход зерна с одного гектара посевов имел тенденцию к снижению (табл. 1 и рис.2). В среднем за год урожайность «падала» со скоростью 0,45 ц/га и достигла в среднегодовом исчислении к 2010г. 19,2 ц/га. Еще более заметное среднегодовое снижение урожайности было допущено на посевах зерновых культур без кукурузы. Лишь по кукурузе был отмечен рост продуктивности полей. Однако, следует отметить, достигнутое приращение не позволило выйти на прежний уровень урожайности ведущей фуражной культуры. К 2010г. в среднегодовом исчислении выход зерна с гектара достиг лишь 21,4 ц/га.

Таблица 1. Урожайность зерновых культур в АТО «Гагаузия» за 2001-2010г. (ц/га)

Год	Зерновые и зернобобовые		
	всего	зерновые без кукурузы	кукуруза
2001	29,2	33,7	14,5
2002	19,4	21,2	11,3
2003	10,6	6,9	14,8
2004	29,9	30,9	27,8
2005	23,8	22,9	27,6
2006	22,7	25,0	13,6
2007	12,1	13,0	5,1
2008	30,6	31,9	22,8
2009	15,4	15,1	17,8
2010	19,0	17,1	26,8

Рассчитано на основании данных Управления сельского хозяйства АТО «Гагаузия» [2]

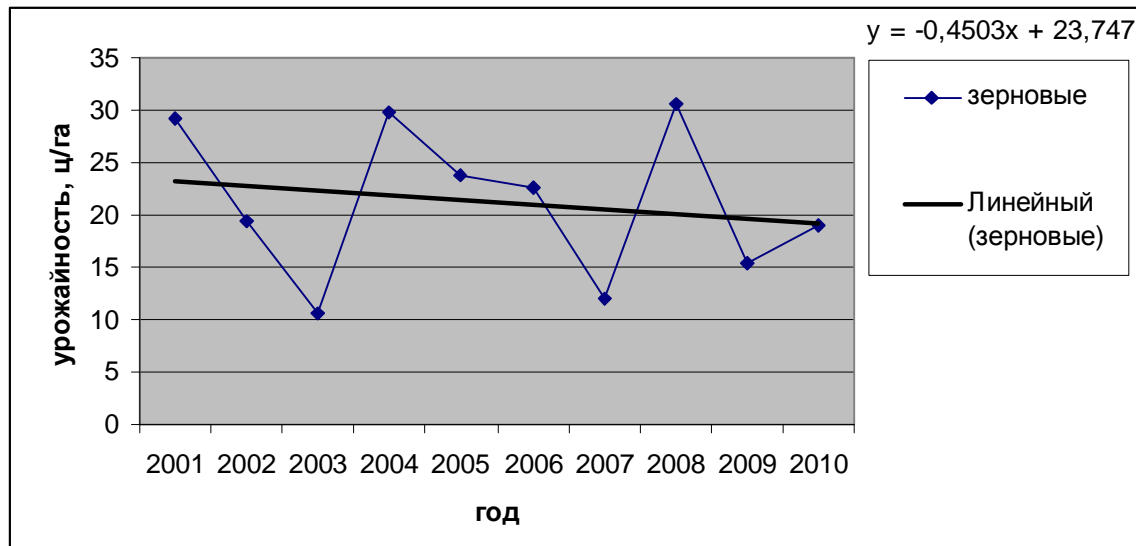


Рис.2. Выравненное значение урожайности зерновых культур по уравнению тренда прямой в АТО «Гагаузия» за 2001-2010г.

Для большей объективности оценки сложившегося уровня урожайности зерновых культур в АТО «Гагаузия» в среднем за 2006-2010г.г., проведем краткий сравнительный анализ с аналогичными показателями соседних районов Одесской Области Украины (табл. 2).

Из таблицы видно, что находясь примерно в одинаковых природно-климатических условиях возделывания, в сельскохозяйственных предприятиях автономии среднегодовая урожайность зерновых культур была ниже, чем у соседей на 4,2 ц/га или на 18,0%, а кукурузы - на 6,9 ц/га или 27,8%. Заметим при

этом, что совокупная площадь зерновых культур в Тарутинском и Болградском районах в 1,5 больше, чем в целом по АТО «Гагаузия». Приведенные показатели подчеркивают наличие серьезных резервов роста продуктивности полей автономии. Наращивание объемов производства зерна и существенное повышение рентабельности отрасли возможно лишь на основе более полного использования плодородия молдавских черноземов.

Таблица 2. Сравнительные показатели урожайности зерновых культур в АТО «Гагаузия» и соседних районах Одесской области Украины в среднем за 2006-2010г.

Наименование районов	Зерновые и зернобобовые всего			в том числе кукуруза		
	площадь, га	урожайность, ц/га	валовой сбор, т	площадь, га	урожайность, ц/га	валовой сбор, т
Комратский	17532	19,4	34158	2383	16,4	3914
Чадыр-Лунгский	17336	19,3	33508	2926	20,0	5838
Вулканештский	5744	16,9	9712	758	14,7	1114
АТО «Гагаузия»	40612	19,1	77378	6067	17,9	10866
Тарутинский	29721	23,3	69388	1605	24,0	3843
Болградский	34641	23,3	80784	3636	24,8	9014

Рассчитано на основании данных Управления сельского хозяйства АТО «Гагаузия» [2] и основных показателей производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий Одесской обл. за 1999-2011 г.г. [3]

Литература:

1. Пармакли Д.М. Экономический потенциал земли в сельском хозяйстве. Монография. – Ch.:ASEM, 2006
2. Основные показатели экономической деятельности сельскохозяйственных предприятий АТО «Гагаузия» за 2001-2011 годы.
3. www.od.ukrstat.gov.ua

EVALUAREA MEDIULUI INTERN DE AFACERI (ÎN BAZA ÎNTREPRINDERILOR DE PANIFICAȚIE DIN REPUBLICA MOLDOVA)

*Maria OLEINIUC dr., lector superior USB „Alec Russo”
Aliona DODU, lector superior UTM*

Internal environment of the enterprise includes all elements and relationships that are under direct influence of its management system and contribute directly to achieving enterprise.

În literatura de specialitate, consacrată managementului strategic, analiza mediului intern de afaceri pentru un sector/întreprindere se efectuează prin intermediul **analizei-diagnostic**, permite identificarea cauzală a principalelor puncte forte și slabe și formularea unor recomandări de amplificare a potențialului de viabilitate al firmei/sectorului.

De exemplu, vestitul economist Nicolescu O. consideră că „diagnosticarea poate fi definită ca acea metodă folosită de manageri, pe baza constituirii unei echipe multidisciplinare de manageri și executanți, al cărei conținut principal constă în identificarea punctelor forte și, respectiv, slabe ale domeniului analizat, evidențierea cauzelor care le generează, finalizată în recomandări cu caracter corectiv sau de dezvoltare” [3].

Profesorii Burduș E. și Androniceanu A. definesc diagnosticarea ca fiind „o investigare largă a principalelor aspecte ale activității organizației, de natură economică, tehnică, sociologică, juridică și managerială, cu scopul identificării atu-urilor și disfuncționalităților, a cauzelor care le generează și a conceperii unor recomandări pentru perfecționare și dezvoltare” [2].

În continuare vom diagnostica mediul intern a întreprinderilor din ramuria de panificație din Republica Moldova prin prisma funcțiunilor unei întreprinderi/ramuri: producere, finanțe și cercetare-dezvoltare.

Potrivit celor menționate anterior, ramura panificației din Republica Moldova este un sector al economiei naționale de o importanță socială majoră, deoarece asigură securitatea alimentară a țării. În general, Republica Moldova se caracterizează printr-un consum înalt al pâinii și produselor de panificație, ceea ce, respectiv, influențează asupra volumului de producție, care manifestă anual tendințe de creștere.

Tabelul 1. Dinamica volumului de producție pentru activitatea „Fabricarea pâinii și a produselor proaspete de patiserie”

Indicator	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Valoarea producției fabricate în prețuri curente, mil lei	683,0	757,2	944,3	1125,6	1021,1	1114,9
Indicele volumului producției fabricate, % față de anul precedent	102,3	106,4	110,9	109,4	93,9	105,3

Sursa: [1]

Până în anul 2010 volumul de producție în prețuri curente în panificația din Republica Moldova deține tendințe de creștere, în medie cu 5-10% anual.

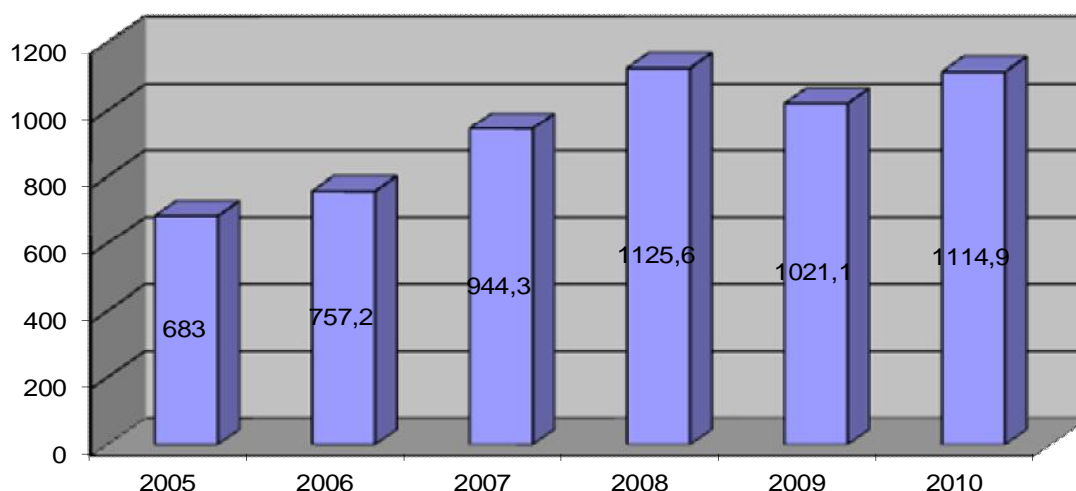


Fig.1. Dinamica volumelor de producție în prețuri curente în ramura de panificație din Republica Moldova, mil lei

Datele tabelului 1 și figurii 1, indică, că trendurile de creștere în ramura panificației s-au stopat în anul 2009, fiind înregistrată o reducere a volumului de producție cu 9,3% față de 2008, dar în 2010 observăm o creștere. În viziunea noastră, cauzele scăderii volumului de producție în ramura panificației, în anul 2009, sunt următoarele:

1. Declanșarea crizei economice în economia națională, ceea ce a provocat reducerea cererii de consum și scăderea puterii de cumpărare a populației;
2. Înrăutățirea situației economice în sectorul agrar primar și anume: reducerea suprafețelor însămânțate, a volumului de producție a grâului, a recoltei medii la hectar, ceea ce, la rândul său, a condiționat scăderea volumului de făină fabricată.
3. Managementul neadecvat al ramurii atât la nivelul macro, cât și la nivelul micro.

Prin urmare, cauzele scăderii sunt confirmate și de dinamica volumului de producție pe grupe de produse de panificație (tabelul 2).

Tabelul 2. Dinamica volumului de producție a produselor de panificație, mii tone

Indicatori	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Pâine și produse de panificație	108,4	112,3	122,8	137,5	130,6	128,3
Produse făinoase de cofetărie	19,8	20,8	21,4	22,0	22,9	26,3
Paste făinoase	7,8	7,2	6,9	5,7	6,1	6,2

Sursa: [1]

Analizând datele tabelului, se observă că volumul de producție pentru grupa de produse „Pâine și produse de panificație” și „Produse făinoase de cofetărie” au fost în continuă creștere până în anul 2008. Astfel, în perioada 2005-2008, pentru „Pâine și produse de panificație” volumul a crescut de 1,27 ori, iar în anul 2009 volumul de producție a scăzut cu 5,4% față de 2008 și, respectiv, cu 20% față de 2005, în 2010 de asemenea observăm o creștere față de anul precedent cu 1,76%, iar față de anul 2005 acest indicator înregistrează o creștere cu 18,35%

Pentru grupa „Produse făinoase de cofetărie”, în perioada 2005-2008, volumul s-a majorat cu 11%, iar în anul 2009 volumul de producție a scăzut cu 3,6% față de 2008

și, respectiv, cu 7,1% față de 2005, în 2010 are loc majorarea volumului cu 14,8% față de 2009 și cu 32,8% față de 2005

Totodată, volumul de producere a pastelor făinoase în anul 2010 a crescut cu 1% față de 2009 și s-a redus cu 20,5% comparativ cu 2005. Cauza principală a acestei reduceri este importul tot mai mare a pastelor făinoase în Republica Moldova și, respectiv, orientarea unei părți considerabile de consumatori spre produse de import.

Din deficiențele depistate a funcției de producție în industria de panificație relatăm, faptul, că, luând în considerație existența infrastructurii necesare și a potențialului tehnico-tehnologic, capacitățile de producție la întreprinderile mari de panificație se utilizează neeficient (în medie la 50-60%), majoritatea echipamentelor sunt uzate moral și fizic, ponderea operațiilor manuale este înaltă, calitatea producției nu este întotdeauna la nivelul corespunzător etc.

Constatarea principală referitor la funcția de producție, la întreprinderile de panificație din Republica Moldova, constatăm, că, necâtând la scăderea volumului de producție, înregistrat în anul 2009, criza economică a afectat mai puțin ramura de panificație, comparativ cu alte ramuri ale Complexului Agroalimentar, fapt datorat importanței sociale majore a produselor de panificație și, drept consecință cererii relativ stabile la acestea.

Ramura de panificație din Republica Moldova își desfășoară activitatea potrivit legilor specifice economiei de piață, unde mecanismul economico-financiar oferă instrumente și posibilități de acțiune specifice, dar impune, în același timp, și anumite restricții. Finanțele întreprinderilor de panificație trebuie să contribuie la o mai bună gestionare a patrimoniului și activelor, asigurarea unui circuit eficient al capitalurilor, armonizarea tuturor intereselor și ridicarea profitabilității întreprinderilor.

În continuare, am evaluat situația economico-financiară a întreprinderilor de panificație din RM cu suportul următoarelor grupe de indicatori: *Indicatorii profitabilității; Indicatorii stării patrimoniale; Indicatorii capitalului de lucru; Indicatorii lichidității; Indicatorii stabilității financiare; Indicatorii de rotație a activelor.*

În rezultatul analizei rapoartelor financiare, situația economico-financiară în întreprinderile analizate poate fi apreciată în felul următor:

- *Indicatorii profitabilității:* la toate întreprinderile are loc reducerea vânzărilor ca consecință a crizei economice și a scăderii capacității de cumpărare a populației. Totodată, un lucru interesant este creșterea profitabilității, determinată de faptul că întreprinderile, în condițiile scăderii vânzărilor, au optimizat costurile de producție. Astfel, SA Franzeluța, SA CahulPan, SA Fabrica de pâine din Orhei, SRL Cuptorul Fermecat au depășit pragul rentabilității. Rentabilitatea vânzărilor la întreprinderile analizate variază în limitele optime de 18-25%. Rentabilitatea economică se încadrează în limitele optime doar la SA Franzeluța și SA CahulPan, la celelalte întreprinderi analizate gestionarea activelor este inadecvată. În ceea ce privește rentabilitatea financiară, aceasta este relativ normală la SA CahulPan, SA Franzeluța și SRL Cuptorul Fermecat;

- *Indicatorii stării patrimoniale:* în general, coeficientul de imobilizare la întreprinderile analizate se încadrează în limitele optime, cu excepția SRL Cuptorul Fermecat. Totodată, ponderea patrimoniului cu destinație productivă în total patrimoniu al întreprinderilor analizate este mai mic decât indicatorul optim, ceea ce ne vorbește despre faptul că dotarea cu echipamentele de producere nu este perfectă;

- *Indicatorii capitalului de lucru:* întreprinderile analizate dispun de fondul de rulment necesar pentru desfășurarea activității curente, cu excepția SA Produse Cerealiere. Totodată, rotația capitalului de rulment este destul de încetinită. În medie, ponderea activelor curente nete în activele curente în cadrul întreprinderilor de panificație constituie 25-35%;

- *Indicatorii lichidității:* coeficienții lichidității generale și intermediare se încadrează în limitele optime, deci întreprinderile de panificație sunt solvabile, cu excepția SA Produse Cerealiere. Totodată, unele întreprinderi de panificație (SA Combinatul de pâine din Bălți, SRL Cuptorul Fermecat etc.) se confruntă cu insuficiența mijloacelor bănești lichide;

- *Indicatorii stabilității financiare:* întreprinderile de panificație analizate au o stabilitate financiară normală și nu depind de creditori, cu excepția SRL Cuptorul Fermecat, care manifestă o dependență mare de creditori. Respectiv, și coeficientul de atragere a mijloacelor împrumutate este la nivel optim, iar coeficientul de manevrare a capitalului propriu nu se încadrează în nivelul optim și aceasta ne vorbește despre utilizarea neeficientă a capitalului propriu al întreprinderilor;

- *Indicatorii de rotație a activelor:* rotația activelor întreprinderilor de panificație analizate este foarte lentă (în medie 1-2 rotații pe an). Rotația activelor curente manifestă aceleași tendințe negative, cauzate de rotația destul de lentă a stocurilor de mărfuri și materiale și a creanțelor. Situație mai bună privind rotația activelor se manifestă la SA Franzeluța (ciclul operațional – 62 de zile) și SA Cahul Pan (ciclul operațional – 45 de zile). Situație nesatisfăcătoare la acest capitol este la SA Combinatul de pâine din Bălți (ciclul operațional – 187 de zile) și SA Produse Cerealiere (ciclul operațional – 306 de zile), cauza principală fiind înghețarea banilor în stocuri și lucrul neeficient cu clienții.

Deoarece la elaborarea strategiei de dezvoltare competitive pentru o întreprindere/sector trebuie să se țină cont de *costurile de producție și valoarea adăugată brută*, în continuare vom analiza acești indicatori pentru câteva întreprinderi de panificație autohtone.

Analizând dinamica costurilor de producție, situația este următoarea:

- Ramura de panificație din Republica Moldova se caracterizează prin costuri de producție înalte, ceea ce, la rândul său, afectează negativ competitivitatea sectorului. Costul la 1 leu de producție – marfă este foarte înalt și chiar depășește unitatea (figura 1). Acest fapt denotă că activitatea operațională se desfășoară cu pierderi și se impune optimizarea costurilor, mai ales la capitolul consumurilor materiale și cheltuielilor perioadei de gestiune (cheltuielile fixe la 1 leu vânzări sunt destul de înalte).

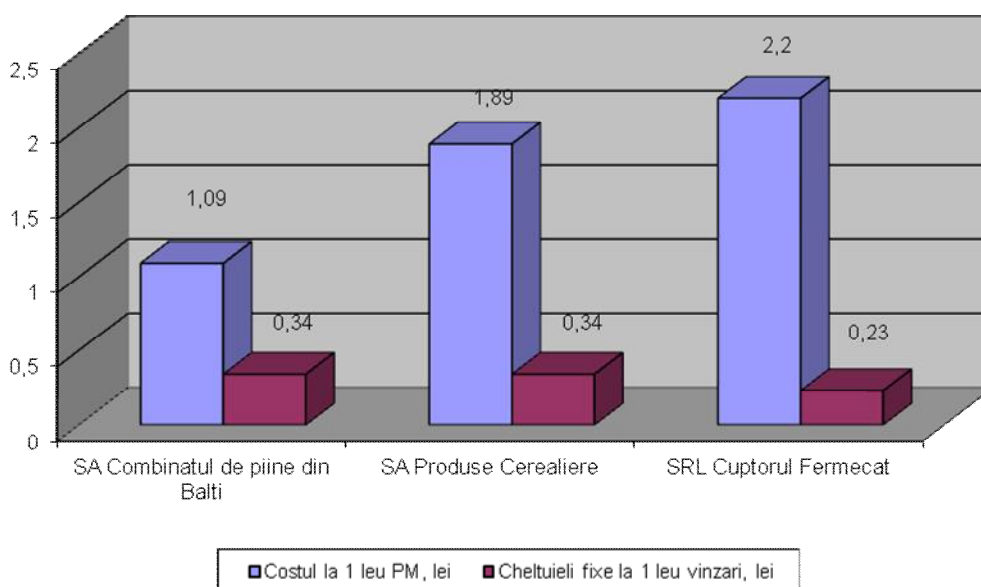


Fig. 1. Costul la 1 leu producție-marfă și cheltuielile fixe la 1 leu vânzări la unele întreprinderi de panificație din Republica Moldova, lei

- Structura costurilor de producție la întreprinderile analizate denotă că panificația necesită o dotare înaltă cu materiale (de exemplu, la SA Produse Cerealiere ponderea consumurilor materiale atinge 64%, la SA Combinatul de pâine din Bălți – cca 40%) și forță de muncă (în medie cheltuielile de remunerare constituie cca 1/3 din cheltuielile totale);

- Necâtând la faptul, că valoarea adăugată, generată de întreprinderile de panificație analizate, este în creștere neesențială (cu excepția SA Produse Cerealiere, care nu generează valoare adăugată), după acest indicator industria de panificație autohtonă stagnează față de țările dezvoltate. De asemenea, este joasă și valoarea adăugată ce revine la un angajat;

- La întreprinderea SRL Cuptorul Fermecat din or. Bălți, structura costurilor de producție diferă de celelalte întreprinderi analizate, cauza fiind practicarea activității de import a ingredientelor pentru panificație pe lângă activitatea de bază – fabricarea produselor de panificație. De aceea și costul la 1 leu producție – marfă depășește cu mult unitatea.

Dintre principalele constatări despre situația economico-financiară la întreprinderile de panificație din Republica Moldova evidențiem, că, în general, aceasta este satisfăcătoare, întreprinderile sunt profitabile, au dependență neesențială de creditori, dispun de capital de lucru și sunt solvabile.

Totodată, pentru a îmbunătăți situația financiară în ramura panificației necesită a fi sporită competitivitatea sectorului prin optimizarea costurilor de producție, gestionarea mai eficientă a activelor și accelerarea rotației acestora. Acest lucru va permite desfășurarea în condiții normale a activității curente și acumularea mijloacelor bănești pentru investiții și reutilizarea tehnică.

Un interes deosebit în analiza mediului intern prezintă și funcția de cercetare dezvoltare.

După părerea noastră, funcția de cercetare-dezvoltare în industria de panificație din Republica Moldova este subdezvoltată. Această funcție presupune implementarea unor tehnologii de producție progresive și echipamente performante, inovații, produse noi competitive, patente noi etc.

Activitatea de cercetare-dezvoltare din industria de panificație autohtonă întâmpină mari deficiențe generate în special de starea economică precară a agenților economici, respectiv a întreprinderilor mici și mijlocii a căror contribuție la cofinanțarea cercetării-dezvoltării putem spune că este inexistentă.

După părerea noastră, cauzele dezvoltării necorespunzătoare a cercetării-dezvoltării în industria de panificație autohtonă sunt:

- Ø accentul mic acordat acestei funcții pentru că, de multe ori, se consideră că ramura panificației fabrică produse tradiționale și nu are nevoie de inovații.

- Ø acces limitat la resurse financiare și, respectiv, investiții mici în cercetare-dezvoltare (echipamente, tehnologii, inovații etc.).

- Ø mentalitate veche a echipelor manageriale de la întreprinderile de panificație care consideră că implementarea tehnologiilor și echipamentelor performante nu este pe prim-plan pentru asigurarea competitivității.

- Ø lipsa abilităților și competențelor umane pentru crearea și lansarea unor produse noi, care să satisfacă cerințele consumatorilor, precum și pentru implementarea tehnologiilor moderne (mai ales acest lucru este specific pentru brutăriile și secțiile de patiserie mici).

- Ø conlucrarea neeficientă a întreprinderilor de panificație cu instituțiile științifice autohtone și de peste hotare, precum și cu instituțiile de învățământ, în ce privește perfecționarea tehnologiilor de producție, echipamentelor, crearea produselor noi etc.

Totodată, menționăm faptul că, în ultimii ani, întreprinderile de panificație din Republica Moldova manifestă un interes mai mare către implementarea unor tehnologii de producere noi și înnoirea sortimentului de produse.

Actualmente, majoritatea întreprinderilor de panificație utilizează tehnologiile clasice de fabricare a pâinii și produselor de panificație. Procedeele de fabricare a pâinii la etapa actuală se bazează pe intensificarea procesului de preparare și fermentare a aluatului, fapt care a dus la obținerea unor produse de panificație cu caracteristici senzoriale diminuate în ceea ce privește gustul, aroma și menținerea prospețimii pâinii în timp.

Totodată, unele întreprinderi au început să utilizeze tehnologiile de îmbogățire cu iod a produselor de panificație și, astfel, satisfac cerințele consumatorilor care se orientează spre un mod sănătos de viață. Se aplică tot mai mult noi tipuri de amelioratori și conservanți în fabricarea produselor de panificație, precum și înlocuitori de zahăr pentru prepararea siropurilor necesare fabricării produselor de patiserie, cofetărie, biscuiți. Evidențiem și tehnologiile noi de ambalare a pâinii și produselor de panificație: ambalarea sub vid, ambalarea în atmosferă controlată, ambalarea în atmosferă modificată (cea mai apreciată de specialiști) etc.

Din observările autorului, mai multe întreprinderi de panificație autohtone pun accent mai mare pe reutilizarea tehnică. De exemplu, SA Franzeluța și SA Combinatul de pâine din Bălți dispun de cuptoare performante: „BN-25”, „BN-50”, „Gostol”, „Bongard”, „Mondial Forni” SpA, „Pietroberto” SpA; linii de ambalare „Zamboni”; utilaje pentru fabricarea pastelor făinoase: „Bassano”, „Buhler”, „Dominioni” etc. Totodată, este încă înaltă ponderea echipamentului uzat, de exemplu cuptoarelor electrice, utilizarea cărora rezultă în costuri mari de producție.

Referitor la crearea și lansarea produselor noi în industria de panificație autohtonă, menționăm faptul că, acest lucru este realizat preponderent de întreprinderi de talie mare și mijlocie, care au capacități și resurse necesare. Diversificarea sortimentului poate avea loc în două direcții: prima sursă a inițierii diversificării produselor este în baza analizei preferințelor consumatorului, o altă sursă fiind inițiativa producătorului. Datorită gradului înalt de specializare a unor producători și activității reușite a unor specialiști de marketing, schimbările în sortimentul produselor de panificație au loc sezonier și anual.

În ultimii ani, întreprinderile de panificație autohtone au lansat producerea produselor de panificație din amestecul făinii de grâu și orz, produselor dietetice, produselor cu diferite adaosuri exotice pentru segmentul de populație cu venituri mai înalte etc.

Dat fiind faptul că tema tezei ține de elaborarea strategiilor manageriale, am considerat necesară prezentarea unei *analize a managementului* întreprinderilor de panificație autohtone. Astfel, din observările personale ale autorului, pot fi evidențiate următoarele aspecte relevante:

§ Lipsa unei strategii de dezvoltare clare a întreprinderilor din sector și obiectivelor manageriale bine formulate.

§ Repartizarea neuniformă a responsabilităților, autorităților și competențelor între manageri.

§ Capacități manageriale reduse și mentalitatea veche a conducătorilor.

§ Orientarea conducătorilor spre rezolvarea problemelor de ordin tactic și mai puțin a celor strategice.

§ Organigrame greoaie, cu supraevaluarea aspectelor tehnice, suprapunerea unor activități ce se desfășoară în secții diferite, cu prezența supunerii duble, cu un nivel înalt de centralizare și complexitate, care nu permit delegarea eficientă a funcțiilor.

§ Sistem decizional nerațional, centralizat, cu orientarea spre rezolvarea problemelor de rutină.

§ Sistemul informațional slab dezvoltat, în majoritatea cazurilor este prezent doar în contabilitate.

§ Sistemul metodologic subdezvoltat, practic nu se utilizează metode și tehnici manageriale performante.

§ Lipsa unei culturi organizaționale bine definite etc.

Reieșind din faptul că strategia trebuie să fie elaborată de către top-management, se impune o reproiectare managerială serioasă a întreprinderilor de panificație autohtone, ceea ce, în final, va contribui la elaborarea și implementarea unei strategii de dezvoltare eficiente pentru întreaga ramură.

Bibliografie:

1. Anuarul Statistic al Republicii Moldova. Chișinău, 2011. 564p
2. Burduș E., Căprărescu Gh. Fundamentele managementului organizației. București: Editura Economică, 1999. 512p.
3. Nicolescu O., Verboncu I. Management. București: Editura Economică, 1997. 596p.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗЕРНОПРОИЗВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА И ОДЕССКОЙ ОБЛАСТИ УКРАИНЫ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Д.М. ПАРМАКЛИ, д-х.э.н., проф.
(Кагульский Государственный Университет им. Б.П. Хашдеу)
В.В. ПОПОВИЧ, к.э.н., доцент,
(Одесский Государственный Аграрный Университет)
В.С.ДОГА, д-х.э.н., проф.
(институт экономики, финансов и статистики АНМ)

Показана динамика валовых сборов и урожайности основных сельскохозяйственных культур в Республике Молдова и Одесской области Украины.. Дана оценка современного состояния эффективности использования земли, занятой зерновыми культурами, представлены среднегодовые показатели урожайности и рентабельности основных видов зерновых культур, показана тенденция их изменения за 2001-2011г.г. Приводятся формулы расчета прибыли с единицы продукции и единицы площади.

Ключевые слова: урожайность, гектар, рентабельность, продуктивность полей, эффективность продукции.

Общая площадь земель Республики Молдова и Одесской области примерно одинаковы и составили на конец 2011г. соответственно 3384,6 и 3331,3 тыс.га, из них сельскохозяйственные угодья – 2498,3 и 2503,3 тыс.га, в том числе пашня – 1812,7 и 1768,6 тыс.га. Показатель распаханности территории один из самых высоких в мире: земля в обработке (пашня и многолетние насаждения) занимают соответственно 62,7 и 55,0%, а сельскохозяйственные угодья – 73,8 % и 75,1 % территории.

Высокая аграрная освоенность и распаханность земельного фонда при одновременной деградации сельскохозяйственных угодий привели в постприватизационный период к низкому уровню их продуктивности (таблица 1 и рис.1).

Таблица 1. Урожайность зерновых культур во всех категориях хозяйств Республики Молдова и Одесской области Украины за 2001-2011 г.г. (ц/га)

Года	Озимая пшеница		Кукуруза		Зерновые и зернобобовые всего	
	Республика Молдова	Одесская область	Республика Молдова	Одесская область	Республика Молдова	Одесская область.
2001	27,2	34,4	15,6	25,3	24,4	30,9
2002	25,1	31,1	26,7	25,2	24,1	28,7
2003	5,4	6,3	26,2	27,6	18,7	15,7
2004	27,5	34,9	30,9	37,4	28,0	32,4
2005	26,1	24,1	33,0	31,7	27,6	23,4
2006	23,4	25,3	29,1	22,7	25,2	23,6
2007	13,3	17,9	8,6	11,0	10,1	15,0
2008	31,3	33,3	34,9	32,1	31,7	30,4
2009	21,0	26,5	28,9	27,3	23,2	24,0
2010	23,0	28,3	34,5	41,0	26,7	25,5
2011	26,8	31,9	32,5	39,9	28,1	29,2

Рассчитано по данным Национального бюро статистики РМ[1] и основных показателей производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий Одесской обл. за 1999-2011 г.г. [2]

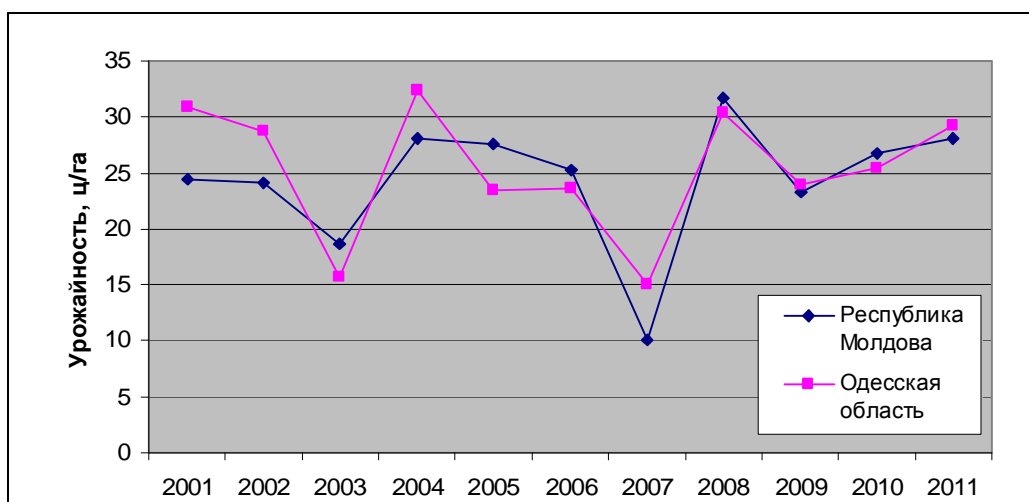


Рис.1. Динамика урожайности зерновых культур во всех категориях хозяйств в Республике Молдова и Одесской области Украины за 2001-2011г.

Условием измерения показателей урожайности зерновых культур является рассмотрение общей тенденции. Для этого используем метод аналитического выравнивания по уравнению тренда прямой. В хозяйствах всех категорий Республики Молдова и Одесской области уравнение тренда урожайности имеет вид соответственно:

$$Y = 0,2936 x + 22,584$$

$$Y = - 0,08 x + 25,825$$

Ежегодно, начиная с 2001г. по 2011г. урожайность зерновых культур в хозяйствах Республики Молдова увеличивалась на 0,2936 ц/га, а в сельскохозяйственных предприятиях Одесской области снижалась на 0,08 ц/га. Начиная с 2006 г. наблюдается схожесть уровней урожайности и характера их изменений в сравниваемых объектах исследований.

За последние 5 лет (2007-2011г.г.) среднегодовая продуктивность земель, занятых зерновыми культурами, в Республике Молдова и Одесской области составила соответственно 24,4 и 25,4 ц/га. Урожайность озимой пшеницы – соответственно 23,5 и 27,9 ц/га, кукурузы – 27,9 и 33,2 ц/га. Как видим, земледельцы Одесской области обеспечили более высокий выход продукции с одного гектара посевов, как в целом зерновых культур, так и пшеницы, и кукурузы.

Динамика производства зерна представлена в таблице 2. Уравнение тренда валового сбора зерна в Республике Молдова имеет убывающий характер:

$Y = -10,955 x + 2440$. За рассматриваемые 11 лет среднегодовое снижение производства зерна составило 10,955 тысяч тонн. В Одесской области, напротив, сельхозпроизводители наращивали среднегодовые объемы зерна. Уравнение тренда прямой имеет вид: $Y = 32,386 x + 2565,3$. Ежегодно в Республике Молдова производство зерна снижалось в среднем на 0,5%, а в Одесской области был обеспечен рост на 1,2%.

Расчеты показывают, что валовой сбор основной продовольственной культуры – озимой пшеницы за рассматриваемый период снижался: в Республике Молдова в среднегодовом исчислении на 12,507 тыс.т или 1,5%, в Одесской области – на 12,614 тыс.т или 1,0%. Среднегодовое производство кукурузы в Республике Молдова имело тенденцию роста: за год прирост составлял 0,7109 тыс.т или 0,06%, в Одесской области, напротив, был допущен спад соответственно на 10,969 тыс.т или 2,6%.

**Таблица 2. Валовой сбор зерновых культур
во всех категориях хозяйств Республики Молдова и Одесской области
Украины за 2001-2011 г. (тыс.т)**

Года	Озимая пшеница		Кукуруза		Зерновые и зернобобовые всего	
	Республика Молдова	Одесская область	Республика Молдова	Одесская область	Республика Молдова	Одесская область.
2001	1180,8	2039,0	1117,6	316,5	2627,7	3214,6
2002	1113,1	1777,5	1193,6	290,2	2587,2	2896,8
2003	100,6	83,1	1413,6	714,8	1612,7	1214,3
2004	853,9	1535,7	1794,5	777,3	2993,7	3646,9
2005	1047,1	1268,0	1492,0	469,9	2837,9	2668,8
2006	677,9	1052,9	1322,2	339,4	2290,2	2808,0
2007	402,1	747,5	362,7	51,1	901,9	1262,8
2008	1277,4	1781,9	1478,6	355,8	3169,5	3681,5
2009	729,0	1194,0	1141,1	234,6	2176,5	2838,7
2010	729,6	1317,6	1419,8	410,4	2421,3	2928,7
2011	795,0	1468,5	1468,0	519,5	2498,0	3194,3
В среднем	809,7	1163,4	1291,2	360,0	2374,2	2759,6

Рассчитано по данным Национального бюро статистики РМ[1] и основных показателей производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий Одесской обл. за 1999-2011 г.г. [2]

Анализируя эффективность зернопроизводства нельзя не оценить доходность, рентабельность отрасли. Данные статистики, к сожалению, не утешительные. Как в Республике Молдова, так и в Одесской области рентабельность реализации ведущих сельскохозяйственных культур – озимой пшеницы, озимого и ярового ячменя, кукурузы и других видов зерна – находится на таком низком уровне, который не позволяет вести должным образом простое воспроизводство (рис.2). Если в 2001г. среднегодовой уровень рентабельности реализованного зерна составил в сельскохозяйственных предприятиях Республики Молдова 20%, то к 2010 г. – уже на три процентных пункта меньше. В Одесской области данный экономический показатель снизился с 2001г. до 2010г. более чем в 6 раз (с 32 до 5%). Так как в новых стандартах бухгалтерского учета коммерческие и административно- хозяйственные расходы не включаются в себестоимость продукции, то рентабельность реализованного зерна, рассчитанная по прибыли от реализации, представляется несколько завышенной. Практика сельскохозяйственных предприятий показывает, что для ведения расширенного воспроизводства необходимо обеспечить уровень рентабельности хозяйственной деятельности не ниже 35%. Так как зернопроизводство является ведущим звеном в деятельности большинства агрохозяйств Республики Молдова и Одесской области, то указанный уровень рентабельности может быть принят в качестве минимального рубежа показателей реализации зерновых культур.



Рис.2. Динамика уровня рентабельности реализованного зерна в сельскохозяйственных предприятиях Республике Молдова и Одесской области Украины за 2001-2010г.

Прибыль в расчете на один гектар земли ($P_{зем}$) и один центнер продукции (P_n) может быть определена по формулам [3,с.63]:

$$P_{зем} = q(p - AVC) - FC, \text{ лей/га (грн/га)} \quad (1)$$

$$P_n = p - AVC - \frac{FC}{q}, \text{ лей/ц (грн/ц)} \quad (2)$$

где: FC – условно-постоянные затраты в расчете на 1 га, лей (грн.);

AVC – переменные затраты в расчете на 1 ц продукции, лей (грн.);

q – урожайность, ц/га;

p – предполагаемая цена реализации продукции, лей/ц (грн/ц).

Приведенные зависимости показывают, что решающим условием наращивания прибыли в зернопроизводстве является увеличение урожайности.

Как показывает опыт многих сельскохозяйственных предприятий, строго выполняющих требования технологии возделывания культур, только за счет повышения качества проводимых технологических операций по возделыванию и уборке урожая и других факторов, не связанных с изменением величин условно-постоянных и переменных затрат, (при прочих равных условиях) можно добиться большего выхода продукции с единицы площади, а, следовательно и большей прибыли.

Предельная прибыль или прирост прибыли, вызванный ростом урожайности на 1 ц/га, можно определить по формуле [3,с.64]:

$$\Delta P = \frac{FC}{q_0^2 + q_0}, \text{ лей/ц} \quad (3)$$

Экономический потенциал зернового сектора Республики Молдова и Одесской области к настоящему времени существенно ослаблен, однако и он в значительной степени не освоен и не использован. Чтобы преобразовать отрасль зернопроизводства в высокопроизводительный и доходный бизнес, предстоит принимать усилия не только по полному освоению имеющихся трудовых, природных, материальных и финансовых ресурсов, но, и что не менее важно, добиться совершенствования имеющегося потенциала, его модернизации с учетом требований инновационной экономики. Зерновое производство объектов

исследования, имеющее опыт применения современных наукоемких технологий, может служить источником роста экономики регионов, представляет собой поле для инновационной деятельности и служит базой для развития отраслей перерабатывающей промышленности и несельскохозяйственных видов деятельности в сельской местности.

Литература

1. Статистический ежегодник Республики Молдова, 2011.
2. Рослинництво України, статистичний збірник 2011.
3. Пармакли Д.М., Бабий Л.И. Аграрная экономика. Учебник. Chişinău ,S.n.Turnul Vechi, 2008.

IDENTIFICAREA DIRECȚIILOR PRINCIPALE DE ACȚIUNE A DEZVOLTĂRII RURALE ÎN RMOLDOVA

*Silvia ZAHARCO, d.ș.e., lector superior universitar,
Universitatea Agrară de Stat din Moldova*

The purpose of this paper is to highlight a serious problem facing the Republic of Moldova nowadays and namely rural space development. Taking into account that rural development consists of a set of legal, economic, social, spiritual and ethnographic activities which ensure a stable material and spiritual situation for the members of a rural community, it is necessary that all activities rely on strongly proven strategies. In order to establish and validate a coherent and efficient strategy of rural space development it is necessary to set up the objectives, stages, evaluation tools and to analyze the methods of implementation, possible alternatives, evaluation and decision taking criteria. Therefore, it is crucial to adopt a complex set of directions and options that would guarantee the success and help to overcome the development crisis. This fact supposes certain directions to solve problems not only for the moment, but to identify the weak points on which to focus the established actions.

In order to elaborate this paper the author used the bibliographic documentation making a synthesis of the obtained information as well as an analysis of the rural development problem. In conclusion, the author underlines that rural development of the Republic of Moldova was and remains a current, stringent and still unsolved problem.

Key words: *Courses of action, Development strategies, Rural development, Rural localities.*

Economia rurală a intrat, după anii 90, ca parte componentă a economiei naționale, într-un proces complex de restructurare, având drept scop creșterea eficienței economice și adaptarea ei la cerințele economiei de piață. Acest proces are un impact economic și social diferit asupra localităților rurale situate în diferite zone ale țării. În acest context, a apărut și s-a dezvoltat în R. Moldova un nou concept privind politica de dezvoltare rurală și s-au făcut primii pași în domeniu, prin crearea cadrului instituțional și legal, precum și a mecanismelor specifice. Politica de dezvoltare a agriculturii și spațiilor rurale constituie un capitol important de negociere cu Uniunea Europeană, în drumul R. Moldova spre aderare.

Parteneriatul de aderare a R. Moldova la UE conține o serie de clauze și angajamente în ceea ce privește elaborarea și implementarea unei politici de dezvoltare rurală. Pentru rezolvarea acestei probleme consider importantă acțiunea de identificare a unor direcții principale de acțiune, care să contribuie la funcționarea mecanismelor de dezvoltare rurală în vederea reducerii disparităților teritoriale.

Direcții principale de acțiune în domeniul agricol. În precizarea politicilor agricole și rurale, se pornește de la faptul că agricultura nu este numai o ramură economică producătoare de produse, marfă și profit, ci este și un mod de viață [3]. Agricultura este considerată pilonul principal al economiei rurale. Ea a reprezentat de-a lungul timpului suportul modului de viață și a modelelor culturale ale comunităților rurale. Prin activitățile agricole se realizează atât obținerea produselor alimentare, cât și păstrarea unui anumit mod de viață și a peisajelor rurale.

Tabelul 1. Producția globală agricolă în prețuri curente

Ramuri	2008		2009		2010	
	Mln lei	în %, an.precedent =100	Mln lei	în %, an.precedent =100	Mln lei	în %, an.precedent =100
Producția agricolă – total	16503	132	13300	90	19873	108
Producția vegetală	10600	169	7861	83	13616	105
Producția animală	5519	81	4987	112	5786	114
Servicii	384	...	452	...	471	...

Sursa: Biroul Național de Statistică.

Dezvoltarea domeniului respectiv vizează:

- Crearea unui sistem viabil de finanțare în spațiul rural;
- Dezvoltarea pieței funciare și a mecanismelor ei de funcționare;
- Sprijinirea și susținerea financiară și legislativă pentru dezvoltarea agriculturii;
- Promovarea metodelor de producție agricolă care vizează protecția mediului;
- Încurajarea pluriactivității în agricultură, prin crearea unui sistem de stimulente speciale pentru populația agricolă;
- Dezvoltarea serviciilor de extensie agricolă;
- Acordarea de prime de instalare în zone cu atractivitate redusă etc.

Direcții principale de acțiune în domeniul forței de muncă. Forța de muncă este resursa fundamentală pentru modernizarea agriculturii și dezvoltarea rurală. Forța de muncă rurală este parte a populației din mediul rural, iar mișcarea cantitativă și calitativă a acesteia are consecințe directe asupra capitalului uman din spațiul rural. Populația ocupată în mediul rural are o structură specifică activităților din agricultură și celor conexe agriculturii. Populația rurală are unele însușiri care prezintă importanță pentru caracterizarea forței de muncă agricole și a potențialului acesteia [4]: îmbătrânirea populației, gradul de instruire, statutul profesional, gradul de ocupare al forței de muncă în mediul rural. Populația ocupată în mediul rural are o structură specifică activităților din agricultură și celor conexe agriculturii.

Tabelul 2. Structura populației ocupate în mediul rural

Specificare	2009	2010	2011
Populația ocupată, mii pers.	636	605	617
din care:			
- în agricultură;	318	296	304
- în alte activități neagricole	318	309	313
Structura populației rurale ocupate, %	100	100	100
- în agricultură;	50,0	48,9	49,3
- în alte activități neagricole	50,0	51,1	50,7

Sursa: Biroul Național de Statistică.

Practic aproape jumătate din populația rurală activă este ocupată în agricultură, menținându-se aproximativ la același nivel pe parcursul ultimilor ani.

Dezvoltarea factorului uman trebuie să aibă în vedere următoarele direcții de acțiune:

- Orientarea profesională a tineretului spre activități necesare în spațiul rural;
- Asigurarea condițiilor pentru calificare/recalificare în vederea desfășurării unor noi activități agricole și neagricole în funcție de specificul local;
- Organizarea unor centre de asistență tehnică și consultanță privind realizarea proiectelor pentru persoanele care inițiază activități pe cont propriu;
- Crearea unui sistem de stimulente speciale pentru populația agricolă în scopul de a diversifica activitățile în cadrul fermei agricole individuale;

- Încurajarea practicării profesiilor tradiționale din zonă cu potențial de valorificare în turism;
- Elaborarea unor programe speciale privind transferul managementului de la persoanele vârstnice la persoanele tinere prin crearea unui sistem de pensii viagere;
- Formarea funcționarilor publici din administrația locală în spiritul conștientizării și respectării valorilor ruralului și păstrării identității comunităților rurale;
- Crearea cadrului pentru consultarea și participarea populației la conceperea și realizarea proiectelor de dezvoltare rurală etc.

Direcții principale de acțiune în domeniul industrial. Activitatea industrială, atât în spațiul urban cât și în cel rural, este factorul principal care contribuie la degradarea mediului ambiant. Metodele de dezvoltare industrială trebuie să permită protejarea capacității de suportabilitate a mediului, și pentru aceasta, singura cale este reducerea intensității poluării.

Pentru caracterizarea activităților industriale din rural se utilizează indicatorul gradul de complexitate a activității industriale, structurat pe trei niveluri: grad de complexitate zero – semnifică absența activității industriale; redus – prezența unei ramuri industriale; mare – prezența a celor puțin două ramuri două ramuri industriale [2].

Volumul producției industriale în spațiul rural al R. Moldova este în ultimii ani în descreștere, ponderea cea mai mare fiind deținută de industria extractivă.

Tabelul 3. Indicii volumului producției industriale în spațiul rural, %

Indicii	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Industrie – total	168,6	160,5	158,4	160,8	126,9	138,7
Industria extractivă	226,4	281,4	294,1	308,2	217,6	233,0
Industria prelucrătoare	179,3	167,6	164,6	166,4	128,5	142,6
Energie electrică și termică, gaze și apă	121,8	127,9	127,4	125,6	117,1	117,8

Sursa: Biroul Național de Statistică. (anul 2000 = 100)

Dezvoltarea acestui sector, aflat într-o situație dificilă în prezent, s-ar putea realiza prin:

- Stimularea localizării în spațiul rural a întreprinderilor mici și mijlocii ce valorifică resursele umane și materiale locale;
- Acordarea de facilități cu prioritate întreprinzătorilor care satisfac cererea locală;
- Acordarea de sprijin financiar pentru formarea personalului din oferta locală de forță de muncă;
- Aplicarea unor măsuri eficiente de protecție a concurenței prin supravegherea funcționării monopolurilor etc.

Direcții principale de acțiune în domeniul turismului. Spațiile rurale sunt propice pentru turism și dispun, din multe puncte de vedere, de condițiile necesare pentru această activitate. În turism se acordă tot mai multă atenție calității, tendință de care trebuie să țină seama și turismul în mediul rural, deoarece calitatea este factorul primordial pe piața turistică. Măsurile de asigurare a calității nu conduc la uniformizarea ofertelor, ci garantează competitivitatea și reprezintă un pas hotărâtor spre realizarea unui produs care să poată fi plasat pe piața turistică. În cele mai multe țări UE (mai ales în sudul Europei) dispozițiile reglementare sunt luate în favoarea hanurilor și hotelurilor rurale, considerate ca „locuri ale vieții sociale și nuclee ale dezvoltării locale”[1]. În R. Moldova avem următoarea situație, în ce privește capacitatea structurilor turistice:

Tabelul 4. Capacitatea existentă a structurilor de primire turistică colective cu funcțiuni de cazare

Numărul de structuri	2009	2010	2011
Hoteluri și moteluri	72	75	85
Pensiuni turistice și agroturistice	15	13	15
Cămine pentru vizitatori	6	7	6
Structuri de întremare	6	6	7
Sate de vacanță ș.a. structuri de odihnă			
Tabere de vacanță pentru copii	71	72	63
Total	79	77	71
	249	250	247

Sursa: Biroul Național de Statistică.

Valorificarea potențialului turistic specific fiecărei regiuni s-ar putea realiza prin:

- Sprijinirea persoanelor fizice și a societăților comerciale în crearea de pensiuni turistice și agro-turistice în localitățile rurale care beneficiază de factori naturali sau de monumente istorice și de arhitectură de mare atractivitate;
- Diversificarea ofertei turistice;
- Editarea de materiale de promovare turistică;
- Stimularea dezvoltării de activități conexe turismului (servicii comerciale, prestări servicii, manifestări tradiționale etc.);
- Modernizarea cu prioritate a căilor de acces spre stațiunile și satele turistice;
- Pregătirea personalului necesar pentru activitatea turistică și agro-turistică etc.

Direcții principale de acțiune în domeniul infrastructurii. O infrastructură adecvată, modernă, sigură reprezintă una dintre condițiile necesare activității economice și sociale performante. Principalele componente ale infrastructurii sunt: rețeaua de transport, rețeaua de telecomunicații și rețeaua de informații. Există o foarte strânsă corelație între nivelul de dezvoltare economică teritorială și gradul de extindere și performanțele rețelelor de infrastructură.

Utilizarea optimă a potențialului economic și social specific fiecărei localități rurale vizează o serie de direcții de acțiune în domeniul dezvoltării infrastructurii, cum ar fi:

- Asigurarea, în condiții optime, a accesibilității populației rurale la rețeaua rutieră națională prin modernizarea drumurilor locale și naționale;
- Extinderea rețelei telefonice și asigurarea treptată a telefonizării pentru toate localitățile rurale prin utilizarea tehnologiilor avansate;
- Realizarea alimentării cu apă în sistem centralizat;
- Introducerea treptată a rețelelor de canalizare;
- Racordarea la rețeaua electrică a satelor total neelectrificate;
- Extinderea alimentării cu gaze naturale în zonele rurale etc.

Concluzii. În orice propunere de strategii (politici) este necesar să se plece de la realitatea existentă, iar ruralul în R.Moldova prezintă caracteristici proprii. Este nevoie de un concept propriu, cu rădăcini și traiectorii specifice naționale, care să aibă în vedere și experiența altor țări cu economie de piață. Modelul de dezvoltare rurală, pornind de la starea actuală a ruralului, ca și de la potențialul factorilor naturali și umani, este necesar să focalizeze în componentele sale structurale tot ceea ce poate defini o dezvoltare dinamică, modernă și eficientă.

Fundamentarea unei strategii coerente și eficiente de dezvoltare a spațiului rural presupune stabilirea obiectivelor, etapelor și măsurilor, analiza mijloacelor de realizare, a alternativelor posibile, a criteriilor de evaluare și decizie. Astfel, se impune adoptarea unui set complex de soluții, direcții și opțiuni care să garanteze reușita și să conducă la depășirea crizei de dezvoltare. Se au în vedere acțiuni care să determine rezolvarea unor

probleme nu numai pentru moment, ci să identifice adevăratele probleme, care să evidențieze punctele „sensibile” asupra cărora trebuie să se concentreze acțiunile.

Politicile de dezvoltare integrată a comunităților locale trebuie să fie multidimensionale și cu o bază largă, astfel încât să se adreseze problemelor dincolo de granițele dezvoltării agricole. Dezvoltarea integrată a zonelor rurale este necesar să promoveze o dezvoltare echilibrată, să prevină marginalizarea anumitor grupuri sociale și să crească eficiența strategiilor de dezvoltare. Pentru a genera strategii de dezvoltare integrată a spațiului rural este importantă recunoașterea faptului că implicarea locală în acest proces și proprietatea asupra rezultatului final al comunităților rurale locale constituie fundamente vitale.

Bibliografie

1. Bran F., Marin D., Șimon T. Turismul rural – modelul european. București: Economica, 1997. 176 p.
2. Gavrilescu D., Florian V. Economia rurală din România. Iași: Terra Nostra, 2007. 287p.
3. Hâncu C. D. Dezvoltarea rurală. București: Ed. Matrix Rom, 2004. 205p.
4. Păun I. O. Restructurarea agriculturii și dezvoltarea rurală a României în vederea aderării la Uniunea Europeană. Timișoara: Agroprint, 2000. 208p.
5. Preda D. Ocuparea forței de muncă și dezvoltarea durabilă. București: Economica, 2002. 336p.

MEDIUL INTERN AL ÎNTRINDERII AGROALIMENTARE

Andrei POPESCU

Asistent universitar doctorand

Academia de Studii Economice București

Aurel CIOBANU

Lector superior doctorand

Universitatea Tehnică a Moldovei

Mediul intern reprezintă totalitatea resurselor materiale, financiare și umane de care dispune întreprinderea. Pentru o întreprindere agroalimentară, asigurarea accesului la aceste resurse reprezintă un proces dificil, cu multe obstacole. Dezvoltarea zonelor rurale este imposibilă în absența unei activități economice susținute, iar activitatea economică este imposibilă în absența unui flux constant de resurse. Crearea și direcționarea acestui flux de resurse este responsabilitatea statului. Acest articol își propune să analizeze comparativ situația întreprinderilor agroalimentare din România și Republica Moldova din perspectiva asigurării necesarului de resurse.

The internal environment includes the company's material, financial and human resources. For a food enterprise, gaining access to these resources is a difficult process, with many obstacles. Rural development is impossible without a sustained economic activity, and economic activity is impossible without a steady flow of resources. Creating and directing the flow of resources is the responsibility of the government. This article aims to comparatively analyze the situation of food companies in Romania and Moldova in terms of resource abundance.

Nicio organizație, nici măcar cele care au monopol pe piețele lor, nu își desfășoară activitatea pe cont propriu, fără nicio influență din afară. Organizația este influențată de mediul natural, mediul demografic, mediul economic, mediul tehnologic, mediul cultural și mediul politico-instituțional în care își desfășoară activitatea. Organizația este influențată și influențează în egală măsură furnizorii, clienții, concurenții și organismele publice cu care interacționează. Pentru a face față tuturor acestor provocări, organizația trebuie să dispună de un mediu intern echilibrat. Specialiștii consideră că mediul intern reprezintă totalitatea resurselor materiale, financiare și umane de care dispune organizația. Întotdeauna, combinația acestor elemente este unică și particularizează o întreprindere în raport cu alta¹. Acest articol își propune să analizeze comparativ situația întreprinderilor agroalimentare din România și Republica Moldova din perspectiva asigurării necesarului de resurse.

În acest moment se poate pune întrebarea: de ce situațiile din România și Republica Moldova sunt comparabile? „De vină” este destinul comun pe care ni l-a rezervat istoria. Cu 100 de ani în urmă, agricultura ambelor entități era dominată de „moșieri” care dețineau zeci sau sute de mii de hectare. Marea majoritate a țăranilor nu aveau pământ, și prin exploatarea muncii lor se obțineau producții ridicate cu costuri minime. Din acest motiv România devenise unul dintre principalii jucători de pe piața agricolă mondială, cea mai importantă bursă de cereale fiind la Brăila. După primul război mondial, în România reîntregită se desfășoară reforma agrară. Exproprierea moșierilor și împrăștierea țăranilor generează o scădere a producției agricole dar, în același timp, asigură o împărțire mai echitabilă a beneficiilor acesteia. Aproape imediat după împrăștiere, apar două tendințe diametral opuse:

- a) fărâmițarea terenurilor, prin vânzare sau moștenire;

¹ Balaure, V. (coord.), *Marketing*, ediția a 2-a, Editura Uranus, București, 2002, p. 83.

b) concentrarea unor suprafețe mai mari de teren în mâinile unor țărani înstăriți, cunoscuți sub denumirea de „chiaburi”.

Anul 1944 schimbă fundamental destinul economic al României. Ocupația sovietică, care durează până în 1958 în România și până în 1991 în Republica Moldova, anulează toate progresele anterioare ale agriculturii. Prin schimbarea regimului proprietății, cele două entități sunt aruncate cu 25 de ani în urmă. Pentru a intra în posesia tuturor terenurilor agricole, statul îi obligă pe țărani să se înscrie colhoz-uri (Republica Moldova) sau Cooperative Agricole de Producție (CAP, România). Bazându-se pe munca neremunerată a militarilor, elevilor, studenților și deținuților, CAP-urile reușesc din nou să obțină producții mari cu costuri minime. Din păcate, profiturile astfel obținute nu au fost utilizate pentru dezvoltarea agriculturii, ci au ajutat la menținerea pe linia de plutire a unor întreprinderi industriale supra-dimensionate și ineficiente. Căderea comunismului a pus cele două entități în fața unei noi împrăștișiri, proces care în România a durat aproape zece ani.

De această dată însă, contextul economic mondial era complet diferit. În 1921, statul român avea la dispoziție multiple măsuri de protejare a producătorilor locali. Ca urmare, unicul efect al fărâmițării terenurilor a fost scăderea exporturilor de cereale ale României. În anii '90, procesul general de globalizare și dorința celor două entități de a se integra în organizații precum Uniunea Europeană și Organizația Mondială a Comerțului au făcut imposibilă utilizarea măsurilor protecționiste. Ca urmare, pe lângă fărâmițarea terenurilor, un al doilea efect al împrăștișirii a fost invadarea pieței locale de către produsele agroalimentare străine. Această situație se datorează faptului că producătorii locali nu au fost pregătiți să concureze de la egal la egal cu cei din străinătate, care dispun de un mediu intern mult mai echilibrat. Pentru a evita falimentul producătorilor locali, statul trebuie să contribuie la recuperarea acestor rămăneri în urmă.

Pentru a înțelege mai bine nevoia de implicare a statului, să revenim la componentele mediului intern al întreprinderii. Așa cum am arătat anterior, mediul intern reprezintă totalitatea resurselor materiale, financiare și umane de care dispune organizația. Să analizăm aceste componente:

A) resurse materiale. Lipsa unor resurse materiale adecvate este principalul motiv care îi împiedică pe producătorii locali să concureze cu cei străini. La rândul lor, resursele materiale includ:

- terenuri. Nicio activitate în domeniul agroalimentar nu se poate desfășura în absența suprafețelor de teren necesare. Din păcate, acesta este unul dintre punctele slabe ale producătorilor locali. Astfel, suprafața medie a unei ferme este de 3,5 ha în România, 4,15 ha în Republica Moldova, 12,6 ha în UE-27 și 19 ha în UE-15. Dacă media din UE-15 ni se pare mare, trebuie să avem în vedere faptul că, după părerea specialiștilor de la Bruxelles, o fermă de cereale devine rentabilă de la 20 de hectare în sus. Este evident faptul că, pentru a face față concurenței din cadrul Uniunii Europene, guvernele trebuie să încurajeze fermierii din România și Republica Moldova să se asocieze pentru a crea exploatații agricole mai mari. Este necesară o muncă de convingere susținută, pentru a-i lămuri pe fermieri că asocierea este în avantajul lor și că ea nu înseamnă renunțarea la dreptul de proprietate asupra pământului;

- clădiri. Atât în România cât și în Republica Moldova, fostele CAP-uri dețineau diverse clădiri care susțineau desfășurarea activității economice. Din păcate, la momentul desființării CAP-urilor multe dintre aceste clădiri au fost distruse. Exploatarea unor suprafețe mari de teren este o condiție necesară dar nu și suficientă pentru desfășurarea unei activități economice profitabile. De exemplu, ar putea fi necesare spații care să permită depozitarea producției în condiții optime, și comercializarea ei în extrasezon la un preț mai ridicat. Din păcate, astfel de investiții depășesc capacitatea financiară a majorității asociațiilor de fermieri;

- echipamente. Pentru a desfășura o activitate economică profitabilă, întreprinderea agroalimentară are nevoie de o multitudine de dotări, începând cu calculatoare și imprimante, și terminând cu utilaje și mijloace de transport. În lipsa acestora, întreprinderea agroalimentară nu poate decât să-și comercializeze producția „direct din câmp”. Această variantă neprofitabilă pentru producător, dar profitabilă pentru intermediar, trebuie înlocuită cu comercializarea de produse finite. Sigura variantă profitabilă este deținerea întregului lanț tehnologic pentru un anumit produs: grâul ar trebui cultivat pe terenul propriu, recoltat cu utilaje proprii, transportat cu mijloace de transport proprii, transformat în făină la moara proprie, transformat în pâine la brutăria proprie și comercializat în magazinul de desfacere propriu. Unicul dezavantaj al acestei variante este faptul că presupune investiții extrem de mari în echipamente.

Așa cum am constatat deja, terenurile, clădirile și echipamentele necesare unei întreprinderi agroalimentare profitabile presupun investiții deosebit de mari. Această realitate aduce în atenția noastră cea de-a doua componentă a mediului intern al întreprinderii, și anume resursele financiare;

B) resurse financiare. Pentru a putea demara toate investițiile menționate anterior, întreprinderea agroalimentară trebuie să dispună de resurse financiare suficiente. Pentru a le obține, întreprinderea ar putea apela la una dintre următoarele surse de finanțare:

- resurse proprii ale asociaților. Așa cum am arătat anterior, asocierea micilor fermieri este obligatorie pentru a crea exploatații agricole rentabile. Din punct de vedere teoretic, există posibilitatea ca acești fermieri, punând mână de la mână, să colecteze sumele necesare. Acest caz este foarte improbabil, în condițiile în care salariul mediu net este de 350 de euro în România și de 200 de euro în Republica Moldova;

- credit bancar. Băncile dispun de suficienți bani pentru activitatea de creditare. Din păcate pentru micii întreprinzători, această opțiune le este anulată de către efectul de „crowding out”. Acest efect apare atunci când statul și micii întreprinzători sunt concurenți direcți pe piața de creditare. Aflat în permanentă căutare de resurse pentru acoperirea deficitului bugetar, statul va fi întotdeauna foarte interesat să se împrumute pe piața internă. Această înclinație se explică prin faptul că aceste datorii pot fi mai ușor achitate, inclusiv prin compensare sau prin tipărire de monedă. Și băncile agreează această situație deoarece, în afară de cazuri extreme ca cel al Greciei, statul este un client bun platnic ce își permite să plătească dobânzi mai mari. Ca urmare, statul reușește să acapareze cea mai mare parte a resurselor, rămânând prea puțini bani pentru creditarea economiei reale. În plus, micii întreprinzători mai au o problemă: nu au de unde să ofere garanții. Această situație nu se poate remedia de la sine, și impune intervenția statului. Pe lângă limitarea propriilor împrumuturi pe piața internă, statul trebuie să creeze un fond de garantare a creditelor pentru micii întreprinzători. Un asemenea fond există deja în România, însă activitatea sa este prea puțin satisfăcătoare;

- fonduri de investiții. Se întâmplă uneori ca fondurile de investiții să finanțeze o entitate încă din prima zi de funcționare, cu condiția ca ideea de afaceri să fie deosebită. Fondurile caută însă afaceri cu rate ale profiturilor mari și care de preferință sunt listate la bursă, pentru a permite o ieșire rapidă în caz de nevoie. Din păcate, investițiile în domeniul agroalimentar nu îndeplinesc niciuna dintre aceste condiții;

- finanțatori privați, denumiți și „business angel”. În România și Republica Moldova această activitate este abia la început, semnându-se doar câteva astfel de contracte în fiecare an. Deși există percepția că astfel de investitori finanțează doar afaceri de mică anvergură, în realitate se pot acorda sute de mii sau milioane de euro, în funcție de necesitățile proiectului. Șansele de a obține o astfel de finanțare sunt destul de mici, deoarece agricultura este percepută ca un domeniu cu grad ridicat de risc;

- fonduri europene. Uniunea Europeană oferă fonduri, chiar și țărilor aflate în curs de aderare, pentru dezvoltarea unei multitudini de activități economice în mediul

rural. Există și domenii de activitate unde fermierul sau asociația nu trebuie să cofinanțeze o parte dintre cheltuieli, procentul de decontare fiind de 100%. Principala problemă derivă din faptul că Uniunea Europeană nu pune la dispoziție banii înainte de începerea investiției, ci decontează cheltuielile pe măsură ce sunt realizate. Cu alte cuvinte, pentru a putea demara investiția, asociația de fermieri trebuie să apeleze tot la una dintre sursele de finanțare de mai sus. La toate acestea se adaugă procedurile excesiv de birocratice, a căror derulare durează luni de zile.

După cum se poate lesne observa, găsirea unei surse de finanțare este un obstacol prea greu de trecut pentru multe dintre întreprinderile agroalimentare. Principala problemă a micilor întreprinzători este faptul că sursele externe de finanțare pot fi accesate doar pe baza unui plan de afaceri solid, pe care marea majoritate nu știu să-l scrie. Așa cum am arătat și anterior, această stare de fapt nu se poate schimba fără intervenția directă a statului. Chiar și în condițiile obținerii unei finanțări, este nevoie de oameni competenți care să poată administra afacerea respectivă. Această realitate aduce în atenția noastră cea de-a treia componentă a mediului intern al întreprinderii, și anume resursele umane;

C) resurse umane. În mediul rural, foarte puține persoane dețin cunoștințele necesare administrării unei afaceri. În același timp, este evident faptul că nivelul de educație al populației din mediul rural nu poate crește peste noapte. Ca urmare, cei care ar putea să administreze asociațiile de fermieri nou-create sunt specialiști care trebuie atrași din mediul urban. Avem de-a face cu o sarcină dificilă, care nu poate fi îndeplinită fără implicarea directă a statului. Această implicare este necesară, deoarece a crea un loc de muncă atractiv este o sarcină mai delicată decât pare. În continuare, vom trece în revistă cele 12 întrebări ce măsoară elementele esențiale de care este nevoie pentru a atrage, motiva și păstra cei mai talentați angajați¹:

- 1) Știi ce se așteaptă de la mine la locul de muncă?
- 2) Am echipamentul și materialele necesare pentru a-mi face munca cum trebuie?
- 3) La locul de muncă am posibilitatea să fac ceea ce știu cel mai bine, zi de zi?
- 4) În ultimele șapte zile, am fost lăudat pentru munca bine făcută?
- 5) Șefului meu sau altcuiva de la locul de muncă pare să-i pese de mine ca persoană?
- 6) Există la locul de muncă cineva care mă încurajează să mă dezvolt?
- 7) La locul de muncă, opiniile mele par să conteze?
- 8) Misiunea sau obiectivele companiei mă fac să simt că munca mea este importantă?
- 9) Colegii mei sunt adepții unei munci de calitate?
- 10) La locul de muncă am un prieten foarte bun?
- 11) În ultimele șase luni, cineva de la locul de muncă a discutat cu mine despre progresul pe care l-am făcut?
- 12) În ultimul an am avut posibilitatea, la locul de muncă, să învăț și să mă dezvolt?

După cum se poate lesne observa, nu este deloc ușor să creăm un loc de muncă atractiv. Pe lângă toate acestea, mai sunt multe alte probleme de rezolvat. Nimeni nu se va muta de la București sau Chișinău în mediul rural pe același salariu, ci va dori un bonus pentru efortul pe care îl face. Nimeni nu se va muta de la București sau Chișinău în mediul rural fără a i se asigura un serviciu adecvat și soțului/soției. Nimeni nu se va muta de la București sau Chișinău în mediul rural fără a li se asigura o locuință adecvată. Nimeni nu se va muta de la București sau Chișinău în mediul rural fără a li se asigura o școală decentă pentru copii. Nimeni nu se va muta de la București sau

¹ Buckingham, M., Coffman, C., *Manager contra curentului: ce fac marii manageri altfel decât ceilalți*, Editura ALLFA, București, 2004, p. 24.

Chișinău în mediul rural fără a li se asigura accesul la servicii medicale de calitate. Din păcate sau din fericire, toate aceste probleme se pot rezolva cu bani. Depinde doar de guvern în ce măsură dorește să investească acești bani sau nu.

În concluzie, statul este singurul în măsură să sprijine dezvoltarea rurală în general și a întreprinderilor agroalimentare în special. În caz contrar, majoritatea producătorilor autohtoni vor fi falimentați, iar piața locală va fi invadată de produse de import.

Bibliografie:

1. Balaure, V. (coord.), *Marketing*, ediția a 2-a, Editura Uranus, București, 2002.
2. Buckingham, M., Coffman, C., *Manager contra curentului: ce fac marii manageri altfel decât ceilalți*, Editura ALLFA, București, 2004.

СОВРЕМЕННЫЕ СТРУКТУРНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ СДВИГИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

*Мария ТОДИЕВА, аспирантка географического факультета
МГУ им. М.В. Ломоносова*

The lack of large investments in production domain, emigration of labor resources, a low level of infrastructure development in rural area and other factors caused significant structural and territorial changes in the industry of rural area of the Republic of Moldova. In addition, transformations in industry are determined by gradual weakening of economic relations between the Republic of Moldova and the Russian Federation. In new conditions there is a gradual replacement of the branches of industry that were oriented towards Russian market by the sectors which are adapted to the demand of Western European outlet.

A comparative analysis of structural and territorial changes in the industry of rural areas of three regions of the Republic of Moldova (Bricheni, Strasheni, Chiadir-Lunga) during 2002-2010 years is undertaken in the research. The dynamics of development of four types of industrial enterprises that are determined by different outlets of finished products (international or local) and origin of raw materials (imported or home) is investigated in the work. The article also presents several development models of the industry of rural areas in the Republic of Moldova in dependence on internal and foreign policy.

Введение. Вследствие протекающих в современное время глобализационных процессов сельская местность Республики Молдова, концентрирующая в себе около 59% всего населения страны, не может не быть вовлечена в международное разделение труда. По этой причине все значительные макроэкономические тренды, определяющие развитие отраслей экономики, в том числе промышленности, находят свое отражение не только в функционировании крупных экономических центров страны, но на самых низких административных уровнях – в том числе, сельских населенных пунктах.

Одним из наиболее значимых факторов развития всей экономики Республики Молдовы во второй половине 2000-х гг. явилось постепенное ослабление взаимных хозяйственных связей Республики Молдова и России вследствие ряда политических действий. Это обусловило переориентацию молдавских промышленных предприятий с российского на другие рынки сбыта (доля России в структуре молдавского экспорта сократилась с 46% в 2002 г. до 26% в 2010 г., доля стран ЕС возросла с 21% до 47% за тот же период времени [1, 2]), что повлекло за собой и значительную структурную перестройку. В сложившихся новых условиях отрасли промышленности, ранее ориентированные на российский рынок, начали постепенно замещаться отраслями, выстроенными под потребности западноевропейских рынков.

Сельская местность Республики Молдова на сегодняшний день характеризуются низким уровнем развития инфраструктуры, кредитно-финансовой сферы, многочисленными институциональными барьерами для создания бизнеса, низким уровнем человеческого капитала вследствие больших масштабов трудовой миграции населения. Все это обуславливают ее малую инвестиционную привлекательность и относительно низкий уровень развития промышленного производства по сравнению с крупными городами страны. Тем не менее, на внутрирайонном уровне за период с 2002 по 2010 гг. наблюдаются

значительные сдвиги в сторону увеличения веса сельской местности в промышленном производстве.

Цель работы – выявление особенностей трансформационных процессов в промышленности сельской местности Республики Молдова на примере трех административных районов страны за период с 2002 по 2010 гг.

Материалы и методы. На общестрановом уровне официальные статистические сведения по развитию промышленного производства сельской местности страны практически отсутствуют. По этой причине на подготовительном этапе исследования для проведения детального обследования были выбраны три административных района страны. Учитывая высокую дифференциацию территории Республики Молдова в разных аспектах (природно-климатическом, культурно-лингвистическом и др.), районы были выбраны по следующим критериям: различное природно-климатическое положение территорий, различный национальный состав населения, неодинаковая транспортная доступность до крупных экономических центров. Таким образом, были выбраны Бричанский (Северный регион), Страшенский (Центральный регион) и Чадыр-Лунгский (АТО Гагаузия) районы страны.

Исследования на территории Бричанского, Страшенского и Чадыр-Лунгского административных районов включали анализ статистической информации, взятой из годовых форм отчетности промышленных предприятий районов за период с 2002 по 2010 гг.

В ходе анализа и обработки полученной информации использовались математические методы обработки статистики, которые были дополнены методом экспертных интервью с представителями власти и бизнеса.

Результаты и их анализ

Вклад сельской местности в промышленное производство страны и административных районов. Промышленное производство Республики Молдова на протяжении второй половины 2000-х годов характеризовалось высокой степенью концентрации в крупнейших городах – Кишиневе и Бельцах. Так, в 2010 году суммарный вклад этих экономических центров в валовое промышленное производство страны составил более 68%. Территориальная структура инвестиций воспроизводит сложившееся неравенство – с 2002 по 2010 гг. города Кишинев и Бельцы ежегодно концентрировали в себе более 60% всех инвестиции в страну в строительно-монтажные работы [1, 2].

Высокая степень концентрации промышленного производства в крупнейших агломерациях страны является одним из результатов кризиса, происходившего в экономике страны на протяжении всего постсоветского периода. Для сравнения - в конце советского периода суммарная доля городов Кишинева и Бельцы в валовом промышленном производстве страны составляла не более 40%. Кроме того, одним из главных факторов определяющих современную пространственную картину «стягивания» в столице промышленных мощностей является низкая конкурентоспособность остальной территории страны.

Для оценки вклада сельской местности в промышленное производство административных районов, нами был посчитан индекс структурного сдвига (I), который вычисляется по формуле:

$$I = \frac{V - V_o}{V_o} \times 100\%, \quad (1)$$

где I – индекс структурного сдвига, выраженный в процентах;
 V – значение показателя в текущем периоде;
 V_0 – значение показателя в базовом периоде;

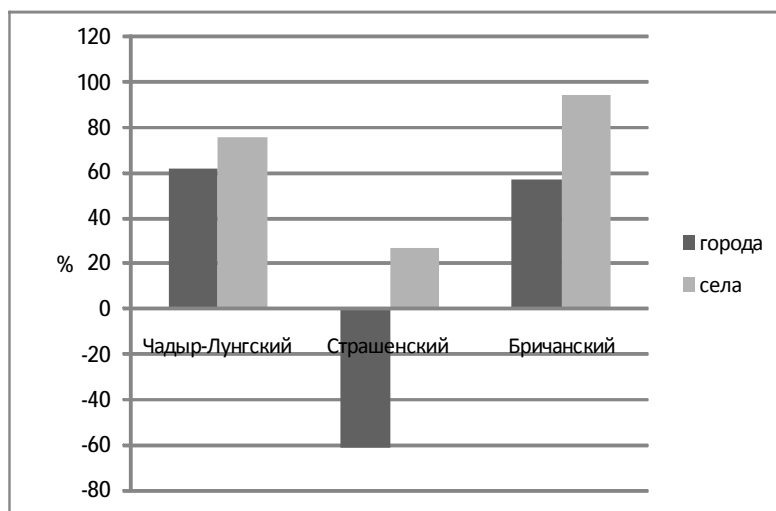


Рис. 1 Индексы структурных сдвигов душевого промышленного производства за период с 2002 по 2010 гг. городских и сельских населенных пунктов административных районов Республики Молдова

Источник: Составлено автором на базе статистических сведений из годовых форм отчетности промышленных предприятий административных районов

Согласно формуле (1) для сельских и городских населенных пунктов Чадыр-Лунгского, Страшенского и Бричанского административных районов были рассчитаны индексы структурных сдвигов душевых объемов промышленного производства за период с 2003 по 2010 гг. (см. рис. 1). За исследованный период наблюдался сдвиг в сторону увеличения доли сельской местности в совокупном промышленном производстве административных районов. При этом в Страшенском и Бричанском районах уже в 2010 г. объем душевого промышленного производства в сельских населенных пунктах превышал аналогичный показатель в городских населенных пунктах.

Такая динамика обусловлена тем, что на внутрирайонном уровне сельская местность обладает рядом преимуществ для размещения определенных видов производств по сравнению с районными и прочими городскими центрами. Кроме того, до настоящего времени продолжают свое функционирование промышленные предприятия, созданные еще в советское время, которые зачастую располагаются в сельской местности (крупные винзаводы, карьерная добыча).

Одним из наиболее явных преимуществ, способствующих развитию промышленного производства в сельских населенных пунктах, является фактор дешевой рабочей силы. За исследованный период наблюдалось постепенное перемещение производств, работающих на давальческом сырье из районных центров и городов в сельскую местность. Наглядным примером является развитие швейных предприятий на давальческом сырье в Чадыр-Лунгском районе, где с 2002 по 2010 гг. происходило увеличение числа предприятий путем создания филиальной сети главных производств в сельской местности (см. рис. 2). Масштабная трудовая миграция (по оценкам, ежегодно страну покидает около миллиона человек) вместе с фактором депопуляции в стране приводит к уменьшению ресурса дешевой рабочей силы даже в сельской местности, так что эта тенденция представляется не долгосрочной.

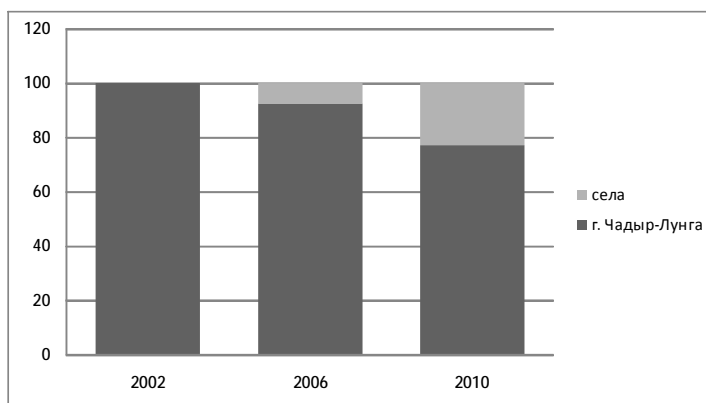


Рис. 2 Динамика объемов производства предприятий на давальческом сырье в городских и сельских населенных пунктах Чадыр-Лунгского района, %
 Источник: Составлено автором на базе статистических сведений из годовых форм отчетности промышленных предприятий административных районов

Структурные сдвиги в промышленности сельской местности. На основе собранных статистических данных по трем выбранным районам все предприятия, расположенные в сельской местности, были поделены на четыре типа в зависимости от источника используемого в производстве сырья и рынка сбыта готовой продукции. Была построена «лепестковая» диаграмма для 2002 и 2010 гг., отражающая доли производств выделенных типов предприятий в общем объеме промышленного производства районов (см. рис. 3).

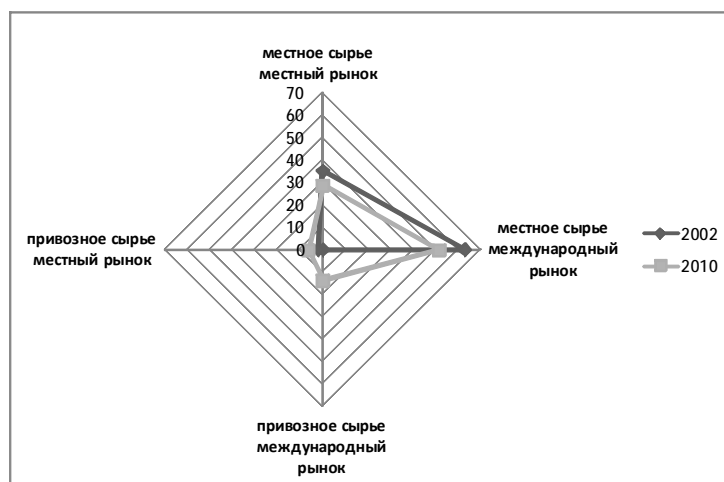


Рис. 3 Динамика структуры промышленного производства по четырем типам предприятий (в среднем по Бричанскому, Страшенскому и Чадыр-Лунгскому районам)

Источник: Составлено автором на базе статистических сведений из годовых форм отчетности промышленных предприятий административных районов

За исследованный период на территориях районов наблюдалось сокращение доли предприятий, работающих на местном сырье и реализующих свою продукцию на международном рынке. Сдвиг обусловлен политическими факторами – введением в 2006 г. запрета на ввоз винодельческой продукции на территорию РФ. До 2006 основным экспортным товаром Республики Молдова являлась винодельческая продукция - на нее приходилось более 30% от всего экспорта страны [1, 2].

После 2006 г. на территории Страшенского района отмечалась тенденция создания экспортно-ориентированных производств и в других отраслях пищевой

промышленности. На предприятия по переработке грецких орехов, чернослива, производству овощных консервов приходилось около 33% экспорта всего района. Отдаленность Чадыр-Лунгского района от центров инвестиционной активности не способствовала расширению количества экспортно-ориентированных отраслей – в 2010 г. к этому типу предприятий относились только винзаводы.

Общей тенденцией для всех районов с 2002 по 2010 гг. являлась *увеличение доли предприятий, работающих на привозном сырье и экспортирующих свою продукцию на международный рынок*. Наибольшее распространение этот тип предприятий получил в Чадыр-Лунгском районе, что обусловлено более дешевыми трудовыми ресурсами территории по сравнению со Страшенским и Бричанским районами. Вовлеченной в эту схему работы оказалась в районе только швейная отрасль. С 2002 по 2010 гг. в районе были созданы три новых швейных предприятий, концентрирующих в 2010 г. около 33% от общего производства и 65% от общего экспорта района. Продукция сбывается на территории в Турции, Болгарии, Германии и Великобритании. Производства работают на основе иностранных инвестиций, преимущественно турецких, что является примером создания хозяйственных связей на культурно-лингвистической основе.

Схема работы предприятий на давальческом сырье гарантирует сбыт готовой продукции, поэтому она стала осваиваться не только отраслью легкой промышленности, но другими видами производств. Так, в Страшенском районе с 2002 по 2010 гг. наряду со швейными производствами стали создаваться предприятия на давальческом сырье, по сборке окон из пластика и производству мебели, на которые в 2010 г. приходилось примерно 15% от общего производства района.

Во всех исследуемых районах после наблюдается постепенное снижение темпов роста объема предприятий на давальческом сырье. Объясняется это нестабильной политической ситуацией в стране, которая не может гарантировать бесперебойные поставки сырья из-за границы. Также условием стабильного функционирования предприятий является наличие в стране дешевых трудовых ресурсов. Приток в страну денежных переводов от трудовых мигрантов из-за рубежа, которые составили в 2009 г. около 30% от ВВП страны, приводит к повышению среднего уровня доходов населения. Это является одной из главных причин изменения географии предприятий этого типа – из крупных городов и районных центров страны они перемещаются в сельскую местность.

Предприятия, работающие на привозном сырье и реализующие свою продукцию на местном рынке, представлены сборочными производствами и производствами с малой степени переработки (производствами пластиковых окон, дверей, металлообработки, мебели, строительных материалов), т.е. близки к торговым предприятиям. Это обуславливает их высокие темпы роста и относительно высокие размеры предприятий по сравнению с пищевыми производствами. Так, например, в Страшенском районе средний размер этого типа предприятий превышает производства пищевой промышленности (без учета винзаводов) в 1,5 раза. Увеличение долей этого типа производств в структуре производства всех районов обусловлено, главным образом, увеличением внутреннего спроса на выпускаемую продукцию. Близость Страшенского района к столичной агломерации стимулирует более активное развитие этого типа предприятий на его территории, чем в Чадыр-Лунгском и Бричанском районах.

Снижение доли *предприятий, работающих на местном сырье и сбывающих свою продукцию на местном рынке* вызвано мировым финансовым кризисом 2009 г., который обусловил сокращение объемов производства крупнейших

предприятий районов по добычи строительных материалов в Бричанском (SA Calcar, с. Белявинцы) и Страшенском (SA Cariera Micauti, с. Микауцы) районах. Также можно отметить тенденцию к *расширению местных ресурсов территории, вовлеченных в промышленное производство*. Так, например, в Страшенском районе наряду с предприятиями пищевой промышленности к этому типу производств относятся деревообрабатывающие предприятия с продукцией различной степени переработки (от распиловки леса до производства мебели), работающих на сырье близлежащих к району Кодр. В Чадыр-Лунгском районе с 2002 по 2010 гг. были созданы три предприятия по производству одеял, матрасов и других изделий из овечьей шерсти, которая производится крестьянскими хозяйствами сельской местности района.

Индекс структурных сдвигов объемов пищевого и непищевого производства, рассчитанный по формуле (1) за период с 2002 по 2010 гг. по трем административным районам, отражает тенденцию *снижения доли пищевой промышленности в структуре производства*. Так, показатель для пищевой промышленности составляет (-15), а для непищевой (+242). Наибольшие темпы роста доли непищевых производств наблюдаются в Чадыр-Лунгском и Страшенском районах, что обусловлено одновременным протеканием двух процессов в их экономике - снижением объемов производства винодельческих предприятий и развитием непищевых производств на давальческом сырье.

Территориальные сдвиги в промышленности сельской местности.

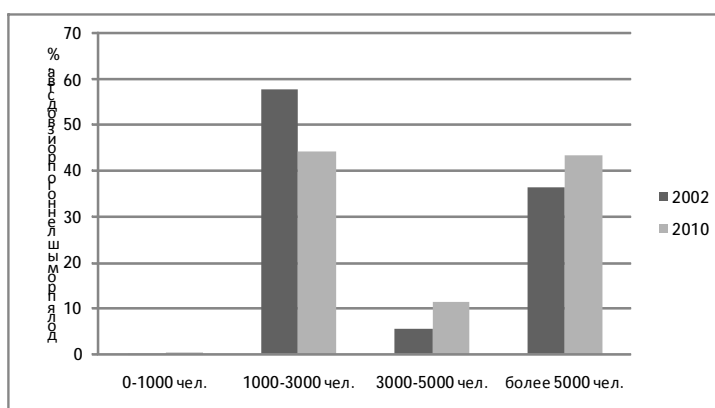


Рис. 4 Распределение объема промышленного производства по сельским населенным пунктам различной людности

Источник: Составлено автором на базе статистических сведений из годовых форм отчетности промышленных предприятий административных районов

На внутрирайонном уровне не все населенные пункты сельской местности оказываются вовлеченными в промышленное производство. В среднем в трех административных районах в промышленное производство вовлечено около 43% сельских населенных пунктов, на которые приходилось в 2010 г. около 57% всего населения района. С 2002 по 2010 гг. доля населенных пунктов, имеющих на своей территории промышленное производство, незначительно повысилась. За период с 2002 по 2010 гг. наблюдался тенденция повышения концентрации промышленного производства в крупных по численности населения сельских населенных пунктах (см. рис. 4), располагающих, как правило, лучшими условиями для ведения бизнеса.

Выводы. Исследования показали, что с 2002 по 2010 гг. на территории сельской местности трех административных районов Республики Молдовы наблюдались значительные трансформации промышленного производства. Основным вектором трансформации являлось уменьшение доли экспортно-

ориентированных предприятий и увеличение доли предприятий на давальческом сырье.

Сложившаяся структура промышленного производства по типам предприятий не является устойчивой и долгосрочной. В зависимости от внешних и внутренних политических действий она может модифицироваться. Приведем некоторые возможные сценарии развития промышленности при определенных действиях:

1. При уменьшении внешнеполитических барьеров между Республикой Молдова и Россией возможно увеличение доли производств, работающих на местном сырье и экспортирующих свою продукцию, в основном за счет отраслей пищевой промышленности (винодельческой подотрасли).

2. Увеличение налоговых и таможенных льгот для предприятий на давальческом сырье, увеличение стабильности политической обстановки, снижение миграционного оттока населения в сельской местности приведет к более динамичному развитию предприятий на давальческом сырье.

3. Уменьшение издержек промышленной производства, таких как стоимость энергии, нехватка собственных обслуживающих производств (изготовление упаковки, жестяной тары), устаревшие технологии производства облегчит продвижение продукции на мировой рынок.

4. Улучшение инфраструктуры, качества административного ресурса, человеческого капитала приведет к притоку местного и иностранного капитала в развитие промышленного производства сельской местности.

Список использованной литературы

1. Annual statistic al Republicii Moldova, 2003 – Ch.: “Statistica”, 2003, 704 pag.
2. Annual statistic al Republicii Moldova, 2011 – Ch.: “Statistica”, 2011, 564 pag.

TRANSFORMAREA INDUSTRIEI AGROALIMENTARE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

*Victor MOROZ, doctor în economie,
Mihail POISIC, doctor în economie,
Ignat Anatolie, IEFS*

Agrifood industry in the Republic of Moldova have undergone significant changes in the past decades. Companies and collective farms have been privatized, markets liberalized, and economies integrated into global food systems. As a result of liberalization and privatization processes the state-controlled vertical integration in the agrifood industry had collapsed. Latter on, private vertical coordination systems have emerged and are growing rapidly as a response to consumer demand for food quality and safety on the one hand and the farms' production constraints caused by factor market imperfections. The main drivers of the integration processes are private business operators and traders. However the efficiency of the newly emerged food value chains is still low. In this paper we (a) demonstrate the importance of the agrifood industry in the Republic of Moldova and the most recent changes inside of this sector, (b) analyze the main impediments in the development of the agrifood value chains and (c) provide proposals to foster agrifood industry development.

Cuvinte cheie: industria agroalimentară, lanț valoric agroalimentar, transformare.

În primele decenii ale secolului 21 se atestă un nivel foarte înalt de schimbări în sistemul agroalimentar atât pe plan global cât și pe plan regional și local. Un sistem agroalimentar cuprinde un set de activități și relații care interacționează pentru a determina tipul, cantitatea, metodele și actorii implicați în producerea, procesarea, distribuția și consumul produselor agroalimentare.

Sistemele agroalimentare includ nu doar aspectele de producție a alimentelor, dar și pregătirea inputurilor agricole, procesarea, distribuția, accesul, utilizarea, reciclarea produselor alimentare și a deșeurilor /5/.

Creșterea accelerată a industriei agroalimentare în țările în curs de dezvoltare implică anumite riscuri ce țin de echitate, durabilitate și includere. În condițiile unei puteri de piață dezechilibrată în cadrul lanțului agroalimentar, adăogarea și captarea valorii poate fi concentrată asupra unui sau a câtorva participanți ai acestui lanț în detrimentul altora. Industriile agroalimentare pot fi durabile doar în cazul dacă acestea vor fi competitive în termeni de costuri, prețuri, eficiență operațională, oferte de produse și alți parametri asociați și doar dacă prețurile plătite producătorilor agricoli vor fi remunerative.

Stabilirea și menținerea competitivității constituie o provocare deosebită pentru întreprinderile agroindustriale mici și mijlocii, dar și a exploatațiilor agricole mici. Cu toate că industriile agroalimentare dispun de potențialul de a oferi piețe de desfacere sigure și stabile pentru cea mai mare parte a produsele agricole, inclusiv cele produse de gospodăriile mici, necesitatea de a asigura un nivel anumit de competitivitate favorizează preponderent exploatațiile agricole care sunt în stare să livreze cantități mai mari și o calitate mai înaltă a produselor.

Transformarea și modernizarea globală a sectorului agroalimentar a întâmpinat mai multe provocări de-a lungul timpului. Țările cu economii în curs de tranziție s-au confruntat cu procese complexe de transformare a sistemelor politice și economice. În aceste țări, liberalizarea ratelor de schimb și a prețurilor, dar și privatizarea exploatațiilor agricole și a întreprinderilor a cauzat un colaps a sistemului de coordonare

verticală și perturbări importante în lanțul agroalimentar. Perturbările în relațiile dintre producătorii agricoli, furnizorii de inputuri și întreprinderile alimentare a rezultat de asemenea și în constrângeri serioase întâmpinate de multe exploatații agricole în accesarea unor inputuri esențiale cum ar fi furajele, îngrășămintele, semințele, capitalul, etc. De asemenea în multe țări cu economii în curs de tranziție privatizarea și liberalizarea pieței au dus la un declin a livrărilor de inputuri și credite către exploatațiile agricole și a perturbat activitatea mai multor instituții agricole controlate de stat, a cooperativelor agricole și de consum, precum și a întreprinderilor de prelucrare /2/.

În cazul Republicii Moldova rezultatele reformelor așa și nu au atins așteptările inițiale. În prezent, Republica Moldova rămâne dependentă de sectorul agricol, care contribuie cu circa 12% la PIB. Mai mult de 30% din populația activă a țării este angajată în agricultură și sectorul alimentar. Agricultură este divizată în două sectoare distincte: cel comercial și cel al agriculturii de subsistență. Marea majoritate a persoanelor antrenate în agricultură lucrează în exploatații necomerciale mici și mijlocii.

Valoarea adăugată la materia primă agricolă este foarte mică. Producția agricolă și exporturile autohtone sunt specializate preponderent în materie primă și produse agroalimentare semifabricate. Astfel comparând volumul producției industriei alimentare și a celui de materie primă agricolă se poate constata că în raport cu fiecare lei de producție agricolă s-au produs doar 0,5 lei de producție alimentară, ceea ce este cu mult mai mic decât nivelul acestui indicator din anii 90 ai secolului trecut. Mai mult ca atât, nivelul acestui indicator este în continuă scădere, ceea ce confirmă un proces de stagnare în industria agroalimentară (vezi figura 1).

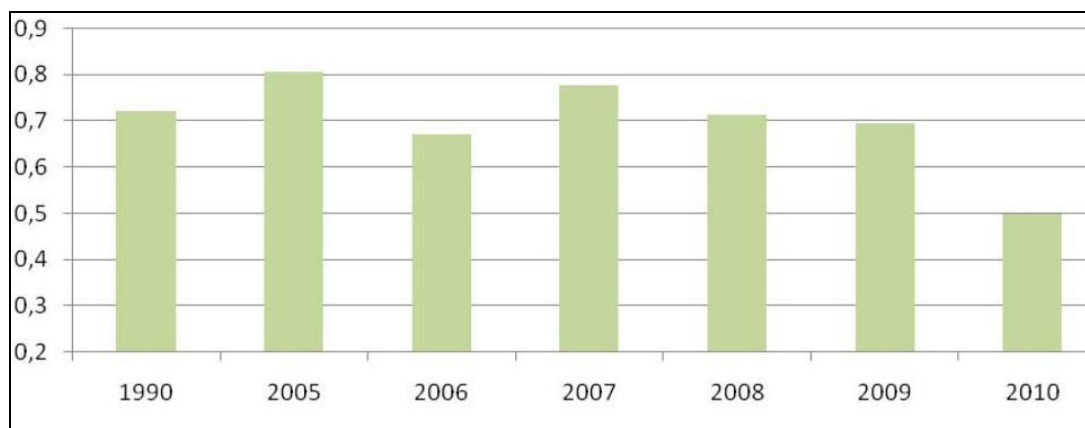


Fig. 1. Raportul dintre producția industriei agroalimentare și producția agricolă totală, 1990-2010

În pofida unei conjuncturi preponderent favorabile pe piețele internaționale în perioada de până la anul 2008, dezvoltarea sectorului agroindustrial al Republicii Moldova a avut un caracter instabil. Volumului producției din industria alimentară și a băuturilor a constituit în anul 2011 doar circa 74% din producția anului 2005 (vezi tabelul 1).

Doar astfel de sub-sectoare precum „Producția, prelucrarea și conservarea cărnii și a produselor din carne” și „Fabricarea nutrețurilor gata pentru animale” au înregistrat în anul 2011 o creștere cu circa 42% și de circa 3,3 ori respectiv în comparație cu anul 2005. O stabilitate relativă a fost atestată în aceeași perioadă la „Fabricarea produselor lactate”, „Fabricarea pâinii și a produselor de patiserie proaspete”, „Fabricarea de cacao, ciocolată și produse zaharoase de cofetărie”, și „Fabricarea apei minerale și a băuturilor răcoritoare”. S-au redus semnificativ volumele de producție în sub-sectoare precum „Prelucrarea și conservarea fructelor și legumelor” cu circa 20%, „Fabricarea

produselor de morărit, a amidonului și a produselor din amidon” cu circa 29%, „Fabricarea zahărului” cu circa 29%, „Fabricarea băuturilor alcoolice distilate” cu circa 43% și „Fabricarea vinului” cu circa 61% în perioada 2005-2011.

În același timp, în diferite zone rurale, predominant în suburbii, a apărut un număr impresionant de întreprinzători mici și mijlocii cu activități în industria alimentară. Aceștia se ocupă de o gamă largă de produse alimentare, inclusiv carnea, peștele, produsele lactate, dar și prelucrarea și păstrarea fructelor și legumelor. Pentru a analiza situația curentă și obstacolele majore existente în dezvoltarea ulterioară a acestui sub-sector, în perioada noiembrie – decembrie 2010 a fost efectuat un studiu de teren a întreprinderilor alimentare mici și mijlocii /4/.

Pe parcursul studiului au fost intervievate șase companii de agroalimentare. Profilurile companiilor selectate au fost alese în conformitate cu sub-sectoarele - cheie ale industriei alimentare.

Tabelul 1. Indicii volumului producției industriale, pe tipuri de activități, 2006-2011 (2005 = 100%)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Industrie – total	95,2	94,0	95,3	75,2	80,5	86,4
din care:						
Industria alimentară și a băuturilor	81,6	75,2	82,0	67,5	73,5	74,4
Producția, prelucrarea și conservarea cărnii și a produselor din carne	109,8	142,9	147,2	121,9	127,6	142,5
Prelucrarea și conservarea fructelor și legumelor	106,4	115,5	109,2	84,0	84,3	80,5
Fabricarea produselor lactate	98,2	101,7	108,3	98,1	107,0	109,2
Fabricarea produselor de morărit, a amidonului și a produselor din amidon	106,5	95,1	105,0	88,6	79,7	71,0
Fabricarea nutrețurilor gata pentru animale	103,0	97,1	110,9	194,3	231,8	332,9
Fabricarea pâinii și a produse-lor de patiserie proaspete	106,4	118,0	129,0	121,2	124,8	127,3
Fabricarea zahărului	111,6	55,6	98,7	36,5	91,3	71,0
Fabricarea de cacao, ciocolată și produse zaharoase de cofetărie	99,9	116,5	126,1	117,2	119,6	126,3
Fabricarea băuturilor alcoolice distilate	64,1	50,1	53,0	42,0	46,7	56,9
Fabricarea vinului	50,9	36,3	45,2	35,7	37,8	39,1
Fabricarea apei minerale și a băuturilor răcoritoare	114,4	147,0	128,7	118,4	123,0	133,0
Fabricarea produselor de tutun	78,2	72,4	62,4	72,6	94,4	100,2

Sursa: BNS, 2011

Astfel, grupul de întreprinderi din industria alimentară a fost constituit din următoarele companii: întreprinderea de prelucrare a peștelui „Asamblor” SRL, întreprinderea de prelucrare a cărnii „Frocvell” SRL, compania de producere a cărnii de pasăre „Aviproduct plus” SRL, compania de prelucrare a legumelor „Moisei Angela” și doi prelucrători de fructe „Minunata Xenia” SRL și „Pronutconagro” SRL. Toate companiile intervievate sunt situate în trei localități din vecinătatea orașului Chișinău și se încadrează în categoria întreprinderilor mici și mijlocii.

Toate întreprinderile intervievate reprezintă companii create relativ recent în baza propriilor mijloace financiare. Deseori, astfel de companii au utilizat creditele bancare și transferurile bănești de peste hotare drept capital inițial pentru lansarea afacerilor.

Fiecare dintre companiile intervievate angajează în medie 25 persoane, ceea ce este semnificativ pentru zonele rurale.

În pofida lipsei unei legislații de susținere a industriei alimentare, câteva întreprinderi agroalimentare au reușit să dezvolte cu succes exportul produselor sale în țările UE. Totodată, majoritatea întreprinderilor intervievate nu sunt la curent cu cerințele recente ale UE cu privire la sistemul HACCP.

Majoritatea întreprinderilor dispun de un plan propriu de control care în formă scrisă include: procedura de curățare și dezinfecție, procedura de control a aprovizionării cu apă, procedura de combatere a dăunătorilor, programul de instruire a angajaților, procedura de trasabilitate și retragere a produselor, procedura de verificare a temperaturii, procedură de verificare a materiei prime și a furnizorilor, procedură de păstrare a produselor, procedură de administrare a deșeurilor, un plan-tip pentru controalele interne a materiei prime, a produselor finite, a apei, etc.

În cazuri rare întreprinderile dispun de o procedură permanentă bazată pe principiile HACCP. Oricum, nici una dintre companiile intervievate nu a implementat și/sau au fost certificate în corespundere cu principiile HACCP.

Companiile intervievate nu au beneficiat de nici un fel de suport din partea statului sau din partea sectorului neguvernamental. Asociațiile existente de întreprinzători din industria alimentară cuprind preponderent întreprinderile mari, pe când cele mici și mijlocii deseori sunt excluse din aceste activități.

Numărul de angajați în industria alimentară și a băuturilor înregistrează scăderi continue. Astfel comparativ cu anul 2005 numărul angajaților din acest sector a scăzut de la 43,8 mii la 32,5 mii în anul 2010. Cele mai mari reduceri de personal în perioada 2005-2010 au avut loc în industria de fabricare a vinului – cu 55% și industria de fabricare a zahărului și în cea de prelucrare și conservarea fructelor și legumelor – cu câte 37%. O creștere a numărului de personal ocupat de circa 38% în perioada 2005-2010 a fost atestată doar în industria de producție, prelucrare și conservare a cărnii și a produselor din carne (vezi tabelul 2).

Tabelul 2. Numărul mediu anual al personalului ocupat cu activități industriale (mii persoane)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Industrie – total	125,9	122,2	120,1	115,1	105,4	106,5
din care:						
Industria alimentară și a băuturilor	43,8	40,4	36,5	35,0	31,7	32,5
Producția, prelucrarea și conservarea cărnii și a produselor din carne	2,4	2,5	2,9	3,0	3,0	3,3
Prelucrarea și conservarea fructelor și legumelor	5,1	5,0	4,5	4,3	3,1	3,2
Fabricarea produselor lactate	2,9	2,9	2,9	2,7	2,4	2,6
Fabricarea produselor de morărit, a amidonului și a produselor din amidon	1,6	1,6	1,4	1,3	1,2	1,2
Fabricarea pâinii și a produselor de patiserie proaspete	6,8	6,8	6,9	7,1	6,9	7,0
Fabricarea zahărului	1,6	1,8	1,5	1,2	0,8	1,0
Fabricarea de cacao, ciocolată și produse zaharoase de cofetărie	1,3	1,4	1,4	1,4	1,3	1,4
Fabricarea băuturilor alcoolice distilate	2,7	2,3	2,2	2,1	2,0	2,0
Fabricarea vinului	13,4	10,5	7,8	7,4	6,2	6,1
Fabricarea apei minerale și a băuturilor răcoritoare	0,9	0,8	0,9	0,7	0,8	0,8
Fabricarea produselor de tutun	1,6	1,3	1,3	1,3	1,1	1,2

Sursa: BNS, 2011

Situația economico-financiară din sectorul industriei alimentare este prezentată mult mai concret prin prisma datelor bilanțului contabil generalizat. Astfel în această

perioadă numărul de întreprinderi din industria alimentara și băuturilor, care au prezentat rapoarte în organele de statistică s-a redus cu circa 10%

Cu toate că valoarea activelor materiale pe termen lung a crescut de circa 1,7 ori, uzura lor a crescut cu ritmuri avansate de circa 2,3 în aceeași perioadă. Creanțele comerciale pe termen scurt au crescut în această perioadă de 1,5 ori, iar stocuri de mărfuri și material cu circa 19%, atingând un nivel de circa 50% din volumul total al producției fabricate de industria alimentară și a băuturilor în anul 2011. Volumul datoriilor financiare pe termen lung a crescut în această perioadă de circa 1,5 ori. În același timp a avut loc creșterea semnificativă de circa 2 ori a profitului net al perioadei de gestiune de la circa 450 mil. lei în anul 2005 la circa 900 mil. lei în anul 2011 (vezi tabelul 3).

Tabelul 3. Industria alimentara și băuturilor, fabricarea produselor de tutun, indicatorii bilanțului contabil generalizat pentru perioada 2005-2011(mlrd. lei)

	2005	2010	2011	2011/2005, %
Nr. de întreprinderi	1354	1236	1222	90,2
Active materiale pe termen lung	11,08	18,84	19,32	174,4
Uzura si epuizarea activelor materiale pe termen lung	4,64	10,35	10,58	228,0
Uzura mijloacelor fixe, %	41,9	54,9	54,8	
Capital statutar	3,06	3,52	3,78	123,5
Creanțe comerciale pe termen scurt	2,64	3,51	3,90	147,7
Creanțe pe termen scurt privind decontările cu bugetul	0,50	0,46	0,49	98,0
Stocuri de mărfuri si material	5,14	5,66	6,14	119,4
Datorii financiare pe termen lung	2,86	4,79	4,33	151,4
Datorii financiare pe termen scurt	2,39	2,39	2,34	97,9
Datorii comerciale pe termen scurt	3,65	3,19	3,80	104,1
Datorii privind decontările cu bugetul	0,15	0,07	0,08	53,3
Profitul nerepartizat (pierderea neacoperita) al anilor precedent	- 0,10	0,90	1,66	
Profitul net (pierderea) al perioadei de gestiune	0,45	0,87	0,90	200,0

Sursa: BNS, 2011

În Republica Moldova, coordonarea verticală între producția agricolă primară, procesarea produselor alimentare și comercializarea acestora au survenit schimbări dramatice în mijlocul anilor 90.

Liberalizarea rapidă a prețurilor și a comerțului extern, privatizarea gospodăriilor și întreprinderilor agricole, în lipsa unui cadru instituțional relevant, a provocat prăbușirea coordonării verticale în cadrul lanțurilor valorice alimentare existente. În scurt timp, un nou sistem de integrare pe verticală a început să se dezvolte în sectorul agroalimentar. Procesul a fost condus în cea mai mare parte de către operatorii din sectorul alimentar și de comercianți. La prima etapă ritmul de dezvoltare a noii structuri a fost foarte lent. În scopul de a consolida conducătorii lanțurilor valorice a fost elaborată și aprobată de către Parlament la 27 iulie 2006 Legea privind organizarea și funcționarea piețelor produselor agricole și agroalimentare.

Această lege stabilește cadrul legal de organizare a piețelor agricole și agroalimentare de către persoanele fizice și juridice care produc, păstrează și / sau comercializează aceste produse la nivel național sau internațional.

Reglementarea piețelor agricole și agroalimentare asigura, în principal, realizarea următoarelor obiective:

- a) organizarea și funcționarea piețelor produselor agricole și agroalimentare pe principii concurențiale reale și stabile;
- b) acoperirea consumului intern și diminuarea deficitului balanței comerciale;
- c) asigurarea calității și securității produselor agroalimentare;
- d) creșterea veniturilor obținute din activitățile agricole și agroalimentare;

e) creșterea durabilă a performanței economice și a competitivității în agricultură și industria alimentară;

f) sporirea exportului produselor agricole și agroalimentare.

O prevedere importantă a acestei legi stipulează formarea Consiliului pe produs prin participarea partenerilor din cadrul lanțului de produs și a reprezentanților autorității publice /3/.

Activitatea Consiliilor pe produs este focusată preponderent pe intervenții decât pe o dezvoltare mai largă și cuprinzătoare a lanțului valoric de produs. Din această cauză impactul acestei legi asupra promovării integrării verticale este nesemnificativ. Respectiv este nevoie de o intervenție suplimentară a Guvernului pentru a îmbunătăți eficiența lanțurilor valorice pe produse.

Următoarele provocări și constrângeri afectează dezvoltarea lanțurilor valorice pe produse în cadrul sectorului agroalimentar al Republicii Moldova: a) productivitatea joasă în agricultură, b) exodul capitalului uman din zonele rurale, c) eficiența redusă a sectorului energetic, d) infrastructura de transport degradată, și e) nivelul înalt al corupției,

Productivitatea joasă în agricultură. Gospodăriile de subzistență asigură o parte considerabilă din producția agricolă (vezi tabel 4).

Tabelul 4. Ponderea gospodăriilor populației și a gospodăriilor țărănești în volumul total al producției agricole vegetale, 2001-2010, %

Cultura	Media 2001-2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Grâu de toamnă	34,1	33,9	31,8	23,6	29,7	33,0	28,7
Orz	32,7	34,1	31,1	26,3	26,8	30,5	36,0
Porumb	83,5	84,3	88,8	91,3	83,8	89,9	84,5
Leguminoase boabe	56,6	54,1	56,6	53,9	56,9	51,4	58,9
Floarea-soarelui	45,5	42,0	38,9	33,4	31,7	33,2	30,2
Soia	34,3	27,1	24,4	32,9	26,0	31,3	22,3
Sfeclă de zahăr	23,2	17,6	19,7	14,8	9,6	12,1	13,5
Tutun	23,5	3,0	16,7	19,4	17,9	13,6	19,7
Cartofi	96,4	96,3	96,1	88,6	90,7	88,9	83,4
Legume de câmp	81,6	83,6	83,5	80,2	78,9	84,5	83,9
Cucurbitacee	87,2	94,4	96,0	96,6	96,7	97,5	97,8
Fruite și bacifere	52,7	52,3	58,2	52,1	50,5	57,9	59,8
Struguri	73,3	76,3	80,2	80,0	77,8	79,7	85,7

Sursa: elaborată de autor în baza datelor BNS

Metodele de cultivare în rândul gospodăriilor țărănești de subzistență și în cadrul gospodăriilor casnice rămân tradiționale, cu un nivel scăzut de mecanizare și cu o productivitate redusă. Sectorul agricol este foarte dependent de fluctuațiile climatice. Sistemele agricole ineficiente, structurile de piață subdezvoltate, parcelarea extensivă a terenurilor agricole sunt doar unii dintre factorii care determină potențialul insuficient pentru livrarea durabilă de produse agricole primare în cadrul lanțului valoric. Absența tehnologiilor agricole de o productivitate înaltă a dus la degradarea terenurilor ca urmare a nerespectării asolamentelor, eroziunii solului, defrișărilor, dar și a adaptării limitate a tehnologiei la schimbările climei.

Exodul capitalului uman din zonele rurale. Primele valuri de emigrație au avut loc la începutul anilor 80 ai secolului trecut. Din acea perioadă și până în prezent numărul populației active s-a redus cu circa 1/3, iar în ultimii ani ritmul de reducere a populației active a constituit în mediu 2,8% anual. La situația anului 2011 numărul populației active a constituit 1257 mii persoane, inclusiv populație angajată în câmpul muncii – 1173 mii și 84 mii de șomeri.

Din Republica Moldova emigrează preponderent persoanele pregătite profesional, de vârstă aptă de muncă. Țările dezvoltate impun criterii suplimentare de selectare cum ar fi: starea sănătății, vârsta, starea cazierului juridic, pregătirea generală și profesională cunoașterea limbilor etc.

Ca rezultat se deteriorează situația demografică și potențialul genetic al țării, se amplifică problemele de completare cu cadre a întreprinderilor industriale și agricole. În special se simte lipsa cadrelor de înaltă calificare și în special în mediul rural.

Eficiența redusă a sectorului energetic. În prezent structura consumului energiei electrice în Republica Moldova este dominată de consumurile populației –circa 35% și circa 30% - consum industrial. Alte sectoare ale economiei naționale precum agricultura, transportul, construcțiile etc., joacă un rol nesemnificativ în structura consumului energiei electrice.

Eficiența energetică în Republica Moldova este foarte scăzută și de aproape de 3 ori mai mică comparativ cu țările europene. Fapt ce conduce la creșterea substanțială a costurilor resurselor energetice.

Actualmente, există următoarele constrângeri pentru ridicarea eficienței energetice în Republica Moldova:

- Consumul mare de energie, ceea ce contribuie la intensitatea energetică sporită;
- Creșterea prețurilor la resursele energetice;
- Tehnologiile și utilajele moral și fizic uzate;
- Lipsa cunoștințelor și capacităților în domeniul eficienței energetice și utilizarea resurselor regenerabile de energie;
- Dependența excesivă față de importurile resurselor energetice (95% din necesarul de energie al țării este importat).

Astfel competitivitatea industriei agroalimentare este afectată în mod direct de nivelul tehnologiilor utilizate, care în prezent nu permit o utilizare eficientă a resurselor energetice. La rândul său, eficiența redusă a sectorului energetic al Republicii Moldova are un impact negativ asupra dezvoltării industriei de prelucrare a materiei prime agricole autohtone.

Infrastructura de transport degradată. Economia Moldovei este bazată, în mare măsură, pe agricultură și industria produselor agricole, ceea ce necesită o infrastructură rutieră solidă, transport rutier bine funcțional și centre logistice. Nivelul scăzut al infrastructurii drumurilor constituie un impediment semnificativ pentru dezvoltarea agriculturii și a industriei de prelucrare. Analiza datelor despre starea rețelei de drumuri arată că în perioada 1992-2006 acesta s-a deteriorat în mod constant. Începând cu anul 2008 se atestă o îmbunătățire a stării rețelei de drumuri din Republica Moldova (vezi figura 2).



Fig. 2. Evoluția stării drumurilor naționale în perioada 1992-2010

Sursa: *Strategia Moldova 2020.*

Totodată din volumul total de finanțare preconizat în anul 2010 pentru reabilitarea drumurilor nu au fost valorificate circa 291 mil. Lei sau aproape 26% din volumul total de finanțare. În anul 2011 nu au fost valorificate deja circa 329 mil. lei.

Nivelul înalt al corupției. Conform „Transparency International” în anul 2011 Republica Moldova a înregistrat un nivel al indicelui de corupție de 2,9, similar cu nivelul anului 2010, dar în scădere față de nivelul de 3,3 în anul 2009. Astfel Republica Moldova se grupează în cadrul țărilor cu un nivel mediu de corupție.

Schemele existente de „impunere” a cetățenilor și în speciala antreprenorilor cu diferite plăți și taxe se dezvoltă și se ajustează abil la modificările legislative. Aceasta contribuie la reducerea activității antreprenoriale, la majorarea costurilor de producție și în final la reducerea competitivității producției autohtone. Pe de altă parte veniturile ilegale contribuie la dezvoltarea structurilor economiei tenebre.

Concluzii

- Industria alimentară de scară mare din Republica Moldova este caracterizată prin sub-utilizarea capacităților de producție și prin insuficiența de investiții.
- Întreprinzătorii mici și mijlocii din industria alimentară oferă un exemplu de reacție mai eficientă și mai flexibilă la cererea de pe piețele interne și externe.
- Întreprinzătorii mici și mijlocii din industria alimentară și-au dezvoltat afacerea în baza mijloacelor financiare proprii, cu utilizarea ocazională a creditelor bancare și a transferurilor bănești de peste hotare.
- Sectorul agroalimentar este caracterizat prin legături slabe între producția agricolă primară, industria de procesare și sectorul de comerț.
- În ultimii ani u sistem nou de integrare verticală bazat pe proprietatea privată a început să se contureze în sectorul agroalimentar al Republicii Moldova.
- Totodată asociațiile de producători au demonstrat capacități limitate de a dezvolta lanțuri valorice alimentare eficiente.
- Este important de întări capacitatea de consolidare a asociațiilor din sectorul agroalimentar pentru a-și îmbunătăți abilitatea de prestare a serviciilor către companiile membre, prin intermediul unei transparențe mai mari în ceea ce privește crearea asociațiilor și a procesului de luare a deciziilor din cadrul acestora.
- Se cere implicarea mai pronunțată a Guvernului dar și a donatorilor în elaborarea documentelor de politici orientate spre dezvoltarea lanțurilor valorice agroalimentare.

Bibliografie:

1. Anuarul statistic al Republicii Moldova, Biroul Național de Statistică, 2011
2. Carlos A. da Silva et al. Agro-industries for development. Edited by FAO / CAB International, 2009
3. Legea privind organizarea și funcționarea piețelor produselor agricole și agroalimentare, Nr. 257 din 27.07.2006, Monitorul Oficial Nr. 142-145, 08.09.2006
4. Moroz V., Ignat A. Food industry development in the rural area of the Republic of Moldova. În: Scientific Papers „Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development”. University of Agricultural Sciences and Veterinary Medicine. Bucharest – Romania. Volume 11, Issue 3/2011, pp 161-164.
5. Pimbert Michel P. et al. 2001. Global Restructuring, Agri-Food Systems and Livelihoods. Gatekeeper Series No. SA100
6. Prioritățile strategice pentru activitățile Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare al Republicii Moldova în anii 2011 – 2015. <http://maia.gov.md/doc.php?l=ro&idc=48&id=14595>
7. Strategia ”Moldova 2020”.
8. Swinnen J., Maertens M., From Public to Private Governance in the Food Supply Chains of Emerging Economies, LICOS Centre for Transition Economics & Department of Economics University of Leuven (KUL), 2007

STATISTICI DE COMERȚ EXTERIOR ȘI EVALUĂRI ALE IMPACTULUI GLOBALIZĂRII ÎN AGRICULTURĂ: CAZUL ROMÂNIEI

*Mirela RUSALI, dr., CS III
Institutul de Economie Agrară, INCE Academia Română*

Trade is a major dimension of globalization process; GATT/WTO negotiations, gave impulse to the expanding of this process by reducing tariff barriers and opening markets. However, globalization can attract chain socio-economic imbalances, affecting more the small economies or sectors with high external dependence. This aspect also concerns agriculture, for which the sustainability improvement in the global market become central objective of strengthening production capacity.

In this context, the research aims to evaluate the impact of globalization on Romanian food products performance, focusing on the effects of confrontation the external competitiveness post-accession to the European Union. The methodological approach includes analysis of Romania's foreign trade flows, tracking the changes induced in the model and structure of the agri-food trade based on indicators of external competitiveness, by groups of products.

The results reflect the main positive and negative aspects highlighted by the existing opportunities of the products with export expressed potential and sensitive areas affected by net imports.

The research places in the scientific approaches of the international trade domain, having the objective to identify potentials, needs and perspectives for improvement of national performance of the agricultural sector facing foreign competition.

Introducere

În dublul context al disproporțiilor create de criza mondială care afectează economiile și al recente integrări în Piața Comună, lucrarea investighează evoluția comerțului exterior agricol al României în perioada post-aderării la Uniunea Europeană și prezintă efecte structurale și calitative asupra produselor agricole comercializate și evoluția termenilor de schimb. Deoarece importanța comerțului cu țările membre ale UE a crescut continuu și UE este principalul partener comercial al României, evaluările au inclus schimburile agroalimentare intra-comunitare.

Cercetarea se înscrie în abordările științifice din domeniul comerțului internațional pentru identificarea potențialelor, necesităților și perspectivelor de îmbunătățire a performanțelor naționale sectoriale în contextul competiției externe.

Lucrarea investighează tendințele post-aderare ale comerțului agroalimentar al României care au arătat performanțe sau deficiențe în confruntarea competitivității externe, inclusiv zonele sensibile ale sectorului agroalimentar românesc care pot fi expuse în mod special crizei globale. Evaluările asupra comerțului agroalimentar au subliniat oportunitățile existente pentru produse cu potențial de export exprimat și zonele afectate de importurile nete.

Calcularea indicilor valorii unitare relative a furnizat bazele analizei schimbărilor calitative în fluxurile comerciale agroalimentare și a integrării verticale sau orizontale a produselor comercializate. Indicii de export și import pot fi utilizați la estimarea termenilor de schimb ai unei țări, care reprezintă un parametru critic în multe modele economice.

Materiale și metode

Analizele au utilizat statistici EUROSTAT privind fluxurile comerciale agroalimentare ale României în perioada 2007-2010. Evaluările indicilor valorii unitare în comerțul agricol au cuprins produse agregate pe capitole ale Nomenclatorului Combinat (NC).

S-a evaluat calitatea exporturilor raportate la importurile comercializate în schimburile internaționale după încadrarea indicilor valorii unitare relative în pragurile

de clasificare +/- 15% [1]. În acest mod, când indicii valorii unitare sunt mai mici de 0,85 se consideră caracteristici produselor de calitate slabă, iar în cazul în care depășesc pragul de 1,15 indică produse de calitate înaltă, comercializate la prețuri medii mai ridicate. Pe de altă parte, atunci când indicele valorii unitare se găsește în intervalul 0,85 și 1,15, se apreciază că produsele sunt integrate orizontal (omogene), în timp ce produsele se diferențiază vertical când valorile unitare ale fluxurilor de comerciale se încadrează în afara intervalului +/- 15%.

Indicii de export și import pot fi folosiți pentru calcularea rapoartelor de schimb ale unei țări; definiți ca raport între prețurile de export și import, rezultatele care indică creșteri/scăderi reflectă îmbunătățirea/deteriorarea rapoartelor de schimb.

Rezultate și discuții

Sub influența evoluțiilor externe și interne asupra economiei naționale, perioada următoare aderării la UE s-a reflectat asupra comerțului exterior printr-o intensificare atât a fluxurilor de import cât și de export, România rămânând totuși importator net de produse agoolimentare din 1990. Evoluția anuală a comerțului din anii precedenți aderării a arătat o mai mare creștere a importurilor comparativ cu exporturile, creșterea concurenței produselor europene ca urmare a primului val de extindere către țările central și est europene, dar și un efect de creare de comerț pe piața internă comună [2].

Comerțul agricol total a înregistrat o creștere substanțială, dublându-se valoric de la 4,4 la 6,4 miliarde Euro în 2008 comparativ cu 2006 și atingând 7 miliarde Euro în 2010. Totodată a crescut importanța exporturilor în PIB obținut în sectorul agricol, de la 15,6 % în 2007 la 24,5% în 2008 și 30,7% în 2009. De asemenea, se subliniază creșterea continuă a gradului de deschidere a sectorului agroalimentar la piețele externe după anul 2006, sensibil mai mare comparativ cu evoluția indicatorilor obținuți la nivel național. România are o dependență ridicată de piețele externe agroalimentare, estimată la 83% pentru anul 2009 [3], indicatorul reflectând potențialul scăzut față de competitivitatea internațională.

Exporturile agroalimentare au sporit anual, reprezentând 1,1 miliarde Euro în anul 2007 și aproape triplându-se în 2010, la 3,1 miliarde Euro (Figura 1). Importurile au crescut de asemenea substanțial, de la 3,3 miliarde Euro în 2007, cu 37% față de 2006, la recordul istoric de 4,3 miliarde Euro în 2008. A urmat o atenuare în anul 2010, înregistrându-se importuri agricole de 3,9 miliarde Euro.

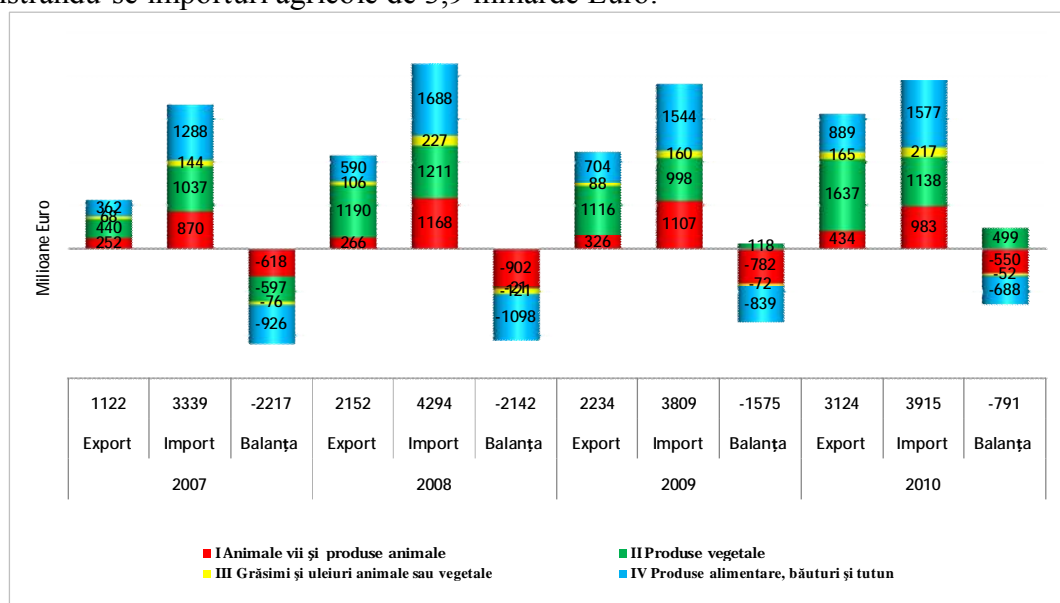


Fig. 1. Evoluția și structura fluxurilor și balanței comerțului agroalimentar al României

Sursa: prelucrări ale autorului utilizând baza de date EUROSTAT.

Balanța comerțului agroalimentar al României s-a dezechilibrat drastic după aderare, înregistrând un deficit semnificativ de peste -2 miliarde Euro în 2007. Totuși o tendință de contracție în 2010, când deficitul s-a redus la -791 milioane Euro.

Deficitul comercial din anul 2009 s-a datorat în cea mai mare parte capitolelor IV și I. La capitolul IV – Produse alimentare, băuturi și tutun, care au avut o pondere de 46% în soldul comerțului agroalimentar, exporturile au cumulat 704 milioane Euro și importurile 1,5 miliarde Euro. În același timp, capitolul I – Animale vii și produse animale, a deținut 43% din sold, totalizând 326 milioane Euro la export și 1,1 miliarde Euro la import.

Exceptând 2009, când s-a înregistrat un export net de produse vegetale, balanța agroalimentară a fost negativă pentru toate secțiunile din N.C.. Produsele vegetale, cu o valoare de 1,1 miliarde Euro, au reprezentat jumătate din exporturile agricole și cu 300 milioane Euro, 26% din importuri. Produsele comercializate din secțiunea III – Grăsimi și uleiuri animale sau vegetale, de asemenea deficitare, s-au menținut la ponderea de 4% în fluxurile și balanța comercială.

UE reprezintă principalul partener comercial de peste un deceniu. În perioada postaderare țările UE au ocupat 71%-74% din destinațiile exporturilor agroalimentare ale României. Totodată, ponderea importurilor a avut o creștere continuă, de la 55% în 2006, la 83% în 2010.

Principalele produse comercializate de România cu țările UE în 2010 au avut o pondere în exporturi de 41% la produse intermediare și de 39% la produse finale; la importuri, produsele finale au prevalat, cu ponderea de 60%. În același timp, la comerțul cu țările terțe mărfurile primare au avut ponderea mai mare, de 56%. Din 2007, relațiile comerciale cu UE au avut o importanță ascendentă, având în vedere că importurile României absorbite din țările terțe au avut o scădere a cotei de piață, de la 45% în 2006 la 18% în 2010.

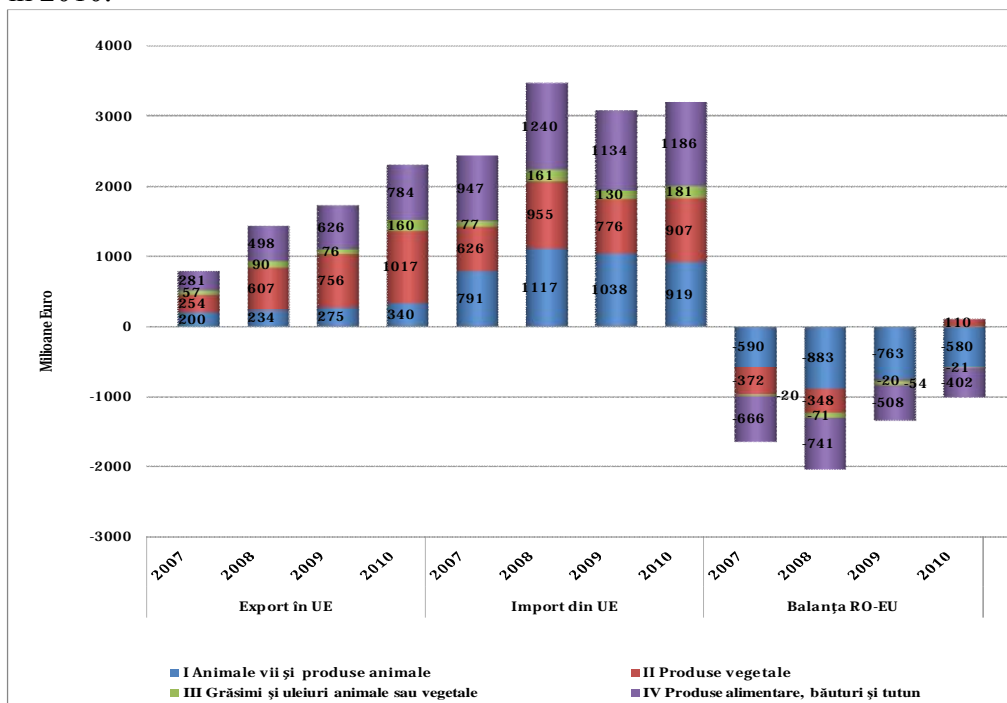


Fig. 2. Evoluția și structura comerțului agroalimentar al României cu UE
 Sursa: prelucrări ale autorului utilizând baza de date EUROSTAT.

Agregate pe categorii, s-a menținut insuficiența la majoritatea secțiunilor din N.C., exceptând produsele vegetale în 2010, datorită unei recolte favorabile. Exporturi nete către UE, în 2009, s-au realizat numai la produsele aparținând următoarelor grupe:

01-animale vii, la care exporturile au atins în medie 136 milioane Euro, însă importurile au avut o creștere de 248% în 2009 față de 2007, respectiv, de la 47 la 117 milioane Euro; 10-cereale, la care exporturile au valorat 361 milioane Euro, în timp ce importurile numai 228 milioane Euro; 12-semițe oleaginoase, ale căror exporturi au crescut de 4 ori, valorând 317 milioane euro, în timp ce importurile au crescut cu 70%, la 105 milioane Euro; 24-tutun și înlocuitori, au înregistrat o triplare a exporturilor, valorând 348 milioane Euro, în timp ce importurile au totalizat 126 milioane Euro. Balanța comerțului agroalimentar pe relația cu UE a fost deficitară, dar fluctuantă, deficitul însă s-a înjumătățit, de la -1,6 miliarde Euro în 2007, la -0,9 miliarde Euro în 2010.

Conform evaluărilor indicilor valorii unitare în comerțul exterior agroalimentar al României, după cum indică Figura 3, produsele agroalimentare la care s-au realizat în anul 2009 valori medii scăzute ale exporturilor, indicând o calitate inferioară, sunt cele incluse în secțiunile: 01-animale vii, 09-cafea, 10-cereale; 11-produse ale industriei morăritului, 12-semițe oleaginoase, plante industriale, 14-materiale pentru împletit, 15-grăsimi și uleiuri, 22-băuturi, 23-reziduuri alimentare.

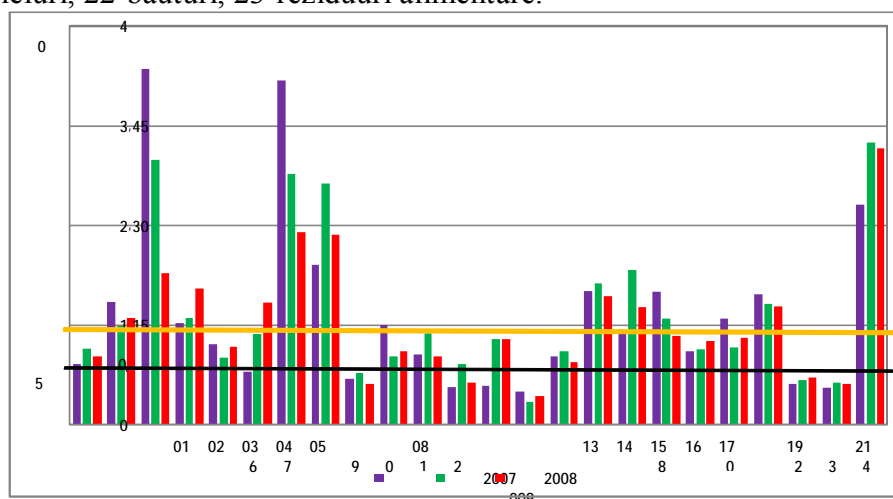


Fig. 3. Evoluția indicilor valorii unitare, 2007-2009

Sursa: calculații proprii utilizând baza de date statistice EUROSTAT.

În același timp, produsele vândute la prețuri ridicate pe piețele internaționale, relevând o calitate înaltă a exporturilor și un grad ridicat de specializare, au fost cele incluse în capitolele: 03-pește, 07-legume, 08-fructe, 24-tutun și înlocuitori de tutun, la care indicii au avut cele mai mari valori. În acest interval s-au mai încadrat și produsele agregate în capitolele: 02-carne, 04-lapte și produse lactate, 06-plante vii, 16-preparate din carne, 17-zahăr și produse zaharoase, 21-preparate alimentare diverse. Produsele s-au încadrat în intervalul corespunzător integrării verticale; acestea au avut o pondere de 32% în exporturi, în timp ce produsele de calitate inferioară o pondere dublă (63%).

Rezultatele analizei indică produsele care corespund unei integrări comerciale orizontale cuprinse în capitolele: 05-alte produse animale, 13- seve vegetale, 18-preparate din cacao, 19-preparate din cereale, 20-preparate din legume și fructe. Aceste produse au avut o pondere foarte scăzută, de 5%, în exporturi.

Rezultatele analizelor au arătat o tendință de îmbunătățire a raportului de schimb, în perioada 2008-2009, la produsele din capitolele 04-lapte și produse lactate, 06-plante vii, 19-produse din cereale, 22-băuturi, 02-carne, 05-alte produse animale, 10-cereale, 14- materiale de împletit, 20-preparate din legume și fructe. În contrast, la produsele din secțiunile 03-pește, 07-legume, 18-preparate din cacao și 21-preparate alimentare diverse, se observă o tendință de deteriorare a rapoartelor de schimb.

Concluzii

Rezultatele subliniază o scădere de performanță a produselor românești în fața creșterii competitivității externe, cu un impact puternic atât asupra industriei alimentare, care necesită remodelarea strategiilor de piață, cât și în sectorul agricol, în care modificările impuse de adoptarea PAC au crescut presiunile asupra agricultorilor în confruntarea cu evoluțiile pieței.

Evaluările indică un dezavantaj comercial față de produsele EU, dependența de importul de produse transformate și de origine animală, competitivitatea scăzută a sectorului de prelucrare fiind principalul dezavantaj în obținerea de venituri sporite din export.

Influențele pe piețele agroalimentare sunt reflectate prin fluxuri de import atenuate, gama mai restrânsă a ofertei, dar și de reducerea deficitului comercial, cu toate că prin exporturi mai puțin competitive decât pe baza importurilor.

Evaluarea calității comerțului exterior este un instrument util în deciziile politice privind restructurarea și dezvoltarea sectorială; aplicat în sectorul agroalimentar poate avea scopul promovării produselor cu potențial de export și celor furnizoare de surplus de beneficii de pe piețele internaționale, vizând produsele cu valoare adăugată înaltă.

Bibliografie

1. Hine R.C., Greenaway D., Milner C., Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade, in: Intra-Industry Trade and Adjustment, Brühlhart M., Hine R.C., Macmillan, London, 1998.
2. Brasili C., Fanfani R., Rastoin J.L. - coordinators, Knowledge, Sustainability and Bioresources in the further Development of the Agri-food System, BUP, Bologna, 2008.
3. Rusali Mirela, Quantitative and qualitative assessments of agri-food trade trends post accession – Romania’s case, Journal Economics of Agriculture, Institute of Agricultural Economics, Belgrade, 2010.

ABORDĂRI TEORETICE PRIVIND INTENSIFICAREA PRODUCERII PRODUCȚIEI AGRICOLE

*Elena TIMOFTI, dr.hab., prof. universitar intermiar,
Universitatea Agrară de Stat din Moldova
Diana MEMEȚ, doctorandă, Universitatea Agrară de Stat din Moldova
Daniela POPA, dr., lector superior universitar,
Universitatea Agrară de Stat din Moldova*

The purpose of this paper is to research theoretical approaches on increasing production of agricultural production. Increasing the amount of agricultural products can be achieved by extending or enhancing, or both simultaneously. Also argue that these two processes to increase agricultural production under extensive and intensive not act independently. Interdependence between them was determined that mechanization, one of the basic factors of intensification, expansion of cultivated area allowed on pastures and meadows, which were originally used for animal feed. Extensive agricultural development path was determined to increase production in the early stages of development of agriculture. But, and are now attracted aside new land. Extensive agricultural development path was determined to increase production in the early stages of development of agriculture. But, and are now attracted aside new land.

To ensure food security worldwide, there is another solution than increasing production of agricultural production.

Key words: *enhancement, intensity, efficiency, food security, sustainable*

Istoria agriculturii poate fi văzută ca un proces îndelungat al intensificării acesteia. Pe măsură ce societatea încerca să satisfacă nevoile sale crescînde în alimente, fibre vegetale și furaje pentru animale, ea sporea continuu productivitatea plantelor. Revoluția tehnico-științifică și cea industrială au condiționat începînd cu sec. XX schimbări radicale în dezvoltarea ramurii agricole, dînd naștere agriculturii moderne, industrializate, bazate pe folosirea la scară largă a combustibililor fosili, mecanizare, chimizare.

Condiții de intensificare a agriculturii au existat și pînă la industrializarea agriculturii, ele manifestîndu-se prin intensificarea utilizării forței de muncă. Aceasta se poate realiza prin înzestrarea muncii cu mijloace de producție mai eficiente și o calificare mai înaltă a forței de muncă. Totodată, „...realizarea producției agricole în condiții de intensivizare, este urmarea folosirii într-o măsură mai mare a mijloacelor și materialelor produse în ramurile neagricole”. Deja la începutul sec. XIX în Europa, valoarea mijloacelor și materialelor produse în alte ramuri constituia circa 5 la sută în suma totală a consumurilor necesare pentru obținerea produselor agricole [1, pag. 9].

Intensificarea agriculturii în secolul XX a reprezentat o trecere (schimbare radicală) de la sistemul tradițional de producție agricolă, bazat în mare parte pe valorificarea resurselor naturale, la utilizarea în cultura plantelor a realizărilor biochimiei contemporane și tehnologiilor geneticii moderne. Urmînd același model care a revoluționat procesele de producție din alte domenii (industria, spre exemplu), agricultura a recurs la mecanizare, automatizare, standardizare, utilizarea tehnologiilor care economisesc forța de muncă, utilizarea de îngrășăminte și produse chimice pentru protecția culturilor agricole. Utilizarea îngrășămintelor a înlocuit managementul calității solului, iar erbicidele au devenit o alternativă a rotației culturilor, ca un mijloc de combatere a buruienilor. Sporirea considerabilă a productivității a fost realizată grație utilizării mașinilor agricole și echipamentelor grele, care lucrează pe baza combustibililor fosili, prelucrării intensive a solului, utilizării soiurilor de plante cu randament înalt, irigații, etc.

Începutul intensificării serioase a producerii producției agricole în țările în curs de dezvoltare a fost pus de "revoluția verde". Schimbările începute în anul 1950 și care au luat avânt în anii 1960, au implicat o mare varietate de culturi și practici agricole pe întreg teritoriul globului pământesc [11].

Aplicînd realizările geneticii clasice, selecționerii au reușit să transforme selectarea intuitivă, care se practica de mii de ani, într-o știință exactă, care a accelerat fulgerător crearea noilor soiuri de plante. În anii 1950-1960 au fost obținute soiuri de grâu, porumb, orez, sorg și alte cereale cu o productivitate foarte înaltă, adaptate la condițiile locale, rezistente la boli și variațiile climaterice nefavorabile, demonstrînd totodată o eficiență a asimilării îngrășămintelor încorporate în sol. Rezultatele punerii lor în aplicare în America Latină, Japonia, India, Pakistan, Filipine au fost atât de impresionante, că în lume a început să se vorbească despre așa-numita „revoluție verde”, care a devenit un impuls pentru dezvoltarea economiilor naționale, contribuind la diminuarea sărăciei.

O contribuție semnificativă în realizarea revoluției verzi a avut-o geneticianul de origine americană (fiul unor imigranți norvegieni) și agronomul Norman Borlaug, care la mijlocul anilor 1940 a condus un grup de cercetători și agrotehnici în Mexic avînd ca obiectiv crearea de hibrizi de cereale. Au fost obținute rezultate nemaipomenite – productivitatea grâului a sporit de 9 ori. La fel au fost obținute rezultate bune și la alte culturi cerealiere.

Savantul Norman Borlaug a pus imediat în aplicare și pe scară largă noile realizări în domeniul geneticii și selecției, introducînd noi soiuri și hibrizi în practica țărilor care sufereau de foamă. Întrucît Alfred Nobel nu a prevăzut premiu pentru realizări în agricultură, lui Borlaug în 1970 i-a fost acordat Premiul Nobel pentru pace, dar nu pentru realizări științifice, fiind considerat inițiatorul „revoluției verzi”, eradicînd prin aceasta foametea în lume. Prin această distincție s-a recunoscut, că lupta împotriva foametei este o componentă importantă a luptei pentru pace între popoare. De fapt, acest gînd a fost formulat laconic de însăși Norman Borlaug: „Dacă aspirați la pace – tindeți spre adevăr, dar în același timp cultivați cîmpurile pentru a obține cît mai multă pîine, altfel nu va fi nici pace” [8].

În decursul celor 50 de ani de la începutul „revoluției verde”, producția mondială de cereale pentru boabe, cerealierele furajere, rădăcini și tuberculi, culturilor oleaginoase și a leguminoaselor a sporit de la 1,83 miliarde de tone la aproximativ 4,6 miliarde tone [10]. Creșterea recoltelor și diminuarea prețurilor la cerealierele pentru boabe au diminuat semnificativ instabilitatea alimentară în anii 1970 - 1980, cînd numărul persoanelor subnutrite efectiv a scăzut, în pofida creșterii relativ rapide a populației. Conform datelor Organizației Națiunilor Unite pentru Alimentație și Agricultură (FAO), ponderea persoanelor subnutrite în lume a scăzut de la 26 la sută între anii 1969 - 1971 pînă la 14 la sută între anii 2000 și 2007. [9]

Agravarea situației alimentare în țările în curs de dezvoltare este în mare măsură determinată de nivelul scăzut al creșterii economice și caracterul înapoiat al bazei tehnico-materiale și logistice din sectorul agrar, productivitatea scăzută și nivelul redus al producției marfă în acest sector. Productivitatea culturilor cerealiere în țările în curs de dezvoltare este de 2,2 – 2,3 ori mai mică decît în țările cu industrie dezvoltată, iar cantitățile de îngrășămintă și pesticide la 1 ha de teren arabil sunt de 5 ori mai mici.

Agravarea situației alimentare în țările în curs de dezvoltare este în mare măsură determinată de nivelul scăzut al creșterii economice și caracterul înapoiat al bazei tehnico-materiale și logistice din sectorul agrar, productivitatea scăzută și nivelul redus al producției marfă în acest sector. Productivitatea culturilor cerealiere în țările în curs de dezvoltare este de 2,2 – 2,3 ori mai mică decît în țările cu industrie dezvoltată, iar cantitățile de îngrășămintă și pesticide la 1 ha de teren arabil sunt de 5 ori mai mici.

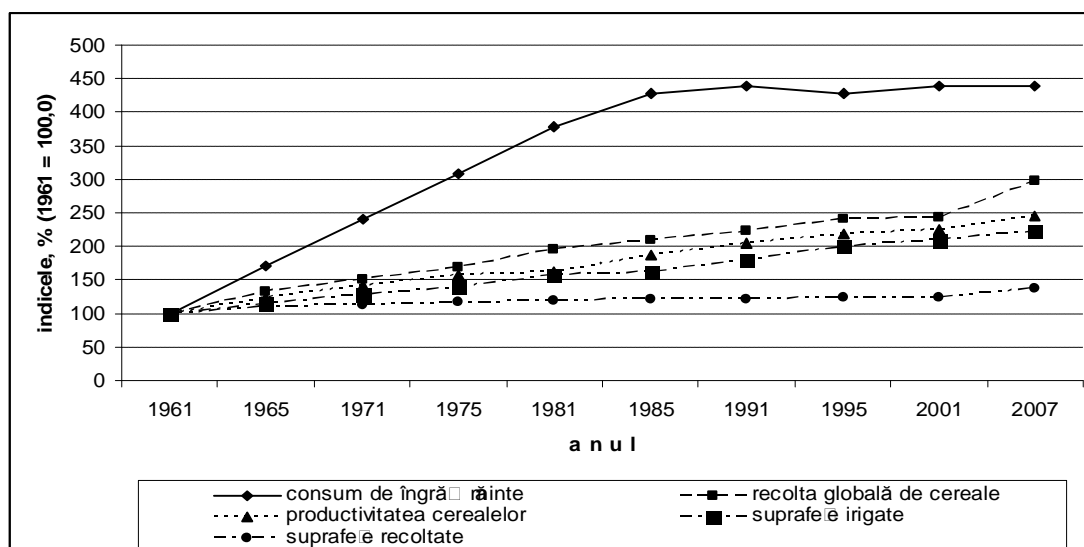


Fig.1. Indicii intensificării producției globale a culturilor agricole în perioada 1961 – 2007, % (anul 1961 = 100%)

Sursa: elaborat de autori în baza datelor FAO: [9].

Conform datelor FAO (figura 1) din anul 1961 s-a început un proces accelerat al intensificării, care se reflectă printr-un indice înalt de creștere al consumului de îngrășăminte ce depășește cu mult indicele de creștere a suprafețelor recoltate. Astfel, dacă consumul de îngrășăminte a înregistrat o creștere de peste 4,4 ori în anul 2007 față de anul 1961, atunci suprafețele cultivabile s-au majorat doar cu 37%. A sporit considerabil și suprafața irigată, înregistrând o creștere de peste 2,2 ori față de nivelul anului 1961. Prin acțiunea acestor 2 factori semnificativi ai intensificării s-a înregistrat un spor, atât al productivității cerealelor la hectar, cât și a recoltei globale de cereale în lume. Productivitatea cerealelor la 1 hectar s-a majorat de 2,46 ori, iar recolta globală de cereale de circa 3 ori, fapt care se datorează și influenței unor factori extensivi, cum este creșterea suprafeței cultivate cu cereale. Tendința acestor indicatori denotă o creștere mai accelerată pînă în anul 1985, după care se înregistrează un ritm de creștere mai lent [9].

Încă din momentul apariției problemei globale privind asigurarea securității alimentare, se caută metode privind modul de soluționare a acesteia. În pofida opiniilor discordante, se optează pentru 2 modalități de dezvoltare a agriculturii: calea extensivă și cea intensivă.

Pentru modul extensiv de dezvoltare a agriculturii este caracteristică extinderea suprafețelor de teren agricol, fără schimbări semnificative în tehnologiile de producție, tehnică, perfecționarea muncii personalului etc., fără îmbunătățiri calitative ale factorilor de producție. Calea extensivă de dezvoltare a sectorului agrar este limitată, dat fiind faptul că pămîntul, principalul mijloc de producție în fitotehnie, este limitat în suprafață. În plus, modul extensiv de dezvoltare nu asigură sporirea productivității pămîntului.

Pentru modul intensiv de dezvoltare a agriculturii este caracteristică extinderea suprafețelor de teren agricol, fără schimbări semnificative în tehnologiile de producție, tehnică, perfecționarea muncii personalului etc., fără îmbunătățiri calitative ale factorilor de producție. Calea extensivă de dezvoltare a sectorului agrar este limitată, dat fiind faptul că pămîntul, principalul mijloc de producție în fitotehnie, este limitat în suprafață. În plus, modul extensiv de dezvoltare nu asigură sporirea productivității pămîntului.

La rîndul său, dezvoltarea intensivă a agriculturii condiționează creșterea continuă

a randamentului culturilor. Această cale permite utilizarea mai eficientă a resurselor disponibile. Realizarea acestor obiective poate fi atinsă prin utilizarea realizărilor progresului științific și tehnologic, utilizarea eficientă a terenurilor, a resurselor materiale și forței de muncă.

Abordarea conceptului de „intensificare a producției agricole” o vom face, pornind de la constatarea preliminară că, în literatura de specialitate, nu s-a realizat încă un consens asupra esenței acesteia. O prezentare a principalelor concepții privind intensificarea și esența acesteia în ceea ce privește producția agricolă, în special intensificarea producției în fitotehnie, considerăm că va delimita mai bine cadrul problemei eficientizării măsurilor de intensificare în agricultură și soluționarea pe această cale a problemei securității alimentare.

În tratarea problematicii intensificării producției agricole literatura economică prezintă o mare diversitate de abordări. Apogeul discuțiilor la tema intensificării se referă la deceniile 6 – 8 a sec. XX. În ultimii ani realizarea unor astfel de studii s-a înmulțit, deoarece în condițiile economiei de piață dezvoltarea pe bază intensivă a producției agricole devine decisivă.

Cele mai multe lucrări ale savanților autohtoni (V. Doga, D. Parmacli, I.Cernioglo, O.Ștefaniuc ș.a.) pe tema intensificării producției agricole se referă anume la această perioadă.

Frecvent sunt abordate în literatura de specialitate economică problemele privind conținutul și esența procesului de intensificare a producției agricole, direcțiile și mijloacele corespunzătoare și eficiente de intensificare în condițiile progresului tehnico-științific, caracterul inovațional al dezvoltării economice, precum și indicatorii cu ajutorul cărora poate fi exprimat și măsurat nivelul atins în dezvoltarea agriculturii în regim intensiv.

Procesul de intensificare a agriculturii este obiectul preocupărilor speciale ale economiștilor agrarieni, fie prin prisma legării acesteia de problematica rentei diferențiate II, fie prin analiza amănunțită a acestui proces în diverse condiții social-economice.

Primele cercetări fundamentale ale intensificării agriculturii se referă la a doua jumătate a sec. XIX, când progresul tehnico-științific în țările dezvoltate a penetrat sectorul agrar, trasând un hotar vizibil între direcția de dezvoltare pe cale intensivă de cea extensivă a reproducției lărgite. Printre primii savanți care au abordat din punct de vedere științific procesul intensificării agriculturii la sf. sec. XVIII - încep. sec. XIX se numără economiștii clasici englezi Adam Smith, David Ricardo, economistul german G.Von Thünen ș.a. [3, 4, 5].

Conform definițiilor în abordarea esenței economice a intensificării producției agricole se conturează 3 concepte: intensivitate; eficiență; rezultat. Aceste noțiuni, într-o formă sau alta, se regăsesc și în esența conceptului intensificării producției agricole, cu particularitățile ramurale corespunzătoare acesteia.

Abordarea intensificării ca concept economic general este un fundament metodologic important pentru aprecierea nivelului acesteia la nivel de ramură. Agricultură nu este o excepție, dar față de alte ramuri ea prezintă anumite particularități, care-și lasă amprenta pe intensificarea agriculturii. Drept argument servește marea diversitate de definiții a conceptului de intensificare a agriculturii.

În decursul anilor s-au conturat cel puțin trei direcții conceptuale privind esența și conținutul procesului de intensificare a ramurii producției vegetale.

O *primă concepție* se referă la tratarea intensificării producției prin prisma componentei „scop-mijloace” [6], adică a eforturilor necesare realizării obiectivului propus prin intensificare.

Cei care explică esența intensificării prin prisma eforturilor efectuate, consideră că

principalul criteriu care definește intensificarea ca proces, constă în concentrarea investițiilor suplimentare la o unitate de suprafață teren agricol. Printre adepții acestei abordări se numără un șir de savanți economiști. O definiție în acest sens găsim în manualul „Economie agrară”: „Intensificarea – concentrarea factorilor de producție pe aceeași suprafață de teren.” [1, pag. 167].

Neajunsurile acestei abordări în actualele condiții economice sunt evidente: creșterea accelerată a tuturor investițiilor în ultimele 2 decenii, care indică la o cale intensivă de dezvoltare, nu a condus la dezvoltarea agriculturii în Republica Moldova. Dovadă – rezultatele și ineficiența în ramura dată.

În opinia noastră, nu este cazul ca alocarea suplimentară a resurselor să fie privite ca esență a procesului intensificării agriculturii, deoarece, după cum am mai menționat, creșterea producției agricole poate fi obținută și pe cale extensivă.

Susținătorii celei de-a doua concepții teoretice privind esența intensificării producției agricole, nu ignorează necesitatea alocării succesive a factorilor de producție pe un anumit teritoriu (suprafață agricolă), dar consideră drept criteriu definitoriu al procesului intensificării depășirea ritmului de creștere a rezultatelor în comparație cu ritmul de creștere a consumurilor pe baza creării și implementării celor mai moderne realizări ale științei și tehnicii. Aceasta presupune: [2, pag. 21]

- organizarea teritoriului pe baze științifice;
- lucrări de îmbunătățiri funciare;
- îmbunătățirea lucrărilor agricole prin perfecționarea componentelor materiale ale capitalului (mecanizare, chimizare, semințe din soiuri și hibridi superioare etc.

După cum afirmă și F.Toderoiu [6, pag. 42], adepții concepției a doua a intensificării subordonează acestui scop definirea conceptului de intensificare, pornind de la necesitatea istorică de a mări producția pe unitatea de suprafață, formulările diferențiindu-se între ele doar prin modul de exprimare a producției agricole.

Astfel, la baza ideii susținătorilor, că esența conceptului intensificării este de a realiza randamente înalte la hectar, stă faptul că alocările suplimentare de resurse nu întotdeauna au ca rezultat sporirea productivității, iar în alte situații pot fi obținute randamente înalte fără eforturi suplimentare. Considerăm, că o asemenea abordare conceptuală a intensificării este discutabilă întrucât nu se ia în considerare faptul că investițiile suplimentare nu dau rezultatele scontate atunci când nu se respectă legitățile biologice și economice (legea randamentelor descrescînde, legea efectelor cumulative a factorilor ș.a.). Deci, aceasta este o dovadă de alocare irațională de factori suplimentari.

Este adevărat că o gestiune mai bună, o utilizare mai rațională și completă a rezervelor, executarea lucrărilor agrotehnice în termeni optimi nu necesită eforturi suplimentare financiare sau de alt gen. Dar consumul energiei mentale oare nu presupune un efort suplimentar? Un nivel de gestiune mai înalt nu înseamnă investiții suplimentare? Toate acestea, fără îndoială, constituie investiții suplimentare de muncă, deși este foarte dificil să li se dea o apreciere cantitativă.

Evident că oricum creșterea producției (randamentului culturilor agricole) este derivată unei serii de factori progresivi (primari), care reflectă că are loc procesul de intensificare a producției, bazat pe utilizarea unor tehnologii, mijloace și obiecte de muncă mai avansate, forță de muncă și forme de organizare a producției mai performante.

Întrucât alocările succesive de factori de producție reprezintă principala premisă a intensificării, iar producția obținută – efectul acestui proces, considerăm că este binevenită o sinteză a acestor 2 abordări conceptuale. În acest sens, esența intensificării poate fi definită ca un proces de producere în care, prin alocarea suplimentară a resurselor de muncă și mijloacelor pe aceeași suprafață de teren agricol se realizează

scopul intensificării – obținerea unui spor al producției agricole necesare societății, concomitent cu diminuarea consumurilor la o unitate de produs.

Conceptul de intensificare se precaută în conexiune și cu conceptul de „eficiență”. Totodată menționăm că aceste 2 categorii economice au sensuri diferite.

Intensificarea și eficiența se interconstruiesc precum cauza și efectul, dar și prin legături indirecte. Dezvoltarea agriculturii în sistem intensiv condiționează creșterea eficienței care, la rândul său, va condiționa pe o scară și mai largă intensificarea producției agricole. În așa mod, agricultura intensivă este un mijloc important de sporire a eficienței economice a producției fitotehnice.

Filon Toderoiu a identificat și o *a treia grupă de concepții* privind intensificarea producției vegetale, care potrivit acestuia, „... situează în centrul definițiilor elaborate formulări mai mult sau mai puțin explicite ale conceptului de eficiență economică, în general, sau forme particulare ale acesteia”. [6]

Concluzii

Generalizând opțiunile cu referire la esența conceptului de intensificare a producerii producției tragem concluzia, că obiectivul de bază al acesteia constă în valorificarea eficientă a elementelor individuale de producție sau a tuturor elementelor luate împreună. Intensificarea este determinată de intensivitatea utilizării factorilor de producție calitativi și cantitativi, exprimată într-o activitate eficientă și rezultativă, atât în procese distincte de muncă, cât și în procesul de reproducție în general.

Știința despre intensificarea producției agricole este legată nemijlocit de teoria procesului de reproducție. *Reproducția* reprezintă reluarea continuă a procesului de producție; constituie sinteza fazelor (etapelor) sale – producție, repartiție, circulație și consum – rolul determinant în acest circuit dinamic revenind producției. [7, pag. 210]

Constatăm, că există numeroase încercări de definire a conceptului intensificării producției, multe dintre care diferă în mod semnificativ. Cu toate acestea, putem concluziona că, în toate cazurile ies în evidență două modalități principial diferite de a atinge scopul. O modalitate constă în sporirea cantitativă (suplimentarea, concentrarea) a resurselor utilizate, a doua - presupune economisirea de resurse la o unitate de produs.

În opinia noastră, intensificarea producerii producției agricole este un proces de alocare a factorilor de producție la o unitate de suprafață a terenului agricol sau cap de animal pe criterii economice științific argumentate, bazat pe utilizarea de mijloace de producție și tehnologii performante, inclusiv tehnologii nonpoluante, paralel cu implementarea celor mai noi forme și metode de organizare și gestiune a producției și muncii. Obiectivul strategic al intensificării producerii producției agricole este sporirea productivității muncii, creșterea cantitativă, calitativă și a eficienței economice a producției, contribuind pe această cale la asigurarea independenței și securității alimentare naționale, dar cu condiția păstrării echilibrului ecologic.

Bibliografie

1. Caia, A., Magazin, P., Ștefan, G. Economie agrară. Iași: Editura „Ion Ionescu de la Brad”, 1998, 286 p.
2. Rădulescu, C. Dezvoltarea durabilă și implicațiile economico-financiare ale organizării exploatațiilor agricole. Cursuri în format digital. [online] <http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca/carte2.asp> (data accesării 14.03.2010)
3. Ricardo, D. Opere alese (în 2 vol.): vol. I. / Ch.: Universitatis, 1993, 336 p.
4. Ricardo, D. Opere alese (în 2 vol.): vol. II. / Ch.: Universitatis, 1993, 336 p.
5. Smith, A. Avuția națiunilor: cercetări asupra naturii și cauzelor ei: în două vol.: Vol. I/Trad. din l. engl. de Al. Hallunga. / Ch.: Universitatis, 1992. - 356 p.
6. Toderoiu, F. Agricultura – resurse și eficiență. București: Editura Expert, 2002. –211 p
7. Аграрная экономика: Учебник, 2-е изд., перераб. и доп./ Под ред. М.Н.Малыша. – СПб: изд-во «Лань», 2002, с. 561.

8. Борлоуг, Норман Эрнест. [http://www.wikiwix.com/...](http://www.wikiwix.com/) / *Борлоуг, Норман Эрнест/...* (data accesării 12.09.2010)
9. ФАО. 2010. Положение дел в связи с отсутствием продовольственной безопасности в мире: Решение проблемы отсутствия продовольственной безопасности в условиях затяжных кризисов. [online] Рим. 14.09.2010 <http://www.fao.org/news/story/ru/item/4530> (data accesării 15.12.2010)
10. Reaping the benefits: Science and the sustainable intensification of global agriculture. RS Policy document 11/09. London. Royal Society. 2009.
11. Tilman, D. 1998. The greening of the green revolution. *Nature*, 396: 211-212. DOI: 10.1038/24254

**THE IMPORTANCE OF POTATO PRODUCTION
IN THE REPUBLIC OF SERBIA IN ORDER TO EMPHASIZING
THE RURAL DEVELOPMENT¹**

*Aleksandra SAVIĆ,
Milan UGRINOVIC,
Marijana JOVANOVIĆ²*

*The rural areas in Republic of Serbia are areas whose main physical and geographical characteristics are using of land for the agricultural production and they amount 85% of total area. Agricultural production is the dominant activity. Major number of households disposes with a low cultivated land, achieves a low rate of productivity and profit. Potato is one of the main cultivated crops, both in areas where it is grown, as well as on importance for human consumption and processing industry. Because of the pronounced tendency of decline in average yields, there was an overall drop in production volume. which meets domestic consumption. Annual exports are 1%, mainly in countries in the region. After eradication of potato ring rot, caused by *Clavibacter michiganensis ssp. sepedonicus*, the European Commission has approved the export of potatoes to the EU market, which can be a significant incentive for greater investment in potato production. In this paper, the importance of the potato for rural development and emphasizing the production technology is presented with special accent on plant protection as an important factor in the production of this crop.*

Key words: rural development, potatoes, production, plant protection

Introduction

Potato (*Solanum tuberosum* L.) is one of the main cultivated crops, both in areas where it is grown, as well as on importance for human consumption and processing industry. It is the main raw material in the production of chips. Also, it is used as one of the most important materials in the alcohol and starch production (Lazic et al. 2004).

In Republic of Serbia, potatoes are planted on about 78 000 ha with annual production of 900. 000 t, and average yield of 11,4 t/ha (SORS, 2012). Annual potato production meets domestic demands and exports are only about 10. 000 tones per year. The average yields of potato are very low despite the good climatic conditions and the potato production is not profitable due to a low yields rather than a low prices (Milosevic et al. 2012/a). Because of the pronounced tendency of decline in average yields, there was an overall drop in production volume.

After eradication of potato ring rot, caused by *Clavibacter michiganensis ssp. sepedonicus*, the European Commission has approved the export of potatoes to the EU market, which can be a significant incentive for greater investment in potato production. However, in order to provide sufficient quantities of potatoes for export it is necessary to increase the arable area under potato crops and increase average yields.

Achieving higher average yields is very difficult because of the widespread practices: the use of uncertified seeds, the application of unsuitable pesticides, insufficient and inadequate utilization of fertilizers.

¹ The work is part of the research project of the Ministry of Education and Science Republic of Serbia no. 46006, entitled "Sustainable Agriculture and Rural Development in order to achieve the strategic objectives of the Republic of Serbia in the Danube Region"

² Aleksandra Savic, aleksandrasavic159@gmail.com, student at Faculty of Agriculture, Belgrade, Serbia, Ugrinović Milan, research assistant, milan.ugrinovic@gmail.com, Institute for Vegetable Crops, Karadjordjeva 71,11420 Smederevska Palanka, Serbia, Marijana Jovanovic, research assistant, manajov@yahoo.com, Institute of Agricultural Economics, Volgina 15 Street, 11060 Belgrade, Serbia.

Appearance of some diseases could be reduced by the use of certified seed tubers. Many farmers use their own seed tubers wanting to reduce costs for the purchase of certified seeds. They choose smaller tubers from previous season for sowing which are rarely uninfected. Potato virus Y (PVY) and Potato leaf roll virus (PLRV) are transmitted through the infected tubers from one growing season to another causing yield losses and poor economic result (Milosevic et al., 2012/b). Seed tuber certification is also mentioned as the measure for other potato pathogen control such as *Dickeya solani*, formerly known as *Erwinia chrysanthemi* (Toth et al., 2011).

Potato late blight, caused by *Phytophthora infestans*, occurs occasionally in Serbia due to a suitable weather conditions. It can be predicted and controlled only preventively by the application of appropriate fungicides. Otherwise, late blight can induce great yield losses in the unprotected potato crops (Martinez Noel et al. 2001; Ivanovic and Ivanovic 2004; Milosevic et al., 2004).

Aphids (*Aphididae*) can inflict minor damage by sucking of potato plants but they are important as transferors of harmful PVY and PLRV. They can transmit viruses from infected plants within the crop or from infected neighbour crops. That is especial danger for potato seed production (Byamukama et al. 2004; Milosevic et al. 2012/b).

Colorado potato beetle (*Leptinotarsa decemlineata* Say.) is the most harmful species in potato production. The greatest problem is occurrence of insect resistance to certain insecticides. Colorado potato beetle is ranked among 10 species that most rapidly develop resistance. To avoid the losses of yield, potato crops in Serbia are treated with insecticides two to four times during vegetation but sometimes without good results (Indić et al. 2012).

It can not be ignored the fact that chemical control of harmful pathogens and insects must be combined with appropriate agro-technical measures to ensure high yields. First of all, crop rotation is an almost cost-free measure which can improve plant nutrition, disease and weed suppression without additional investments. The risks associated with diseases and nutrient deficiencies in potato production are higher when the previous crop belongs to the *Solanacea* family. Pepper, tomato, egg plant, tobacco and especially potato are unsuitable as previous crops. Crop rotation is not widely used by farmers only because of the lack of knowledge and bad managing skills.

Except the use of certified tuber seeds, it is necessary to choose disease tolerant and resistant potato varieties (Brocic et al. 2001). With properly choosed varieties, plant protection costs can be reduced without significant yield losses. Irrigation is another important agro technical measures. Irrigation can achieve significantly higher yields especially in drought conditions (Milić et al. 2010).

For the protection of potato priority should be given to preventive measures: selection of resistant or tolerant varieties, using healthy and certified seed, use of cultural practices that create unfavorable conditions for the development of disease-causing agents and pests (crop rotation, the flat ripening optimalalno irrigation, the use of physical and mechanical measures and tools , the use of biological agents (insects, animals and microbial antagonists), the use of chemical substances handy (S, Cu). pesticides should be applied only in cases where the occurrence or abundance of pathogens or pests reach economic threshold.

In potato production may arise problems that occur due to improper use of chemical agents that are used in practice, unprofessional, and very often unnecessarily, which reflects negatively on the environment, and thus affects the profitability of this crop. It is necessary to carry out the implementation of the "code" of good agricultural practices and help farmers establish plans for integrated pest problem solving, where necessary. It is necessary to introduce farmers to implement effects of pollutants for a better understanding of how to reduce the influence of pesticides and finding cost-effective solutions.

Each production is based on the same goal, ie. earning the yield, which may reflect favorably on rural development. The ultimate outcome depends on a number of factors that can affect very much to reduce it. Care of crops and new quality and efficient solutions to increase yields and improve the quality, ensuring the success of production. Taking into account the time period in which Serbia is in the process of joining the World Trade Organization, as well as many other European integration, agriculture and rural areas have an important place in the overall social development, and implementation of these measures may contribute to increased yields and arable land under tubers , more money would be poured into the village and thereby create better conditions for achieving higher production which had a favorable effect on exports to the EU.

Materials and methods

The database used for this work, was the record book of the Institute of Vegetable Crops, Smederevska Palanka (accounting calculations), as well as datas collected from potato producers, members of the local Vegetable producers association. The calculation included the costs of the agro – technical measures conducted by members of association. The costs of certified potatoe seed tubers and average yields were also determined by interviewing. Average yield was calculated by dividing the overall production for 2011. year, with number of members of the association of vegetable growers. Using the interview method a set of seeds, plant protection and fertilizers applied by other producers (Registered producers - RPG) that are not members of the association of vegetable growers. Calculation of the potato, is shown in *Tab 1*.

Table 1. Preview calculation of the potato. Source: Author's calculations for the non-governmental organization that promotes engaging unemployed refugees and displaced persons in agricultural production

Potato producers:	traditional growing practice		members of the local Vegetable growers association	
	€ / ha	%	€ / ha	%
costs:				
chopping of plant debris	30	1,16	30	0,53
sampling and soil analysis	0	0	0	0
manure or / and mineral fertilizers	400	15,50	600	10,56
plowing	100	3,80	100	1,76
seeds / seedlings	0	0	2.300	40,49
tilling	50	1,94	50	0,88
fine tilling	40	1,55	40	0,70
planting / sowing	150	5,81	150	2,64
cultivation	60	2,33	60	1,06
human labour	500	19,38	500	8,80
watering - irrigation	0	0	450	7,92
chemical crop protection	150	5,81	150	2,64
pesticides	400	15,5	550	9,68
harvest (selecting and packaging)	700	27,13	700	12,32
Total costs/ha	2580	100	5680	100
income:				
average yields (kg)	11400	9400	24000	
price(€/kg)		0,35	0,35	
revenue - income/ha (€)		3290	8400	
profit €/ha		610	2720	

In order to improve fertilizers use efficiency, Ministry of agriculture provides

subsidies for soil sampling and analysis. Soil analysis is free of charge for registered producers (RPG).

Many manufacturers use their own production of tubers from the previous year. Therefore, in the calculation of production costs of traditional farmers reduced the average yield of 2 tons per hectare. This amount is used for planting next season.

Potato is a vegetable that attack many diseases, weeds and pests. Very important is the proper selection and timely application of pesticides. Today, there are pesticides that prevent the development of disease and provide high quality application.

In Table 2, presents the correct choice of products for the treatment of potatoes, and the time of protection is recommended in order to achieve cost-effective production and achieve the highest possible yield.

Table 2. Preview potato protection program

Reason of protecting	Active substances	Costs (€/ha)
<i>Leptinotarsa decemlineata</i> , grčice, <i>Rhizoctonia solani</i>	Imidaklopid Tiametoksam Acetamiprid (Pensikuron) Abamektin	180
One-year narrow-leaved and broad-leaved weeds	Pendimentalin	50
Annual broad weeds	Metribuzin	40
<i>Agropyron repens</i> , <i>Sorghum halepense</i>	Kvizalofop – P Imidaklopid	30
<i>Phytophthora infestans</i>	Cineb, maneb, mankozeb, bakar	60
<i>Phytophthora infestans</i>	Propineb	30
Foliar feeding, <i>Phytophthora infestans</i>	Metalaksil	50
Foliar feeding, <i>Phytophthora infestans</i> , <i>Alternaria solani</i>	Propineb Pyraclostrobin+Boskalid	60
Overall costs		500

Results and discussion

In Serbia, the potatoes are grown mostly in the mountainous areas of central Serbia, on more than 78 000 ha, with overall annual production of 900 000 t, and average yield of 11.4 t per hectare. The average yield in Europe is higher for about 45%, despite the good ecological conditions in Serbia. Therefore, the production of potato in the future should pay more attention to an extraordinary given the huge economic importance of the plant.

Knowledge of certain costs and their share in the overall structure of production is important for decision making, when an economic analysis of the dominant group to recognize the costs, which mostly affect the cost structure of the final product (Kanisek et al. 2008.). Costs of production in addition to income is one of the most important factors that influence the production and profit. Development of a market economy they are a significant factor in competitiveness (Bosniac and Rodić, 2010).

Cost of human labor and fertilizer costs make up the bulk of a traditional farming system (Table 1). Are represented by 40 to 45% of the total costs. Besides labor costs are a significant proportion of the cost of fertilizer. On the other hand, the cost of procurement of certified seeds account for more 40% of the total costs of the members of the Association of vegetable growers. However, supply and use of certified seed is a prerequisite for achieving high yields (Milosevic et al. 2012/a). Additional investment in plant protection agents, certified seed and irrigation to achieve a higher average

yields. With an average yield of 24000 kg / ha, the value of production per unit area is € 8,400 / ha. When deducting production costs (Table 1), the net profit was 2,720 € / ha. At that average earnings yield is 3.67 times higher than the profits made in the traditional production system.

Seed production is realized higher total output and significant revenues compared to conventional scale production for consumption. Increased demand for seed potatoes initiated to produce seed potatoes. Seed potato production is located at higher altitudes because of the reduced risk of viral infections (Milosevic et al. 2012 / b). So to realize higher revenues in undeveloped areas at higher elevations.

In dry seasons, declining average yield per unit area. Supply of agricultural products in the market decreases and the preservation of the level of demand in the market price increase occurs. In the years when growing conditions are unfavorable, the irrigation achieve significantly higher yields that can compensate for the costs of additional investments and provide substantial profit (Milic et al. 2010).

Fertilizer costs are similar, but the absolute value of the percentage of fertilizer costs in the traditional farming system are much higher. On the basis of chemical analysis of soil nutrient use would be more effective without increasing fertilizer costs.

Given these facts and the excellent opportunities proizvodnjih areas, increasing the production of potatoes to 1 500 000 tons per year, would reflect favorably on rural development in the Republic of Serbia.

Conclusions

After eradication of potato ring rot, approved the export of potatoes to the EU market. By increasing the area planted with potatoes and increasing average yields, the annual potato production could be increased to 1 500 000 t. A large part of the production would be for export to the EU market.

Each production is based on the same goal, i.e. earning the yield, which may reflect favorably on rural development. The ultimate outcome depends on a number of factors that can affect very much to reduce it. Care of crops and new quality and efficient solutions to increase yields and improve the quality, ensuring the success of

The importance of the potato for rural development in Serbia is reflected in the fact that the increase in demand for certified seed potatoes resulted in increased production of seed potatoes, which is based in underdeveloped rural areas at higher altitude.

References

1. Bošnjak D., i Rodić V. (2010): Ekonomska analiza proizvodnje soje u Vojvodini. Ratarstvo i povrtarstvo 47 (1), 193-202.
2. Bročić Z., Momirović N., Đekić R., Barčik B., Bogdanović Z. (2001): Ispitivanje sortimenta krompira u različitim agroekološkim uslovima Srbije, Savremena poljoprivreda, vol. 50, no. 1-2, pp. 277-282.
3. Byamukama E., Gibson R.W., Aritua V., Adipala E. (2004): Within-crop spread of sweet potato virus disease and the population dynamics of its whitefly and aphid vectors Crop Protection, Volume 23, Issue 2, Pages 109-116
4. Indić D., Vuković S., Tanasković S., Grahovac M., Kereši T., Gvozdenac S., Savčić-Petrić S. (2012): Screening Test for Detection of *Leptinotarsa decemlineata* (Say) Sensitivity to Insecticides, Pestic. Phytomed. (Belgrade), 27(1), 2012, 59–67
5. Ivanović M., Ivanović M. (2004): *Phytophthora infestans* - poreklo i istorijat, Biljni lekar 32, (1): 44-49.
6. Jovanović M., Njegovan N., Nastić L. (2011). "Advantages of rural development in municipalities of the Serbia- Danube Region" Međunarodna konferencija "Politike ruralnog razvoja iz perspektive proširenja EU", tematski zbornik, Ečka 8-9.09.2011. Institut za ekonomiku poljoprivrede. ISBN 978-86-6269-004-3. str 23-29.
7. Kanisek J., Deže J., Ranogajec Lj., Miljević M. (2008): Ekonomska analiza proizvodnje šećerne repe. Poljoprivreda / Agriculture 14 (1), 35-40.

8. Lazić M.L., Rašković S., Stanković M.Z., Veljković V.B. (2004): Enzymatic hydrolysis of potato starch and ethanol production, *Chem. Ind.*, vol. 58, no. 7-8, Pages 322-326.
9. Martínez Noél G. M. A., Madrid E. A., Bottini R., Lamattina L. (2001): [Indole acetic acid attenuates disease severity in potato-Phytophthora infestans interaction and inhibits the pathogen growth in vitro](#), *Plant Physiology and Biochemistry*, Volume 39, Issue 9, Pages 815-823
10. Milić, S., Bošnjak, Đ., Maksimović, L., Pejić, B., Sekulić, P., Ninkov, J., & Zeremski-Škorić, T. (2010). Prinos i struktura prinosa krompira u zavisnosti od navodnjavanja. *Ratarstvo i povrtarstvo*, 47(1), 257-265.
11. Milošević D., Ivanović M., Ivanović M. (2004): Epidemic occurrence of potato and tomato late blight in Serbia, *Pestic. Phytomed. (Belgrade)*, 19, (3): 159-166.
12. Milošević D., Milenković S., Bročić Z., Savić J., Jovović Z. (2012 a): Production and Requirements for Pre-basic Seed Potato Material in the Republic of Serbia and the Republic of Srpska, *Ratar. Povrt. 49*, 86-91
13. Milošević D., Stamenković S., Perić P. (2012 b): Potential Use of Insecticides and Mineral
14. Oils for the Control of Transmission of Major Aphid-Transmitted Potato Viruses, *Pestic. Phytomed. (Belgrade)*, 27(2), 97-106
15. Plan strategije ruralnog razvoja, 2009.-2013., Ministarstvo poljoprivrede, trgovine, šumarstva i vodoprivrede
16. SORS 2012 - Statistical Office of the Republic of Serbia - www.stat.gov.rs poseta 05.09.2012.
17. Toth I. K., van der Wolf J. M., Saddler G., Lojkowska E., He´lias V., Pirhonen M., Tsrer (Lahkim) L., Elphinstone J. G. (2011): Dickeya species: an emerging problem for potato production in Europe, *Plant Pathology* 60, 385-399
18. Jovanović M., Vučković S., Potrebić V. (2012). „Possibilities for rural development of agriculture in mountain areas of Serbia”, *Научное издание «Аграрная наука, творчество, рост», Сборник научных трудов по материалам Международной научно практической конференции (г. Ставрополь, СтГАУ, 21-22 февраля). УДК 657:005.342, ISBN 978-591628-084-7*
19. Indić D., Vuković S., Tanasković S., Grahovac M., Kereši T., Gvozdenc S., Savčić-Petrić S. (2012): Screening Test for Detection of *Leptinotarsa decemlineata* (Say) Sensitivity to Insecticides, *Pestic. Phytomed. (Belgrade)*, 27(1), 2012, 59-67

ASPECTELE POTENȚIALULUI DE EXPORT AL PRODUSELOR AGROALIMENTARE DIN REPUBLICA MOLDOVA

*Cornel COȘER, drd., asistent universitar,
Universitatea Agrară de Stat din Moldova*

Given the importance of the agricultural sector in the economy in terms of employment, population, and poverty alleviation, Moldova can't improve its economy overall and achieve sustainable growth without reforming its agricultural sector. Moldova's exporters have been losing ground in their traditional markets to the east, as market architectures evolve and competitors from the enlarged EU and Asia are moving in. The performance of selected activities in competitive agricultural export markets attests to the resilience of the country's entrepreneurs and managers. Export of agricultural products or processed products from them is without considerable income for producers, since the value added per tonne of product is modest. In this situation, corporate enterprises can exploit their export potential only by increasing cultivated areas, receiving significant amounts of one or several of products in which they are specialized. On the other hand, farms can increase their export potential by creating producers associations representing one or a few related agricultural products, maintaining the individual form of agricultural land use, but using the same standards of production and technology storage, processing and trading.

Rol, evoluție și implicații

Întrucât agricultura în general, cât și sectorul agroalimentar (de aici înainte, inclusiv secțiunea VIII-Piei Brute/Piei Tăbăcite, conform Nomenclatorului Mărfurilor), în particular, continuă să joace un rol important în sistemul economiei naționale, iar aceasta determină specificul macroeconomic, determinanții sectoriali devin condițiile care reliefează atât contextul acțiunii agenților economici din domeniu, dar și aspectul de manifestare exterioară, prin export, creare de imagine, strategii de promovare.

În acest mod, o trasare evolutivă a situației din agricultura națională induce ideea unui paralelism constitutiv, a unei dinamici care s-a caracterizat prin diverse acțiuni, în diverse perioade de timp, în special, începând cu perioada obținerii independenței Republicii Moldova. Reforma funciară, combinată cu creșterea consumului intern (datorată remitențelor diasporei) și cu instrumentele de stabilizare macroeconomică [3, p.17] au dus la o „reanimare”, deși relativă, a sectorului agroalimentar național. Este evident, însă, că continua diminuare a veniturilor întreprinzătorilor agricoli își are cauzele în creșterea prețurilor materiilor prime utilizate, pe de o parte și scăderea prețurilor producției finale, pe de altă parte. Persistența acestui risc este evidentă, în opinia noastră, din considerentul lipsei structurării unei piețe agroalimentare competitive, susținute și interconectate (în logicul lanț de producere-procesare-livrare-comercializare).

Reflectarea problemelor sistemice și specifice sectorului agroalimentar în cadrul unor strategii și programe (individuale, sau împreună cu partenerii de dezvoltare) generează soluții de diversificare a exportului agroalimentar, de dezvoltare a infrastructurii agrare, de coordonare a programelor și politicilor naționale și sectoriale etc. În acest sens, acțiunile agenților economici se modelează pe filiera creării produselor agroalimentare competitive, prin intermediul strategiilor de creare a calității și a gestionării factorului cost-preț, precum și implicarea managementului performant și inovator, care ține de eficiența promovării produselor respective pe piețele externe.

În aceste condiții, valorificarea potențialului de export al sectorului agroalimentar devine una extrem de importantă, dar și dificilă. Obținerea unor recolte cu medii de 2-4

ori mai mici decât la majoritatea partenerilor noștri europeni sau americani ne sugerează necesitatea acțiunilor cantitative, care ar trebui să întrunească sincronismul calitativ. Decentralizarea producției și apariția unor entități agricole de dimensiuni foarte mici (1-2 hectare) a dus și la lipsa utilizării atât a tehnologiilor performante, cât și la absența unor substanțe fertilizante necesare cultivării eficiente. Totodată, condițiile macroeconomice generale [2, p.5-6] fac ca problema eficientizării și sporirii exportului agroalimentar să fie una și mai dificilă.

O analiză structurală ne permite identificarea grupelor de exportatori ai produselor agroalimentare [4, p.10-11], fapt care ar contribui la determinarea categorizării și înțelegerii modului de manifestare pe piață. Astfel, putem sintetiza că principalii participanți pe piața exportului agroalimentar din Republica Moldova sunt:

Ø Gospodăriile țărănești - au, în general, un potențial de export agroalimentar destul de limitat, dar uneori petrec tranzacții eficiente datorită specializării acestora și a culturilor cu valoare adăugată înaltă (legume, fructe, produse animaliere etc.).

Ø Entitățile agricole corporative - nu dispun de o specializare în culturile intensive (cultivând cereale, soia, rapiță etc.).

Ø Întreprinderi specializate în exportul agroalimentar - reprezintă companiile care joacă mai mult un rol de intermediar, cumpărând producția agroalimentară de la producătorii agricoli și stabilind relații comerciale de export cu partenerii din afară.

Ø Întreprinderile ce procesează produsele agricole - sunt agenții economici care dispun de reale capacități de procesare a produselor agricole, ulterior exportând produsul agroalimentar final.

Cu atât mai mult se complică algoritmul de stimulare a exportului agroalimentar, cu cât condițiile de vânzare-cumpărare nu corespund, în mare parte, cu realitățile de producere și procesare interne, naționale. Piața importatoare determină (uneori chiar la nivel regional) prețurile de achiziționare, fapt care constrânge agentul economic național să aibă o capacitate de negociere diminuată și astfel, potențialul de export se „izolează” în cadrul abilității entității economice de a produce eficient, mult și rapid.

Potențialul exportului agroalimentar - evaluare și comparație

În general și într-un mod tradițional, produsele agroalimentare ocupă o bună parte din exporturile totale ale Moldovei. O evaluare a indicatorilor de performanță a exportului agroalimentar permite tratarea acestuia în contextul macroeconomic general, dar și înțelegerea ultimelor tendințe din domeniu (figura 1).

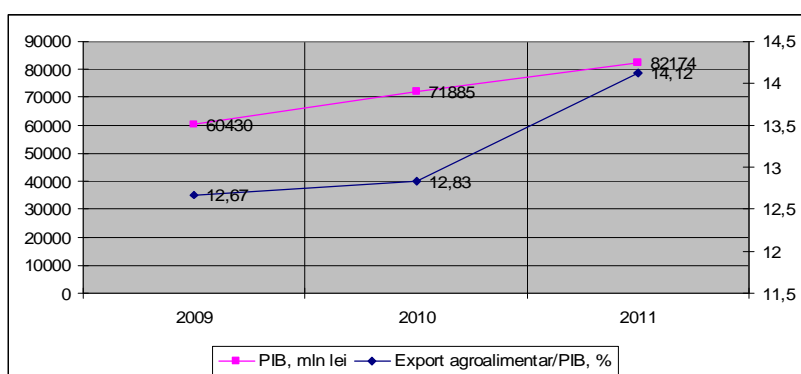


Fig. 1. Evoluția Produsului Intern Brut (PIB) și a raportului dintre exportul agroalimentar național și PIB, 2009-2011

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică [6]

Din figura de mai sus, atestăm, pe de o parte, o evoluție pozitivă a PIB al Republicii Moldova, iar pe de altă parte, continua tendință de creștere a ponderii

raportului Export Agroalimentar/PIB. În ultima perioadă, exportul cu produse agroalimentare a resimțit reale dinamizări, în special la capitolul „animale vii și produse ale regnului animal”, care a evoluat de la valoarea de 9 145,8 mii USD în 2009, pînă la 38 042,9 mii USD în 2011. Această creștere, s-a datorat, în mare parte, catalizării exportului respectiv pe piața Comunității Statelor Independente (CSI), de la 4 822,6 mii USD în 2009 la 27 951,8 mii USD în 2011. Evoluții semnificative a înregistrat și exportul cu produse ale regnului vegetal (de la 263 881,0 mii USD în 2009 la 470 995,0 mii USD în 2011), aici deja și cota CSI, cît și aportul Uniunii Europene (UE) fiind semnificative. Însă, orientarea exportului cu produse agroalimentare spre cele 2 piețe prioritare (UE și CSI), reflectă 2 evoluții interesante: pe de o parte - are loc o creștere a ponderii pieței UE în exporturile noastre agroalimentare, iar pe de altă parte, se resimte o descreștere a acestora spre piața CSI (figura 2).

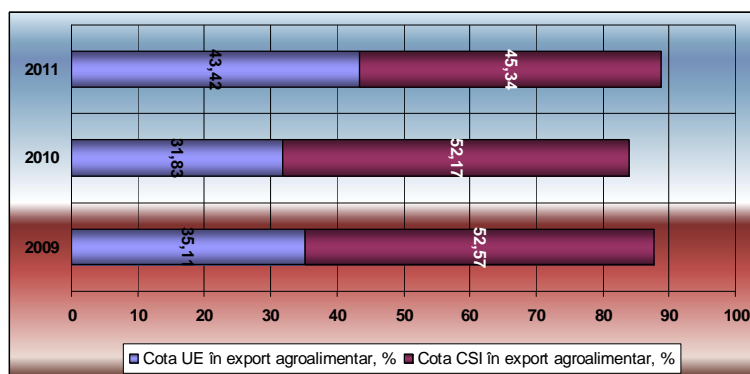


Fig. 2. Dinamica orientării exportului agroalimentar spre piețele prioritare, 2009-2011

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică [6]

De fapt, această tendință a fost vizibilă începînd cu perioada anilor 2005-2006, în prezent ea manifestîndu-se prin importantul procentaj al cotei de export, iar suma celor 2 valori (ale UE și CSI) constituie, practic, majoritatea exportului agroalimentar național, restul fiind dispersat spre țările asiatice, ale continentului american etc. Însă complexitatea manifestării exportului agroalimentar, care real este influențat de o serie de factori interni și externi (printre care: costul materiilor prime, eficiența economică a agenților exportatori, volumul producției vegetale și animaliere naționale, condițiile climaterice, politicile agricole, relațiile cu partenerii comerciali etc.) nu ne poate detașa de situația agriculturii și de evoluția exportului total național (figura 3).

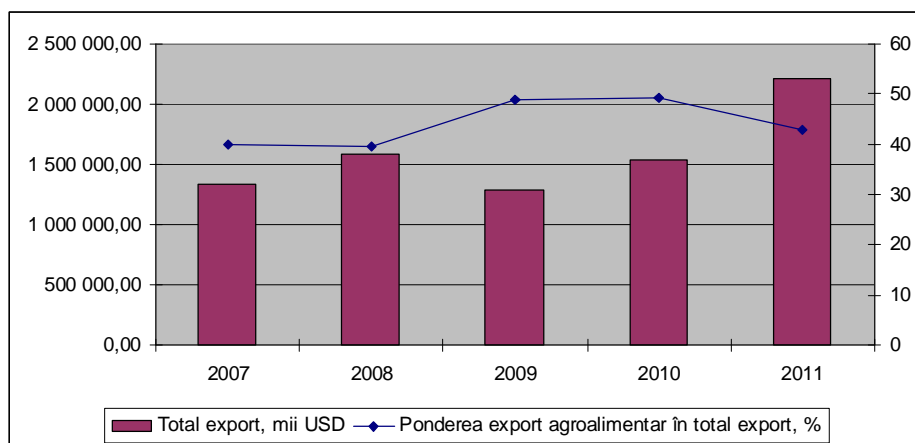


Fig.3. Ponderea exportului agroalimentar și dinamica acestuia în totalul exporturilor Republicii Moldova, 2007-2011

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică [6]

Așadar, perioada anilor 2008-2010, a fost marcată de creșterea în continuu (destul de semnificativă - cu 10 p.p.) a ponderii exportului agroalimentar în totalul exporturilor Republicii Moldova. Anul 2010 a fost perioada în care această pondere a înregistrat o valoare mai mare de 49 % (cea mai semnificativă din intervalul de timp 2007-2011), totuși, această pondere este una diminuată, comparativ cu 2001-2005, atunci când aceasta avea o valoare mai mare de 60 % [1, p.94].

Pe fundalul acestor condiții (dinamizarea relativă a ponderii exportului agroalimentar în totalul exportului național, o continuitate a orientării produselor agroalimentare spre piața Uniunii Europene, evoluarea destul de importantă a exportului agroalimentar raportat la PIB etc.), tabloul complex al raporturilor comerciale, care implică studiul comparativ al importului și exportului agroalimentar, dar și noile tendințe ce țin de evoluțiile diverselor poziții tarifare vine să completeze analiza stării și a posibilității de creștere a potențialului exportului agroalimentar. Tabelul 1 reflectă tendința ultimilor ani în materie de dinamică a comerțului agroalimentar, dar și a evoluțiilor principalelor grupe sintetizate de produse agroalimentare.

Tabelul 1. Indicatorii de dinamică ai comerțului agroalimentar, 2007-2011

Indicatori	2007	2008	2009	2010	2011
<i>Export agroalimentar pe principalele poziții tarifare, mii USD</i>	506210,7	594996,0	604745,7	732211,0	917103,1
<i>Import agroalimentar pe principalele poziții tarifare, mii USD</i>	465914,3	631390,5	794593,3	591522,2	687784,6
<i>Balanța comercială agroalimentară, mii USD</i>	+ 40296,4	- 36394,5	- 189847,6	+ 140688,8	+ 229318,5
Grupe de produse, tendința exportului:					
1) Animale vii și produse ale regnului animal (+/- față de anul 2007), mii USD pentru 2007	13 579,5	-	-	+	+
2) Produse ale regnului vegetal (+/- față de anul 2007), mii USD pentru 2007	162 735,6	+	+	+	+
3) Grăsimi și uleiuri de origine animală sau vegetală și produse ale disocierii lor (+/- față de anul 2007), mii USD pentru 2007	55 262,7	+	-	-	+
4) Produse alimentare; băuturi alcoolice, fără alcool, oțet; tutun (+/- față de anul 2007), mii USD pentru 2007	274 632,9	+	+	+	+

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică [6]

În acest mod, se observă un trend stabil pozitiv în ceea ce constă exportul produselor agroalimentare, în perioada 2007-2011. Totuși, importul agroalimentar a resimțit, în perioada 2007-2009 creșteri semnificative (de la 465914,3 mii USD la 794593,3 mi USD). Aceasta a determinat ca balanța comercială agroalimentară să fie una deficitară în anii 2008-2009, iar anul 2009 să fie anul în care această balanță va fi una cu valori negative cele mai însemnate din toți ultimii 5 ani. Totodată, ca aport,

putem elucida, din cadrul celor 4 grupe de produse, o contribuție negativă a produselor animaliere (care au înregistrat în anii 2008 și 2009 valori mai mici decât cele ale anului 2007) la crearea valorii exportului agroalimentar. În general, această grupă de produse înregistrează, în întreaga perioadă 2007-2011, accentuate solduri comerciale negative. Un aport pozitiv la generarea balanței comerciale agroalimentare l-au avut produsele regnului vegetal, care, în același timp, au înregistrat doar solduri comerciale pozitive în perioada de referință. Grupa a 3-ea („Grăsimi și uleiuri de origine animală sau vegetală și produse ale disocierii lor”) este reprezentată de o dinamică instabilă, comparativ cu anul 2007 - în anii 2008 și 2011 arată o evoluție pozitivă, iar în perioada 2009-2010 are o dinamică negativă față de anul de referință 2007. Astfel, această grupă de produse agroalimentare, deși înregistrează în anii 2007-2011 doar solduri comerciale pozitive, ea contribuie, prin diminuările sale prezentate în tabelul 1, la crearea unei balanțe comerciale agroalimentare negative în anii 2008-2009. Secțiunea „Produse alimentare; băuturi alcoolice, fără alcool, oțet; tutun” reflectă, pe de o parte, evoluții pozitive față de anul 2007, cu creșteri continue relativ importante, iar pe de altă parte, aceasta consemnează o desfășurare instabilă a soldului (într-o perioadă de 5 ani, această secțiune dezvăluie 3 ani de sold comercial negativ și doar 2 ani de sold comercial pozitiv).

Factorial, dinamica fiecărei secțiuni, dar și capitole în parte, influențează situația complexă a exportului agroalimentar și evidențiază grupele de produse care pot dezvolta un potențial de export semnificativ. Această tendință poate avea două filiere:

1) **elucidarea dezvoltării produselor de o valoare adăugată înaltă**, cum ar fi legumele, fructele, strugurii, produsele animaliere, unde s-ar atesta o specializare eficientă și o orientare comercială către parteneri stabili și importanți; în acest caz, dinamica exporturilor de fructe, legume, nuci etc. este una destul de pozitivă, iar soldul comercial al acestora este divers (unul negativ pentru legume și pozitiv în cazul fructelor și nucilor). Pentru produsele animaliere însă, potențialul de export este unul care se cere încă serios revelat (de fapt, ca și în cazul produselor vegetale de mai sus). La acest capitol, exportul de „Carne și organe comestibile”, precum și „Lapte și produse lactate; ouă de păsări etc.” este unul cu reale rezerve, fiind foarte instabil și fără un trend clar (de exemplu, în cazul cărnii, anul 2011 a fost un record pentru valoarea exportului din ultimii 5 ani - 21 548,3 mii USD, pe când în anii 2007-2010 acesta a avut evoluții foarte instabile, ajungând la minimumul de 1 373,8 mii USD în anul 2008). În cazul produselor lactate, a ouălelor de păsări etc. tendința este una instabilă deasemenea, iar soldul comercial este unul negativ în agravare, datorită unei continue creșteri semnificative a importului la aceste produse (care s-a majorat de la 19 797,5 mii USD în 2007 la tocmai 31 742,0 mii USD în anul 2011). Toate aceste desfășurări atestă grave probleme interne în sectorul agroalimentar, cât și lipsa unui vector de acțiune unitară, de conclucrare, în direcția dezvoltării și promovării unor grupuri de produse importante pentru economia națională, dar și pentru securitatea alimentară a țării.

2) **elucidarea dezvoltării produselor extensive** - nu este în sine calea cea mai eficientă și durabilă a promovării și stimulării exportului agroalimentar, deoarece necesită extensiuni de terenuri, crearea de valoare pe baza majorării cantităților produse etc. Implicarea unor așa culturi ca cerealele, sfecla de zahăr, floarea soarelui etc. indică anume o astfel de abordare. Exportul acestor produse arată o tendință clară de dinamizare, un trend pozitiv, dar și un sold comercial pe plus. Așadar, se observă domeniile prioritare, care sunt cele mai „populare” în rîndul întreprinzătorilor agricoli. Ca valoare, exportul cerealelor îl devansează pe cel al cărnii, produselor lactate și ouălelor, dar și pe cel al legumelor. Fructele și nucile, însă, este acea grupă de produse care devansează atât oleaginoasele, cât și cerealele.

Concluzii și recomandări

Ca sinteză, putem afirma că, acele categorii de gospodării țărănești, sau întreprinderi de procesare care și-au stabilit atât gama de produse pe care le produc/prelucrează, cât și piețele de desfacere, mijloacele de promovare etc. pot opta pentru o respecializare în cazul în care sunt capabili să determine atât componenta financiară (riscul financiar), cât și componenta de producere (riscul operațional). Odată cu evoluțiile macroeconomice pozitive, cât și cu stabilirea unor coordonări la nivelul întregului sector agroalimentar, vor fi posibile noile estimări și extinderi ale pieței de desfacere, atât în plan comercial, cât și de imagine. Totuși, sunt necesare cel puțin 2 condiții catalizatoare:

Ø *aportul agenților economici* în eficientizarea activităților lor agricole și crearea unor produse cu o valoare adăugată înaltă, în condițiile în care piețele agroalimentare devin din ce în ce mai competitive;

Ø *aportul „sistemic”*, care ține de acțiunea asupra acelor variabile care nu pot fi influențate critic de către întreprinderile agricole: condițiile meteorologice, evoluțiile piețelor, capacități semnificative de stocare și depozitare etc.; în acest caz, conclucrarea în interiorul sectorului, a grupelor de întreprinderi, cât și aportul programelor și strategiilor naționale ar trebui să rezulte într-o competitivitate sporită a sectorului agroalimentar național și, astfel, într-o posibilitate de a acționa pozitiv asupra stimulării potențialului de export al sectorului respectiv.

Întrucât, la moment, abordarea competitivității produselor agroalimentare ar trebui să inițieze atât faza de stimulare a competitivității produselor deja „tradiționale” exporturilor, cât și o eventuală extindere a unor noi game de produse, care ar implica componenta eficientă și flexibilă, strategică și specializată, această serie de acțiuni poate fi combinată cu crearea infrastructurii agricole, simplificarea procedeeleor și fluxurilor de informații pentru întregul proces tranzacțional [5, p.72-75], care s-au dovedit a fi unele din cele mai eficiente măsuri în sporirea potențialului de export al sectorului agroalimentar.

În opinia noastră, potențialul de export al produselor agroalimentare necesită, în plan general, un sincronism al acțiunilor operaționale, tactice și strategice, divizate pe grupe și factori de intervenție (figura 4 elucidează această reprezentare).

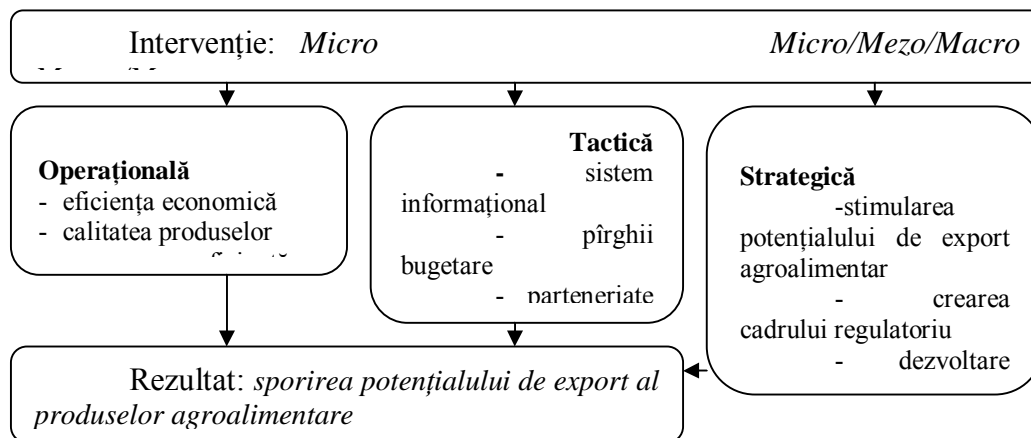


Fig. 4. Sistemul integral de intervenții în influențarea creării unui sector agroalimentar cu potențial sporit de export

Sursa: elaborat de autor

Deși nu este una total integrantă și perfect completă, schema de mai sus poate fi văzută ca o sinteză de nivel a intervenției și de acțiune factorială pozitivă, în ordinea de idei, în care, încurajarea productivității sectorului agroalimentar, eliminarea

discrepanțelor între procesele de producere și cele de prelucrare, cât și fondarea unei baze solide de investiții în infrastructură și sistem de piață; dezvoltarea cererii regionale și locale de produse agroalimentare autohtone, reglementarea cadrului normativ și implementarea programelor inovatoare și stimulative împreună cu partenerii de dezvoltare, enunțarea strategiilor și instrumentelor financiare clare cu privire la promovarea exportului agroalimentar, stimularea potențialului sectorului agroalimentar prin inițiative fiscale, comerciale, investiționale și consultative etc., iar toate acestea reprezentând vectorul complex al unui sistem macroeconomic unitar.

Bibliografie

1. Catan P., Managementul sporirii eficienței economice a potențialului de producție în sectorul agrar, Ed. „Print-Caro”, Chișinău, 2010, p.94
2. Development Alternatives, Bizpro, Assessing Competitiveness In Moldova’s Economy, A study conducted for USAID, July 2004
3. Dudwick N., Fock K., Sedik D., Land Reform and Farm Restructuring in Transition Countries. The Experience of Bulgaria, Moldova, Azerbaijan, and Kazakhstan, The World Bank Working Paper, No.104, May 2007
4. Dumbrăveanu N., Ghidul procedurilor de export al produselor agroalimentare, CNFA, PDDBA, Chișinău, 2009
5. Vaas A., Creșterea competitivității exporturilor. In: Tribuna Economică, 2004, nr. 37
6. www.statistica.md

EFICIENȚA FUNCȚIONĂRII COMPLEXULUI VITIVINICOL: RECOMANDĂRI

*Maria FIȘTIC,
lector superior universitar,
Universitatea Agrară de Stat din Moldova*

Moldova has specialized in the export of raw materials producers. Over 50% of wines are produced in the CIS inventory of wine from Moldova. Efficient operation is inconceivable complex wine export situation by Moldova jobs, the new value created by exporting grapes, wines in tanks. Important is the complex geography of wine exports final products.

About 80% of all CIS countries export returns is a risk situation for manufacturers producing wine grapes. Complex wine can streamline operation at all stages, by creating productive infrastructure, training specialists, reducing losses, etc..

***Cuvinte cheie:** eficiența economică, complexul vitivinicol, concluzii, analiză, export, import*

Reorientarea exporturilor de materii prime vinicole către procesarea internă este o problemă de importanță națională. Republica Moldova cu potențialul său industrial dispune de posibilități reduse de a își crește exporturile. Evoluția exporturilor, importurilor R. Moldova se desfășoară în defavoarea economiei naționale. Republica Moldova prin politicile sale de comerț extern contribuie la dezvoltarea economică a partenerilor străini, în defavoarea economiei naționale. De exemplu, în anul 2008 Republica Moldova a „livrat” bani partenerilor străini în valoare de 3308 mln dolari SUA. Pornind de la ipoteza, că pentru crearea unui loc de muncă sunt necesari 50 mii dol SUA, Republica Moldova a „exportat” 66165 locuri de muncă.

În scopul depășirii situațiilor defavorabile agriculturii sunt necesare (se impun) anumite politici (măsuri) care vizează ajustarea ramurii agricole, creșterea capacității de concurență a producătorilor agricoli din R. Moldova. Monopoliștii, monopsoniștii sunt primii factori cu impact negativ asupra producătorului din agricultură. Politicile antimonopol, antimonopson promovate de către guvern pot considerabil ameliora situațiile economice ale agriculturii. Actualmente activitățile agriculturii sunt dirijate de „cerere” și „ofertă”. Altfel spus, activitățile agricole sunt lăsate la „discreția” pieței. Specificul activităților agricole este de așa natură, că agricultorul nu poate face investiții „azi”, fără a dispune de posibilitățile de comercializare „mâine”. Piața complexului agro-industrial: nu poate fi generată de stihia și anarhia monopoliștilor, monopsoniștilor; este o totalitate de relații economice ce asigură funcționarea eficientă a ramurii agricole; este un complex de diverse relații interumane care apar în procesele de producție – distribuție – schimb – consum. În Republica Moldova este necesar de promovat un complex de reforme economice accentul fiind pus pe introducerea sistemului de planificare. Aici sunt necesare câteva precizii. În lume, în toate țările industrial dezvoltate activitățile economice sunt planificate. Spre deosebire de planificarea din sistemele economice centralizate, planurile economice nu sunt impuse administrativ ci prin sisteme de motivare a muncii, și sunt planificate doar activitățile de bază, reper. În agricultura Republicii Moldovei sunt necesare planurile – programe. Fiecare producător de struguri trebuie să-și poată calcula eforturile, costurile, cheltuielile productive, venitul, profitul.

Recomandări

În baza elaborărilor științifice, a analizelor eficienței pe întreg „lanțul” tehnologic de funcționare a complexului vitivinicol recomandăm:

De asigurat o tratare complexă a activităților economice pe întreg „lanțul”: agricultura – procesarea – 1 – procesarea – 2 – marketingul. Profitul integral, realizat de la comercializarea produselor finale (a vinului), trebuie distribuit pe întreg „lanțul” tehnologic, proporțional cu cheltuielile productive respective. Eficientizarea complexului vitivinicol nu poate fi realizată, dacă statul va subvenționa agricultorul. Agriculturii trebuie să i se restituie o parte din profitul integral proporțional cu costurile productive efectuate la sădire, întreținerea terenurilor viticole etc. pînă la transportarea strugurilor vinificatorului. Sistemul de funcționare a complexului vitivinicol poate fi perfecționat: sau prin integrarea administrativă a tuturor subiecților economici de pe întreg lanțul tehnologic; sau prin elaborarea unor norme legislative, conform cărora fiecare subiect economic din lanțul tehnologic să fie motivat economic. Funcționarea administrativ autonomă a fiecărui subiect economic generează pierderi, exporturi de materii prime, producerea vinurilor necalitative. În scopul perfecționării sistemului de funcționare a complexului vitivinicol sunt necesare un șir de modele economico – matematice pentru imitarea a diferitor variante de dezvoltare a complexului. Problemele complexului vitivinicol trebuie tratate, în exclusivitate, complex pe întreg lanțul tehnologic de la viticultură pînă la comercializarea produsului final, a vinului după procesarea – 2, ambalat, comercializat. Sunt necesare eforturi organizatorice pentru organizarea evidenței indicatorilor și indicii complexului vitivinicol.

De redus pierderile. În scopul eficientizării proceselor de funcționare a complexului vitivinicol este necesar de perfecționat modalitățile imparțiale de determinare a recoltei de struguri per 1 ha, a zaharității strugurilor în sistemul de evidență statistică. Toți subiecții, partenerii economici din „lanțul” tehnologic agricultura – procesarea – 1 – procesarea – 2 – marketingul reușesc să „umbrească” unele efecte (recolta, zaharitatea, etc). În consecință evidențele statistice ale indicatorilor economici nu reflectă situația reală, nu poate fi pusă la baza perfecționării modalităților de funcționare a complexului vitivinicol. În acest context este necesar: de utilizat metode indirecte a recoltei strugurilor per 1 ha, a suprafețelor viticole, a nivelului de zaharitate strugurilor în profilul soiurilor, sistemul de stabilire a zaharității strugurilor trebuie să fie etapizat: zaharitatea o stabilește producătorul de struguri (oferantul, prima etapă); zaharitatea o stabilește consumatorul de struguri (vinificatorul, cumpărătorul); la apariția decalajelor zaharitatea strugurilor se efectuează după sistemul „degustărilor” pentru determinarea calității vinurilor, zaharitatea este determinată de experții anonimi, cu antrenarea specialiștilor din alte ramuri, din exterior.

De determinat costurile productive reale. Actualmente costurile productive sunt calculate de către fiecare partener – economic de pe „lanțul” tehnologic. Costurile productive actuale nu reflectă costurile totale, reale suportate de către fiecare subiect economic, la fiecare etapă de fabricare, comercializare a vinului. Determinarea costurilor totale este necesară din cîteva considerente: prețurile producției trebuie să acopere costurile reale, necesare pentru efectuarea operațiilor productive respective; repartizarea profitului, realizat de complexul vitivinicol trebuie să fie proporțională cu costurile totale. În caz contrar, unele segmente din „lanțul” tehnologic integral, nu vor dispune de potențialul economic necesar, vor contribui la reducerea eficienței funcționării complexului vitivinicol. Calculul coeficienților costurilor totale pot (și trebuie) fi efectuate în baza elaborării balanței legăturilor dintre activitățile economice la toate nivelele (micro, miezo, macro). Cunoscând costurile totale la fiecare etapă a lanțului tehnologic pot fi determinate costurile totale a fabricării vinului exportat. Numai în acest mod se poate de determinat eficiența producerii strugurilor, fabricării și exporturilor de vinuri. Costurile totale servesc nivelul minim sub care nu poate fi acceptat prețul de comercializare a strugurilor, a vinului după procesarea – 1, după

procesarea – 2, a vinului ambalat. Costurile totale nu favorizează, nu defavorizează partenerii economici de pe lanțul tehnologic, acestea sunt necesare pentru restituirea tuturor cheltuielilor efectuate în timp, în spațiu. În acest context este necesar de elaborat metoda de determinare a costurilor totale productive, de elaborat softurile respective pentru efectuarea calculelor. Și, fiindcă și în acest caz (ca și în cazul „zaharitatea”) vor apărea interese de a majora nejustificat costurile, calculele trebuie efectuate de către structuri economice mixte cu participarea experților din toate segmentele lanțului tehnologic.

Structura produsului final. Actualmente vinificatorii depun efort să producă vinuri, pornind de la disponibilul de struguri, de vin procesarea – 1. structura produsului final (a cantității și calității vinurilor) depinde de „disponibil”. În continuare vinificatorii depun efort să „educe” consumatorul, să demonstreze că vinul oferit spre comercializare este vinul de care are nevoie acesta. În scopul reducerii incertitudinii, asigurării comercializării cu succes a vinurilor din complexul vitivinicol din Republica Moldova este necesar: ultima „verigă” din lanțul tehnologic agricultura – procesarea – 1 – procesarea – 2 – marketing, depune eforturi de cercetări analitice ale pieței de comercializare a strugurilor, a vinului ambalat în profilul consumatorilor potențiali, în dinamică. Prețurile prognozate de către serviciile marketing (aceștia trebuie să fie motivați în elaborarea prognozelor reale, sancționați economic pentru dezinformare) sunt puse la baza determinării structurii produselor finale (a vinurilor). Structura vinurilor solicitate este utilizată pentru determinarea structurii strugurilor în profilul soiurilor. Volumul strugurilor solicitate de către vinificatori este luat în calcul de către agricultor în procesele de plantare a viței – de – vie. Pepinierele viticole produc, în acest caz, numai soiuri de viță – de – vie solicitate de către agricultor. Toate activitățile economice de pe lanțul tehnologic integral trebuie desfășurate, începând cu studierea pieței, a cererii și nu invers. Parțial, vinificatorii pot iniția, în anumite proporții, vinuri, produse finale principial noi, dar numai sub formă de studiere a unei oferte de vinuri principial noi.

Diversificarea produselor finale. Actualmente complexul vitivinicol este orientat la producerea vinurilor devenite tradiționale, cu un „brend”. Consumatorii de vinuri în diferite țări au diferite „gusturi”. Cei de la Nord preferă băuturile alcoolizate, consumatorii din Occident – băuturi calitative. În unele țări arabe, bogate în resurse petroliere, consumul alcoolului este interzis. Dar în aceste țări pot fi comercializate produse nealcoolice fabricate din struguri, pot fi comercializați strugurii pentru masă. Extinderea exporturilor produselor vinicole nealcoolizate în unele țări poate fi realizată prin crearea unor favoruri: schimbul de produse se face „barter”. Creșterea volumului de produse vinicole nealcoolizate este generată și de creșterea longevității populației. Populația de vîrstă înaintată este consumatoare de produse nealcoolizate. Producția vinicolă nealcoolizată generează efecte sociale: protecția sănătății, eliminarea unor băuturi de tipul „cola” d pe piață și substituirea acestora cu sucuri vinicole. Complexul vitivinicol trebuie să-și extindă suprafețele cultivate cu struguri pentru masă, cu struguri utilizați la producerea băuturilor nealcoolice. Schimbările structurale în produsul final nealcoolic trebuie să fie efectuate în baza studierii cererii, prețurilor, costurilor productive totale.

Structura organizatorică. Configurația structurii organizatorice a complexului vitivinicol din Republica Moldova în ultimii 20 de ani a fost generată de „haos”. Fortunele economice, trecerea economiei de la un „regim” totalitar la economie de piață, lipsa reperelor teoretice în procesele de tranziție a creat o structură irațională a complexului vitivinicol. Realizarea unei structurii organizatorice ale complexului vitivinicol din Republica Moldova trebuie să fie un proces iterativ, dinamic. În mulțimea structurilor organizatorice posibile, în viziunea noastră, pot fi trei forme: tot

„lanțul” tehnologic: (1) agricultorul – procesarea – 1 – procesarea – 2 – marketing aparține în exclusivitate unui subiect economic; (2) la fabricarea vinului și producerea strugurilor participă mai mulți subiecți economici; (3) în Republica Moldova fabricile „mamut” de fabricare a vinurilor sunt substituite cu mini fabrici în care „mini lanțul” tehnologic aparține unui singur subiect economic. Pentru eficientizarea funcționării în forma de organizare (1) – un singur subiect economic sunt necesare doar eforturi analitice, științifico – practice. Pierderile „smecheriile” cu zaharitatea în acest caz sunt excluse, subiectul economic nu este interesat să umbrească potențialul productiv real. Forma (1) este recomandabilă. Forma organizatorică (2) este forma actuală de funcționare a complexului vitivinicol. Forma poate funcționa eficient doar dacă va fi suplimentată cu un sistem de motivare a muncii pe întreg lanțul tehnologic, de control a sistemului de evidență a cantității și calității materiei prime, a nivelului de zaharitate a strugurilor, de eliminare a „procedeelelor” de defavorizare a agriculturii. Forma (3) este forma de perspectivă pentru Republica Moldova. Fabricile viticole mamut trebuie substituite cu mini fabrici omologate cu specificuri geografice, a calității strugurilor. „Multiplicarea” fabricilor vinicole va contribui la reducerea pierderilor, la eliminarea producerii vinurilor „casnice” de calitate redusă, la crearea de noi branduri de vinuri originale.

Suprafețe viticole. Suprafețele plantate cu viță – de – vie evoluează. În Republica Moldova sunt plantații viticole cu eficiență economică per 1ha sub eficiența altor culturi (pe aceeași suprafață). În toate cazurile este necesar de soluționat problema: care culturi agricole pe terenurile agricole concrete vor asigura eficiența maximă. În rezultatul soluționării acestei probleme vor fi determinate suprafețele unde poate fi cultivată în exclusivitate viță – de – vie. Deci este necesară „o revizie tehnică” a suprafețelor existente, potențiale viticole. Acest proces de eliminare a unor terenuri agricole, de antrenare a altor suprafețe viticole trebuie să fie evolutiv, sistematic, bazat pe cercetări științifico – practice, pe necesitatea soluționării și a unor probleme ecologice.

Optimizarea structurii de conducere. Actualmente complexul vitivinicol, ca și economia națională a Republicii Moldova funcționează la „discreția” cererii și a ofertei, planificarea activităților economice din partea autorităților este lipsă. În principiu activitățile economice neprogramate (neplanificate) sunt ghidate de haos, funcționează în condiții de totală incertitudine. Complexul vitivinicol trebuie condus. În cadrul sistemului de conducere există puncte de decizie care coordonează activitățile interramurale. Sistemul de conducere a complexului vitivinicol trebuie să asigure echilibru, balanța legăturilor dintre „segmentele lanțului” tehnologic, să determine și să ordoneze în timp soluționarea unor probleme economice, sociale, ecologice. În lume toate țările industrial puternic dezvoltate își elaborează planurile activităților economice pentru perioada de scurtă, de lungă durată. Republica Moldova trebuie să-și inițieze sisteme de elaborare a planurilor de dezvoltare economică a țării, inclusiv planul de dezvoltare a complexului vitivinicol.

Consumul băuturilor alcoolice. Republica Moldova, în niște publicații, numite mass – media, a fost tratată „campion” la consumul de alcool. În afirmațiile respectivelor în Republica Moldova se consumă 24,3 l/loc de spirt absolut (100⁰). Acest volum de spirt este identic cu 202 l/loc de vin. Știut e, că copiii și locuitorii de vârstă înaintată, care constituie 66% din populația țării, nu consumă vin. Adică la un consumator de vin îi revin anual 606 l/loc de vin. Zilnic fiecare consumator de vin va consuma cca 2 l de vin, toată populația în fiecare zi, este turmentată. Conform calculului 6,7 l/loc de spirt absolut, identicul la 56 l/loc de vin per consumator de vârstă 16 – 60 de ani, 168 l / consumator, sau zilnic câte 460 g de vin. Un astfel de consum de alcool este recomandabil. În scopul reducerii consumului de vinuri casnice, de calitate dubioase este necesar: complexul vitivinicol în produsul final să includă și vinuri ordinare comercializate la prețuri accesibile consumatorului autohton.

Aportul științei. Complexul vitivinicol din Republica Moldova este constituit dintr-un șir de activități, este influențat de factorii endo, exogeni, de progresul tehnologic, inovațional. Toate operațiile tehnologice în timp evoluează. Funcționarea complexului vitivinicol poate fi eficientizată prin: creșterea „efectului” (productivității muncii, a utilajelor tehnice, a unui hectar viticol, creșterea calității vinului, etc.); reducerea „efortului” (costurilor productive la fiecare etapă, operație). Aceste scopuri pot fi realizate dacă în cadrul complexului vitivinicol va fi organizată dacă în cadrul complexului vitivinicol va fi organizată o structură științifico – practică în domeniul eficientizării funcționării complexului, elaborării bazelor de date despre prețuri, prognoze, cerere, ofertă, tehnologii, inovații, etc; elaborării programului – scop de funcționare a complexului vitivinicol pentru perioada de scurtă, lungă durată. Evidența electronică a informației, procesarea informației în scopuri de a realiza programe oprime, motivarea muncii inovaționale pot considerabil contribui la eficientizarea funcționării complexului vitivinicol.

Bibliografie

- 1 Bucatînschi A. Crearea unui sistem unic pentru promovarea și realizarea producției vinicole pe piețele externe. Materialele Conferinței Internaționale In Wine. C. 2005, p. 173-175
- 2 Butnaru N. Cîteva metode de sporire a productivității strugurilor // Agricultura Moldovei, 2003, nr. 7, p.19
- 3 Maximilian S. „Modelarea proceselor economice”, ULIM, 2009
- 4 Agricultura Republicii Moldova. Departamentul Statistică și Sociologie al Republicii Moldova. C. 2006-2009

ESTIMAREA GRADULUI DE ASIGURARE CU PRODUSE DE ORIGINE ANIMALIERĂ

Elena CONDREA

Doctorandă, Universitatea Agrară de Stat din Moldova

An essential component of the food security is to ensure the quality of the agricultural production, raw material and foodstuffs. The whole sale system of the agricultural production and foodstuffs is based on the laws of the entrepreneurship activity: competition, concentration of production, entrepreneurs' tendency toward a maximum rotation of goods and increased incomes. The essential principles of the food market functioning are the complexity, staging, proportionality, cyclicity, and stability. The food problem is a current problem for all countries, but the level and degree of its solution is specific for each country or group of countries.

Key words: *food security, agricultural production, raw material, foodstuffs, concentration of production, food problem.*

Introducere

Agricultura, în zonele preponderent agricole, și silvicultura, în zonele montane, reprezintă coloana vertebrală a spațiului rural. Nu poate fi conceput nici un program de dezvoltare rurală fără ca agricultura (sau silvicultura) să nu dețină un rol central. Cu toate că au intervenit mutații importante în ultimul timp în rolul și funcțiile agriculturii, aceasta rămâne componenta principală a oricărui program de dezvoltare rurală. Totodată, a apărut și problema unei noi filosofii în dezvoltarea agriculturii care conduce la ideea de schimbare a centrului de greutate de ep aspectul productivist pe aspectul multifuncțional [2, pag. 97].

O componentă esențială a securității alimentare o constituie asigurarea calității producției agricole, materiei prime și alimentelor.

Trebuie de luat în calcul faptul că consumatorul modern impune mult mai înalte cerințe față de siguranța produselor alimentare. El dorește nu doar să se alimenteze bine și calitativ să se alimenteze, dar și să fie ferm de siguranța produselor consumate [10, pag.13].

Întregul sistem de desfășurare a producției agricole și alimentelor se bazează pe legile activității de antreprenariat- a concurenței, concentrării producției, tendința antreprenorilor către o maximă rotație a mărfurilor și venit sporit[3, pag.50].

Formarea unei politici externe eficiente rămâne a fi una din principalele priorități ale complexului agroindustrial, ceea ce presupune atingerea unui sold pozitiv al balanței comerciale externe datorat utilizării raționale a potențialului de export, producerii de producție națională competitivă, echilibrării fluxurilor de export-import, diversificării structurii exportului, dezvoltării inovaționale a producției și desfășurării. Politica externă eficientă presupune crearea unui sistem de promovare a producției pe piețele externe, incluzând centre de marketing informațional-analitice, burse, grupuri financiar-industriale, corporații de producție și comerciale etc. [7, pag.60].

Principiile esențiale de funcționare a pieței alimentare sunt:

- complexitatea- posibilitatea de acțiune a tuturor elementelor concomitent și a fiecăruia în particular;
- etapicitatea- adaptabilitatea la schimbările mediului extern
- proporționalitate la fiecare etapă de dezvoltare și nivel de interacțiune a elementelor;
- ciclicitatea – influența legităților generale de dezvoltare a sistemului alimentar mondial;

- stabilitatea- respectarea principiilor complexității, etapicității, proporționalității și ciclicității în prezența schimbărilor mediului extern.
- Sistemul alimentar trebuie să includă următoarele caracteristici:
- posibilitatea de a utiliza eficient influența factorilor mediului extern;
- tendința sistemului către obținerea unei optime și îndelungate proporționalități dintre totalitatea necesităților și resurse (dintre volumul de producere a producției și cererea de piață);
- utilizarea rațională a resurselor productive cu luarea în calcul a necesităților de securitate alimentară;
- prezența componentelor sociale, economice și ecologice.

Stabilitatea pieței alimentare este privită ca o posibilitate a subiecților săi de a susține dinamic proporționalitatea dintre factorii de producție, schimb, distribuire și consum, precum și în calitate de tempi necesari de dezvoltare în condițiile unei schimbări permanente a mediului extern pentru o satisfacere stabilă, suficientă și calitativă a necesităților populației cu diverse alimente, menținând totodată această posibilitate pentru generațiile viitoare [8, pag.64-67].

Problema alimentară este una actuală pentru toate statele, însă nivelul și gradul de soluționare a acesteia este specific pentru fiecare țară sau grupe de țări. În unele state specificul problemei determină deficitul cronic de produse alimentare, în altele – necesitatea de a îmbunătăți calitativ rațiunea alimentară, în a treia categorie de țări-problema surplusului de alimente, a îmbolnăvirii populației. Toate acestea conduc la ideea că pentru a atinge securitatea alimentară este necesar de a elabora strategii locale de formare și utilizare a resurselor alimentare pe baza cercetării aspectelor cantitative și calitative a consumului, luând în calcul tendințele mondiale. [9, pag.78].

Material și metodă

Cercetările în domeniu au fost efectuate în baza generalizării problemelor de asigurare cu produse de origine animalieră. S-a acordat preferință metodei de analiză cu aplicarea elementelor de comparație.

Rezultate și discuții

Piața cărnii

Sectorul producției de carne este deosebit de important și de sensibil în agricultura Republicii Moldova, atât în ceea ce privește asigurarea securității alimentare a populației, cât și în planul ocupării forței de muncă și al veniturilor populației rurale.

Scopul principal al formării și funcționării pieței cărnii din Republica Moldova îl constituie satisfacerea cererii solvabile a populației cu carne și produse din carne în corespundere cu coșul minim echilibrat și normele fiziologice.

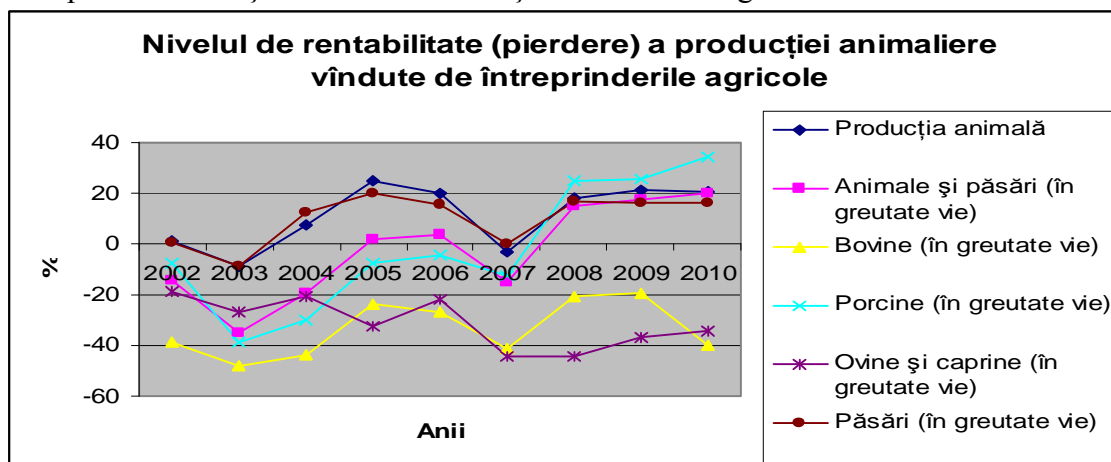


Figura 1.

Sursa: BNS

Analizînd graficul de mai sus putem afirma faptul că nivelul de rentabilitate a producției animaliere în anul 2010 comparativ cu anul 2005 s-a redus cu 4,3 p.p., iar față de anii 2008 și 2009 acesta s-a diminuat respectiv cu 2,3 și 0,7 p.p., cauza fiind creșterea în dinamică a costurile unitare de producție. La animale și păsări în greutate vie se observă o creștere în dinamică a nivelului rentabilității, astfel în anul 2010 comparativ cu anul 2005 aceasta a sporit cu 18,1 p.p.

Rentabilitatea bovinelor în greutate vie s- a redus în anul 2010 comparativ cu anii 2008 și 2009 respectiv cu 19,00 și 20,3 p.p.

La porcine în anul 2010 comparativ cu anii 2008 și 2009 s-a obținut respectiv cu 9,2 și 9,0 bani profit mai mult la 1 leu cost de producție, iar la ovine mărimea profitului la un leu cost de producție în aceasta perioadă a sporit corespunzător cu 9,6 și 2,3 bani.

Tabelul 1. Coeficientul de variație al prețurilor medii la carnea de bovină și porcine exportate în perioada 2006-2010, %

Tipuri de produse	Valoarea minimă a prețului mediu, lei	Valoarea maximă a prețului mediu, lei	Media	Deviația standard	Coeficientul de variație
Carne de bovină, tone	2,13	4,89	3,22	1,07	33,38
Carne de porcine, tone	3,81	8,75	5,58	2,32	41,62

Coeficienții de variație a prețurilor de export la carnea de bovină și porcine sunt în mărime de 33,38 și 41,62 % și aceasta situație caracterizează o înaltă fluctuație a prețurilor.

Tabelul 2. Coeficientul de variație al prețurilor medii la carnea de bovină și porcine importate, în perioada 2006-2010, %

Tipuri de produse	Valoarea minimă a prețului mediu, lei	Valoarea maximă a prețului mediu, lei	Media	Deviația standard	Coeficientul de variație
Carne de bovine, tone	0,65	3,33	1,40	1,09	77,83
Carne de porcine, tone	0,68	2,45	1,31	0,67	51,16

Valorile ridicate ale coeficienților de variație indică faptul că prețurile de import a acestor produse sunt foarte dispersate.

Tabelul 3. Gradul de asigurare cu carne, mezeluri și conserve produse în industrie (determinat în baza coșului minim alimentar echilibrat)

Indicatorii	Anii					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Carne						
Necesarul de carne determinat în baza coșului minim alimentar(echilibrat), mii tone	68,00	67,89	67,71	67,32	67,21	67,12
Cantitatea produsă în industrie, mii tone	5,9	9,0	14,3	12,1	15,3	20,2
Gradul de asigurare cu carne, %	8,68	13,26	21,12	17,97	22,76	30,09
Mezeluri						
Necesarul de mezeluri determinat în baza coșului minim alimentar (echilibrat), mii tone	7,20	7,18	7,15	7,09	7,07	7,05
Cantitatea produsă în industrie, mii tone	14,21	14,6	17,0	18,9	14,1	12,4
Gradul de asigurare cu mezeluri, %	197,32	203,38	237,70	266,65	199,52	175,89
Conserve din carne						
Necesarul de conserve determinat în baza coșului minim alimentar (echilibrat), mii tone	5,04	5,00	4,96	4,90	4,88	4,86
Cantitatea produsă în industrie, mii tone	0,6	1,0	1,1	1,3	1,0	1,5
Gradul de asigurare cu mezeluri, %	11,91	20,01	22,18	26,51	20,50	30,89

Gradul de asigurare cu carne în anul 2010 a constituit 30,09 %, acest indicator înregistrând o creștere în dinamică în perioada analizată. Cât privește mezelurile fabricate, putem afirma faptul că piața Republicii Moldova este supraasigurată cu aceste produse, deficitul de carne autohtonă fiind compensat cu carne de import. Gradul de asigurare cu conserve din carne în anul 2010 comparativ cu anii 2008 și 2009 a sporit respectiv cu 4,38 și 10,39 p.p.

Piața laptelui

În ceea ce privește prețul laptelui crud (ianuarie 2010) în țările Uniunii Europene, acesta a fost cuprins între limite destul de largi, de la 5,41 euro/100 kg în Cipru, până la 24,5 euro/100 kg în Lituania. Tendințele pieței mondiale se caracterizează prin creșterea cererii pentru produsele lactate și a prețurilor acestora.

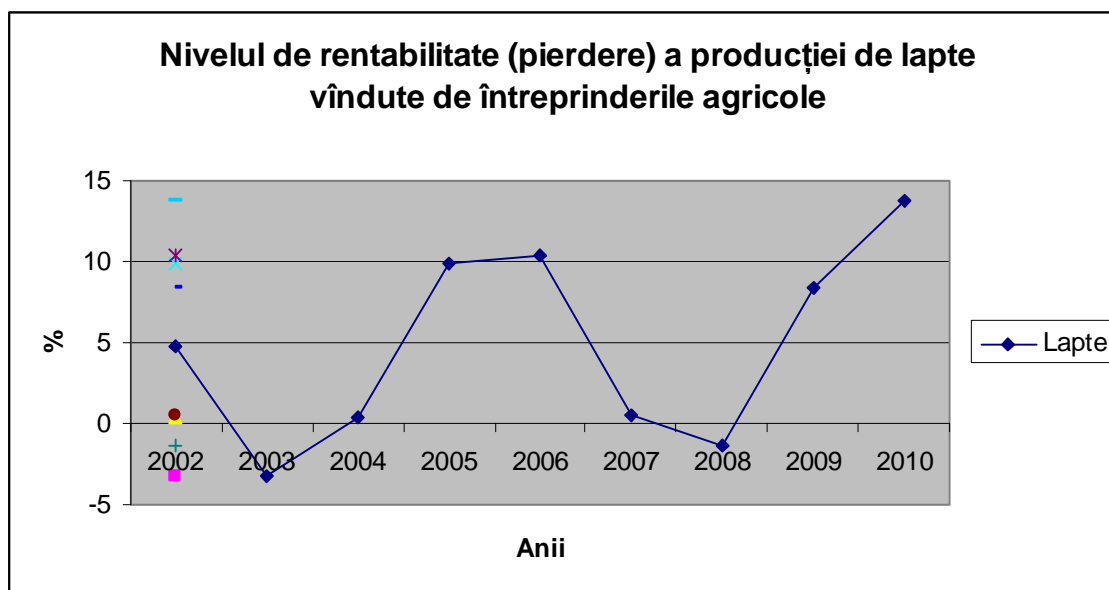


Figura 2.

Sursa: BNS

Datele graficului evidențiază faptul că nivelul rentabilității producției de lapte a cunoscut o creștere în perioada analizată, în anul 2010 acesta a sporit față de anii 2008 și 2009 respectiv cu 15,1 și 5,3 p.p.

**Tabelul 4. Coeficientul de variație al prețurilor medii
la lapte și smântână exportate, în perioada 2001-2005, %**

Tipuri de produse	Valoarea minimă a prețului mediu, lei	Valoarea maximă a prețului mediu, lei	Media	Deviația standard	Coeficientul de variație
Lapte și smântână neconcentrate, fără adaos de zahăr, tone	0,25	1,46	0,67	0,68	101,28

Valoarea coeficientului de variație de 101,28 % la lapte și smântână indică o sporită volatilitate a prețurilor de export a acestor produse.

Tabelul 5. Gradul de asigurare cu lapte și produse lactate (determinat în baza coșului minim alimentar echilibrat)

Indicatorii	Anii					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Lapte						
Necesarul de lapte determinat în baza coșului minim alimentar (echilibrat), mii tone	398,50	396,01	393,52	391,01	389,71	388,72
Cantitatea produsă, mii tone	25,37	54,11	57,98	69,29	63,22	66,32
Gradul de asigurare cu lapte, %	6,37	13,66	14,73	17,72	16,62	17,06
Unt						
Necesarul de unt determinat în baza coșului minim alimentar (echilibrat), mii tone	20,51	20,46	20,38	20,24	20,19	20,15
Cantitatea produsă, mii tone	3,39	3,32	3,39	4,34	3,82	4,20
Gradul de asigurare cu unt, %	16,54	16,23	16,62	21,43	18,91	20,83
Cașcaval și brânză						
Necesarul de cașcaval și brânză determinat în baza coșului minim alimentar (echilibrat), mii tone	49,14	48,96	48,74	48,35	48,21	48,09
Cantitatea produsă, mii tone	2,38	2,01	2,04	2,52	1,31	1,78
Gradul de asigurare cu cașcaval și brânză, %	4,84	4,10	4,17	5,21	2,72	3,70
Chefir și smântână						
Necesarul de chefir și smântână determinat în baza coșului minim alimentar (echilibrat), mii tone	14,50	14,53	14,53	14,52	14,53	14,55
Cantitatea produsă, mii tone	21,03	21,38	23,85	23,93	24,46	25,62
Gradul de asigurare cu chefir și smântână %	145,05	147,17	164,11	164,81	168,31	176,08

Gradul de asigurare cu lapte în anul 2010 comparativ cu anul 2008 s-a redus cu 0,66 p.p., iar față de anul 2009 acesta a sporit cu 0,44 p.p. În ceea ce privește producția de cașcaval și brânză putem afirma faptul că în anul 2010 față de anii 2007 și 2008 aceasta s-a diminuat cu 0,47 și 1,51 p.p. corespunzător. Gradul de asigurare cu chefir și smântână demonstrează faptul că în perioada 2005-2010 piața autohtonă este supraasigurată cu aceste produse.

Piața ouălor

La etapa actuală producerea ouălor depășește 800 mlrd bucăți. Cei mai mari producători sunt China, UE și SUA.

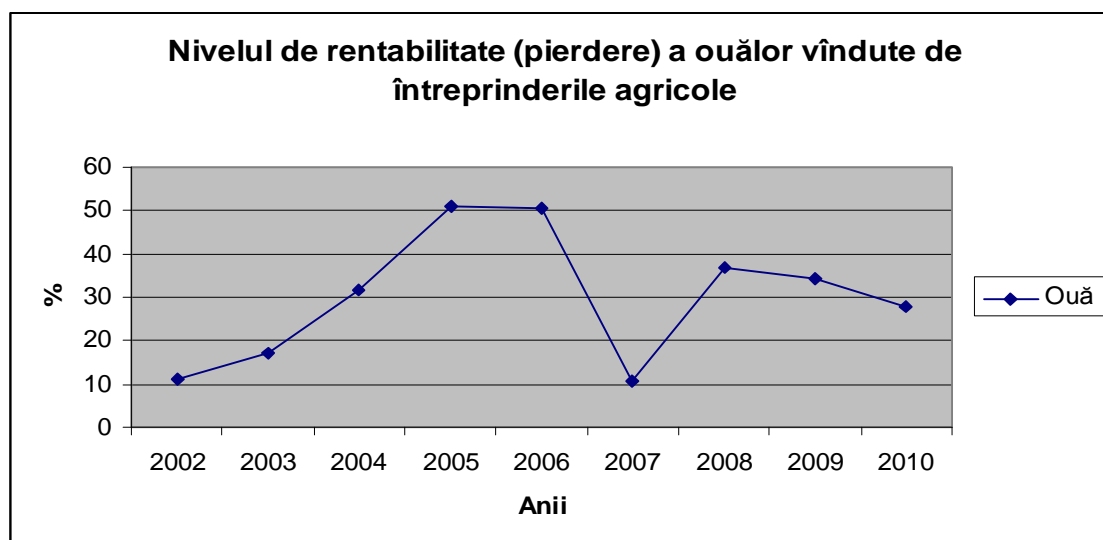


Figura 3.

Sursa: BNS

În cazul producției de ouă afirmăm faptul că în anul 2010 față de anii 2008 și 2009 s-a obținut respectiv cu 9,00 și 6,4 bani profit mai puțin la un leu cost de producție.

Tabelul 6. Coeficientul de variație al prețurilor medii la ouăle exportate, în perioada 2006-2010, %

Tipuri de produse	Valoarea minimă a prețului mediu, lei	Valoarea maximă a prețului mediu, lei	Media	Deviația standard	Coeficientul de variație
Ouă	0	0,15	0,06	0,06	92,04

Din datele tabelului de mai sus se observă un nivel sporit al coeficientului de variație a prețurilor de export la ouă, ceea ce denotă o accentuată fluctuație a prețurilor.

Tabelul 7. Gradul de asigurare cu ouă (determinat în baza coșului minim alimentar echilibrat)

Indicatorii	Anii					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Coșul minim alimentar anual (echilibrat), mln.buc	808,87	804,46	604,61	792,70	789,61	787,11
Cantitatea produsă, mln. buc.	762	765	704	563	640	718
Gradul de asigurare cu ouă, %	94,21	95,09	116,44	71,02	81,05	91,22

Gradul de asigurare cu ouă în anul 2010 comparativ cu anii 2008 și 2009 a sporit respectiv 20,2 și 10,17 p.p.

Concluzii

Nivelul de rentabilitate a producției animaliere în anul 2010 comparativ cu anul 2005 s-a redus cu 4,3 p.p., iar față de anii 2008 și 2009 acesta s-a diminuat respectiv cu 2,3 și 0,7 p.p., cauza fiind creșterea în dinamică a costurile unitare de producție. Coeficienții de variație a prețurilor de export la carnea de bovină și porcine sunt în

mărime de 33,38 și 41,62 % și aceasta situație caracterizează o înaltă fluctuație a prețurilor. Gradul de asigurare cu carne în anul 2010 a constituit 30,09 %, acest indicator înregistrând o creștere în dinamică în perioada analizată. Cît privește mezelurile fabricate, putem afirma faptul că piața Republicii Moldova este supraasigurată cu aceste produse, deficitul de carne autohtonă fiind compensat cu carne de import.

Nivelul rentabilității producției de lapte a cunoscut o creștere în perioada analizată, în anul 2010 acesta a sporit față de anii 2008 și 2009 respectiv cu 15,1 și 5,3 p.p. Valoarea coeficientului de variație de 101,28 % la lapte și smîntînă indică o sporită volatilitate a prețurilor de export a acestor produse.

Gradul de asigurare cu lapte în anul 2010 comparativ cu anul 2008 s-a redus cu 0,66 p.p., iar față de anul 2009 acesta a sporit cu 0,44 p.p. În ceea ce privește producția de cașcaval și brînză putem afirma faptul că în anul 2010 față de anii 2007 și 2008 aceasta s-a diminuat cu 0,47 și 1,51 p.p. corespunzător. Gradul de asigurare cu chefir și smîntînă demonstrează faptul că în perioada 2005-2010 piața autohtonă este supraasigurată cu aceste produse.

În anul 2010 față de anii 2008 și 2009 s-a obținut respectiv cu 9,00 și 6,4 bani profit mai puțin la un leu cost de producție. Gradul de asigurare cu ouă în anul 2010 comparativ cu anii 2008 și 2009 a sporit respectiv 20,2 și 10,17 p.p.

Bibliografie

1. L. Chivu, Competitivitatea în agricultură- analize și comparații europene, Academia Română, Centrul Român de Economie comparată și Consens, edit. Expert, 2002, 272 pag.
2. P. I. Otiman, Alternativele economiei rurale a României: dezvoltarea agriculturii sau insecuritate alimentară și deșertificare rurală severă, edit. Academiei Romîne, București 2011, 311 pag.
3. Брустинов В. М., Зиновьев Ф. В., Ли Л. И. Продовольственный рынок и уровень жизни населения, Мелитополь 2000, 78 с.
4. Гусаков, В. Г. Как повысить конкурентоспособность и эффективность национального и агропромышленного производства? В. Г. Гусаков, Аграрная экономика. -2007-, N 3- с. 2-8
5. Гусаков, В. Г. Какой должна быть инфраструктура и стратегия инновационной экономики, В. Г. Гусаков, З. М. Ильина- Минск: Институт аграрной экономики НАН Беларуси, 2004- 134 с.
6. Гусаков, В. Г. Продовольственная безопасность, термины и понятия. В. Г. Гусаков, З. М. Ильина, В. И. Бельский, Н.Н. Батова, Г.А. Баран- Минск: Белорус. наука, 2008, 535 с.
7. Гусаков, В. Г. Продовольственная безопасность Республики Беларусь. Мониторинг -2009. в контексте региональных аспектов Гусаков В. Г. [и др.]. Институт системных исследований в АПК НАН Беларусь, 2010. – 136 с.
8. Ильина З.М., Кондратенко С.А., „Региональный продовольственный рынок. Теоретические и методологические аспекты”/- Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010, -218 с. ISBN 978-985-6925-49-1.
9. Ильина З.М., Батова Н.Н. „Конкурентоспособность продукции и продовольственная безопасность. Теоретические и практические аспекты” /- Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010, - 120 с. ISBN 978-985-6925-45-3.
10. Ушачев И. Г. Аграрная политика по обеспечению продовольственной безопасности в условиях нарастания мирового продовольственного кризиса, М.:ФГНУ Росинформагротех, 2010.- 32 с.

COMPONENTELE COSTURILOR DE COMERCIALIZARE ALE PRODUSELOR AGRICOLE

Tatiana TUREȚCHI, economist, IEFS

The marketing chain it is longer and most complex with both the marketing costs are also higher. Simple comparison of the prices paid to farmers and the retail sale does not permit to judge the effectiveness of the marketing, the extent that it is not take into account the costs involved in moving the product along the marketing chain, starting with the farmer, until consumer. Order to correctly compare the prices of paid to farmers and the those paid by the consumers, it is necessary to know the all of costs involved. Only to the condition do we know if it is a profit too, if the trading system is an ineffective or if high costs are justified.

Keywords: *preparation cost, of conditioned costs of the products, transport costs, Switching costs.*

Consecutivitatea de operatiuni ce implica transferul produsului de la exploatarea agricola pina la consumator constituie ceea ce numim lanțul de comercializare. Consumatorul poate locui in aceeasi localitate ca si producatorul sau dimpotriva, sa fie un consumator de culturi produse din cealalta parte a lumii. Toate transferele implica activitati de comercializare sub mai multe aspecte. Acestea implica costurile. La nivelul cel mai elementar, acest cost poate sa corespunda timpului folosit de agricultor pentru a ajunge pe jos pina la cea mai apropiata piata si a timpului necesar pentru realizarea tuturor legumelor. La nivelul cel mai complex, un produs poate fi stocat pentru perioade indelungate, transportat la distante mari si transformat de mai multe ori pina va fi vindut.

De ce pretul unui produs vindut in magazin sau la o piata cu amanuntul este deseori mult mai ridicat decit pretul platit agricultorului? Costurile de comercializare nu sint intotdeauna bine intelese. De exemplu, daca se stie bine ca negustorii sau industriasi cheltuie bani pentru transportarea sau ambalarea produsului sau pentru a cumpara combustibilul necesar pentru functionarea unei mori, se uita citeodata ca mai exista multe alte costuri mai putin evidente. Pentru ca aceste costuri nu sint intotdeauna vizibile, agentii de comercializare sint deseori acuzati de obtinerea beneficiilor excesive. Se intimpla bineinteles, ca negustorii realizeaza profituri foarte inalte, dar in alte cazuri, beneficiile lor vor fi reduse sau ei vor inregistra chiar si pierderi. Fara indoiala, ca daca ei nu obtineau in ansamblu un beneficiu, ei nu vor mai avea motive de asi continua profesia, ceia ce ar fi in detrimentul consumatorilor si agricultorilor.

In general, cu cît lanțul de comercializare este mai lung și mai complex, cu atit costurile de comercializare sunt mai ridicate. Iată de ce o simplă comparare a prețurilor plătite agricultorilor și celor de vânzare cu amănuntul nu permite de a judeca eficacitatea procesului de comercializare, in masura in care ea nu tine cont de costurile implicate la deplasarea produsului de-a lungul lanțului de comercializare, incepind cu agricultorul, pina la consumator. Astfel pentru a compara in mod corect preturile platite agricultorilor si cele platite de consumatori, e necesar de a cunoaste toate costurile implicate. Numai cu această condiție putem ști dacă e vorba de un beneficiu excesiv, daca sistemul de comercializare este ineficace sau dacă costurile ridicate sînt justificate.

Costuri de preparare si de conditionare ale produselor

Daca pornim de la principiul ca recoltarea produsului si transferul lui pina la locul conditionarii face parte din costul de productie, atunci primul cost de comercializare e legat de prepararea produsului. Aceasta cuprinde curatirea, selectarea si calibrarea. Pentru majoritatea agricultorilor si negustorilor la acest prim cost se alatura si costul de

conditionare. Conditionarea poate sa porneasca de la un simplu sac de iuta, pina la ambalarea sub plastic pentru expedierea directa a fructelor pina la magazinul alimentar.

Costuri de manutanță

La orice etapa a lantului de comercializare produsul va trebui sa fie ambalat si despachetat, incarcat si descarcat, stocat si destocat, dar suma totala a costurilor de manutanta poate fi destul de ridicata.

Costuri de transport

Odata ambalat, produsul este apoi transportat. In numeroase tari, transportul initial poate fi efectuat de agricultor sau de lucratorul agricol. Deasemenea, citeodata negustorii trimit agenti sa faca turneul agricultorilor, pentru a aduna productia lor intr-o zona centrala. Ca nota in introducere, preturile vor varia tinind seama de distanta ce separa agricultorul de piata. Dar ele vor depinde deasemenea si de starea drumurilor. Costurile de transport sint mai putin ridicate in tarile unde camioanele si combustibilul sint ieftine, decit in tarile unde drepturile de importare sint ridicate. Proprietarii de camioane trebuie sa-si cumpere vehiculele lor, prin urmare, costurile vor fi mai putin ridicate acolo, unde taxele de interes bancar sint mai mici, decit acolo unde ele sint ridicate. Uneori costul transportului este usor de calculat- in cazul cind agricultorul (producatorul) sau negustorul plateste un pret fix pentru un kg, dar sint momente cind e mai dificil. Aceasta se intimpla, de exemplu, cind producatorul sau negustorul arendeaza un camion pentru a transporta diferite produse impreuna sau cind producatorul este stapinul acestui camion.

Pierderi

Pierderile sint frecvente in comercializarea produselor agricole. Chiar daca nimic nu e aruncat la rebut, produsele pot pierde din greutate atunci cind sint suprapuse sau in tranzit. Astfel, un kg de produs vindut cu amanuntul nu poate fi comparat cu un kg vindut de agricultor. Citeodata pierderi foarte mari sint inregistrate, anume in cazul fructelor si legumelor alterate. In general, pierderile sint mai ridicate in timpul campaniei principale, atunci cind se stopeaza piata si cantitati importante trebuie sa fie aruncate inainte de a fi vindute.

De regula, cu cit e mai importanta distanta intre agricultor si consumator, cu atit sansele de pierderi sint mai mari. Tratarea pierderilor in calculul costurilor de comercializare este o intrebare relativ complexa. In special, produsul care a fost cumparat de la producator, dar care nu a fost vindut, aduce costuri pentru operatiile de conditionare, de transport si antrepozaj. Chiar daca nu sint pierderi in cantitate, pot fi pierderi in calitate, care se vor reflecta in pretul de vindere a produsului.

Costuri de antrepozaje

Antrepozarea prezinta un cost important pentru numeroase produse. Ca scop esential este prelungirea disponibilitatii produsului pe o perioada mai lunga decit ar fi fost vindut indata dupa recolta. Antrepozajul comercial se bazeaza intotdeauna pe ipoteza ca pretul se va mari suficient in timp ce produsul va fi stocat pentru a acoperi costurile antrepozajului. Aceste costuri variaza in raport cu costurile instalatiilor si gestiunea lor, dar deasemenea in raport cu costul capitalului utilizat pentru cumpararea produsului stocat. Daca un antrepozit este folosit la maximumul capacitatii sale in cursul intregului an, costurile vor fi fara indoiala mai mici decit daca ar fi fost utilizat timp de citeva luni si inca la o jumatate din capacitatea sa.

Costuri de transformare

Prelucrarea prezinta deseori costuri importante. Cereale ca porumbul si orezul trebuiesc prelucrate. Pentru a calcula costurile totale de comercializare, trebuie de tinut cont de factorul schimbarii grauntelui neprelucrat in graunte prelucrat, cit si de valoarea subproductelor eventuale. Tindem de a da uitarii, de exemplu, ca pretul platit agricultorului pentru un kg de orez nu poate fi comparat direct cu cel platit de

consumator pentru un kg de orez inalbit, pentru ca nu mai e vorba de acelasi produs. Costurile de transformare pot varia conform eficacitatii intreprinderii ce efectuaiaza prelucrarea de capacitatea instalatiei de prelucrare si frecventa cu care ea functioneaza. Ele vor varia deasemenea in raport cu costurile intreprinderii, care pot depinde de pretul carburantilor, costurile de amortizare, drepturile de importare, impozite si salarii.

Costurile de investitie

Costurile de investitie sint extrem de importante chiar daca nu sint foarte vizibile. Pentru a lucra, un negustor poate imprumuta bani de la banca. Dobinda pe care o plateste bancii pentru acest imprumut reprezinta un cost. Daca un comerciant foloseste propriul sau capital, nu putem spune ca el nu are cheltuieli, pentru ca el ar putea depune acesti bani la banca, cistigind in acest mod beneficii, in loc de a-i folosi in operatiile sale comerciale. Costul utilizarii propriilor fonduri este deci egal cu beneficiu pe care nu-l percepe. Economistii numesc aceasta un cost de oportunitate. Mai exista si alte costuri de oportunitate. De exemplu, un comerciant ar putea sa-si foloseasca timpul sau in alte sarcini. Pentru ca el sa se hotarasca sa se ocupe cu comercializarea, trebuie ca beneficiul pe care-l are din aceasta activitate sa fie mai ridicat decit alte posibilitati de venit. Citeodata trebuie sa fie in mod sigur mai ridicate, atunci cind se expune unui risc de a pierde banii.

Comisiuni si plati oficiale

Costurile descrise mai sus sint principalele costuri legate de comercializarea produselor agricole. Dar mai exista si multe alte, si atunci trebuie sa le avem pe toate prezente in minte, asa ca cheltuielile pentru asigurare, costul informatiei de piata, cheltuielile pentru reclama. Ele pot fi mai slabe intr-o tara si sa prezinte o proportie importanta in alta tara. Persoanele ce folosesc piata trebuie sa plateasca drepturi de acces la piata. Deseori ei trebuie sa plateasca ca productia lor sa fie cintarita. Comerciantii trebuie sa dispuna de o licenta si sa plateasca drepturile de licenta. In unele pieti angrosistii cer comisiuni. Mai sint si alte impozite ce trebuie platite. Toate aceste costuri trebuie luate in consideratia la calcule.

Preturi si adaosuri comerciale

In sfirsit, costurile trebuie puse in relatie cu preturile de vindere cu amanuntul. Pe piața cu amănuntul, dimineța, rosiile se vind cu un pret ridicat ce pare ca trebuie sa fie extrem de rentabil pentru comerciant. Dar, seara el risca sa le vinda cu un pret destul de inferior, in masura cind stie ca a doua zi va veni o noua incarcatura cu rosii proaspete. Acest factor nu trebuie neglijat atunci cind se compara pretul de vindere cu suma totala platita agricultorului. Pretul platit de consumator reprezinta deci pretul platit agricultorului pentru marfa sa, la care se adauga toate costurile de transfer a acesteia pina la cumparator in modul cind el va cumpara mai mult de un beneficiu rezonabil pentru cei ce-si asuma comercializarea si transformarea, in despagubirea contributiilor lor. Partea in procente a pretului final care e aspirat de functia de comercializare se numeste adaos comercial. Se intimpla ca acest adaos reprezinta un procent destul de inalt si sa fie folosit ca argument pentru a dovedi ca agricultorii si consumatorii sint exploatati. Cu toate acestea aceste adaosuri ridicate sint deseori in intregime justificate de costurile implicate. E imposibil de a sti daca aceste adaosuri sint rezonabile sau nu, daca nu se stie la ce corespund aceste costuri si cum sint ele calculate.

Surse bibliografice

1. Dinu Toma, Costuri, Prețuri și Tarife, CSIDD, disponibil în fișier electronic pe site-ul facultății: www.managusamv.ro
2. Cojocaru Constantin, Analiza economico-financiară a exploatațiilor agricole și silvice, Editura Economică, București, 2000
3. Tofan Alexandru, Economia și politica agrară, Editura Junimea, București, 2004.

EVOLUȚIA INDICATORILOR DE AGRO-MEDIU ÎN REGIUNEA SUD-MUNTENIA

*Rodica CHETROIU, Cercetător asistent, Institutul de Cercetare pentru Economia
Agriculturii și Dezvoltare Rurală, România*

*Lidia IURCHEVICI, Cercetător științific III, Institutul de Cercetare pentru
Economia Agriculturii și Dezvoltare Rurală, România*

The South - Muntenia Region is situated in the South-East of Romania, bordering at North with Central Region, at East with South – East Region, at South with Bulgaria, the limit being given by the natural boundary - the Danube river, and at West with South – West Region. The South - Muntenia Region is composed of: seven counties (Arges, Calarasi, Dambovita, Ialomita, Giurgiu, Prahova and Teleorman), 16 municipalities, 32 cities and 519 communes with 2019 villages. The agricultural area, mainly concentrated in the southern counties, holds 71.1% of the total region area, of which 80.2% is arable land. The work studies the evolution, during 2000 - 2010, of the following agri-environment indicators specific of the agriculture in the South - Muntenia Region: irrigated area, surface with drainage works, area furnished for land improvement and soil erosion prevention, surface with fertilizers on, quantity of fertilizers, surface with pesticides on, quantity of pesticides. The agricultural area furnished for irrigation, the land prepared with drainage works and area furnished for land improvement and soil erosion prevention were maintained almost constant during the analyzed period. The drainage work marks a leap in 2001 compared to 2000, remaining at that value thereafter. Have increased quantities of chemical fertilizers and the natural ones marked a decrease both overall and in the private sector.

Keywords: indicators, environment, fertilizers, improvement

Introducere

Regiunea Sud Muntenia este situată în partea de Sud-Est a României, învecinându-se la Nord cu Regiunea Centru, la Est cu Regiunea Sud-Est, la Sud cu Bulgaria, limita fiind dată de granița naturală - fluviul Dunărea, iar la Vest cu Regiunea Sud-Vest. Prezența în Sudul regiunii a fluviului Dunărea îi conferă acesteia posibilitatea de a avea comunicații cu cele opt țări riverane, iar prin intermediul canalului Dunăre - Marea Neagră de a avea ieșire la Marea Neagră și deci acces la Portul Constanța - principala poartă maritimă a țării.³

Nefiind o structură administrativă, Regiunea Sud Muntenia este formată din: șapte județe (Argeș, Călărași, Dâmbovița, Ialomița, Giurgiu, Prahova și Teleorman), 16 municipii, 32 de orașe și 519 de comune cu 2.019 de sate.

Regiunea cuprinde trei forme majore de relief: munte 9,5 %, deal 19,8%, câmpie și luncă 70,7%. Dacă pentru cele patru județe din Sud (Ialomița, Călărași, Giurgiu și Teleorman), forma caracteristică de relief este câmpia, celelalte trei județe din Nord (Argeș, Dâmbovița și Prahova) cuprind atât câmpia, cât și dealurile și munții, în această zonă găsiindu-se cele mai mari altitudini muntoase ale țării.

Material și metodă

Lucrarea studiază evoluția, pe perioada 2000 – 2010, a următorilor indicatori de agro-mediu specifici agriculturii din Regiunea Sud Muntenia, utilizând seriile de date statistice regionale oficiale ale I.N.S.S.E.: suprafața irigată; suprafața cu lucrări de desecare; suprafața amenajată pentru ameliorare și combaterea eroziunii solului; suprafața pe care s-au aplicat îngrășăminte; cantitatea de îngrășăminte; suprafața pe care s-au aplicat pesticide; cantitatea de pesticide.

Rezultate și discuții

1. Suprafața irigată

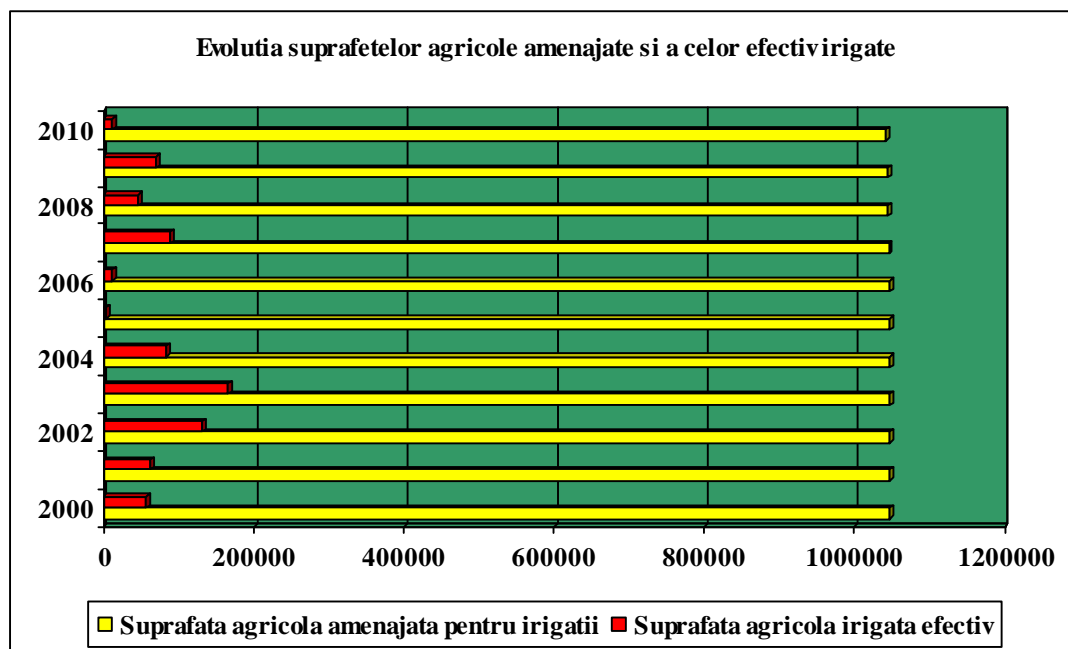
Analizând dinamica suprafețelor irigate în perioada 2000-2010, se constată că suprafața agricolă amenajată pentru irigații s-a menținut aproape constantă pe parcursul perioadei analizate (Tabelul 1, Graficul 1). O evoluție fluctuantă a avut-o suprafața agricolă irigată efectiv cu cel puțin o udare, atingând un maxim în anul 2003, de aproape 3 ori mai mare față de 2000, iar în anul 2010 a scăzut drastic, rămânând doar 21,4% din suprafața inițială.¹

**Tabelul 1. Dinamica suprafețelor irigate în perioada 2000-2010
(2000 = 100%) (%)**

Imbunatatiri funciare	Modul de folosinta a terenurilor	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Amenajari pentru irigatii - total	Suprafata totala amenajata	100	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	99.9	99.9	99.9	99.6
	Suprafata agricola amenajata	100	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	99.9	99.9	99.8	99.5
	Teren arabil	100	99.6	99.8	99.7	99.9	100.0	100.0	99.9	99.9	99.8	99.6
Suprafata agricola irigata efectiv cu cel puțin o udare	Suprafata agricola amenajata	100	106.2	225.2	286.3	142.8	8.1	21.3	151.2	81.9	120.4	21.4
	Teren arabil	100	105.7	225.1	286.0	142.8	8.1	21.3	150.7	81.6	119.7	21.4

Sursa: Calculații pe baza datelor din Anuarul Statistic al României 2001-2010²

Graficul 1



2. Suprafața cu lucrări de desecare

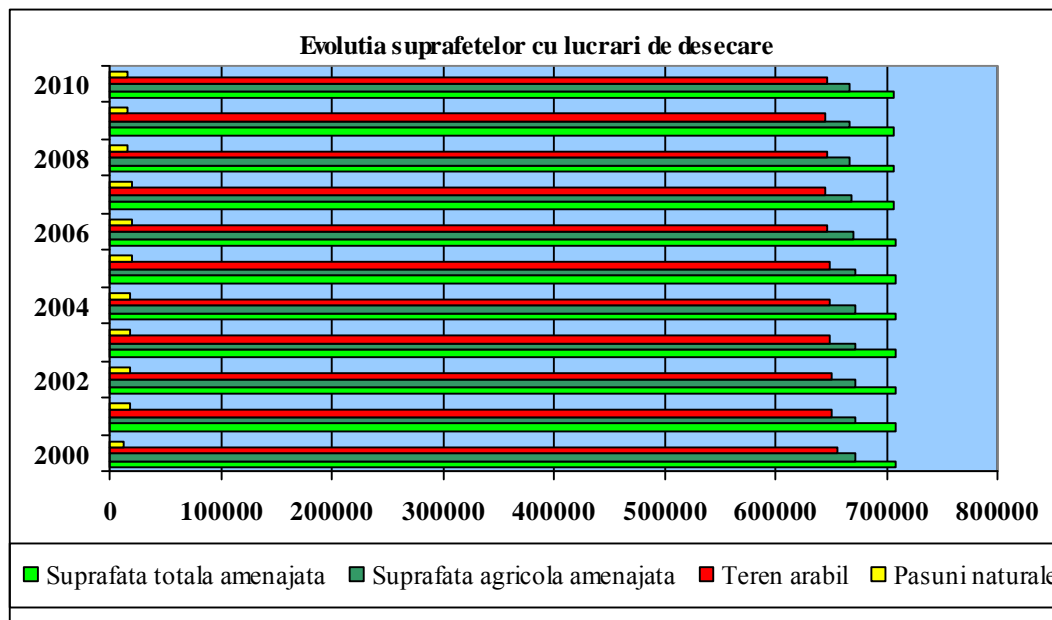
Conform datelor din Tabelul 2 și din Graficul 2, suprafața terenurilor amenajate cu lucrări de desecare este relativ constantă de-a lungul perioadei analizate.

Tabelul 2. Dinamica suprafețelor cu lucrări de desecare în perioada 2000-2010, (2000 = 100%), (%)

Modul de folosinta a terenurilor	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Suprafata totala amenajata	100	100	100	100	100	100	100	99.8	99.8	99.8	99.8
Suprafata agricola amenajata	100	100	100	100	100.0	99.9	99.8	99.4	99.3	99.2	99.2
Teren arabil	100	99.3	99.2	99.1	99.1	99.0	98.8	98.4	98.6	98.6	98.6
Pasuni naturale	100	133.8	141.3	143.9	144.9	147.7	147.7	147.7	131.1	131.1	128.5
Fanete naturale	100	100.0	100.0	100.0	100	100	100	100.0	100.0	100.0	100.0
Vii, pepiniere viticole si hameisti	100	100.2	100.2	100.2	100	100	100	100.0	100.0	100.0	95.0
Livezi de pomi, pepiniere, arbusti fructiferi	100	101.3	100.4	100.4	100	108.3	108.3	108.3	100.0	100.0	98.0

Sursa: Calculații pe baza datelor din Anuarul Statistic al României 2001-2010

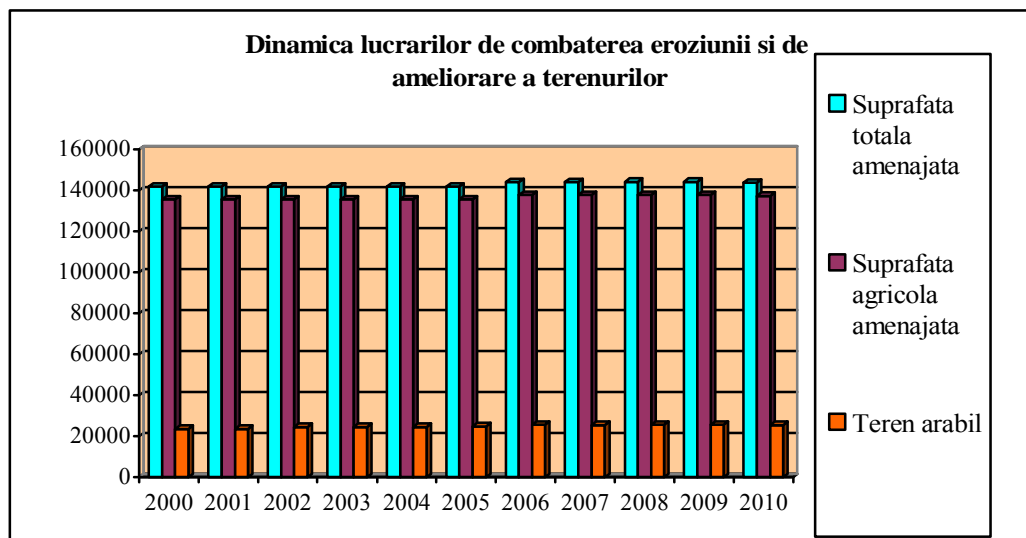
Graficul 2



3. Suprafața amenajată pentru ameliorare și combaterea eroziunii solului

Potrivit Graficului 3, suprafața terenurilor cu lucrări de combatere a eroziunii solului și de ameliorare este relativ constantă de-a lungul perioadei analizate.

Graficul 3



4. Suprafata pe care s-au aplicat îngrășăminte

Suprafețele de teren pe care s-au aplicat îngrășăminte azotoase pentru fertilizare au cunoscut o creștere cu 5,6% per total și cu 26,6% în mediul privat. (Tabelul 3, Graficul 4).

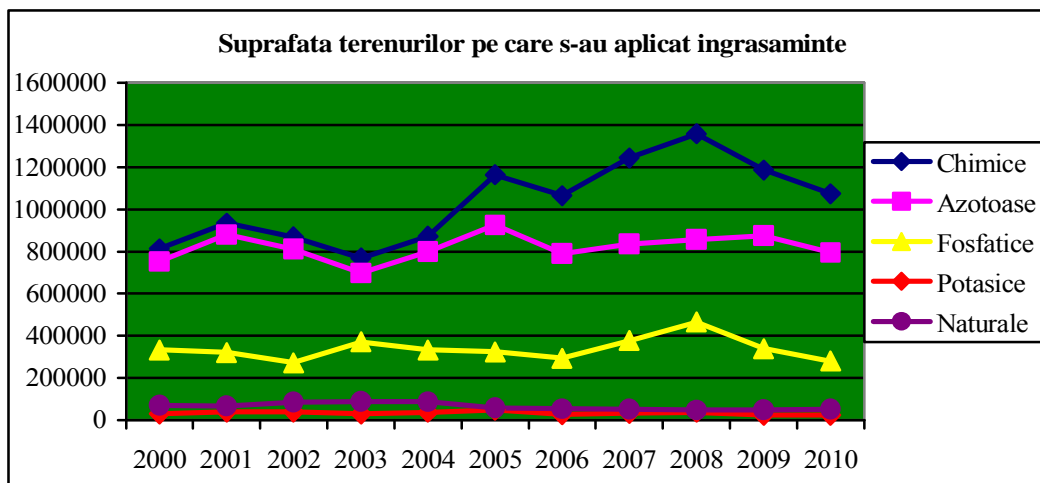
După o creștere înregistrată în perioada 2002-2004, suprafețele pe care s-au aplicat fertilizanți naturali, au scăzut, ajungând în anul 2010 la 51170 ha, cu 19000 ha mai puțin decât în 2000.

Tabelul 3. Dinamica suprafețelor pe care s-au aplicat îngrășăminte în perioada 2000-2010 (2000 = 100%), %

Forme de proprietate	Categoriile de ingrasaminte	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total	Chimice	100	115.0	107.0	94.6	107.3	143.2	131.0	153.2	167.2	146.1	132.3
	Azotoase	100	117.0	108.0	92.7	106.2	123.1	105.0	111.1	113.9	116.4	105.6
	Fosfatice	100	96.4	81.7	111.2	99.8	97.1	88.0	113.1	139.6	101.9	84.0
	Potasice	100	128.2	129.4	97.7	125.9	159.8	86.3	107.8	125.8	77.4	80.5
	Naturale	100	96.2	120.3	126.2	122.7	83.0	76.7	73.8	66.2	68.6	72.8
Proprietate privata	Chimice	100	119.3	123.4	112.0	128.2	165.1	156.3	183.9	201.8	175.9	157.9
	Azotoase	100	122.0	125.3	110.4	127.8	141.6	126.4	133.9	138.5	141.1	126.6
	Fosfatice	100	108.4	104.4	147.1	132.1	118.0	115.9	151.0	186.0	135.1	111.4
	Potasice	100	126.1	162.6	119.5	166.1	172.3	110.2	142.6	164.4	103.5	107.4
	Naturale	100	94.7	120.8	126.9	121.8	83.7	76.3	74.7	67.0	68.3	72.8

Sursa: Calculații pe baza datelor din Anuarul Statistic al României 2001-2010

Graficul 4



5. Cantitatea de îngrășăminte

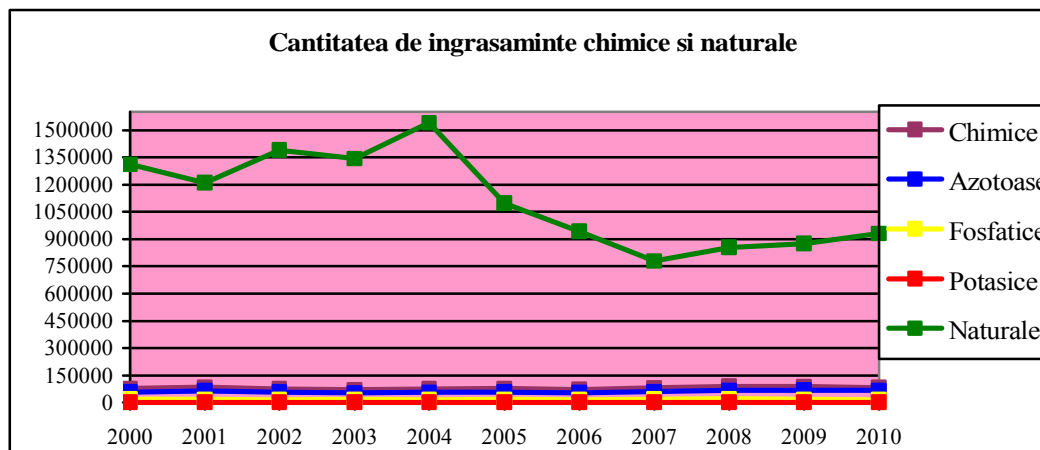
În regiunea Sud-Muntenia, cantitățile de îngrășăminte chimice au crescut, iar cele naturale au marcat o scădere, atât per total, cât și în sectorul privat. (Tabelul 4, Graficul 5).

Tabelul 4. Evoluția cantităților de îngrășăminte aplicate în perioada 2000-2010, (2000 = 100%), %

Forme de proprietate	Categoriile de ingrasaminte	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total	Chimice	100	108.5	96.9	91.2	96.3	98.7	92.8	103.2	115.7	112.4	107.3
	Azotoase	100	114.1	101.8	91.2	99.0	99.6	95.2	103.3	116.7	118.6	115.7
	Fosfatice	100	93.3	82.4	92.3	87.9	98.6	82.4	105.4	115.7	96.6	82.0
	Potasice	100	85.4	89.8	76.5	97.7	66.3	123.9	73.7	81.1	73.7	100.2
	Naturale	100	92.3	106.0	102.3	117.4	83.7	71.9	59.4	65.2	66.8	70.9
Proprietate privata	Chimice	100	117.8	118.1	113.3	120.5	117.5	116.8	130.5	147.0	142.8	135.3
	Azotoase	100	121.6	120.6	110.2	120.4	117.1	116.5	126.8	144.5	146.5	141.6
	Fosfatice	100	107.3	111.7	127.7	122.0	123.9	115.2	148.4	161.9	135.7	115.1
	Potasice	100	89.5	98.0	79.7	112.0	72.1	141.0	84.6	92.3	85.8	116.6
	Naturale	100	93.7	106.6	103.4	117.3	84.8	76.7	59.9	65.8	66.3	70.6

Sursa: Calculații pe baza datelor din Anuarul Statistic al României 2001-2010

Graficul 5



6. Suprafața pe care s-au aplicat pesticide

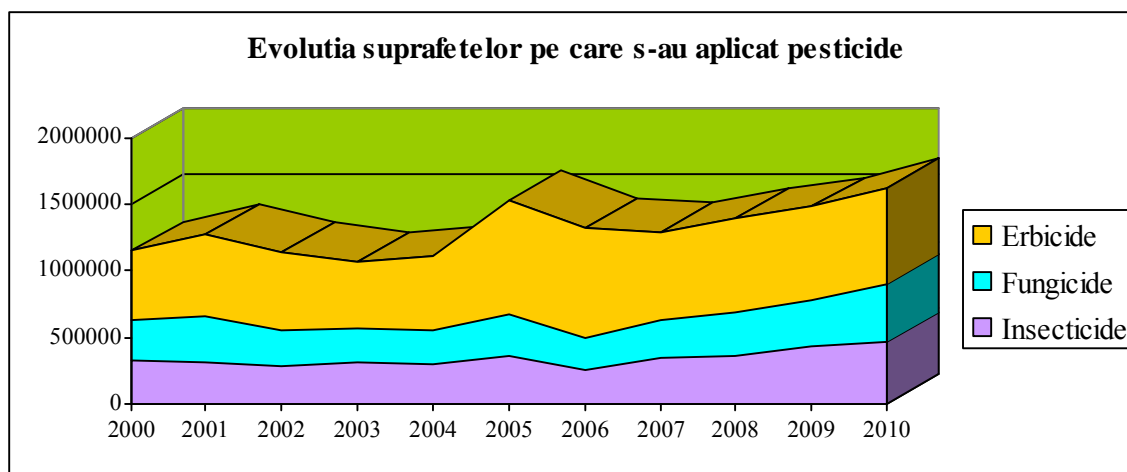
Conform dinamicii din Tabelul 5 și a reprezentării grafice (Graficul 6), suprafețele pe care s-au aplicat pesticide au avut o evoluție ascendentă, atât la insecticide, fungicide, cât și la erbicide, ajungându-se în mediul privat chiar la dublarea lor.

Tabelul 5. Dinamica suprafețelor pe care s-au aplicat pesticide în perioada 2000-2010 (2000 = 100%) (%)

Forme de proprietate	Categoriile de pesticide	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total	Insecticide	100	95.4	84.3	96.6	89.0	109.0	78.2	104.3	107.8	131.4	142.5
	Fungicide	100	117.9	91.9	86.4	91.0	105.3	78.8	96.1	114.4	120.6	145.5
	Erbicide	100	116.5	112.8	93.9	105.0	164.5	157.6	125.7	135.3	132.2	139.2
Proprietate privata	Insecticide	100	110.5	115.1	135.3	128.6	149.4	111.7	150.3	157.0	192.2	205.7
	Fungicide	100	137.8	125.0	125.3	136.6	151.4	114.8	144.2	173.4	183.5	218.0
	Erbicide	100	139.2	161.7	138.0	158.0	239.3	238.2	189.6	205.9	201.0	211.6

Sursa: Calculații pe baza datelor din Anuarul Statistic al României 2001-2010

Graficul 6



7. Cantitatea de pesticide

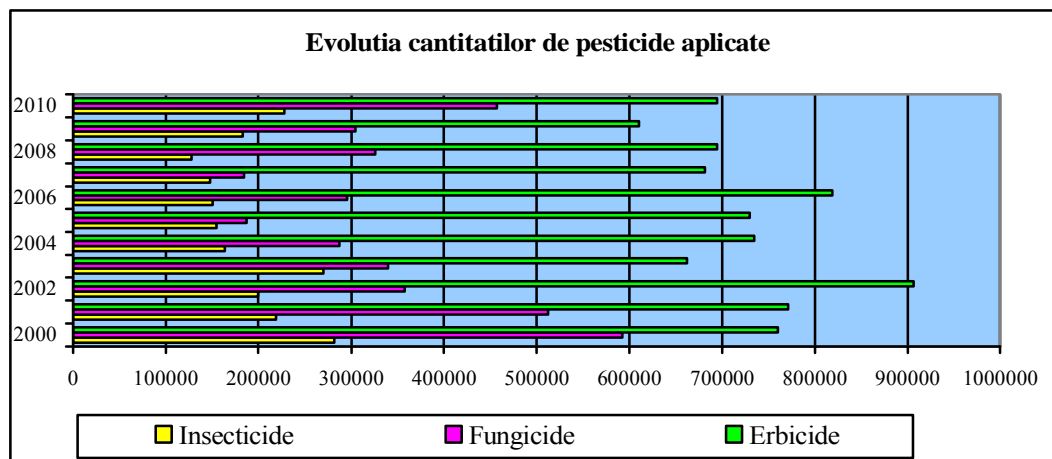
Cantitatea de pesticide aplicată în Regiunea Sud Muntenia a marcat o scădere la toate categoriile, cu excepția fungicidelor și a erbicidelor aplicate în sectorul privat, care au crescut cu 56,9%, respectiv 46,9% (Tabelul 6, Graficul 7).

Tabelul 6. Evoluția cantităților de pesticide aplicate în perioada 2000-2010 (2000 = 100%) (%)

Forme de proprietate	Categoriile de pesticide	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total	Insecticide	100	77.8	70.8	95.9	58.1	54.9	53.5	52.4	45.5	64.8	81.0
	Fungicide	100	86.5	60.4	57.3	48.5	31.6	49.9	31.2	55.0	51.4	77.2
	Erbicide	100	101.4	119.2	87.1	96.6	96.0	107.7	89.6	91.3	80.2	91.3
Proprietate privata	Insecticide	100	77.6	80.7	113.0	68.3	65.3	65.6	64.1	55.7	79.9	98.6
	Fungicide	100	101.1	108.4	103.7	95.8	59.5	98.4	63.8	113.4	105.7	156.9
	Erbicide	100	123.5	183.7	134.4	151.9	143.5	170.2	141.6	146.1	129.1	146.9

Sursa: Calculații pe baza datelor din Anuarul Statistic al României 2001-2010

Graficul 7



Concluzii

Indicatorii de agro-mediu studiați la nivelul Regiunii de dezvoltare Sud Muntenia arată următoarele:

- la finele intervalului analizat, totalul de 708546 ha amenajate pentru irigații în anul 2000, scade cu doar 0,4%, însă terenul arabil irigat efectiv se reduce drastic, ajungând la doar 21,4%;

- lucrările de desecare sunt aproape inexistente, cu excepția pășunilor, unde cresc cu 28,5%, iar lucrările de ameliorare și combatere a eroziunii solului sunt practic aceleași de la nivelul anului 2000;

- suprafețele pe care s-au aplicat îngrășăminte chimice au crescut cu aproximativ 30% și aproape același procent au scăzut cele cu îngrășăminte naturale, iar cantitățile de îngrășăminte chimice au sporit în mediul privat, în defavoarea celor naturale, care s-au diminuat;

- folosirea pesticidelor a fost în creștere continuă, dublându-se, practic, suprafețele cu insecticide, în mediul privat.

Bibliografie

1. I.C.E.A.D.R., 2011, Proiectul ADER 2.1.1 - Activitate 1.1- Studiu privind indicatorii tehnico-economici ai producției vegetale și animale în plan teritorial și analiza lor multianuală (2000-2010), București;
2. www.insse.ro;
3. www.adrmuntenia.ro.

MODELAREA MATEMATICĂ ÎN SUPORTUL RESTRUCTURĂRII SECTORULUI AGRAR

Natalia MOCANU, dr., conf.univ., Universitatea Agrară de Stat din Moldova
Elvira NAVAL, dr., conf.univ., Institutul de Matematică și Informatică

The article studied the problem of debt econometric estimation of agricultural enterprises in order to analyze its impact on the development of agricultural enterprises. Was estimated broad information on agricultural businesses both within cities and districts of Moldova. In support of the idea of holding training is proposed agri-food economic-mathematical model, which is a modification of the model [1] by applying it to complex agribusiness. The investigated composition includes random shocks that affect agriculture and industries fully examined in particular.

Key words: *Mathematical modeling, econometric estimation, agriculture, debt economic value chain, random shocks.*

Introducere

Sectorul agrar al Republicii Moldova constituie o verigă de bază lanțului valoric agroalimentar de la rezultatele activității căruia în mare măsură depinde atât volumul exportului, cât și securitatea alimentară a țării în ansamblu. Fiind la începutul deceniului al doilea de la finalizarea procesului de privatizare în masă a pământului și patrimoniului său, agricultura autohtonă la ziua de astăzi manifestă unele tendințe negative, principala din care o putem numi acumularea datoriilor pe conturile întreprinderilor agricole. Conform datelor biroului Național de statistică al republicii Moldova datoriile agenților economici din agricultură la data de 01.01.2011 au depășit volumul de 7,2 mlrd. lei sau cu 11,3 la sută mai mult decât valoarea fondurilor fixe de producție agricolă.

De menționat, că numai plata ratelor dobânzilor la aceste credite constituie aproximativ 1,1 mlrd. lei anual, ceea ce depășește volumul subvențiilor de stat, alocate sectorului agrar mai mult de 2,5 ori.

Folosind ideile propuse în [1], la soluționarea celor expuse se va aplica modelul elaborat în acest articol în vederea descrierii activității de producere a sectorului agroalimentar.

Material și metodă

Estimări econometrice ale datoriilor agenților economici din agricultură

Datoriile agenților economici din sectorul agrar prezintă un impediment de proporții pentru dezvoltarea sectorului agricol și al complexului agro-alimentar în special, deoarece pun în pericol siguranța alimentară a Republicii Moldova. Prin urmare, analiza lor sub aspectul factorilor, care influențează procesul acumulării sau achitării acestor datorii este foarte important în vederea determinării strategiilor de dezvoltare pe viitor. Din aceste considerente se propune o abordare econometrică privind estimarea dependențelor funcționale dintre datoriile acumulate, profitul, investițiile și salariul anual pe angajat. Datele privind activitatea agenților economici din toate raioanele, municipiile și Unitatea Teritorială Gagauzia pe profilul: venituri, investiții, salariul anual pe o unitate de angajat sunt selectate în conformitate cu evidența statistică, reflectată în F.1 rd.770+970; anexa F.1 rd.4; anexa F.1 rd.6; F.2 rd.10; anexa 1.2 rd.080-120. O analiză preventivă a datelor selectate ne vorbește despre faptul că datele privind datoriile sunt foarte dispersate, ceea mai mică fiind zero, ceea mai mare constituind 601539660 iar media fiind de 5948010.75. La fel de pestriț este tabloul referitor la restul indicatorilor examinați: spre exemplu circa 50% de întreprinderi

agricole examinate sau nu investesc nimic, sau nu achită salarii; unele din ele înregistrând venituri insuficiente. O atare situație ne-a impus să eliminăm datele, care conțin zerouri privind toți indicatorii examinați, cel mai ponderat argument în acest sens fiind acel de calcul, și anume metodele folosite nu acceptă date de acest gen. Apoi și motivația economică vine în susținerea acestui procedeu, deoarece valoarea de zero a unui sau altul indicator economic nu este semnificativă.

Rezultatele obținute

Ținând cont de cele expuse anterior sau efectuate estimări econometrice în baza datelor perfectate au fost folosite formele funcționale lineare și logaritmice pentru toate raioanele, municipiile, UTA Gagauzia și integral pe republică. De menționat, că pentru câteva raioane nu a fost posibilă efectuarea estimărilor din lipsa bazei informaționale suficiente.

În continuare se vor prezenta estimările econometrice pentru municipiul Chișinău. Cum a fost menționat anterior, au fost examinate două forme funcționale: una lineară și alta nelineară-logaritmice, pentru ambele constanta fiind egală cu zero.

m. Chișinău

$$Datoria = 0.178 * Venituri + 3.049 * Investiții + 5601 * Salarii$$

(0.255)	(0.653)	(3292)
[.696]	[4.669]	[1.701]

R²=0.4615; F=15.99.

$$\ln(Datoria) = 0.39 * \ln(Venituri) + 0.37 * \ln(Investiții) + 0.601 * \ln(Salarii)$$

(0.1051)	(0.0904)	(0.2169)
[3.7833]	[4.1872]	[2.7711]

R²=0.9958; F=2255.

Rezultatele calculelor ne demonstrează că forma lineară nu este potrivită din cauza discrepanțelor mari în datele statistice. Acest fapt este confirmat prin valorile indicatorilor R² și F, care atestă nivelul de aprocsimație și calitatea formei funcționale selectate, la fel devierile standard ale coeficienților estimați, plasate în paranteze rotunde sunt mari. Însă t-statisticile, aflate în paranteze pătrate, sunt semnificative. Acest fapt ne demonstrează că în cazul funcției logaritmice toți coeficienții pe lângă variabilele independente: Venit, Investiții, Salariu sunt semnificativi, demonstrând că la formarea unei unități de datorie contribuie 0.39 unități din venit, 0.37 unități din investiții și 0.601 unități din salariu.

În varianta logaritmice în care datoria inițială este diferită de zero, accentele puțin se deplasează, semnificative rămânând variabilele independente, care se referă la venit și investiții, mai puțin semnificative devenind termenul liber (constanta) și salariul. Nivelul de aprocsimație diminuează suficient, iar calitatea formei funcționale lasă de dorit.

$$\ln(Datoria) = 4.2 + 0.34 * \ln(Venituri) + 0.31 * \ln(Investiții) + 0.26 * \ln(Salarii)$$

(2.3437)	(1.1075)	(0.0952)	(0.2843)
[1.7938]	[3.1838]	[3.3299]	[0.9421]

R²=0.6192; F=11.4

m. Bălți

$$Datoria = 0.475 * Venituri + 1.87 * Investiții + 727 * Salarii$$

(0.0910)	(0.5288)	(1428)
[5.227]	[3.540]	[0.5094]

R²=0.842; F=38.5

$$\ln(Datorie) = 0.41 * \ln(Venituri) + 0.24 * \ln(Investiții) + 0.77 * \ln(Salariu)$$

$$\begin{array}{ccc} (0.1583) & 0.1055 & (0.3058) \\ [2.5929] & [2.282] & [2.5194] \end{array}$$

$R^2=0.9919$; $F=860$

r. Briceni

$$Datoria=0.33*Venituri+0.96*Investitii+488*Salariu$$

$$\begin{array}{ccc} (0.1681) & (0.4404) & (1413) \\ [1.97] & [2.18] & [0.345] \end{array}$$

$$R^2=0.7137; R^2_{adj}=0.5093; F=934$$

$$Ln(Datorie)=0.33*Ln(Venituri)+0.405*Ln(Investitii)+0.61*Ln(Salarii)$$

$$\begin{array}{ccc} (0.1494) & (0.1304) & (0.280) \\ [2.219] & [3.11] & [2.179] \end{array}$$

$$R^2=0.9968; R^2_{adj}=0.9937; F=1424$$

Pentru r.Briceni aproximația prin intermediul formei liniare este suficient de bună însă o singură variabilă independentă-Investițiile este semnificativă, ceea ce ne vorbește despre faptul că la formarea datoriilor în cea mai mare măsură contribuie investițiile. În cazul formei funcționale logaritmice atât aproximația, cât și semnificația coeficienților este foarte bună, justificând creșterea datoriilor din contul tuturor componentelor.

r. Cahul

$$Datoria=0.17*Venituri+1.11*Investitii+633*Salarii$$

$$\begin{array}{ccc} (0.2152) & (0.5859) & (628) \\ [0.79] & [1.89] & [1.0076] \end{array}$$

$$R^2=0.8186; R^2_{adj}=0.67; F=20.3$$

$$Ln(Datorie)=0.6214*Ln(Venituri)+0.1825*Ln(Investitii)+0.4215*Ln(Salarii)$$

$$\begin{array}{ccc} (0.2284) & (0.1256) & (0.4538) \\ [2.7201] & [1.453] & [0.928] \end{array}$$

$$R^2=0.9965; R^2_{adj}=0.9931; F=1441$$

Pentru r. Cahul o aproximație reușită prezintă forma funcțională logaritmică cu o singură variabilă independentă-Venituri semnificative, la formarea unei unități de datorie contribuie 0.409 unități de venituri, cu alte cuvinte, circa 40,9 % din venituri se formează în baza datoriilor.

r. Dondușeni

$$Datoria=0.409*Venituri-1.001*Investitii+2046*Salariu$$

$$\begin{array}{ccc} (0.2152) & (0.5859) & (628) \\ [3.28] & [-2.277] & [2.94] \end{array}$$

$$R^2=0.86; R^2_{adj}=0.747; F=31.5$$

$$Ln(Datorie)=0.68*Ln(Venituri)-0.198*Ln(Investitii)+0.763*Ln(Salarii)$$

$$\begin{array}{ccc} (0.2854) & (0.2589) & (0.7635) \\ [2.39] & [-0.766] & [1.2639] \end{array}$$

$$R^2=0.993; R^2_{adj}=0.986; F=488$$

În acest caz forma liniară este potrivită, dat fiind reprezentative statisticile de aproximație și în plină măsură semnificativi coeficienții estimați de pe lângă toate variabilele independente. Pentru forma logaritmică statisticile de aproximație sunt foarte bune iar semnificația coeficienților este foarte bună pentru Venituri și Salarii și suficient de bună pentru Investiții. Dacă ne referim la aportul variabilelor independente la formare datoriilor, apoi ca să se acopere datoriile curente sunt necesare 68% din Venituri, 76% din Salarii și circa 19% din Investiții diminuează datoriile. Ceea ce e imposibil, și atunci datoriile nu se achită dar se acumulează.

r. Drochia

$$Datoria=1.488*Venituri-0.279*Investitii+118*Salariu$$

$$\begin{array}{ccc} (0.2558) & (0.2937) & (589) \end{array}$$

$$R^2=0.82; R^2_{adj}=0.672; F=13.6$$

$$Ln(Datorie)=0.68*Ln(Venituri)+0.116*Ln(Investiții)+0.45*Ln(Salarii)$$

[5 81]	[0.949]	[0.2]
(0.098)	(0.099)	(0.133)
[6.309]	[1.61]	[3.41]

$$R^2=0.996; R^2_{adj}=0.993; F=1529$$

Aproape aceiași situație este și în r.Drochia, cu o singură excepție – toți indicatorii contribuie într-o măsură sau alta la formarea datoriilor.

r. Edineț

$$Datoria=0.32*Venituri+0.815*Investitii+209*Salariu$$

(0.09)	(0.204)	(350)
[3.592]	[3.986]	[0.59]

$$R^2=0.63; R^2_{adj}=0.598; F=29.27$$

$$Ln(Datorie)=0.418*Ln(Venituri)+0.28*Ln(Investiții)+0.644*Ln(Salarii)$$

(0.133)	(0.117)	(0.234)
[3.075]	[2.39]	[2.75]

$$R^2=0.996; R^2_{adj}=0.993; F=1529$$

Pentru raionul Edineț estimările demonstrează că funcția liniară oferă o aproximație satisfăcătoare, în timp ce semnificația coeficienților estimat ne demonstrează că unul dintre ei este nesemnificativ, și anume acela vizavi de salariu. Iar aproximația logaritmică este foarte reușită sub ambele aspecte.

r. Hîncești

$$Datoria=0.124*Venituri+0.74*Investitii+2394*Salariu$$

(0.123)	(0.744)	(350)
[0.35]	[0.48]	[1.17]

$$R^2=0.177; R^2_{adj}=0.0762; F=1.87$$

$$Ln(Datorie)=0.594*Ln(Venituri)-0.23*Ln(Investiții)+0.842*Ln(Salarii)$$

(0.232)	(0.177)	(0.414)
[2.56]	[-0.059]	[2.03]

$$R^2=0.991; R^2_{adj}=0.983; F=504$$

În acest caz funcția liniară nu este potrivită, ea poate fi exclusă din examinare întrucât statisticile obținute nu satisfac condițiilor necesare pentru o estimare reușită. În schimb funcția logaritmică are o aprocsimație foarte bună, însă unul din coeficienții estimați nu este semnificativ, demonstrând o statistică foarte mică -0.059.

r. Orhei

$$Datoria=0.209*Venituri-+1.055*Investitii+622*Salariu$$

(0.101)	(0.17)	(571)
[2.066]	[6.17]	[1.089]

$$R^2=0.729; R^2_{adj}=0.682; F=29.6$$

$$Ln(Datorie)=0.302*Ln(Venituri)+0.577*Ln(Investiții)+0.336*Ln(Salarii)$$

(0.122)	(0.119)	(0.212)
[2.46]	[4.81]	[1.58]

$$R^2=0.996; R^2_{adj}=0.992; F=1510.6$$

Pentru raionul Orhei atât funcția liniară, cât și aceea logaritmică reprezintă o aproximație și semnificație foarte bună.

r. Rezina

$$Datoria=0.09*Venituri-+2.356*Investitii+560*Salariu$$

(0.27)	(0.69)	(560)
[0.34]	[3.41]	[0.57]

$$R^2=0.94; R^2_{adj}=0.86; F=73.2$$

$$Ln(Datorie)=0.452*Ln(Venituri)+0.4817*Ln(Investiții)+0.196*Ln(Salarii)$$

$$\begin{array}{ccc}
 (0.576) & (0.306) & (0.946) \\
 [0.785] & [1.571] & [0.201] \\
 R^2=0.992; R^2_{adj}=0.919; F=589.2
 \end{array}$$

Estimările pentru raionul Rezina ne demonstrează o aproximație reușită în ambele cazuri, însă numai coeficientul vizavi de investiții este semnificativ, ceea ce înseamnă că la formarea datoriei, în cea mai mare măsură contribuie investițiile.

r. Rîșcani

$$Datoria=0.094*Venituri+1.207*Investitii+332*Salariu$$

$$\begin{array}{ccc}
 (0.11) & (0.53) & (380) \\
 [0.83] & [2.24] & [0.87]
 \end{array}$$

$$R^2=0.62; R^2_{adj}=0.57; F=20.8$$

$$Ln(Datorie)=0.806*Ln(Venituri)+0.082*Ln(Investiții)+0.11*Ln(Salarii)$$

$$\begin{array}{ccc}
 (0.155) & (0.115) & (0.265) \\
 [5.19] & [0.709] & [0.41]
 \end{array}$$

$$R^2=0.994; R^2_{adj}=0.9679; F=2126$$

De aici desprindem, că forma logaritmică oferă o aproximație foarte bună, însă un singur coeficient vizavi de venituri este semnificativ.

r. Sîngerei

$$Datoria=0.29*Venituri+1.487*Investitii+135*Salariu$$

$$\begin{array}{ccc}
 (0.073) & (0.36) & (200) \\
 [4.05] & [4.07] & [0.67]
 \end{array}$$

$$R^2=0.76; R^2_{adj}=0.739; F=55.4$$

$$Ln(Datorie)=0.699*Ln(Venituri)+0.182*Ln(Investiții)+0.217*Ln(Salarii)$$

$$\begin{array}{ccc}
 (0.137) & (0.112) & (0.176) \\
 [5.07] & [1.61] & [1.227]
 \end{array}$$

$$R^2=0.993; R^2_{adj}=0.972; F=2347$$

Raionul Sîngerei manifestă o aproximație suficient de bună prin forma liniară, foarte bună prin aceea logaritmică și a câte doi coeficienți semnificativ pentru ambele forme funcționale, vizavi de venituri și investiții.

r. Soroca

$$Datoria=-0.004*Venituri+2.66*Investitii+944*Salariu$$

$$\begin{array}{ccc}
 (0.119) & (0.375) & (839) \\
 [-0.04] & [7.08] & [1.12]
 \end{array}$$

$$R^2=0.84; R^2_{adj}=0.801; F=59.6$$

$$Ln(Datorie)=0.647*Ln(Venituri)+0.269*Ln(Investiții)+0.162*Ln(Salarii)$$

$$\begin{array}{ccc}
 (0.13) & (0.132) & (0.142) \\
 [4.96] & [2.04] & [1.13]
 \end{array}$$

$$R^2=0.994; R^2_{adj}=0.964; F=1945$$

Dacă pentru raionul Soroca aproximațiile sunt reușite pentru ambele forme funcționale, apoi semnificația coeficienților este una contradictorie. În cazul formei funcționale liniare este semnificativ numai coeficientul vizavi de investiții, apoi pentru forma funcțională logaritmică, doi coeficienți sunt semnificativi: vizavi de venituri și vizavi de investiții.

r. Ștefan Vodă

$$Datoria=0.151*Venituri+0.31*Investitii+1119*Salariu$$

$$\begin{array}{ccc}
 (0.057) & (0.133) & (375) \\
 [2.63] & [2.33] & [2.98]
 \end{array}$$

$$R^2=0.77; R^2_{adj}=0.736; F=40.7$$

$$Ln(Datorie)=0.28*Ln(Venituri)+0.378*Ln(Investiții)+0.774*Ln(Salarii)$$

$$\begin{array}{ccc}
 (0.144) & (0.1002) & (0.278) \\
 [1.94] & [3.78] & [2.77]
 \end{array}$$

$$R^2=0.993; R^2_{adj}=0.964; F=1733$$

În cazul dat atât forma funcțională liniară, cât și aceea logaritmică manifestă o semnificație brută vizavi de toți indicatorii examinați. Iar aproximația funcțională este suficient mai bună pentru forma funcțională logaritmică.

r. Taraclia

$$Datoria=1.506*Venituri-0.44*Investitii+1189*Salariu$$

$$\begin{matrix} (0.266) & (1.33) & (2112) \\ [5.667] & [-0.329] & [0.56] \end{matrix}$$

$$R^2=0.74; R^2_{adj}=0.66; F=18.4$$

$$Ln(Datorie)=0.47*Ln(Venituri)-0.042*Ln(Investiții)+1.25*Ln(Salarii)$$

$$\begin{matrix} (0.226) & (0.107) & (0.455) \\ [2.096] & [-0.39] & [2.75] \end{matrix}$$

$$R^2=0.991; R^2_{adj}=0.937; F=726$$

Forma funcțională liniară este de o aproximație mai puțin reușită cu un singur coeficient semnificativ vizavi de variabila venituri. Iar forma funcțională logaritmică oferă o aproximație perfectă, dat fiind semnificativi doi coeficienți vizavi de variabilele venituri și salarii.

r. Telenești

$$Datoria=0.95*Venituri+0.95*Investitii+1022*Salariu$$

$$\begin{matrix} (0.104) & (0.291) & (464) \\ [0.913] & [3.26] & [2.20] \end{matrix}$$

$$R^2=0.757; R^2_{adj}=0.689; F=22.8$$

$$Ln(Datorie)=0.747*Ln(Venituri)-0.045*Ln(Investiții)+0.596*Ln(Salarii)$$

$$\begin{matrix} (0.171) & (0.167) & (0.236) \\ [4.357] & [-0.272] & [2.51] \end{matrix}$$

$$R^2=0.995; R^2_{adj}=0.949; F=1603$$

Aici forma funcțională liniară este de o aproximație suficientă, dat fiind semnificativi coeficienții vizavi de variabilele investiții și salarii. Forma funcțională logaritmică este de o aproximație perfectă cu doi coeficienți semnificativi: vizavi de venituri și salarii.

r. Ungheni

$$Datoria=0.108*Venituri+0.835*Investitii+1010*Salariu$$

$$\begin{matrix} (0.094) & (0.256) & (573) \\ [1.15] & [3.25] & [1.76] \end{matrix}$$

$$R^2=0.58; R^2_{adj}=0.517; F=13.04$$

$$Ln(Datorie)=0.26*Ln(Venituri)+0.29*Ln(Investiții)+0.949*Ln(Salarii)$$

$$\begin{matrix} (0.219) & (0.145) & (0.408) \\ [1.188] & [2.032] & [2.325] \end{matrix}$$

$$R^2=0.989; R^2_{adj}=0.953; F=885$$

În acest caz forma funcțională liniară este de o aproximație joasă cu doi coeficienți semnificativi: vizavi de investiții și salarii. Iar forma funcțională logaritmică manifestă o aproximație foarte bună, doi coeficienți fiind semnificativi iar unul la limita semnificației.

UTA Găgăuzia

$$Datoria=0.244*Venituri+0.526*Investitii+1440*Salariu$$

$$\begin{matrix} (0.131) & (0.393) & (508) \\ [1.86] & [1.33] & [2.83] \end{matrix}$$

$$R^2=0.544; R^2_{adj}=0.511; F=23.4$$

$$Ln(Datorie)=0.49*Ln(Venituri)+0.236*Ln(Investiții)+0.628*Ln(Salarii)$$

$$\begin{matrix} (0.137) & (0.095) & (0.232) \\ [3.59] & [2.46] & [2.7] \end{matrix}$$

$$R^2=0.99; R^2_{adj}=0.97; F=1989$$

Forma funcțională liniară în acest caz este de o aproximație redusă cu doi coeficienți vizavi de venituri și salarii semnificativi. Însă forma funcțională logaritmică este foarte bună sub toate aspectele.

Total sectorul agrar din RM

$$Datoria=0.455*Venituri+0.922*Investitii+338*Salariu$$

$$\begin{array}{ccc} (0.024) & (0.063) & (137) \\ [18.46] & [14.61] & [2.46] \end{array}$$

$$R^2=0.597; R^2_{adj}=0.595; F=441.24$$

$$Ln(Datorie)=0.56*Ln(Venituri)+0.174*Ln(Investiții)+0.563*Ln(Salarii)$$

$$\begin{array}{ccc} (0.02) & (0.022) & (0.05) \\ [19.68] & [7.72] & [11.22] \end{array}$$

$$R^2=0.991; R^2_{adj}=0.99; F=33768$$

Total pe sectorul agrar forma funcțională liniară este de o aproximație suficient de bună cu coeficienți semnificativi în raport cu toate variabilele independente examinate. Forma funcțională logaritmică reprezintă o aproximație foarte bună, coeficienții vizavi de toate variabilele independente fiind de o semnificație extrem de înaltă. Deci la formarea unei unități de datorie contribuie 0.56 unități din venituri, 0.174 unități din investiții, 0.563 unități din salariu.

În concluzie, analiza regresională efectuată ne demonstrează, că atât la nivel de raioane și municipii, cât și integral pe republică sectorul agrar, în situația creată, nu are posibilitate să achite povara datoriilor acumulate, continuând acumularea lor. Și atunci, care ar fi soluția? Una din soluții ar fi subvenționare masivă a ramurilor export producătoare, înghețarea sau anularea parțială sau totală a datoriilor istorice. Iar altă soluție ar fi formarea holdingurilor agro-alimentare în vederea promovării tehnologiilor avansate, concentrării asupra îmbunătățirii calității produselor finale și intermediare, pornind de la aceleași premize: subvenționare direcționată și conservarea sau anularea parțială sau totală a datoriilor istorice.

Ca o modalitate reciproc recunoscută de către creditori și debitori de soluționare a problemei datoriilor este propusă crearea în baza întreprinderilor agricole respective și a firmelor de furnizori (creditori principali) a Holdingurilor agroalimentare. Esența reformelor propuse o constituie faptul transformării datoriilor întreprinderilor agricole în activele holdingurilor, drept consecință fiind restructurarea acestora din urmă cu păstrarea concomitentă a capacităților existente de producție agricolă, păstrarea, ba chiar și creșterea numărului locurilor de muncă, volumelor de producție, volumelor de export al produselor agroalimentare etc.

Pentru a argumenta acest obiectiv se propune un model de creștere endogenă cu factori aleatorii, care acționează atât asupra sectorului agrar integral, cât și asupra ramurilor din acest sector, în special., dat fiind sectorul agrar prezentat de o structură integrată. Ceea ce oferă posibilitatea folosirii efective a mijloacelor capitale, umane și de cercetare într-un mod mult mai efektiv decât la nivelul unor întreprinderi agricole separate.

Se presupune că sectorul agrar este constituit din trei subsectoare: subsectorul de cercetare, subsectorul de bunuri intermediare și subsectorul de bunuri finale. Subsectorul de cercetare generează idei noi care contribuie la majorarea varietății de bunuri intermediare. După procurarea dreptului exclusiv pentru a produce bunuri intermediare specifice, acest subsector devine monopolist în fabricarea bunului intermediar respectiv. La rândul său, subsectorul bunurilor finale folosește bunurile intermediare pentru fabricarea bunuri finale respective.

Subsectorul bunurilor finale este constituit dintr-un număr mare de firme competitive agricole, de prelucrare, de transportare, de infrastructură etc., participante

la formarea lanțului valoric. Aceste firme utilizează forța de muncă din cercetare și dezvoltare (C&D), forța de muncă, ce nu aparține acestui sector, și bunuri intermediare pentru a fabrica producție finală omogenă.

Funcția de producere

Funcția de producere care descrie activitatea se presupune a fi de tip Cobb-Douglass cu șocuri aleatorii:

$$Y(t) = J^{a+b}(t)H_Y^a(t)L^b(t)\sum_{j=1}^{A(t)}(x_j(t)x_j(t))^{1-a-b}, \quad 0 < a, b < 1, a + b < 1, \quad (1)$$

unde $H_Y(t)$ și $L(t)$ este forța de muncă din sectorul (C&D) și din sectorul non (C&D), necesară pentru fabricarea bunurilor finale respective; $x_j(t)$ sunt cantitățile diverselor bunuri intermediare, care vor fi comercializate de la firme din sectorul bunurilor intermediare; $A(t)$ este numărul bunurilor intermediare accesibile pentru fabricarea bunurilor finale; și șocurile aleatorii vin de la $J(t), x_j(t)$.

Este necesar de explicat succint componentele funcției de producere expusă anterior. Primul factor $J(t)$ măsoară șocul de producere asupra economiei în ansamblu. Unica restricție asupra $J(t)$ este, că $J(t)$ e ne negativ și reprezintă un proces de medie reversibilă. Pentru $J(t)$ nu se examinează nici o formă funcțională concretă. De exemplu, pentru $J(t)$ (continuu în timp) poate fi folosit un proces Feller ne negativ de medie reversibilă, sau proces exponențial, care este o analogie continuu a seriilor temporare autoregresive exponențiale.

Factorul $H_Y(t)$ în funcția de producere este forța de muncă din C&D, necesară pentru fabricarea bunurilor finale Y ; $L(t)$ este restul forței de muncă, implicată în fabricarea bunurilor finale. Forța de munca $H(t)$, disponibilă pentru sectorul de C&D, este împărțită între sectorul de producere al bunurilor finale $H_Y(t)$ și sectorul de cercetare $H_A(t)$; și anume $H(t) = H_Y(t) + H_A(t)$.

Indicele de însumare $A(t)$ atestă numărul total de produse intermediare disponibile. Sectorul de producere al bunurilor finale concepe acest număr fiind dat. Se presupune că contribuția cercetărilor constă în majorarea de $A(t)$ și, în special, la sporirea numărului de produse disponibile pe piața internă. În (1) procesul stocastic $x_j(t)$ măsoară aportul produsului j la fabricarea bunurilor finale, în concluzie și eficacitatea activității de cercetare, care inventează ideea de a produce $x_j(t)$.

Se presupune că $x_j(t)$: (1) pentru $j \geq 1, x_j(t)$ sunt independente și identic distribuite, $x_j(0)$ fiind egale pentru toți $j \geq 1$; (2) $x_j(t)$ este un proces ne negativ de medie reversibilă; (3) $x_j(t)$ este de o volatilitate înaltă, reflectând faptul că eficacitatea cercetărilor nu poate fi prognozează. Iar cele două șocuri aleatorii, șocul de producere asupra economiei în ansamblu, $J(t)$ și șocul care afectează eficacitatea produsului j , $x_j(t)$ sunt independente unul de altul.

Orice firmă din sectorul bunurilor intermediare în primul rând procură brevetul (sau elaborarea) de la sectorul de cercetare. După ce, ea acționează ca monopolist în fabricarea unui bun intermediar specific ca apoi să-l comercializeze sectorului de bunuri finale. Se presupune că fiecare firmă produce un singur bun intermediar, întrucât protecția brevetului permite numai unei firme să producă un singur bun intermediar.

Din cauza monopolului, în orice moment de timp t , având la dispoziție cererea

din partea sectorului de bunuri finale, $p_j(x_j)$, firma j , producătoare de bunuri intermediare, va alege o cantitate optimă de x_j care maximizează profitul:

$$\max_{x_j} p_j(t), \quad p_j(t) = p_j(x_j)x_j - hx_j, \quad (2)$$

unde $p_j(x_j)$ este dată de (3). Aici se presupune că costul de fabricare al bunurilor intermediare este proporțional cantității fabricate, h fiind costul unei unități de capital. h poate fi valoarea ratei dobânzii.

Din condițiile necesare de ordinul întâi pentru maximizare primim $(\partial p_j / \partial x_j)x_j + p_j - h = 0$. Deaceea, $(\partial p_j / \partial x_j)x_j / p_j + 1 - h / p_j = 0$. Astfel, înlocuind elasticitatea prețului din (4), primim $1 - a - b = h / p_j(x_j)$. Prin urmare, prețul monopolist stabilit de sectorul bunurilor intermediare pentru produsul j este

$$p_j(x_j) = h / (1 - a - b). \quad (3)$$

Deoarece prețul nu depinde de j , toate bunurile intermediare sunt comercializate la același preț. Ceea ce e motivat prin faptul că în model efectul de la inovațiile tehnologice este asigurat prin majorarea diversității bunurilor intermediare însă nu prin calitatea lor. Vom menționa, că și în modelul Romer prețul monopolist e fixat constant, independent de j .

Cantitatea optimă de bunuri intermediare și profitul monopolist

Dat fiind definit prețul monopolist din (5), curba cererii x_j va fi determinată în funcție de (3):

$$\frac{h}{1 - a - b} = (1 - a - b)J^{a+b}(t)H_Y^a(t)L^b(t)[x_j(t)]^{1-a-b}x_j^{-a-b}(t) \quad \text{sau}$$

$$x_j(t) = \frac{(1 - a - b)^{2/(a+b)}}{h^{1/(a+b)}}J(t)[H_Y^{a/(a+b)}(t)][L^{b/(a+b)}(t)][x_j(t)]^{(1-a-b)/(a+b)} \quad (4)$$

Deci, cererea x_j este un process aleatoriu în funcție de șocul de producție asupra economiei în ansamblu $J(t)$ și de șocurile de eficiență individuală $x_j(t)$. În prezența șocului aleatoriu asupra economiei în ansamblu $J(t)$, valoarea cererii x_j va fi cu atât mai mare cu cât mai mare a fi valoarea J . Cu alte cuvinte, firmele intermediare în cazul unui salt economic tind să producă cantități de bunuri intermediare mai multe iar atunci când economia e în descreștere mai puține. Din (5) obținem profitul monopolist $p_j(t)$ sub forma $p_j(t) = \frac{h}{1 - a - b}x_j - hx_j = h \frac{a + b}{1 - a - b}x_j$. Profitul monopolist pentru $1 \leq j \leq A(t)$,

$$p_j(t) = (a + b)(1 - a - b)^{\frac{2}{(a+b)}-1} J(t)[H_Y(t)]^{a/(a+b)}[L(t)]^{b/(a+b)}\left(\frac{x_j(t)}{h}\right)^{(1-a-b)/(a+b)}. \quad (5)$$

Spre deosebire de firmele producătoare de bunuri finale, care sunt perfect competitive și au un profit zero, profitul monopolist $p_j(t)$ este diferit de zero și, în prezența șocurilor aleatorii, stochastic și diferit pentru toate firmele intermediare.

Sectorul de cecetare generează idei, fiind interpretate ca instrucțiuni pentru crearea bunurilor intermediare, contribuie la elaborarea bunurilor intermediare noi. Elaborările sunt comercializate de sectorul intermediar, în schimbul dreptului de autor (royalty), imediat după ce sunt inventate.

Se presupune că dinamica stocului de cunoștințe (numărul de elaborări) $A(t)$, care pot fi interpretate ca instrucțiuni pentru crearea bunurilor intermediare sau ca invenții, efectuate pînă la momentul de timp t , se înscrie ca:

$$\dot{A}(t) = \frac{dA(t)}{dt} = \bar{d}H_A(t), \quad \text{unde} \quad (6)$$

$$\bar{d} = dH_A^{1-l}(t)A(t)^j, \quad 0 < l < 1, \quad j < 1, \quad (7)$$

l este coeficientul, care reflectă contribuția forței de muncă la creșterea tehnologică și de cercetare iar $H_A(t)$ este forța de muncă în C&D, destinată cercetării, împărțită între sectorul de cercetare $H_A(t)$ și sectorului de producție finală $H_Y(t)$. Constanta $l \in (0,1)$ reflectă fenomenul dublării în cercetare: ca urmare a dublării posibile, productivitatea în cercetare diminuează cu atât mai mult, cu cât mai multă forță de muncă este implicată în cercetare. Coeficientul j este factorul pozitiv de desiminare a cunoștințelor.

Deși efortul de cercetare $A(t)$ este determinist, $H_A(t)$ poate fi determinist numai pe parcursul creșterii balansate iar eficiența cercetărilor $x_j(t)$ este întotdeauna aleatoare. Deci, în ansamblu pe economie funcția de producere pentru idei nu poate fi caracterizată prin randament constant la scară, dat fiind influențată de răspîndirea cunoștințelor și dublarea lor.

Rata endogenă de creștere tehnologică

În starea perfect balansată $\frac{\dot{A}(t)}{A(t)}$ este o constantă g_A , se va demonstra că

$$\frac{\dot{H}_Y(t)}{H_Y(t)} = \frac{\dot{H}_A(t)}{H_A(t)} = \frac{\dot{H}(t)}{H(t)} = g_H, \quad \text{rata de creștere a forței de muncă din C&D integral pe}$$

economie. Pentru a determina g_A , din ecuația $dA(t) = dH_Y^l(t)A(t)^{j-1} dt$ avem

$$\frac{\dot{A}(t)}{A(t)} = dH_Y^l(t)A(t)^{j-1}, \quad \text{unde partea stîngă pe parcursul creșterii balansate, este}$$

constantă. Logaritmînd și apoi derivînd în raport cu t ecuația precedentă, primim

$$l \frac{\dot{H}_A(t)}{H_A(t)} = (1-j) \frac{\dot{A}(t)}{A(t)}, \quad \text{rearangarea termenilor produce}$$

$$g_A = \frac{l g_H}{1-j}. \quad (8)$$

Din (8) desprindem că pentru menținerea unei creșteri perfect balansate, rata de creștere tehnologică trebuie să fie o funcție crescătoare în raport cu g_H , rata de creștere totalului forței de muncă din C&D, cu l , coeficientul contribuției forței de muncă la creșterea tehnologică și cu j , coeficientul de desiminare al cunoștințelor.

Concluzii și propuneri

Pentru aplicarea modelului expus la modelarea evoluției sectorul agrar al Republicii Moldova este necesar să se estimeze funcția de producere axaminată anterior și, în special, coeficienții acestei funcții; care exprimă elasticitățile Produsului Intern Brut din agricultură în raport cu factorii de producere: capital și muncă. Folosind datele Biroului Național de Statistică privind munca și calculele proprii, în conformitate cu care acest indicator este calculat ca produsul dintre salariul mediu anual din agricultură și numărul angajaților pentru anii 2000-2011. Ca apoi coeficientul b să fie calculat ca

media raportului dintre valoarea forței de muncă și PIBagr respectiv pentru anii 2000-2011. Conform datelor statistice, extrase din tabelele pentru PIB, populația angajată și salariu, s-a obținut pentru această elasticitate valoarea de 0.8442. Pentru a calcula capitalul am utilizat formulcunoscuta $K_t = (1-d) \cdot K_{t-1} + I_t$, aici constanta d este coeficientul scoaterii din uz ai fondurilor fixe, valoarea căruia s-a stabilit de 0.023 și 0.05, K_t , K_{t-1} valorile capitalului în anul curent și anul precedent respectiv, iar I_t este valoarea investițiilor fixe în anul curent. Valorile, obținut pentru trendul de capital, au fost utilizate pentru estimare regresională cu și fără termenul liber, deci sub forma: $Y_t = \exp(mt)K_t^a L_t^b$ și $Y_t = K_t^a L_t^b$. Rezultatele estimărilor sunt prezentate mai jos, din care desprindem, că în cazul în care $m = 0$, suma coeficientelor a și b este egală cu 1.03, deci manifestă randamentul la scară în creștere, demonstrând implicit că creșterea economică este motivată și de implicarea progresului tehnologic. Dacă ne referim la analiza calității estimărilor pentru acest caz, atunci putem constata, că

Forma funcțională neliniară se potrivește foarte bine, ceea ce este confirmat de statisticile R^2 , R^2_{adj} și statistica Fisher-F, care este foarte bună. Însă la capitoul semnificației coeficienților situația este mai proastă, t-statisticile, aflate în paranteze pătrate au valori mai joase decât acelea tabelară pentru nivelul de semnificație 0.2 și trei grade de libertate, egal cu 1.64. Deci, coeficienții estimați nu sunt suficient de semnificativi, acest fapt este confirmat și de valorile probabilităților de semnificație, care la fel sunt destul de mari și de valorile intervalului de încredere, care trec prin zero. Cele expuse pot fi explicate prin posibila incorectitudine a datelor privind mijloacele fixe, implicate la calcularea stocului de capital, și datele ce țin de salarizare. Oricum aceste estimări sunt comparabili cu acelea obținute în [2-3] pentru economie integral: $a = 0.46; 0.42$ iar $b = 0.54; 0.58$. Prin urmare funcția de producere estimată poate fi folosită pentru pronosticare, însă coeficienții estimați necesită a fi reestimați anual în vederea precizării valorilor obținute anterior.

$$\ln Y = 0.48493 \cdot \ln K + 0.5472 \cdot \ln L$$

$$(0.3779) \quad (0.3704)$$

$$[1.283] \quad [1.4772]$$

$$R^2 = 0.9997; R^2_{adj} = 0.9994; F = 7709.26.$$

În cazul în care termenul liber este diferit de zero, estimațiile sunt prezentate mai jos și sunt mai slabe atât sub aspectul potrivirii formei funcționale statisticile R^2 , R^2_{adj} și statistica Fisher-F, destul de mici, cât și referitor la t-statisticile și P-valoarea (probabilitatea semnificației coeficienților), care constată semnificația coeficienților estimați, unicul coeficient cu semnificație potrivită fiind termenul liber.

$$\ln Y = 4.5298 + 0.15589 \cdot \ln K + 0.33135 \cdot \ln L$$

$$(1.529) \quad (0.3779) \quad (0.3704)$$

$$[2.96] \quad [0.5227] \quad [1.1795]$$

$$R^2 = 0.6919; R^2_{adj} = 0.4787; F = 3.67.$$

Ne vom folosi de coeficienții estimați pentru forma funcțională cu termenul liber egal cu zero în vederea evaluării volumelor de producție în sectorul agrar. Pentru a aplica formula (4) în acest scop avem nevoie de valorile coeficienților a , b și h , la fel și a volumului forței de muncă din cercetare, implicată în sectorul agro-alimentar dar și volumul forței de muncă antrenată în acest sector cu excepția celor din cercetare în anul 2010.

Volumul forței de muncă din cercetare H_y îl găsim în [4] fiind egal cu 0.472 mii cercetători. Populația ocupată în agricultură se cifrează la 314.7 mii persoane, $h = 0.96715$.

Rămîne să ne determinăm cu numărul și structura ramurilor din sectorul agrar,

care vor fi examinate în calculele de simulare. Concomitent trebuie să calculăm valorile șocurilor aleatorii integral pe agricultură și în particular pe ramurile implicate.

Bibliografie

1. S. C. Kou, S G. Kou, A. Tale of Two Growths: Modeling Stochastic Endogenous Growth and Growth Stocks. Working paper, Dept. of Stat., Harvard University, and Dept. of IEOR, Columbia University. 2002.
2. Apostolos Papafilippou. Notes on the cobb-douglas production function model, the growth elasticity of poverty, and the calibration and use of the spreadsheet model using moldovan data. ecorys – support to strengthen policy management capacity project. May, 2012. 1-19.
3. INTERNATIONAL MONETARY FUND REPUBLIC OF MOLDOVA. Selected issue. Michael Gorbanyov, Tokhir Mirzoev, Octavian Scerbachi, Gabriel Srou (all EUR), and Philippe Karam (FAD). Approved by European Department, July 1, 2010. 4-65.
4. Consiliul Suprem pentru Știință și Dezvoltare Tehnologică. Raport privind activitatea CȘSDT și rezultatele științifice principale, obținute în sfera științei și inovării în anul 20062010. Ch.:S.n., 2011 (Tipografia AȘM). 396. ISBN 978-9975-62-287-5.
5. <http://www.statistica.md>

MANAGEMENTUL RESURSELOR FUNCIARE ÎN ECONOMIA MONDIALĂ

Ion BARBAROȘ

Doctorand, Universitatea Agrară de Stat din Moldova

*Ecaterina BARBAROȘ, Doctor în economie, Conferențiar universitar,
Academia de Administrare Publică de pe lângă Președintele Republicii Moldova*

The article demonstrates the using of land resources in different countries and their management. This article analyzes some directions of improvement for management of land resources in global economy.

Key words: *land resources, state management, land rent, cadaster.*

Introducere

Toată experiența funcționării a pieței funciare în țările dezvoltate se bazează pe dispozițiile legislative de bază a statului respectiv. Un factor important în sistemul de folosire a pământului și pe piața funciară în general îl reprezintă reglementarea de stat.

Fondul funciar este principalul instrument indispensabil și pentru producerea de produse agricole. În plus, fondul funciar constituie izvorul de resurse naturale utilizate de către populație.

Valoarea pământului ca un mijloc de producție urmează să fie cuantificat, de exemplu, său de evaluat. Criteriul pentru evaluarea economică a terenurilor agricole, valoarea sa ca un mijloc de producție o constituie profitul net.

Materiale și metode de cercetare

În investigațiile efectuate au fost folosite metode științifice de cercetare: grupări de analiză și sinteză, economice și metode statistice de cercetare.

Ca material pentru cercetare au fost utilizate datele indicate în sursele bibliografice.

Rezultate și discuții

În încercarea de a face o generalizare a experienței statelor dezvoltate, în figura 1 prezentăm obiectivele și instrumentele politicii funciare, cât și limitările existente pe piața funciară.

Așadar, majoritatea statelor dezvoltate exercită un control riguros asupra pieței funciare. În același timp există țări cu un regim mai liberal al pieței pământului în ceea ce privește comerțul și arenda pământului, însă există alte limitări privind extragerea terenurilor agricole din circuit, impozitare, drept de proprietate și alți factori. Aici se implică atât tradițiile naționale, cât și înzestrarea cu resurse funciare. Aceste țări includ SUA, Australia, Canada. Un control mai slab există în Marea Britanie, Belgia și Grecia.

Obiectivele principale ale reglementării pieței funciare	Țări
reglementarea cumpărării și arendei pământului	Danemarca, Germania, Japonia
excluderea unei concentrării excesive a proprietății funciare	Danemarca, Germania, Noua Zeelandă, Elveția, Spania, Franța
excluderea fragmentării excesive a terenurilor de pământ	Danemarca, Germania, Irlanda, Italia, Japonia, Portugalia, Spania, Elveția, Olanda, Norvegia
păstrarea populației la locul de trai	Norvegia

Fig. 1. Obiectivele politicii funciare de stat

Sursa: elaborat de către autori

O importanță majoră are legislația privind arenda pământului. În figura 2 este demonstrată diversitatea condițiilor de arendă, cu diferențe mari dintre practica liberală din SUA și cea intens reglementată de stat din majoritatea țărilor din Europa.

Țara	Cota, %	Durata și modul de reglementare
SUA	42,8	Termenul depinde de contract, predomină contracte pe termen lung, cotele plății sunt stabilite de piață
Marea Britanie	38,4	Termenul depinde de contract, există contracte pe termen lung și scurt, plata se determină prin arbitraj
Irlanda	12,4	Termen minim de arendă constituie 3 ani, cotele plății sunt stabilite de piață
Grecia	22,2	Termen minim de arendă constituie 4 ani, cotele plății sunt stabilite de piață
Olanda	31,5	Termen minim de arendă constituie 6 ani pentru terenuri fără construcții și 12 pentru o fermă întreagă, cota maximă este stabilită de legislație
Spania	19,9	Termenul minim de arendă este de 6 ani, maxim de 15 ani. Mărimea plății este orientată pe standarde, stabilite de stat
Belgia	66,2	Termenul minim de arendă e de 9 ani, cota maximă este stabilită de legislație
Franța	56,2	Termenul minim de arendă constituie 9 ani, mărimea plății de arendă este stipulată de legislație
Portugalia	24,6	Termen minim de arendă este de 10 ani pentru cei care folosesc personal angajat, și 7 ani fără acesta. Mărimea plății este orientată pe standarde, stabilite de stat
Norvegia	21	La încheierea contractelor de arendă cu un termen mai mare de 10 ani este necesară permisiune din partea statului. Plata de arendă se stabilește de piață.
Germania	42	Termenul de arendă depinde de contract. Poate fi maxim 12 ani pentru terenuri agricole și 18 ani pentru ferme în general
Italia	18,4	Termenul minim de arendă constituie 15 ani în câmpii și 6 în munți. Mărimea plății este orientată pe standarde, stabilite de stat
Japonia	13,1	Termenul maxim de arendă este 20 ani. Mărimea plății este orientată pe standarde, stabilite de stat
Danemarca	13,1	Termenul maxim de arendă este 30 ani în cazul unei întreprinderi agricole integrale. Mărimea plății este stabilită de piață

Fig. 2. Durata și reglementarea arendei pământului în țări străine

Sursa: elaborat de către autori

În lista țărilor cu o practică liberală a arendei pământului, în afară de SUA, se mai includ Australia, Canada și Noua Zeelandă. În Europa de Vest în majoritatea statelor este stabilit termenul minim de arendă. Doar în țările ca Norvegia, Danemarca și Japonia este stipulat termenul maximal de arendă.

O practică diferită există și la stabilirea plății de arendă. În state ca Danemarca, Irlanda, Grecia, Luxemburg și Norvegia proprietarul și arendatorul stabilesc în mod independent nivelul plăților de arendă. În Marea Britanie ambele părți convin la nivelul plății de arendă, însă acesta din urmă trebuie să fie aprobat de administrația locală, fiind ghidat de standarde corespunzătoare. În state precum Irlanda sau Franța, statul poate reglementa plata de arendă prin stabilirea cotelor minime și maxime. În dependență de

aceasta se încheie contractele. În țări ca Olanda, Spania, Belgia, Portugalia, Japonia, plata de arendă se calculează în formă monetară, reieșind din cantitatea producției globale și nivelul de prețuri ai anului precedent.

În domeniul dreptului de proprietate asupra pământului pentru cetățenii străini există o tendință, de a limita dreptul de proprietate asupra pământului de la o posibilă procurare de către nerezidenți. Starea reală a pieței este determinată de nivelul de dezvoltare economică a statului, sistemul financiar real.

State	Nivelul limitării procurării pământului de către nerezidenți
Irlanda, Japonia, Mexic, Noua Zeelandă	la nivel general de stat
Australia, Canada, SUA	la nivel regional

Fig. 3. Moduri de abordare la limitarea vânzării pământului către cetățeni străini

Sursa: elaborat de către autori

Astfel de limite sunt prezente în Austria, Cehia, Islanda și Turcia. În Uniunea Europeană există facilități doar pentru membrii UE, pentru cetățenii altor state există limite stabilite de legislație. Mai mult, există reguli generale pentru investiții capitale pentru nerezidenți. În Japonia, în agricultură, dar și în alte ramuri este aplicată politica restricționării investițiilor capitale străine. Sunt interzise investiții în piscicultură, silvicultură și agricultură. În SUA, restricții privind vânzarea pământului către nerezidenți există în 28 state, în special terenurile agricole și teritoriile ocupate de păduri și bazine acvatice. Aceste restricții există în state agrare, ce nu permit procurarea terenurilor agricole de către nerezidenți.

Analiza legislației contemporane străine permite de a identifica direcțiile principale de reglementare a conducerii resurselor funciare în diferite țări. Practic în majoritatea țărilor dezvoltate baza fundamentală a organizării conducerii resurselor funciare este reglementarea de stat a drepturilor de proprietate asupra pământului, cu toate că principiile, formele și modurile de abordare la soluționarea legală a acestei probleme în diverse țări se deosebește semnificativ.

Relațiile funciare sunt reglementate de legi speciale privind arenda, vânzarea terenurilor de pământ, regimul de moștenire, planificarea folosirii pământurilor, cât și legislația agricolă și urbanistică. În multe țări sunt aprobate legi privind gestionarea terenurilor.

În SUA, Canada și țările Europei de Vest, relațiile funciare se bazează pe dreptul de proprietate privată, garantat de legile generale ale acestor state. Constituția și alte legi ale țărilor străine determină clar dreptul de proprietate, folosire sau gestionare a pământului, atribuirea veniturilor, imunitate de la expropriere, darea în arendă, vânzare, gajare, restituire la proprietar (la expirarea termenului de arendă, neîndeplinirea obligațiilor arendatorului, vânzătorului etc.), transmiterea prin moștenire sau testament.

Pot fi evidențiate două moduri de abordare privind participarea statului în gestionarea resurselor funciare: administrativ și economic (prin intermediul impozitelor și taxelor). De obicei aceste metode se aplică combinat. Din această cauză în fiecare stat s-a format un sistem propriu complex de reglementare de stat, cu un control mai sever și centralizat în țările din Europa și Japonia și mai liberal și decentralizat în SUA. În același timp, în fiecare țară acest control de stat privind conducerea resurselor funciare reprezintă un element indispensabil a gestionării resurselor funciare.

În majoritatea statelor dezvoltate se practică zonarea fondului funciar, planificarea, reglementarea folosirii și achiziției lor conform legislației în vigoare,

direcționat în primul rând spre restricționarea excluderii terenurilor din circuitul agricol. Vânzarea sau transmiterea terenurilor agricole pentru scopuri neagricole necesită permisiune specială, iar în multe state acest fapt este strict limitat.

De regulă, conducerea resurselor funciare are loc la 3 nivele:

1. la nivel de stat, ce asigură păstrarea fondului funciar agricol
2. regional, ce include crearea hărților și zonelor agriculturii, planurile de transformare a terenurilor.
3. raional sau municipal, unde are loc cartografierea terenurilor, asigurarea respectării regulilor privind protecția terenurilor agricole.

Astfel, în SUA, politica funciară se formează la nivel de state, iar în alte țări toate deciziile autorităților locale raionale și municipale sunt aprobate de administrația generală de stat. În Germania sunt prezente toate formele de proprietate asupra pământului, însă predomină proprietatea privată, peste 90%. Este interzisă dispersarea terenurilor silvice și bazinelor acvatic. În Italia controlul de stat asupra circuitului fondului funciar se răsfrînge asupra arendei forțate (sau chiar și vânzare) a terenului pentru utilizatori mai eficienți, dacă fermierul nu poate asigura o gestionare economică eficientă.

Cu toate că marea majoritate a țărilor se caracterizează printr-o diversitate esențială a condițiilor economice și geografice, o regulă generală privind susținerea funcționării eficiente a pieței funciare este înregistrarea obligatorie a tuturor tranzacțiilor și drepturilor de proprietate asupra pământului. Astfel, la formarea sistemului de conducere a resurselor funciare o importanță majoră o are evidența cadastrului funciar și formarea evaluării cadastrale a pământului. Una din funcțiile de evidență și înregistrare a imobilelor este planificarea folosirii fondului funciar. În unele țări se folosește termenul de zonare.

În SUA sunt aprobate legi privind formarea zonelor urbanistice agricole și ecologice. În Olanda este necesară autorizație pentru orice fel de construcție, și este posibilă exproprierea terenului, dacă aceasta o cere dezvoltarea teritoriilor. În Germania și Belgia există un sistem de planuri teritoriale, iar în Danemarca se folosește sistem de zonare. În Italia a fost aprobată legea privind planuri verzi, pentru care sunt alocate terenuri agricole pentru creșterea anumitor culturi agricole în dependență de calitatea lor și condițiile naturale.

Un instrument important în sistemul străin a conducerii resurselor funciare este cartografierea terenurilor cu o desemnare strictă privind posibilitățile de utilizare a unui teren anumit și legătura acestor terenuri cu harta geografică. Așa politică se întâlnește în Olanda, unde în fiecare provincie este întocmită harta pământurilor. În Germania se întocmesc planuri de folosire a pământului la nivel municipal, unde se creează hărți generale. Zonele se stabilesc pentru localități rurale concrete, construcții locative, activitate industrială, turism și vînat.

Concluzii

Resursele funciare reprezintă nu numai bază teritorială, spațială și naturală de amplasare a etnicului unei societăți, dar și un obiect de conducere complex social, ecologic și economic. Dezvoltarea contemporană a economiei mondiale demonstrează că, în condițiile moderne economia reglementată de piață necesită o administrare de stat a resurselor funciare, care va asigura respectarea legislației funciare și civile în asociere cu independența economică a subiecților de utilizare a pământului.

Utilizarea experienței țărilor cu economie dezvoltată poate oferi un ajutor substanțial în formarea și dezvoltarea relațiilor funciare în Republica Moldova la realizarea reformelor economice.

Bibliografie

1. Alexandri, C. Land Consolidation – between budgetary constraints and improvement of agricultural efficiency. Paper presented at the XI-th Congress of the EAAE (European Association of Agricultural Economists) “The Future of Rural Europe in Global Agri-Food System”, held in Copenhagen, Denmark, 24-27.08.2005.
2. Chaplin, H., Davidova, S., Gorton, M. Agricultural adjustment and the diversification of farm households and corporate farms in Central Europe. *Journal of Rural Studies*, 2004. Vol. 20, p. 61-77.
3. Harris, J.M. Basic Principles of Sustainable Development. Working Paper 00-04. Global Development and Environment Institute, 2000, University, USA.

BAZE TEORETICO-METODOLOGICE PRIVIND EFICIENȚA ECONOMICĂ ÎN SECTORUL VITIVINICOL

*Tatiana IAȚIȘIN, drd., cercetător științific,
Institutul de Economie, Finanțe și Statistică*

The concept of the economic efficient on the general level is analyzed in the scientific paper. The efficient forms are characterized. The indicator's system is characterizes economic efficient and determined indicators of the wine and grape sector.

Key words: *concept de eficiența economică; eficiență; indicatorii eficienței economice; indicatorii ramurii vitivinicole.*

La baza oricărei activități economice stă un principiu economic fundamental – principiul eficienței. Sensul general al conceptului de eficiență, care se poate referi la o activitate, persoană sau obiect, este acela de a avea calitate de a produce efectul util scontat. Aceasta înseamnă că, efectul obținut în urma desfășurării unor activități economice reprezentat de venituri, trebuie să devanseze efortul reprezentat de cheltuieli astfel încât să fie posibilă obținerea unui profit.

Viticultura, ca domeniu științific, s-a consolidat pe baza materialului informațional din practica viticolă (rod al multor generații de viticultori), și datorită dezvoltării științelor fundamentale (fizică, chimie și biologie), parcurgând traseul de la acumulări de cunoștințe și experiență până la generalizări, principii și legi. Prin urmare, viticultura ca știință, se poate defini ca fiind studiul particularităților biologice și productive ale viței de vie și stabilirea tehnologiilor în funcție de soi și areal, pentru obținerea unor producții mari de struguri, cu valoare alimentară ridicată, în condiții de profit.

Agricultura țării noastre, prin condițiile naturale deosebit de prielnice pe care le are, prin priceperea și devotamentul poporului nostru poate deveni un factor esențial în relansarea economiei. Un moment important pentru agricultură este faptul ca viticultura este o ramură marcantă deoarece:

- are grad ridicat de intensivitate, oferind producții și venituri mari la unitatea de suprafață;
- pune în valoare terenuri improprie pentru practicarea altor culturi;
- asigură ocuparea forței de muncă;
- produsele sale sunt necesare unui consum echilibrat al populației;
- contribuie la combaterea eroziunii solului.

În prezent viticultura se află într-o stare de criză prelungită, generată de o serie de factori (politici, economici, sociali etc.) endogeni și exogeni a căror acțiune se caracterizează prin tendințe divergente care au acționat asupra tuturor sectoarelor de activitate. Pentru realizarea eficienței superioare și pentru a ne permite accesul pe piețele europene și mondiale nu depinde numai de efortul propriu al producătorilor autohtoni, dar și de crearea unui pachet de legi bine gândite și judicios corelate, a unui mediu de afaceri favorabil care să încurajeze aceste activități.

Experiența țărilor din Europa Occidentală, care au o agricultură performantă, ne arată că acesta beneficiază de puternice măsuri de sprijin acordate de către stat, ceea ce permite realizarea unor randamente crescătoare an de an. Putem menționa că țările din Uniunea Europeană, prin politica stimulatorie de prețuri, dar și prin alte măsuri de încurajare a producției agricole, au obținut rezultate remarcabile în ceea ce privește randamentele la hectar, calitatea producției, modul de prezentare etc.

Creșterea eficienței economice în sectorul vitivinicol are consecințe economice și sociale atât pentru producători și procesatori (economisirea factorilor de producție,

utilizarea lor rațională, ecologizarea procesului de fabricare, reducerea costurilor în paralel cu creșterea calității și, ca rezultat, o mai bună poziționare în mediul concurențial), cât și pentru populația antrenată în această ramură (creșterea salariilor nominale și reale, îmbunătățirea condițiilor de muncă, etc).

În legătură cu aceasta, este necesar de abordat constatările contemporane pentru conceptul de eficiență economică a producției agricole, de analizat sistemul de indicatori ce caracterizează eficiența economică.

Bazele teoretice ale conceptului de eficiență economică

În condițiile economiei de piață producătorul își organizează activitatea de producție în baza principiilor legii valorii, cererii și ofertei, concurenții, și ține cont, în primul rând, de interesele cumpărătorului, poartă responsabilitate de calitatea și cantitatea producției. La baza tuturor activităților este pusă eficiența economică.

Eficiența este un termen relativ, iar corecta sa determinare și percepere este extrem de importantă pentru activitatea oamenilor. Tocmai datorită acestui fapt, întotdeauna eficiența va fi relativizată unui anumit criteriu. Atunci când afirmăm că o economie sau o firmă este mai eficientă decât alta, avem în vedere o comparație în funcție de un anumit criteriu sau indicator (producția pe salariat, randamentul pe hectar sau producția pe mașină etc.).

Eficiența economică este o concepție modernă de evaluare a activității și servește la fundamentarea deciziilor astfel, încât resursele disponibile să fie consumate în modul cel mai favorabil pentru societate.

În literatura de specialitate este abordată deosebirea dintre noțiunile de eficiență economică și eficacitate. Astfel, economiștii Tobă A., Malai A., Tobă D. [14], consideră că prin eficiența economică se înțelege raportul dintre efort și efect, iar prin eficacitate măsura în care efectul realizat se apropie de cel dorit, scontat, anticipat.

Însă se întâlnesc și păreri contradictorii considerându-se, că eficiența este sinonim cu eficacitatea. Ambele cuvinte provenind din franceză "efficiency" care în traducere înseamnă "eficacitate" sau calitatea de a produce un efect pozitiv [13].

Noțiunea *eficiență* este strâns legată de noțiunea *efect*. Ultima este mărimea absolută a rezultatului procesului de producție, exprimată în expresie naturală sau valorică, iar prima – mărimea relativă a rezultatului obținut al oricărui proces economic, în raport cu cheltuielile pentru realizarea lui, adică la o unitate de cheltuieli.

Conceptul de eficiență a cunoscut o largă răspândire în timp, îndeosebi odată cu accentuarea caracterului limitat, restrictiv al resurselor, al factorilor de producție. Eficiența ocupă un loc central atât în activitățile practice ale omului, cât și în preocupările teoretico-metodologice. Eficiența, în sens larg, reprezintă scopul final al oricărei științe și se referă la mai multe domenii (economic, social, tehnologic, ecologic etc.), ceea ce îi conferă un caracter calitativ, multidisciplinar, complex.

În știința economică îndeosebi în sec. XX, noțiunea de *eficiență* a pătruns și s-a dezvoltat prin teoriile elaborate de A. Smith și D. Ricardo (care se ocupă de maximizarea rezultatelor, fără a lua însă în calcul și minimizarea cheltuielilor). Introducerea noțiunii de *eficiență economică* este legată de numele lui Vilfredo Pareto (1848-1923), economist italian, care a definit eficiența ca fiind: "*un raport de echilibru între optimul consumului și optimul producției*".

Pe plan internațional au adus contribuții semnificative economiștii Schmidt (1977), Olsen (1980), Lovell (1988), Greene (1993), prin studiile lor în domeniul măsurării eficienței producție, folosind metode parametrice cât și neparametrice [8].

După V.V. Novojilov, eficiența economică, în general, este diferența dintre efectele utile și cheltuielile făcute pentru obținerea lor. M. Cornouhov menționează că eficiența economică este definită ca un raport între rezultatele economice obținute și factorii de producție utilizați. D. Șerban menționează că eficiența economică include

rezultatele activității economice, raportul dintre rezultatele social-economice și cheltuielile de muncă vie și materializată.

Conceptual, în agricultură ca și în economia națională, eficiența exprimă raportul dintre rezultatele economice și efortul depus pentru obținerea lor. Prezența acestor doi factori de raportare este absolut obligatorie pentru a exprima conceptul de eficiență economică. Eficiența economică este o parte componentă a eficienței sociale a producției agricole, cea din urmă, caracterizându-se prin creșterea cantității și îmbunătățirea calității producției agricole necesare societății în condițiile ridicării economicității ei.

Autorii V. Svobodin și M. Svobodina evidențiază următoarele tipuri de eficiență, tehnologică, economică și socială menționând că cea *tehnologică* caracterizează utilizarea resurselor de producție, cea *economică* caracterizează nivelul realizării relațiilor de producere și eficiența producerii producției, cea *socială* caracterizează dezvoltarea comunității rurale și social-teritorială [12]. Toate categoriile enumerate ale eficienței se află într-o legătură reciprocă.

Dezvoltarea sistemului economic și a relațiilor sociale depinde de soluționarea problemelor sociale și ecologice. De aceea, în unele surse cercetate sunt puse în evidență și noțiuni ca eficiență *economico-ecologică* și eficiența *socială*.

Noțiunea de eficiență ecologică se înscrie în coordonatele „dezvoltării durabile” a unităților agricole care presupune relații de interdependență în plan economic, social și ecologic – ca o condiție a revitalizării agriculturii și obținerii unor produse agricole ecologic pure [8].

Zincenco A. și I. Popovici diferențiază eficiența economică în următoarele forme: eficiența economiei naționale sau a producției sociale în întregime; eficiența ramurală sau agriculturii ca o ramură a economiei naționale; eficiența producției unității agricole concrete; eficiența unor măsuri, factori de producție, ramuri, culturi ș.a.[2].

În opinia lui D.O. Gudzinschii „eficiența economică a producției agricole în condițiile pieței se măsoară nu prin terenuri însămânțate (ha) și nu prin numărul de produse fabricate în natură sau valoare, dar prin venitul obținut și rentabilitatea producției”.

După Buguțchii A. eficiența producției se poate de precăutat ca producția bunurilor cu cheltuieli mai mici, folosind surse minime pentru producția unui volum determinat de producție cu cheltuieli minimale mijlocii din cheltuielile totale.

Palânin N.V. accentuează că producția este eficientă numai atunci când rezultatele producției prevalează cheltuielile muncii vie și materializate, adică atunci când se creează așa numitul „*efectul util*”. Noțiunea de „*efect util*” este întâlnită în operele a mai multor autori. Astfel după părerea economistului american Leontieva V.V., eficiența este o noțiune relativă, când mărimea și distribuția unei mase de produse, care este cea mai eficientă pentru atingerea unui oarecare scop economic poate să nu fie suficientă din punctul de vedere a altui scop.

Analizând divergențele de opinii între diferiți savanți privind noțiunea de eficiență, Heine P. accentuează, că „*eficiența este întotdeauna asociată ca raport dintre rezultat și cheltuieli*”. El consideră că eficiența este sinonimul economiei și accentuează, că „ambii termeni caracterizează rezultatul utilizării resurselor pentru realizarea obiectivului propus”[12].

O definiție care se abate în mod conștient de la principiul similarității este cea dată de Ștefan Matei: eficiența economică a unei activități este o însușire a acesteia exprimată de relația de cauzalitate dintre efectele totale și resursele totale echivalente ca natură și timp implicate de această activitate, relație pozitivă în sine, în comparație cu alte variante ale activității și cu mărimile normate ce exprimă cerințele economiei naționale de economisire a resurselor.

Eficiența ocupă un loc central atât în activitățile practice ale omului, cât și în preocupările teoretico-metodologice. Eficiența, privită în sens general, se referă la întreaga viață social-economică, putând fi definită ca obținerea unui maxim de efect cu minim de efort. Deși, ca nuanță, înțelesul acestui concept continuă să difere de la o ramură de activitate la alta, totuși, în linii mari, sensul eficienței economice rămâne același, adică maximizarea rezultatelor cu minim de efort, respectiv de cheltuială de timp. Transpunând această cerință în termeni matematici, rezultă că:

$$\text{Eficiență} = \text{effect} / \text{resurse (eforturi)} \quad \longrightarrow \text{max}$$

$$\text{Eficiență} = \text{resurse (eforturi)} / \text{effect} \quad \longrightarrow \text{min}$$

Eficiența economică răspunde modului cum și cât se folosesc resursele. Compararea efectelor cu eforturile care le-au determinat reprezintă de fapt numai o latură a eficienței economice. Trebuie să se aibă permanent în vedere și alte elemente cum ar fi: structura resurselor și a rezultatelor (nu trebuie urmărite numai performanțele lor pur matematice, ci și efectele față de societate), timpul (ce poate acționa diferit asupra elementelor din structură), calitatea efectelor (rezultatele trebuie să prezinte reale utilități sociale).

Raportul dintre efecte și eforturi constituie eficiența activității economice respective. Efectul cât și efortul se schimbă în timp, adică putem afirma că sunt funcții de timp. Deci și eficiența este o funcție de timp. Factorii care fac ca efortul, efectul (deci și eficiența) să se modifice în timp sunt: progresul tehnic, tehnologia, utilajul performant, soiurile de performanță, experiența și profesionalismul lucrătorilor etc [3].

Eficiența de producție este o categorie economică, care reflectă esența procesului de producere în extins (pe larg). Sporirea eficienței producției agricole este una din cele mai actuale probleme, rezolvarea acestei probleme cu succes a căreia deschide posibilități noi în accelerarea ritmului de dezvoltare a agriculturii Republicii Moldova și perfecționarea bazei tehnico-materiale pentru modernizarea continuă a tehnologiilor de producere ca și pentru ridicarea bunăstării materiale a oamenilor. Oricare activitate economică oriunde s-ar desfășura și indiferent de natura acesteia, trebuie să asigure din realizările obținute recuperarea cheltuielilor, să fie rentabilă și să contribuie la înfăptuirea reproducției largite.

Din acest punct de vedere eficiența economică a activității de producție în agricultură prezintă o categorie economică ce exprimă însușirea de a produce efecte economice maxime, cu cheltuieli optime de muncă vie și materializată.

În agricultură, inclusiv și în viticultură, eficiența economică exprimă gradul de utilizare a factorilor principali, care sunt: intensificarea, îmbunătățirea folosirii investițiilor, fondurilor de producție, pământul, resurselor de muncă, perfecționarea planificării, stimulării metodelor, noilor forme de organizare a muncii. Trăsăturile și particularitățile producției agricole determină și unele elemente caracteristice conținutului și naturii eficienței activității economice din viticultură. Datorită faptului că în agricultură pământul este mijlocul principal de producție, care îndeplinește o dublă funcție, de mijloc de muncă și obiect al muncii, acesta reprezintă unul din principalii termeni de raportare a indicatorilor eficienței economice [1].

Eficiența economică, în agricultură, se exprimă la nivel macro și microeconomic. În acest sens se impune îmbinarea intereselor economiei naționale cu cele ale producătorilor, încât activitatea de producție din agricultură să fie eficientă. Activitatea economică din agricultură este apreciată ca eficientă dacă îndeplinește următoarele condiții:

- să se concretizeze în bunuri materiale, care și satisfac nevoile sociale;

- valoarea bunurilor obținute să acopere cheltuielile (eforturile) făcute și să asigure un surplus;
- activitatea economică să nu deterioreze echilibrul ecologic.

Eficiența economică a activității de producție din agricultură, reprezintă o categorie economică ce exprimă însușirea de a produce efecte economice propagate utile. Acest fapt permite ca eficiența economică din agricultură să capete expresia simbolică a raportului dintre efect-efort sau efort-efect, pe care le implică producția agricolă [2].

Eficiența este un termen relativ, iar corecta sa determinare și percepere este extrem de importantă pentru activitatea oamenilor. Tocmai datorită acestui fapt, întotdeauna eficiența va fi relativizată unui anumit criteriu. Atunci când afirmăm că o economie sau o firmă este mai eficientă decât alta, avem în vedere o comparație în funcție de un anumit criteriu sau indicator (producția pe salariat, randamentul pe hectar sau producția pe mașină etc.).

Criteriul general al eficienței în economie este *valoarea*, care reprezintă o noțiune subiectivă, în sensul dorinței cuiva de a avea un anumit lucru, aprecierea valorii fiind destul de dificilă, mai ales în condițiile cerinței de maximizare a acesteia (a profitului și utilității unui bun sau serviciu), ceea ce, presupune și aspecte normative legate de recomandări de instrumente și politici economice, pe baza comparației dintre mai multe variante de politici.

În concluzie eficiența economică înseamnă producerea maximală a cantității de produse agricole necesare societății de o calitate înaltă de pe fiecare hectar de pământ prin cheltuieli minime de muncă socială la producerea unei unități de producție.

Indicatorii eficienței economice

Îmbunătățirea competitivității și eficienței economice a viticulturii influențează asupra dezvoltării industriei, precum și dezvoltării sectorului social în zonele rurale. Aspectele teoretice și metodologice ale eficienței economice sunt comune pentru toate sectoarele din agricultură, inclusiv și pentru viticultură. Cu toate acestea, acest sector are caracteristici specifice, care influențează asupra evaluării eficienței sale:

- ▼ producerea strugurilor este legată de exploatarea îndelungată a plantațiilor de vie, care ocupă un loc important în fondurile fixe a ramurii.
- ▼ reconstrucție și stabilire plantațiilor de viță de vie, necesită investiții de capital, la 1 ha.
- ▼ plantațiile tinere de viță de vie încep să dea roadă, doar în al treilea - al patrulea an, care necesită cheltuieli suplimentare pentru întreținerea lor până la intrare lor pe rod.
- ▼ viticultura nu poate operativ să reacționeze adecvat la conjunctura pieței, deoarece varietatea de soiuri tehnice și de masă este stabilită încă de la plantarea viței de vie.
- ▼ tendința pentru a atinge randamentul maxim, nu întotdeauna este justificată, deoarece, are loc diminuarea calității strugurilor și consecutiv prețul lor și de asemenea profitul la 1 ha de viță de vie.

Particularitățile enumerate mai sus a viticulturii, ca ramură a agriculturii este necesar de luat în considerare la evaluarea eficienței economice a ei.

Determinarea metodologică a eficienței economice a viticulturii are o mare valoare practică:

- pentru a permite identificarea resurselor și nivelul de producție;
- pentru a asigura fundamentarea științifică de plantare a viței-de-vie în zonele pedologic-climaterice;
- pentru a justifica rațional specializarea și concentrarea viticulturii;
- pentru a determina perspectivele de restabilire și dezvoltare a ramurii.

În ceea ce privește criteriile eficienței economice a viticulturii nu pot evalua pe deplin și să cuantifice un astfel de fenomen complex și variat ca eficiența economică. Aceasta se poate efectua folosind un sistem de indicatori, care permit de a face o analiză complexă a influenței diferitor factori și de a face unele concluzii corecte cu privire la direcțiile principale de ridicare a eficienței economice.

Analiza indicatorilor ce caracterizează eficiența economică a producției de struguri, comparativ cu parametrii de mediu pe termen lung sau de calcul, permite să identifice în primul rând dinamica reală a nivelului de eficiență de producție, dar, de asemenea, servește ca bază pentru luarea deciziilor operative care vizează îmbunătățirea producției, creșterea competitivității și eficienței economice.

Întrucât în agricultură cât și în viticultură, în special, unde rezultatul producției depinde de mulți factori, caracterizându-se prin probabilitatea variabilă, analiza eficienței producției trebuie să se efectueze pe o perioadă îndelungată de timp.

Măsurarea și analiza eficienței economice necesită operarea cu un sistem de indicatori ai eficienței economice ai agriculturii în general. Putem distinge așa indicatori, ca indicatori care determină eficiența economică a întregii produceri, și indicatori care caracterizează părți distincte ale eficienței producerii: utilizarea solului, a muncii, resurselor materiale, resurselor financiare.

În opinia mai multor autori D. Parmacli, V. Balănuță, V. Mogoreanu, V. Doga, V. Mlădinoi, T. Bajura, P. Pâslaru, N. Tcaci, pentru măsurarea și analiza eficienței economice trebuie să fie aplicat un sistem de indicatori, ce trebuie să exprime atât eficiența utilizării factorilor de producție, cât și a activității economico – financiare, în ansamblu [2]. Toate acestea condiționează necesitatea operării cu un sistem de indicatori pentru aprecierea eficienței economice din agricultură, inclusiv și viticultură, trebuie să includă următoarele două grupe:

I grupă – Indicatorii utilizării factorilor de producție:

- 1) Indicatorii eficienței utilizării fondului funciar
- 2) Indicatorii eficienței utilizării forței de muncă
- 3) Indicatorii eficienței utilizării mijloacele fixe
- 4) Indicatorii eficienței utilizării resursele materiale
- 5) Indicatorii costului producției.

Indicatorii de utilizare a factorilor de producție, caracterizează volumul producției obținute la o unitate de factori. Eficiența utilizării factorilor de producție exprimă legătura cantitativă dintre producția obținută și factorii utilizați și se definește ca randament (productivitate). Randamentul este efectul util al unui factor de producție într-o unitate de timp. Noțiunea de randament se folosește pentru mijloacele fixe, obiectele muncii și pământului. Pentru a măsura efectul util al forței de muncă se utilizează noțiunea de productivitate a muncii.

Eficiența economică a utilizării fondului funciar, forței de muncă, mijloacelor fixe și resurselor materiale având la baza calculului relația efect/efort sau efort/efect, are un caracter parțial, adică asigură o caracteristică completă. Aceasta se explică prin faptul, că întregul rezultat al activității economice (valoarea producției agricole globale sau volumul producției fabricate) obținut prin utilizarea combinată a tuturor factorilor de producție se atribuie numai unui factor în parte.

A II grupă – indicatorii sintetici de eficiență ce caracterizează rezultatele activității economice și financiare, adică capacitatea agentului economic de a obține profit în calcul la o unitate de consum, de mijloace de producție sau la o unitate de teren utilizat pentru obținerea efectului util:

- 1) Indicatorii rezultatelor financiare;
- 2) Indicatorii rentabilității producției.

Indicatorii selectați au fost clasificați după nivelul și intensitatea influenței lor

asupra rezultatelor finale ale activității întreprinderii, care corespund cerințelor raționalității și suficienței [2].

Bazându-ne pe sistemul de indicatori reflectați mai sus, indicatorii eficienței economice a producției ramurii vitivinicole sunt:

- 1) Randamentul la hectar;
- 2) Consumuri directe de muncă vie în om-ore pe unitate de produs;
- 3) Costul pe unitate de produs;
- 4) Cantitatea comercializată de struguri în calcul la un hectar;
- 5) Profitul din comercializarea strugurilor în calcul:
 - la un hectar;
 - la o unitate de producție vândută;
- 6) Nivelul rentabilității.

Sistemul de indicatori ce caracterizează eficiența prelucrării strugurilor trebuie să includă:

- 1) Productivitatea medie anuală a unui muncitor;
- 2) Randamentul mijloacelor fixe productive;
- 4) Costul unei tone de producție vândută;
- 5) Costul la un leu venit din vânzări;
- 6) Profitul;
- 7) Nivelul rentabilității producției.

Țin să menționez, că în sistemele nominalizate de indicatori ce caracterizează eficiența producerii și prelucrării ramurii vitivinicole cei mai preferabili ar putea fi indicatorii de profit și rentabilitate. Aceasta reiese din faptul, că în economia de piață *profitul* constituie viabilitatea întreprinderii sau a ramurii. El se dimensionează în jocul prețurilor ca urmare a raportului cerere-ofertă și a costurilor, care reflectă modul de gestionare a resurselor consumate și de obținere a rentabilității. *Rentabilitatea* apare, astfel, ca instrument hotărâtor în mecanismul economiei de piață, în orientarea resurselor, în raport cu cerințele consumatorilor. Rentabilitatea presupune obținerea unor venituri mai mari decât cheltuielile în urma vânzării și încasării mijloacelor bănești pentru producția comercializată. Rentabilitatea reflectă capacitatea de a produce profit, oglindind într-o formă sintetică eficiență întregii activități economice a întreprinderii. Rentabilitatea este o măsură generală care măsoară raportul dintre rezultate și mijloace (efort, efect).

Generalizând cele expuse, putem face următoarele concluzii:

- 1) eficiența economică este o categorie economică complexă, care exprimă rezultatele obținute evaluate prin prisma utilizării raționale a factorilor de producție;
- 2) în literatura de specialitate există diferite opinii privind conceptul de eficiență economică, și sistemul de indicatori pentru aprecierea eficienței economice;
- 3) sistemul de indicatori trebuie să exprime efectul utilizării factorilor de producție, cât și eficiența activității economico – financiare în ansamblu.

În concluzie, putem spune, că, făcând o totalizare a opiniilor de tratare conceptuală a eficienței economice putem conchide, că eficiența economică este o categorie economică complexă care exprimă în modul cel mai cuprinzător rezultatele ce se obțin într-o activitate economică, evaluată prin prisma resurselor consumate pentru desfășurarea acelei activități. De eficiența cu care sunt folosite resursele materiale, umane și financiare disponibile depinde în mare măsură progresul societății. Eficiența este acel element, care îi permite unității economice ca din resursele funciare, de muncă, tehnico-materiale să obțină o cantitate cât mai mare de bunuri materiale și servicii.

Se poate spune că eficiența economică este strâns legată de procesul de folosire a resurselor în economie, iar trăsătura sa esențială este raportul de cauzalitate efort/efecte.

Bibliografia

1. Analiza nivelului de intensitate a producției agricole. Disponibil: <http://www.scribd.com/doc/>
2. Babii, Leonid. Ramura vitivinicole: aspectul creșterii eficienței economice. Ch.: FEP „Baștina-RADOG” Srl, 2005 -256 pag. ISBN 9975-9768-9-1
3. Dona, Ion. Economia rurală. București. Ed. Economica, 2000. 496 pag. ISBN 973-590-102-1.
4. Metodologia și analiza eficienței economice. Disponibil: <http://www.scribd.com/doc/>
5. Niculaescu, Ana. Eficiența economică a producerii și prelucrării legumelor. Teza de doctor în economie. Ch.: 2005. Disponibil: <http://www.scribd.com/doc/>
6. Parmacli, Dumitru; Stratan, Alexandru. Eficiența economică a producției agricole. Ch.: Complex Ed. al IEFS, 2010. 111 pag. ISBN 978-9975-4087-1-4.
7. Stratan, Alexandru. Evoluția Economiei Agriculturii Republicii Moldova: reflecții, probleme, mecanisme economice. Ch.: S.N., 2007. (Tipogr. A.Ș.M) 351 pag. ISBN 978-9975-62-190-8.
8. Timofti, Elena; Popa, Daniela. Eficiența mecanismului economic în sectorul agrar. Ch.: IEFS, 2009. 343 pag. ISBN 978-9975-9823-3-7.
9. Timofti, Elena. Eficiența și competitivitate în agricultură. Ch.: IEFS, 2009. 296 pag. ISBN 978-9975-9823-5-1.
10. Timofti, Elena. Eficiența economică a producției agricole în condițiile economiei concurențiale. Autoreferat. 2009.
11. Taran, Nicolae. Istoria, situația actuală și perspectivele ramurii vitivinicole în Republica Moldova. Buletinul Științific al Universității de Stat „Bogdan Petriceicu Hașdeu” din Cahul nr. 2 (4), 2010.
12. Экономическая эффективность производства винограда и вина и пути её повышения в гп "Малореченское" НΠΑΟ "Массандра", Крым. Disponibil: <http://www.bibliofond.ru/>
13. Bîji, Elena Maria, ș.a. Eficiența economică în agricultură și analiza ei statistică. București, ceres, 1985.
14. Tobă, A; Malai, A; Tobă, A. Teoria economică generală. Chișinău, 2001. 288p.

EFICIENȚA ECONOMICĂ A PRODUCERII, PRELUCRĂRII ȘI COMERCIALIZĂRII PRODUCȚIEI VITIVINICOLE: CONCLUZII

Maria FIȘTIC,
lector superior universitar,
Natalia COJOCARU,
asistent universitar
Universitatea Agrară de Stat din Moldova

The complex wine as a functional unit of the country's economy has a great impact on the social, economic, ecological. Wine Complex includes not only economic, but also contribute directly to increase quality of life. Agriculture production, the grapes during processing technology chain, doubles its value, can not be artificially created, synthesized similar to other commodities. Grape producers are facing unprecedented time and space. Today, he needs ideas, economic analysis, suggestions economic support mechanisms. The success depends on the success of grape processor agriculture, agricultural success depends on the success of the wine producer. Practical application of economic mechanisms Wine complex operation will help create a productive self-regulating system increased economic efficiency.

Cuvinte cheie: *eficiența economică, complexul vitivinicol, concluzii, analiză, export, import.*

Complexul agrar, fiind un subansamblu funcțional al economiei țării, are un impact deosebit asupra socialului, economicului, ecologicului. Agricultură include nu numai agenți economici, dar contribuie nemijlocit la creșterea calității vieții.

Agricultura Republicii Moldova considerabil este afectată de importurile masive de produse agroalimentare, de dezvoltarea slabă a industriei de producere a produselor agroalimentare. Piața din Republica Moldova este „inundată” de produse agroalimentare din Ucraina.

Relansarea, reconsiderarea industriei de procesare este importantă nu numai din perspectiva ameliorării cantitative și calitative a consumului populației, micșorării pierderilor de materii prime agricole, și prin faptul că va contribui la creșterea economiei Republicii Moldova în ansamblu.

Dezvoltarea agriculturii este determinată de factorii demografici, sociali, geografici, climaterici, etc. și de progresul tehnico – științific, de dotările agricultorului cu echipamente, cu tehnologii. Agricultorii, ce nu au parte de dotările respective, în activitățile sale devin deeficienți. Cu alte cuvinte, în agriculturile în care nu este progres – neapărat este regres.

Tratata economică, a complexului vitivinicol presupune descompunerea fenomenelor și proceselor economice în anumite părți componente, cercetarea separată a acestora în vederea stabilirii naturii problemelor. În acest context sunt necesare un șir de modele economico – matematice, algoritmul de soluționare a problemelor care formează un cuplu de modalități care permit inducția și deducția unor propuneri, concluzii. Problemele complexului vitivinicol de la bun început nu trebuie formulate separat pentru ca în continuare să constituie un sistem eclitic de probleme; problemele trebuie formulate complex, cauzele trebuie separate de consecințe și invers.

Analizele complexului vitivinicol trebuie să conțină aspectele ce se referă la mediul teritorial, ecologic (numit altfel mediul natural); mediul legislativ și instituțional (necesitatea de susținere din partea statului a activităților agricole); mediul economic (defavorizarea agricultorilor trebuie exclusă); mediul tehnologic (utilizarea mijloacelor contemporane de producere în agricultură, integrarea loturilor cu destinație agricolă prin

mecanisme economice); mediul demografic (micșorarea numărului agricultorilor, amplasarea rațională a ruralului în spațiul agricol). Eficientizarea funcționării complexului vitivinicol depinde de modul de abordare, dacă problemele sunt sau nu tratate sistemic.

Economia producătorului de struguri, fiind indiscutabil legată de economia țării, de politicile economice, de politica agrară, nu poate să se dezvolte cu o rată mai mare decât rata creșterii indicatorilor macroeconomici; nu poate avea succes dacă politica agrară este în defavoarea activităților agricole.

Economia complexului vitivinicol a Republicii Moldova în contextul integrării europene trebuie să suporte anumite modificări cantitative, calitative, structurale. În acest context sunt necesare variante de dezvoltarea agriculturii țării, schimbând unele accente. Republica Moldova trebuie să se conformeze la cererea de pe piețele europene, să-și diversifice partenerii economici, deci și structura produsului final din ramura vitivinicolă.

Complexul vitivinicol, trebuie să se dezvolte diferit comparativ cu situația când Republica Moldova asigura populația unor țări cu băuturi alcoolice dulci, cu un grad înalt de alcool. Consumatorul din Europa este altul cu late gusturi. Pentru depășirea acestei situații sunt necesare propuneri constructive: prin pârghii economice, de agregat numărul producătorilor de struguri; de stimulat exportul produselor finale ale complexului vitivinicol; de menținut prețurile la vinuri la un nivel stabil. Propunerile plauzibile, pot contribui la creșterea eficienței economice în complexul vitivinicol al Republicii Moldova. Soluționarea problemei creșterii potențialului economic în complexul vitivinicol, pentru țara noastră, a devenit o problemă de prima importanță.

Concluzii

Complexul vitivinicol în cadrul economiei naționale a Republicii Moldova este de o importanță deosebită. Problema de bază a complexului – eficientizarea tuturor activităților din acest complex pe întreg „lanțul” tehnologic „agricultura – procesare – 1 – procesare – 2 – marketingul”. Rezervele considerabile de creșterea eficienței complexului sunt la nivelul producției materiei prime (a strugurilor, a vinului după prima procesare). Activitățile agricultorului la producerea strugurilor de anumite soiuri sunt slab motivate, mecanismele economice de redistribuire a profitului creat în „lanțul” tehnologic sunt lipsă, prețurile la struguri în comparație cu prețurile producției finale (vinului) sunt artificial reduse. Complexul vitivinicol poate funcționa eficient în ansamblu, dacă fiecare componentă din „lanțul” tehnologic „agricultura – procesare – 1 – procesare – 2 – marketingul” va funcționa eficient, va fi economic motivată. Dacă una din aceste componente, de exemplu agricultorul, va avea eficiență sub eficiența complexului în ansamblu, atunci și complexul va deveni ineficient (din lipsa materiei prime). Agricultorul își eficientizează activitățile prin reducerea prețului de cost, prin creșterea recoltei de struguri per 1 ha, prin eliminarea costurilor iraționale. Prețul de achiziție a strugurilor de către vinificatori sunt stabilite de către monopsoniști, agricultorul ne având alternative de comercializare acceptă prețurile discriminatorii. Sistemul de funcționare a complexului vitivinicol este imperfect: agricultorul suportă pierderi enorme, își exportă strugurii, produce vin necalitativ, cultivă viță – de – vie la propria discreție, nu ține cont de cererea la vinuri de pe piața internă, externă; vinificatorul stabilește prețuri discriminatorii pentru agricultori, aceștia sunt impuși de „monopsonism” să accepte prețurile sub prețul de cost al strugurilor; stimulează exportul de struguri, vinului după procesarea – 1, vinului după procesarea – 2 neambalat. Vinificatorii sistematic păstrează aceeași structură a produsului final vinicol., nu pun accent pe băuturile cu conținut redus de alcool; în țară ineficient este dezvoltată cultivarea viței – de – vie pentru strugurii de masă; activitățile complexului

vitivinicol sunt orientate spre producerea băuturilor alcoolice, strugurii nu sunt utilizați pentru alte produse alimentare nealcoolice, insuficient sunt extinse relațiile de export cu produse vitivinicole. Cota – parte a strugurilor de soiuri de masă în țară este sub nivelul potențial din țară. Suprafețele viticole sunt cultivate cu aceleași soiuri de struguri de masă, nu sunt create noi soiuri de struguri de masă. În complexul vitivinicol nesoluționată rămâne problema determinării optime a viței – de – vie.

Republica Moldova continue să exporte materie primă vinicolă. Peste 50% din vinurile din Republica Moldova. Țara nu se specializează la exportul de vinuri de calitate superioară, strugurii, vinurile supă procesarea – 1 sunt exportate la prețuri reduse. Complexul vitivinicol exportă locurile de muncă, contribuie la reducerea PIB al țării, reduce eficiența economică a agriculturii. Republica Moldova continue să întrețină relații de export de vinuri într-o singură direcție cu peste 75% din materia primă vinicolă. În ultimii 20 de ani Republica Moldova se folosește de infrastructura productivă creată în anii 1981 – 1984, de potențialul muncii creat în trecut. Complexul vitivinicol este supus anumite riscuri în legătură cu calamitățile naturale (secetă, înghețuri). Consecințele calamităților în exclusivitate le suportă agricultorul. În anul 2012 recolta de struguri în raport cu recolta medie s-a redus cu peste 30%. Prețul strugurilor s-a majorat de la 3,3 lei/kg pînă la 3,5 lei/kg, adică cu 6%. Chiar și aceste 6% de preț suplimentar pentru vinificatori nu sunt pierderi. Strugurii din anul 2012 după calitate sunt net superiori strugurilor din anul precedent. Ramura vitivinicolă în ansamblu funcționează eficient. Însă acest „efect” este distribuit în defavoarea producătorului de struguri. În complexul vitivinicol din Republica Moldova este lipsă sistemul de indicatori care poate fi pus la baza deciziilor în problema determinării suprafețelor ocupate cu viță – de – vie în profilul soiurilor solicitate de către vinificatori; volumul de vinuri materie primă destinat procesării – 2 este determinat arbitrar în dependență de disponibilități, vinul – prud final de calitate superioară, nu este un produs care poate fi fabricat doar cu o anumită probabilitate. În complexul vitivinicol este lipsă o metodică practică de eficientizare a tuturor activităților economice pe întreg lanțul tehnologic de la cultivarea viței – de – vie pînă la obținerea produsului final de calitate superioară. În complexul vitivinicol din Republica Moldova este lipsă o bază de date în spațiu și în timp despre cuantumul „efectelor”, „eforturilor”, „eficienței” în profilul tuturor activităților economice: este lipsă o metodică de elaborare a planului (programului) de funcționare a complexului vitivinicol pentru perioade medii, de lungă durată; sunt lipse mecanismele de motivare a muncii în complexul vitivinicol. La o unitate de venituri realizate de către agricultor, în Republica Moldova vinificatorului îi revin 3,15 unități, adică de 3,15 ori mai mult decît agricultorului producător de struguri; vinificatorului procesarea – 2 îi revin 14,3 unități, marketingului - 12,25 unități. Altfel spus venitul realizat de către procesatorul – 1, procesatorul – 2, marketing este respectiv mai mare decît venitul agricultorului de 3,15; 14,3; 12,25 ori decît venitul agricultorului. Toate activitățile economice din complexul vitivinicol nu sunt orientate spre consumator. Vinurile se fabrică, pornind din disponibilul de struguri, vin procesarea – 1. Oferta de vinuri este generată de conjunctura producerii, cererea este secundă. Complexul vitivinicol fabrică vinuri, peurmă caută consumatori. Este o practică ineficientă.

Actualmente în complexul vitivinicol lipsesc modalități de imitare a diferitor situații generate de calamitățile naturale, de crizele economice, de modificarea prețurilor la resursele energice, la materii prime, produsele viticole, vinicole, etc. Fiecare subiect economic din complexul vitivinicol activează autonom, separat, este lipsă coordonarea economică din partea autorităților. Funcționarea complexului vitivinicol este lăsată la discreția cererii și a ofertei. Fiecare partener din lanțul tehnologic în mod diferit este afectat de incertitudine. Sistemul de prețuri la struguri este lipsă. Prețurile sunt stabilite

cu 1 – 2 luni pînă la începerea recoltei de struguri. Agricultorul suportă costuri productive pe parcursul a 5 – 7 ani în condiții de incertitudine totală, nu-și cunoaște prețurile probabile, cantitatea și consumatorul de struguri. La dispoziția producătorului de struguri, procesatorului – 1, procesatorului – 2, nu sunt puse la dispoziție dependențele corelative cerere – preț, cerere – venit, cererea la vinurile de calitate superioară. Fiecare subiect economic din complexul vitivinicol activează în condiții incerte, nu-și pot elabora și realiza planurile de sădire a viței – de – vie. În aceste condiții pierderile le pot suporta fiecare, însă agricultorul scoate din circuitul economic terenuri considerabile plantate cu viță – de – vie, ani buni muncește pentru venitul sperat. Actualmente în complexul vitivinicol este lipsă metoda de determinare a costurilor totale suportate de fiecare partener din lanțul tehnologic: agricultorul – procesatorul – 1 – procesatorul – 2 – marketingul, activează face investigații în condiții incerte. Complexul vitivinicol ocupă cca 6% din suprafața terenurilor agricole din Republica Moldova. Specificul viticulturii creează locuri de muncă pentru populația din spațiul rural. Actualmente complexul vitivinicol este mai mult virtual; nu există delimitări care ar evidenția complexul în economia națională; complexul nu constituie o ramură a economiei naționale, lipsesc legăturile complexului cu restul ramurilor din economia națională a Republicii Moldova; sunt lipse serviciile independente, imparțiale în procesele de stabilire a nivelului de zaharitate a strugurilor, de regulă, este „șmecheri” agricultorul; sistemul static de evidență a recoltei struguri tone per 1ha este deformat, conform anuarului statistic al Republicii Moldova recolta strugurilor constituie 2 – 3 t/ha ceea ce nu reflectă situația reală. În Republica Moldova lipsesc servicii ce ar monitoriza veridicitatea, evidența statistică. Mecanismele, modalitățile de impozitare sunt imperfecte. Producătorii de struguri și fabricanții de vinuri sunt cointeresați să „umbrească” situația reală din complexul vitivinicol.

Republica Moldova în dezvoltarea agriculturii, inclusiv a complexului vitivinicol pe parcursul istoriei a avut succese sub nivelul țărilor din Europa. Condițiile naturale riscante (3 din 5 ani în Republica Moldova sunt secetoși), nivelul tehnologic primitiv, lipsa soiurilor de culturi agricole eficiente au generat producții medii per 1ha, în anii 1921 – 1937, de (0,48 – 1,2) t/ha. Rezultatele relativ mai bune, dar sub nivelul țărilor din Europa, Republica Moldova a realizat în agricultură, inclusiv în complexul vitivinicol, pe timpurile US. Succesele Republicii Moldova au fost „umbrite” de utilizarea excesivă a chimicalelor, care la rîndul lor, au creat noi probleme ecologice, sociale. După anul 1990 agricultura Republicii Moldova a suferit transformări radicale: terenurile agricole au fost fracționate; partenerii economici din exterior au fost „pierduți”; cererea la produsele agroalimentare, la materia primă agricolă considerabil s-a redus; utilajele agricole, resursele energetice au devenit tot mai scumpe; agricultorul a fost impus să suporte prețurile discriminatorii ale monopolistilor; spațiul rural din an în an devine tot mai „pustiu”; multe terenuri agricole rămîn neprelucrate; volumul importurilor de produse agroalimentare este în continuă creștere; populația din spațiul rural a trecut la autoasigurarea cu produse alimentare. În consecință s-a redus eficiența muncii; exporturile de produse agricole sunt prestate de politicile geostrategice a unor țări. În ultimii 20 de ani nivelul de trai a populației, în deosebi a celor din spațiul rural, s-a redus considerabil. Populația se „conforma” sărăciei prin autoasigurare cu produse agroalimentare, inclusiv cu vinuri casnice de proastă calitate. Sărăcia stimulează producerea vinurilor ieftine. Vinuri de calitate dubioase se fac loc și prin exporturile de vinuri în Rusia. În lanțul de confruntări cu Rusia referitor la calitatea vinurilor ambele părți (producătorul de vinuri din Republica Moldova, serviciile de testare a calității vinurilor) poartă vina: unii produc vinuri de calitate inferioară, alții se conduc de interesele geopolitice, sancționează politic Republica Moldova. Problema fabricării vinurilor ieftine va putea fi soluționată, cînd consumatorului de la țară nu-i va fi

convenabil să producă vin pentru autoconsum.

Complexul vitivinicol din Republica Moldova constituie o activitate economică deosebită. Pentru funcționarea complexului sunt create toate premisele; condițiile naturale, infrastructura „productivă, experiența populației, etc”. Însă „furtunile” economice au creat pentru Republica Moldova probleme sără de precedent în spațiu și în timp. Complexul vitivinicol funcționează deeficient. Ineficiența este generată de lipsa cererii la produsele vinicole, de formele primitive de organizare a muncii, a fabricării vinului, de apariția pe piață a produselor vinicole din alte țări cu tehnologii avansate de fabricare a vinului. În Republica Moldova este lipsă un program – scop de dezvoltare a complexului vitivinicol, nu sunt identificați executanții fiecărei probleme din program, mijloacele financiare pentru soluționarea problemelor. Și mai gravă este lipsa previziunilor cererii, prețurilor, a veniturilor populației, a costului muncii, resurselor energetice, a utilajelor productive necesare pentru funcționarea complexului vitivinicol.

Bibliografie

- 1 Bepaloff A. New signet book of wine. N.Y. 1986, p. 325
- 2 Braga V. Eficaciatea economică a producerii vinurilor heres în Moldova. C. Știința, 1994. p. 190
- 3 Bratu I. Rolul și funcțiile statului în perioada de tranziție la economia de piață // Economistul, C. 1995, p.12
- 4 Bucatînschi A. Crearea unui sistem unic pentru promovarea și realizarea producției vinicole pe piețele externe. Materialele Conferinței Internaționale In Wine. C. 2005, p. 173-175
- 5 Butnaru N. Cîteva metode de sporire a productivității strugurilor // Agricultura Moldovei, 2003, nr. 7, p.19

DETERMINAREA FUNCȚIILOR ECONOMICE RESTRICTIVE ȘI A TENDINȚELOR DE EVOLUȚIE A SISTEMELOR AGRICOLE ÎN REGIUNEA SUD-EST A ROMÂNIEI

Lidia IURCHEVICI, Cercetător științific III, Institutul de Cercetare pentru Economia Agriculturii și Dezvoltare Rurală, România
Rodica CHETROIU, Cercetător asistent, Institutul de Cercetare pentru Economia Agriculturii și Dezvoltare Rurală, România

The purpose of the work is to determine the development trend of the agricultural activities in South-Eastern Region of Romania, in order to improve the plant and animal systems efficiency. To elucidate these systems trends in territorial profile, has been used the regression function method or least squares method, represented graphically by the line (curve) of regression. This is expressed as an analytic function appropriate to the link between factorial feature and outcome. In relation to the approximating function shape $F(x)$ can be applied several types of regression: polynomial, exponential, logarithmic, hyperbolic etc. If the approximation polynomial has degree $p = 1$, the criterion of least squares application leads to linear regression: $F(x) = a + bx$. If the approximation polynomial has degree $p = 2$, applying the least squares criterion leads to the quadratic regression: $F(x) = a + bx + cx^2$. The practical results of applying statistical and mathematical presented methods are reflected in the analysis of agricultural systems in South-Eastern Region, during 2000-2010, and graphic projecting of their trends (forecasts) in the region studied, by the year 2021.

Keywords: economic function, trend, regression, agriculture, evolution

Introducere

Pentru determinarea tendinței de dezvoltare a fenomenelor, din ce în ce mai frecvent se folosesc seriile de date statistice. În cadrul fenomenelor sociale și economice acționează de regulă legi statistice, ce se manifestă sub formă de tendință, ce poate fi urmărită pe o perioadă mare de timp. Aceasta înseamnă că tendința de dezvoltare a fenomenelor, în anumite limite de probabilitate, poate fi cunoscută și, deci, folosită în calcule de perspectivă. Pentru a evidenția legea care se manifestă în legătura dintre fenomene, este necesar ca ea să se exprime sub forma unei funcții analitice corespunzătoare formei de legătură dintre caracteristica factorială și cea rezultativă. Această funcție este cunoscută sub denumirea de funcție de regresie, iar reprezentarea ei grafică se face prin linia (curba) de regresie. Alegerea corectă a funcției de regresie ce exprimă cel mai bine legătura dintre cele două caracteristici este deosebit de importantă pentru determinarea valorii statistice a indicatorilor de corelație.

Material și metodă

Folosind metoda funcției de regresie sau metoda celor mai mici pătrate, lucrarea urmărește elucidarea tendințelor de evoluție a sistemelor vegetale și animale în Regiunea Sud-Est de dezvoltare a României. Funcția de regresie exprimă statistic modul în care caracteristica rezultativă y se modifică ca urmare a modificării caracteristicii factoriale x în cazul în care variația lui y ar fi numai în funcție de variația lui x .

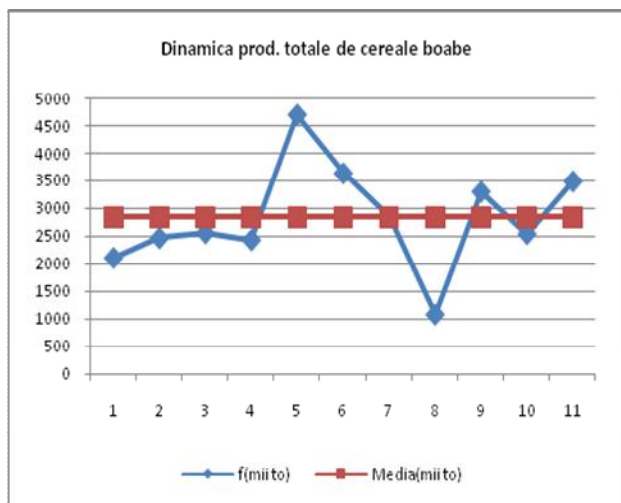
În cazul în care, prin reprezentarea grafică, se observă o tendință de legătură de tip liniar, deci variația caracteristicii rezultative prezintă o anumită tendință de uniformitate a modificării sale absolute sub influența caracteristicii considerate ca fiind determinantă, ecuația ce exprimă această formă de legătură va fi $y = a + bx$, unde: x (variabila reprezentată pe axa Ox) este de obicei variabila independentă, care este cunoscută; y (variabila reprezentată pe axa Oy) este, de obicei, o variabilă dependentă, pe care o

estimăm, b reprezintă panta, sau gradientul liniei, a se numește intercept și reprezintă intersecția dintre dreapta de regresie și axa Oy (valoarea lui y când x=0). Dacă polinomul de aproximare are gradul p=2, aplicarea criteriului celor mai mici pătrate conduce la regresia pătratică de forma $y = a+bx+cx^2$, unde a,b,și c sunt coeficienți.

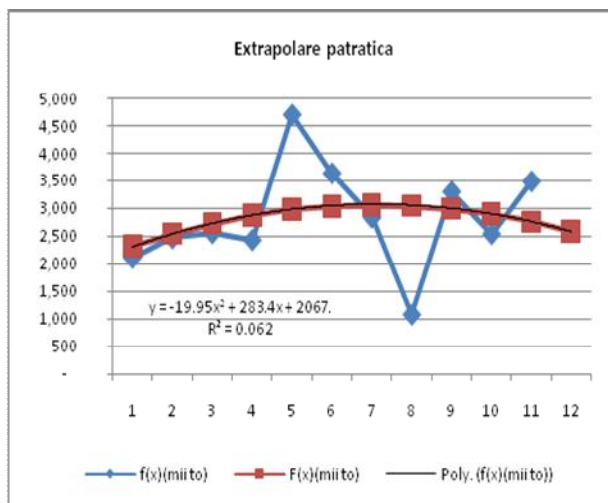
Rezultate și discuții

1. Aplicarea metodei celor mai mici pătrate de aproximare a seriilor de date ce vizează producția totală de cereale în regiunea de SUD-EST în perioada 2000-2010²

Graficul 1



Graficul 2



Ajustarea seriei dinamice privind producția de cereale boabe în perioada 2000-2010 și 2011-2021, în Regiunea SUD-EST

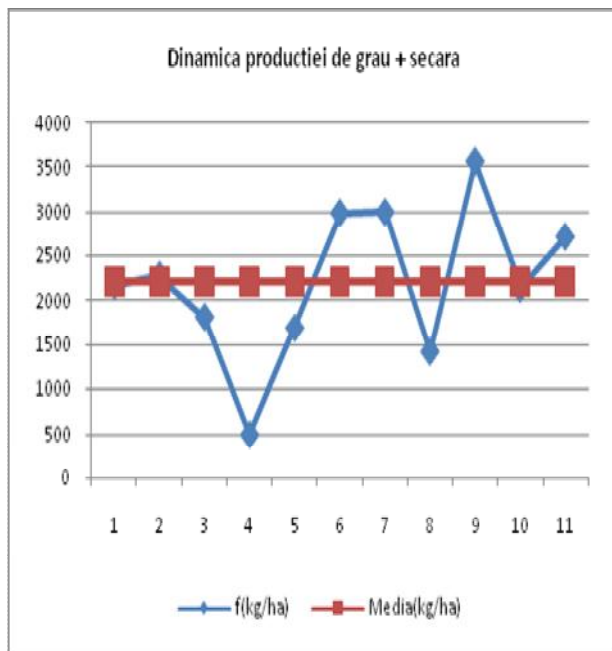
Tabelul 1. Producția totală de cereale 2000-2010 și 2011-2020 în Regiunea SUD-EST

Ajustarea producției totale de cereale pe perioada 2000-2010				Valori extrapolate pentru prod. de cereale in perioada 2011-2021								
				a) Daca se pastreaza aceeasi tendinta si acelasi coeficient			b) Daca se pastreaza aceeasi tendinta de dezvoltare dar se modifica ritmul de cresterea a prod. totale (cu 1,5 ori)					
t=T-1999	Anii	Prod totale de cereale (f _i)(mii to) ³	F*(Y _i) =a+bt+ct ²	t=T-2010	Anii	F*(Y _i) =a+bt+ct ²	t=T-2010	Anii	F*(Y _i) =a+bt+ct ²			
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9			
1	1	2000	2128	2331	1	1	2011	3709	1	1	2011	4661
2	4	2001	2485	2554	2	4	2012	3933	2	4	2012	5108
3	9	2002	2577	2738	3	9	2013	4116	3	9	2013	5476
4	16	2003	2450	2882	4	16	2014	4260	4	16	2014	5763
5	25	2004	4720	2986	5	25	2015	4364	5	25	2015	5971
6	36	2005	3653	3050	6	36	2016	4428	6	36	2016	6099
7	49	2006	2857	3074	7	49	2017	4452	7	49	2017	6147
8	68	2007	1095	3058	8	68	2018	4436	8	68	2018	6115
9	81	2008	3320	3002	9	81	2019	4380	9	81	2019	6004
10	100	2009	2559	2906	10	100	2020	4284	10	100	2020	5812
11	110	2010	3506	2771	11	110	2021	4149	11	110	2021	5541
12	144	2011		2595	12	144	2022	3973	12	144	2022	5190

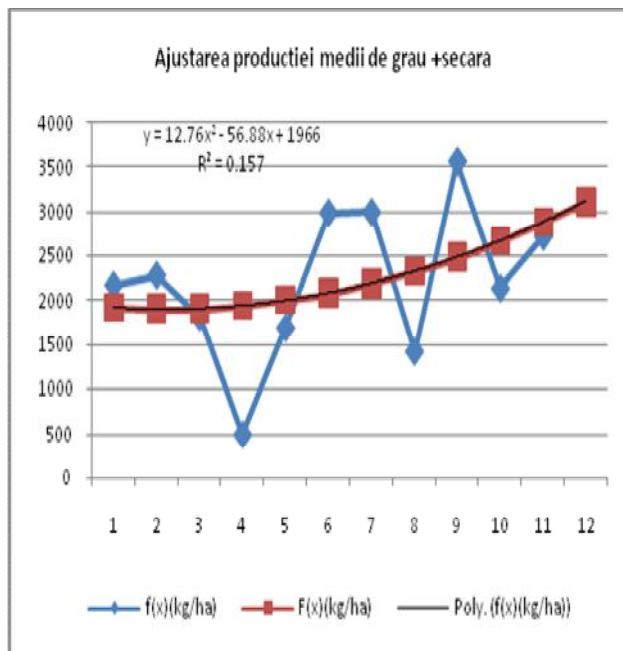
Tabelul 2. Aplicarea metodei celor mai mici pătrate de aproximare a seriilor de date ce vizează producția medie de grâu+secară în regiunea de Sud-Est în perioada 2000-2010

Anii	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Suprafata cultivată cu cereale (mii ha)	1107	1220	1171	979	1105	1043	906	977	1094	1123	1105
Prod totală (mii to)	2128	2485	2577	2450	4720	3653	2857	1095	3320	2559	3506
Prod. medie de cereale (to/ha)	1,922	2,038	2,201	2,502	4,271	3,501	3,153	1,121	3,034	2,279	3,173
Anii	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Suprafata cultivată cu cereale (mii ha)	1107	1220	1171	979	1105	1043	906	977	1094	1123	1105
Prod totală (mii to)	4661	5108	5476	5763	5971	6099	6147	6115	6004	5812	5541
Prod. medie de cereale (to/ha)	4,210	4,189	4,676	5,886	5,403	5,845	6,784	6,258	5,487	5,177	5,014

Graficul 3



Graficul 4

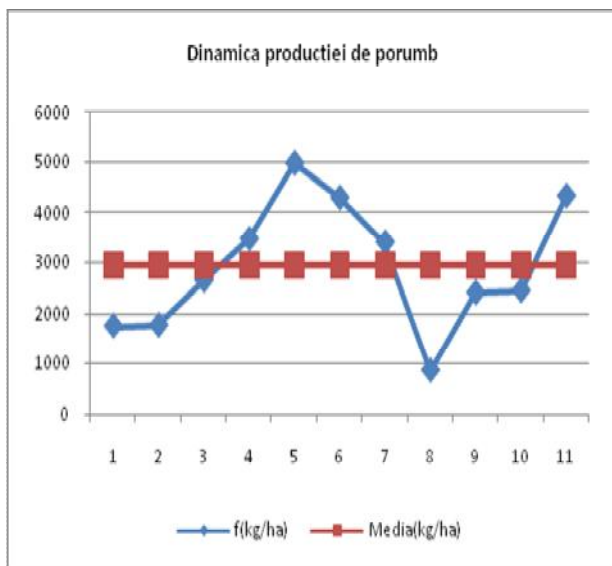


Ajustarea seriei dinamice privind producția medie de grâu și secară în perioada 2000-2010 și 2011-2021, în Regiunea SUD-EST

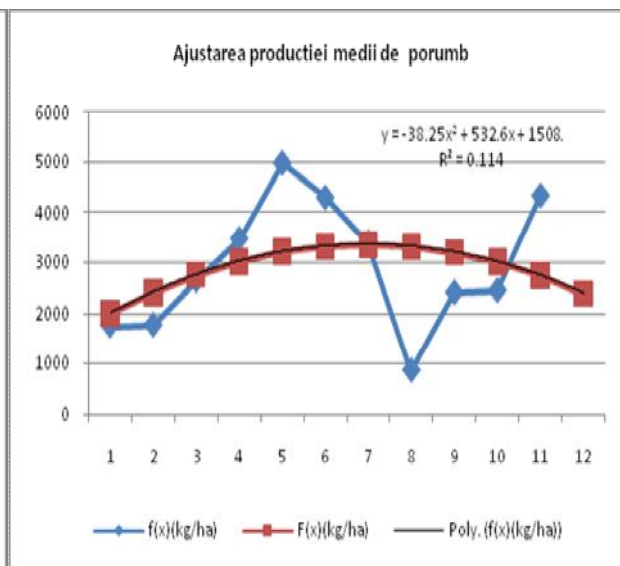
Tabelul 3. Aplicarea metodei celor mai mici pătrate de aproximare a seriilor de date ce vizează producția medie de porumb în regiunea de Sud-Est în perioada 2000-2010

Ajustarea producției medii de grau si secara pe perioada 2000-2010				Valori extrapolate pentru prod. medie de grau si secara in perioada 2011-2021												
				a) Daca se pastreaza aceeași tendința și același coeficient (b) de creștere				b) Daca se pastreaza aceeași tendința de dezvoltare dar se modifica ritmul de creșterea a prod. medii (cu 1,5 ori)								
t=T-1999		Anii	Prod medie de grau si secara (f _i)(kg/ha)	F*(Y _i) =a+bt+ct ²		t=T-2010		Anii	F*(Y _i) =a+bt+ct ²		t=T-2010		Anii	F*(Y _i) =a+bt+ct ²		
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
1	1	2000	2176	1922	1	1	2011	2471	1	1	2011	2701	2	4	2012	2664
2	4	2001	2288	1903	2	4	2012	2452	2	4	2012	2664	3	9	2013	2678
3	9	2002	1817	1910	3	9	2013	2459	3	9	2013	2678	4	16	2014	2743
4	16	2003	493	1943	4	16	2014	2492	4	16	2014	2743	5	25	2015	2859
5	25	2004	1694	2001	5	25	2015	2550	5	25	2015	2859	6	36	2016	3026
6	36	2005	2997	2084	6	36	2016	2633	6	36	2016	3026	7	49	2017	3244
7	49	2006	3004	2193	7	49	2017	2742	7	49	2017	3244	8	68	2018	3513
8	68	2007	1423	2328	8	68	2018	2877	8	68	2018	3513	9	81	2019	3834
9	81	2008	3572	2488	9	81	2019	3037	9	81	2019	3834	10	100	2020	4205
10	100	2009	2141	2674	10	100	2020	3223	10	100	2020	4205	11	110	2021	4627
11	110	2010	2725	2885	11	110	2021	3434	11	110	2021	4627	12	144	2022	5101
12	144	2011		3122	12	144	2022	3671	12	144	2022	5101				

Graficul 5



Graficul 6

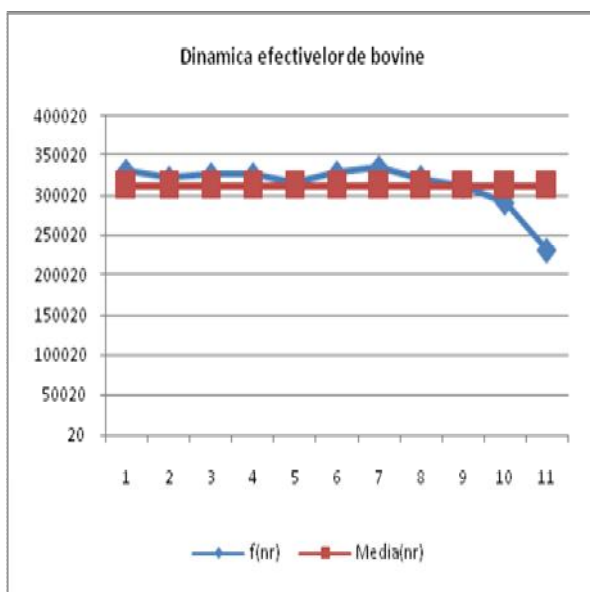


Ajustarea seriei dinamice privind producția medie de porumb în perioada 2000-2010 și 2011-2021, în Regiunea SUD-EST

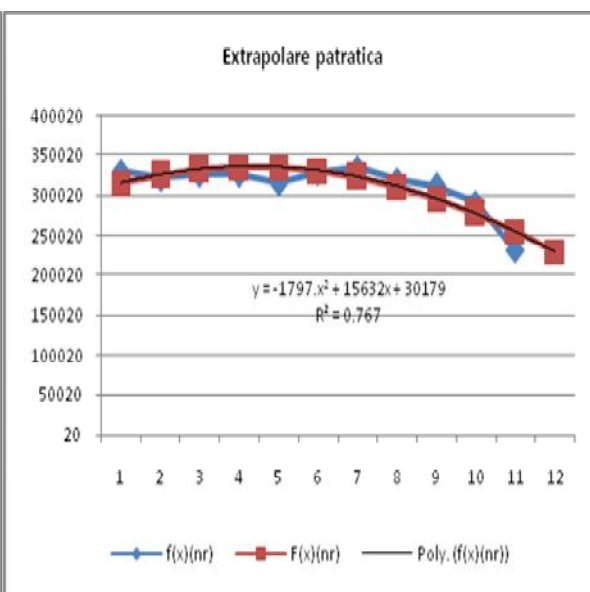
Tabelul 4. Aplicarea metodei celor mai mici pătrate de aproximare a seriilor de date ce vizează efectivele de bovine în regiunea de Sud-Est în perioada 2000-2010

Ajustarea producției medii de porumb pe perioada 2000-2010				Valori extrapolate pentru prod. medie de porumb in perioada 2011-2021								
				a) Daca se pastreaza aceeasi tendinta si acelasi coeficient (b) de crestere				b) Daca se pastreaza aceeasi tendinta de dezvoltare dar se modifica ritmul de cresterea a prod. medii (cu 1 ori)				
t=T-1999	Anii	Prod medie de porumb (f _i)(kg/ha)	F*(Y _i) =a+bt+ct ²	t=T-2010	Anii	F*(Y _i) =a+bt+ct ²	t=T-2010	Anii	F*(Y _i) =a+bt+ct ²			
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9			
1	1	2000	1756	2003	1	1	2011	4584	1	1	2011	5430
2	4	2001	1770	2421	2	4	2012	5002	2	4	2012	6563
3	9	2002	2651	2762	3	9	2013	5343	3	9	2013	7489
4	16	2003	3473	3027	4	16	2014	5608	4	16	2014	8207
5	25	2004	4982	3216	5	25	2015	5797	5	25	2015	8718
6	36	2005	4299	3328	6	36	2016	5909	6	36	2016	9021
7	49	2006	3404	3363	7	49	2017	5944	7	49	2017	9117
8	68	2007	863	3322	8	68	2018	5903	8	68	2018	9006
9	81	2008	2409	3204	9	81	2019	5785	9	81	2019	8687
10	100	2009	2451	3010	10	100	2020	5591	10	100	2020	8161
11	110	2010	4337	2740	11	110	2021	5321	11	110	2021	7427
12	144	2011		2393	12	144	2022	4974	12	144	2022	6486

Graficul 7



Graficul 8

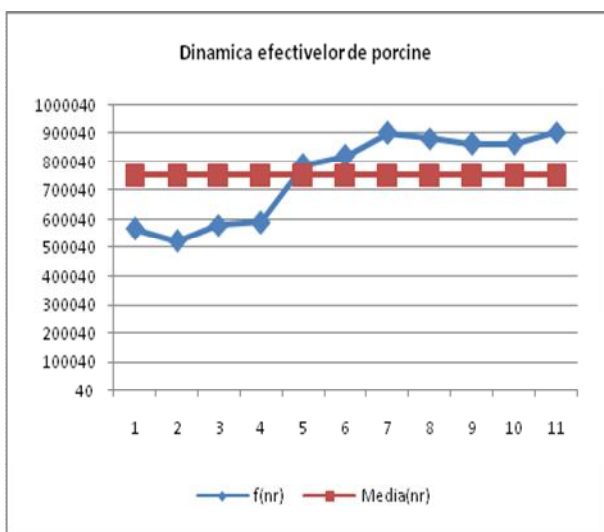


Ajustarea seriei dinamice privind efectivele de bovine în perioada 2000-2010 și 2011-2021, în Regiunea SUD-EST

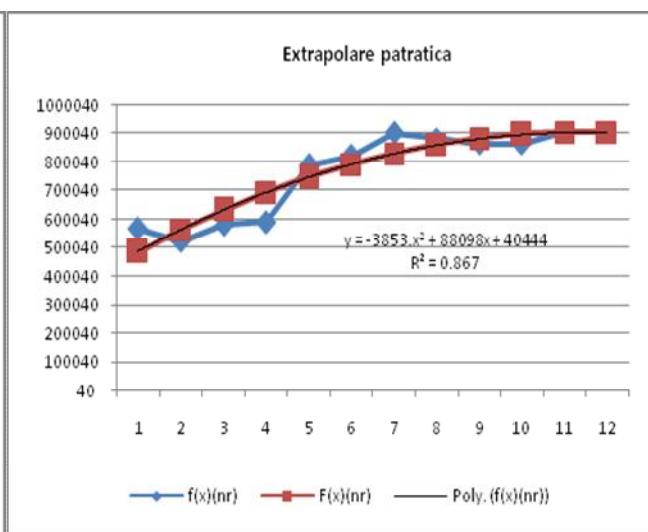
Tabelul 5. Aplicarea metodei celor mai mici pătrate de aproximare a seriilor de date ce vizează efectivele de porcine în regiunea de Sud-Est în perioada 2000-2010

Ajustarea seriei dinamice privind nr. de bovine în perioada 2000-2010				Valori extrapolate pentru efectivele de bovine în perioada 2011-2021					
				a) Dacă se pastrează aceeași tendință și același coeficient (b) de creștere			b) Dacă se pastrează aceeași tendință de dezvoltare dar se modifică ritmul de creștere		
t=T-1999	Anii	Effective de bovine (f _i)(nr)	F*(Y _t) = a+bt+ct ²	t=T-2010	Anii	F*(Y _t) = a+bt+ct ²	t=T-2010	Anii	F*(Y _t) = a+bt+ct ²
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	1	2000	331205	315631	1	1	2011		
									215826
2	4	2001	321864	325871	2	4	2012		
									226066
3	9	2002	326636	332515	3	9	2013		
									232710
4	16	2003	326196	335563	4	16	2014		
									235758
5	25	2004	315813	335017	5	25	2015		
									235212
6	36	2005	328955	330875	6	36	2016		
									231070
7	49	2006	334840	323139	7	49	2017		
									223334
8	68	2007	320539	311807	8	68	2018		
									212002
9	81	2008	312390	296879	9	81	2019		
									197074
10	100	2009	292040	278357	10	100	2020		
									178552
11	110	2010	231400	256239	11	110	2021		
									156434
12	144	2011		230527	12	144	2022		
									130722

Graficul 9



Graficul 10



Tabelul 6. Ajustarea seriei dinamice privind efectivele de porcine în perioada 2000-2010 și 2011-2021, în Regiunea SUD-EST

Ajustarea seriei dinamice privind nr. de porcine in perioada 2000-2010				Valori extrapolate pentru efectivele de porcine in perioada 2011-2021								
				a) Daca se pastreaza aceeași tendința și același coeficient (b) de creștere				b) Daca se pastreaza aceeași tendința de dezvoltare dar se modifica ritmul de creștere				
t=T-1999		Anii	Efective de porcine (f _i)(nr)	F*(Y _i) =a+bt+ct ²	t=T-2010		Anii	F*(Y _i) =a+bt+ct ²	t=T-2010		Anii	F*(Y _i) =a+bt+ct ²
0		1	2	3	4		5	6	7		8	9
1	1	2000	568980	488686	1	1	2011	827140	1	1	2011	-
2	4	2001	526339	565222	2	4	2012	903676	2	4	2012	-
3	9	2002	581658	634051	3	9	2013	972505	3	9	2013	-
4	16	2003	592106	695172	4	16	2014	1033626	4	16	2014	-
5	25	2004	791453	748585	5	25	2015	1087039	5	25	2015	-
6	36	2005	823557	794290	6	36	2016	1132744	6	36	2016	-
7	49	2006	904603	832287	7	49	2017	1170741	7	49	2017	-
8	68	2007	885476	862576	8	68	2018	1201030	8	68	2018	-
9	81	2008	864793	885158	9	81	2019	1223612	9	81	2019	-
10	100	2009	866850	900032	10	100	2020	1238486	10	100	2020	-
11	110	2010	907434	907198	11	110	2021	1245652	11	110	2021	-
12	144	2011		906656	12	144	2022	1245110	12	144	2022	-

Concluzii

De cele mai multe ori, se impune ca deciziile ce se iau să fie fundamentate și optimizate conform unor metode științifice¹. Deciziile operative, fundamentate științific, prin efectele lor imediate sau propagate în timp fac posibilă gestionarea corectă a resurselor și implicit asigură realizarea scopului propus.

Funcția economică aplicată pentru determinarea tendințelor de evoluție a sistemelor agricole reprezintă concretizarea – sub forma unei ecuații algebrice – corelații (tehnice, energetice sau economice) care se stabilește între o variabilă dependentă (de exemplu volumul producției) și a factorilor care concurează la obținerea acesteia (variabila independentă).

În teoria și practica statistică, din ce în ce mai frecvent se pune problema de a folosi seriile de date statistice pentru determinarea tendinței de dezvoltare a fenomenelor și în etapa care urmează.

Dezvoltarea spectaculoasă a științei are printre trăsăturile sale cele mai semnificative, tocmai aplicarea modelării, a metodelor statistico-matematice și a tehnicii moderne de calcul în valorificarea informației.

Bibliografie

1. Gavotă M., Informatica – Suport al deciziei, ro.scribd.com>Books, Bucuresti, 2004;
2. I.C.E.A.D.R., ADER 2020 - Proiect 2.1.1 - Determinarea indicatorilor tehnico-economici ai tehnologiilor de producție la produsele vegetale și animale aplicate în vederea creșterii performanțelor de mediu (costuri, productivitate, rentabilitate, marja brută), Etapa nr. 2 - Studiu privind interrelațiile biologice, tehnice și economice în sistemul mediu-economie, 2012;
3. www.insse.ro – Tempo online.

**THE ANALYSIS OF ECONOMIC EFFICIENCY OF TECHNOLOGY IN THE
WHEAT PRODUCTION FOR THE CROP YEAR 2012-2013.
DETERMINATION OF THE STANDARD GROSS MARGIN (SGM)**

*Ana URSU, Scientific researcher (CPII)
Research Institute for Agriculture Economy and Rural Development*

In agriculture, as in other branches of the national economy an important role in the energy saving reverts to the optimal production technologies, specific to each crop and soil and climatic area. It is required to take into consideration both the technological factors that lead to enhanced production without additional energy consumption (crop rotation, variety, density, sowing period) and the factors involving energy consumption (fertilizers, irrigations, mechanization). The undertaken researches aim to the economic foundation of the production technology of the wheat culture - irrigated and not irrigated system - in 2012-2013, as well as determination the Standard Gross Margin (SGM), in order to express the economic size (ESU) of the activity. The economic efficiency resulted as a ratio between different types of effects obtained and efforts, necessary to carry out the wheat culture technology was highlighted by calculating the indicators: cost of production, labor productivity, rate of return costs, break even and Standard Gross Margin expressed in ESU. The rate of return (estimated) for wheat crop is 9% in not irrigated system and 23.2% in conditions of irrigation.

Introducere

Cultura grâului are o deosebită însemnătate economică și socială în condițiile țării noastre, constituind una din principalele culturi în condițiile României atât din punct de vedere al suprafețelor cultivate (în medie peste 2153 mii ha în perioada 2000-2011) cât și din punct de vedere al producțiilor medii (2650 kg/ha) și totale obținute (în medie 5705 mii tone, în perioada 2000-2011) [1]. Importanța economico-socială a culturii grâului, dată de diversitatea excepțională a produselor ce se pot obține, de cheltuielile relativ reduse la unitatea de produs precum și de productivitatea muncii, constituie avantaje economice deosebite ale acestei culturi de bază în agricultura și economia țării noastre.

Pentru condițiile anului 2011-2012, nivelul redus al umidității din sol, nu a permis răsărirea, respectiv dezvoltarea culturilor de toamnă în condiții optime, iar specialiștii estimează pierderi de producție de până la 40%. (citată din Ferma – Starea culturilor de câmp, 31 ianuarie 2012).

În alegerea unei tehnologii îndeosebi în actualele condiții din țara noastră nu se mai poate accepta numai latura pur tehnică mergând pe consumuri mari de resurse și îndeosebi a energiei, fără a urmări și efectele economice ale acestora. De asemenea considerăm că practica unor fermieri de a nu executa o serie de lucrări necesare pe motiv de economii, influențează negativ asupra rezultatelor de ansamblu ale exploatației, obținându-se producții medii la hectar sub nivelul potențialului biologic al plantei cultivate precum și a posibilităților tehnice și economice [2].

Material și metodă

Pentru realizarea obiectivului urmărit, în procesul analizei economice a tehnologiilor considerate, s-au utilizat metodele comparației și a substituirii factorilor [3]. Eforturile și efectele care caracterizează aceste tehnologii au fost cuantificate economic pe baza prețurilor și retribuției corespunzătoare legislației în vigoare. Eforturile economice care însumează toate cheltuielile aferente consumurilor fizice de

forță de muncă, combustibil, îngrășăminte, erbicide insecticide, sămânță, etc., au fost determinate la nivelul fiecărei lucrări, vergi tehnologice și pe ansamblul tehnologiei. Acestea au fost exprimate într-o formă sintetică, prin calcularea indicatorilor; cheltuieli totale de producție, consum de combustibil, consum de ore-om.

Eficiența economică [4] rezultată ca un raport între diferitele categorii de efecte obținute și eforturi necesare realizării tehnologiilor, a fost pusă în evidență prin calcularea indicatorilor: costul de producție; productivitatea muncii; rata rentabilității; marja brută standard exprimată în UDE, pragul de rentabilitate, etc.

Cercetarea întreprinsă s-a axat pe fundamentarea tehnologiilor prospectate pentru realizarea parametrilor de producție. În acest sens s-a luat în calcul nivelul de alocare al principalilor factori îngrășăminte, irigații, mecanizare, corespunzător producțiilor de 3500 kg/ha și 5000 de kg/ha, fiind grefate pe structură diferită a culturii în sistem irigat și neirigat.

Marja Brută Standard (MBS) [5] a culturii de grâu, reprezintă produsul brut al activității în cauză din care se scad cheltuielile specifice corespunzătoare, este unitară (pe ha,) și se exprimă în lei sau euro astfel:

$$MBS = PB - CVS$$

în care:

PB – produsul brut al culturii (valoarea producției principale și secundare la prețuri de livrare + subvențiile acordate activității respective);

CVS – cheltuielile variabile specifice (semințe, îngrășăminte, pesticide, apa pentru irigații, cheltuielile specifice cu asigurările, alte cheltuieli specifice)

Cheltuielile specifice sunt anumite cheltuieli variabile, direct legate de activitatea respectivă și care sunt reglementate prin diferite dispoziții (85/377/CEE). Unitatea de dimensiune economică (UDE) [5], care exprima dimensiunea economică a activității culturii de grâu este 1200 Euro.

Rezultate și discuții

Analiza de ansamblu a tehnologiilor luate în studiu relevă posibilitatea realizării producției de grâu la niveluri diferite ale eficienței economice în raport cu alocarea diferențiată a factorilor considerați (Tabel nr. 1).

Tabelul 1. Caracterizarea variantelor tehnologice la cultura de grâu - sistem neirigat și irigat

Nr. crt	Specificare	Zona de câmpie	
		Neirigat	Irigat
1	Fertilizare îngrășăminte chimice - Total	195	250
	N	135	150
	P2O5	60	100
	K2O	-	-
2	Erbicidare nr	1	1
3	Tratamente contra bolilor și dăunătorilor nr	1	2
4	Irigare m3/nr. udări	-	2
5	Recoltare	100%	100%
6	Consum motorină l/ha	67,64	73,3
7	Zile-om Total	2,8	6,5
8	Ore mecanizator nr.	10,1	11,4
9	Producția medie t/ha	3,5	5,0
10	Producția secundară t/ha	1,2	2,0

Sursa: Tehnologie recomandată potențial mediu; Estimări proprii

În caracterizarea variantelor tehnologice de cultivare a grâului în sistem neirigat și irigat recomandate de ICCPT Fundulea s-au luat în considerare elementele definitorii ale tehnologiilor prin prisma eficienței economice și în corelație cu gradul de mecanizare.

Caracterizarea bugetului de venituri și cheltuieli la cultura de grâu - sistem neirigat și irigat

Structura bugetelor de venituri și cheltuieli la cultura de grâu (neirigat și irigat) surprinde în detaliu toate elementele referitoare la: valoarea producției, consumurile intermediare (cheltuielile totale), costul de producție, profitul brut (lei/ha, lei/t), rata profitului (%) etc.

Analiza indicatorilor economico-financiar de sinteză la cultura de grâu (neirigat - irigat)

Veniturile: Ritmul de creștere al veniturilor este superior ritmului de creștere al cheltuielilor cu cca 1.1 la cultura de grâu neirigat și de 1,23 la irigat. (Tabel nr. 2).

Cheltuielile materiale: dețin o pondere de 41.6% neirigat și de 36% la irigat, din totalul resurselor consumate, situația cheltuielilor materiale ca efort putând fi apreciată în corelație cu efectul economico-financiar, respectiv cu producția de grâu (neirigat și irigat) și cu veniturile din exploatare.

Costul pe unitatea de produs - indicator care reflectă nivelul eficienței economice a cheltuielilor pe produs - 1,008 lei/kg la neirigat și de 0,893 lei/kg la irigat;

Prețul mediu de vânzare pe unitatea de produs - factor cu caracter calitativ în relația dată - 1,1 lei/kg;

Profitul brut: 322,5 lei/ha și 92,2 lei/tonă la neirigat și de 1034,9 lei/ha și 207 lei/tonă în condiții de irigare.

Cultura grâului are o **rentabilitate de 9,1% la neirigat și de 23,2% în condiții de irigare**, ceea ce echivalează cu o ridicare a gradului în care resursele consumate au adus profit; Explicarea și aprecierea corectă a acțiunii volumului fizic al producției de grâu (neirigat și irigat) asupra profitului brut poate fi apreciată ca pozitivă din punct de vedere economico-financiar în condițiile în care a fost respectată corelația de eficiență dintre indicii cheltuielilor ca efort și indicii volumului fizic al producției ca efect, aceasta fiind condiția esențială a reducerii costului pe unitatea de produs. În funcție de eforturile complexe care se impun pentru creșterea rentabilității, o asemenea situație favorabilă caracterizează pozitiv activitatea culturii mai ales în cultivarea culturii de grâu în sistem irigat.

Productivitatea muncii: 1 tona de grâu (neirigat) s-a obținut cu un consum de timp de muncă de 6,3 ore (dintre care 2,9 ore/t/lucrările mecanice și 3,4 ore/t/lucrări manuale); 1 tona de grâu, în condiții de irigare, s-a obținut cu un consum de timp de muncă de 10,4 ore (dintre care 2,3 ore/t/lucrările mecanice și 8,1 ore/t/lucrări manuale). Costul orar este de 12,51 lei/ora pentru lucrările mecanizate (ajungând în timpul campaniei de vară-toamnă la 17,65 lei/ora) și de 5,45 lei/ora pentru lucrările manuale. Remunerarea pentru forța de muncă manuală este de 43,6 lei/zi (10 euro/zi) iar pentru lucrările mecanizate de 100,1 lei/zi (23 euro/zi). Cheltuielile cu personalul/ha ce revin la 1000 de lei producție valorică sunt de 17 lei la cultura de grâu, la neirigat și de 49,8 lei la irigat, productivitatea muncii acționând în mod direct asupra nivelului eficienței economice a cheltuielilor cu personalul.

Indicele de securitate al culturii de grâu (neirigat) este de 35,8% și de 52% la irigat.

Tabelul 2. Indicatori economico-financiari de sinteza la cultura de grâu – estimări recolte 2012-2013

Nr. crt.	INDICATORI	UM	VALORI	
			NEIRIGAT	IRIGAT
0	1	2	3	4
1	Producția medie la ha	t/ha	3,5	5,0
2	Valoarea prod. la ha	lei	4090	5900
3	Valoarea prod. principale la ha	lei	3850	5500
4	Cheltuieli de prod la ha	lei	3767,5	4865,1
5	Cheltuieli pentru productia principala	lei	3527,5	4465,1
6	Cheltuieli variabile	lei	3274,2	4021,3
7	Materii prime si materiale	lei	1568,0	1735,5
8	Cheltuieli cu forta de munca permanenta	lei	65,4	242,3
9	Cheltuieli fixe	lei	493,2	843,7
10	Costul de prod. unitar	lei/kg	1,008	0,893
11	Pretul de valorificare	lei/t	1100,0	1100,0
12	Consum de timp de muncă	ore-om/ha	22,0	51,9
13	Consum de timp de muncă	Z.O/ha	2,8	6,5
15	Productivitatea muncii în expresie fizică	ore-om/tonă	6,3	10,4
16	Productivitatea muncii în expresie valorică	lei/oră-om	174,6	105,9
17	Cheltuieli cu forta de munca la 1000 lei prod. valorica	lei	17,0	49,8
18	Cheltuieli cu materialele la 1000 de lei prod valorica	lei	407,3	315,5
19	Cheltuieli la 1000 de lei prod principală	lei	916,2	811,8
20	Profit sau pierdere pe unitatea de producție	lei	322,5	1034,9
21	Profit sau pierdere pe unitatea de produs	lei/t	92,2	207,0
22	Rata rentabilității	%	9,1	23,2
23	Marja asupra cheltuielilor variabile (MCV)	lei	815,8	1878,7
24	Marja asupra cheltuielilor variabile %	%	19,9	31,8
25	Pragul de rentabilitate in unitati valorice (PR)	lei	2473	2650
26	Pragul de rentabilitate in unitati fizice (PR)	t	2,25	2,41
27	Rata riscului de exploatare	%	64,2	48,2
28	Indicele de securitate (Is)		0,358	0,52
29	Pozitia absoluta fata de PR	lei	1377,1	2850,3
30	Pozitia realtiva fata de PR		0,557	1,08

Sursa: *Calculule proprii*

Eficiența economică și energetică a tehnologiilor de producție la cultura de grâu diferențiate prin sistemul de cultură

1 kg de grâu care are 4,46 kwh se obține cu 1,7 kwh (grâu neirigat) și cu 1,48 kwh în condiții de irigare. Așadar cu 1,7 unități energetice consumate se produc 3,37 unități energetice (grâu neirigat) iar în condiții de irigare cu 1,48 kwh se produc 4,01 unități energetice. Din punct de vedere valoric, costurile sunt de 3 ori mai mici (grâu neirigat) și de 4 în condiții de irigare, fata de valoarea energiei produse, ceea ce face ca randamentul sa fie de aproximativ 1,1 (grâu neirigat) și 1,2 (irigat). Pentru producția

secundara se consuma 195,4 kwh (grâu neirigat) și de 282,4 kwh (grâu irigat), ceea ce reprezintă 3,1% (grâu neirigat) și respectiv 3,6% (grâu irigat) din totalul consumului pentru cultura de grâu. Un kg de paie de grâu necesita pentru recoltare si transport un consum de 0,16 kwh (grâu neirigat) si 0,14 kwh (grâu irigat) au un randament energetic de 26,5 (grâu neirigat) și 30 (grâu irigat). Daca se analizează bilanțul si randamentul valoric al energiei, se poate vedea ca la o valoare a producției de 4090 lei, (5900 lei irigat) costul energiei este de 3767,5 lei (4865,1 lei irigat), valoarea suplimentara reprezentând 8% (grâu neirigat) și 17,5% (grâu irigat) din producție. Costul consumului energetic al unui kg de grâu este de 1,008 lei (grâu neirigat) și de 0,893 (grâu irigat) fata de prețul grâului considerat 1,1 lei/kg. (Tabel nr. 3).

Tabelul 3. Bilanțul și randamentul energetic și valoric

INDICATORI	Grâu neirigat			Grâu irigat		
	BE total	BE produs principal	Bilant valoric	BE total	BE produs principal	Bilant valoric
A. Producție	20698,0	15610,0	3850,0	30780,0	22300,0	5500,0
B. Consum de energie	6143,7	5948,3	3527,0	7682,4	7400,0	4465,1
din care:						
- energie activă directă;	671,0	611,1	1469,7	722,2	615,4	622,3
- energie activă indirectă;	5002,3	5002,3	1434,0	5679,8	5679,8	2687,5
- energie pasivă	470,5	334,9	623,3	1280,4	1104,8	1155,3
C. Bilanț energetic BE	14554,3	9661,7	323,0	23097,6	14900,0	1034,9
D. Randament energetic	3,37	2,62	1,092	4,01	3,01	1,232
E. Consum, kWh/kg produs	x	1,70	1,008	x	1,48	0,893

Sursa: *Calculul propriu bazate pe structura „Energia și Agricultură” – Ion Teșu, Vasile Baghinschi, Editura Ceres, București, 1984.*

Marja Brută Standard (MBS)

Conform înțelegerii cu UE, România calculează MBS unitară pe zone geografice: câmpie, deal și munte precum și pentru fiecare cultură.

Marja brută standard determină orientarea tehnico-economică a unei exploatații agricole. Pentru a da o orientare tehnico-economică trebuie ca activitatea să dețină în totalul MBS a exploatației o pondere mai mare de 2/3. În cazul grâului (neirigat) ponderea MBS în produsul brut este de 66,4%, iar în condiții de irigare de 58,5%. Astfel, cultura de grâu (neirigat) la o producție medie de 3500 kg/ha care are o MBS de 707,8 euro, are o dimensiune economică de 0,590 UDE (UDE – unitate de dimensiune economică; 1 UDE= 1200 euro); în condiții de irigare, la o producție medie de 5000 kg/ha care are o MBS de 869,9 euro, are o dimensiune economică de 0,725 UDE.

Tabel 4: Marja brută Standard (MBS) și Unitatea de Dimensiune Economică (UDE), 1 euro=4,357 lei

Nr. crt.	CULTURA	Variația MBS în funcție de diferite ipoteze de prod.	Zona de favorabilitate: CÂMPIE			
			Prod. Kg/ha	MBS lei	MBS Euro	Coef. MBS 1 UDE=1200 EURO
0	1	2	3	4	5	6
1	grâu de toamnă consum irigat	MARE	6000	4890,3	1122,4	0,935
		MEDIE	5000	3790,3	869,9	0,725
		MICĂ	4000	2690,3	617,5	0,515
2	grâu de toamnă consum neirigat	MARE	4200	3854,1	884,6	0,737
		MEDIE	3500	3084,1	707,8	0,590
		MICĂ	2800	2314,1	531,1	0,443

Sursa: *Calculul propriu*

Concluzii

1. Tehnologiile de producere a culturii de grâu se caracterizează printr-o eficiență economică ridicată la cultura de grâu în sistem irigat față de cultura de grâu în sistem neirigat, în același timp și printr-o eficiență energetică ridicată (1 kg de grâu se obține cu 1,48 kwh și costă 0,893 lei (irigat), față de un consum de 1,7 kwh care costă 1,008 lei, în sistem neirigat);

2. Situația culturii de grâu pentru anul de producție 2012-2013, (pentru care s-au efectuat estimările) poate fi apreciată, în raport cu **pragul de rentabilitate** (exprimat în unități valorice - 2650 lei și în unități fizice 2,41 tone), drept confortabilă pentru cultura de grâu în sistem irigat, indicele de securitate al culturii fiind de 51,8% față de 35,8% la neirigat.

Marja brută standard (MBS) determină orientarea tehnico-economică a unei exploatații agricole iar coeficientul UDE exprimă dimensiunea economică a unei activități.

3. Analiza rentabilității culturii de grâu: Pentru diagnosticarea situației favorabile a culturii de grâu (sistem irigat) s-a luat în considerare acțiunea prețului mediu de vânzare asupra rentabilității brute.

Indicatorii rentabilității care reflectă rezultatele economico-financiare la cultura grâului sunt: profitul și rata rentabilității.

Tabelul 5

Nr. crt.	CULTURA	Zona de favorabilitate: CÂMPIE						Rata rentabilității nete %
		Prod. Kg/ha	Venituri din prod. princ. (lei)	Cheltuieli pentru prod. princ. (lei)	Profitul brut (lei)	Profitul net (cu subvenții) (lei)	Profitul net (lei)	
0	1	2	3	4	5	6	7	8
1	grâu irigat	5000	5500	4465,1	1034,9	1449,1	869,3	19,5
2	grâu neirigat	3500	3850	3527,5	322,5	850,7	270,9	7,7

Sursa: Calcule proprii

Cunoașterea sistemului de indicatori prezentați, are o importanță deosebită, întrucât permite identificarea secvențelor economico-financiare unde pot fi descoperite și implementate noi rezerve interne de creștere mai accelerată a nivelului eficienței economice a cheltuielilor aferente producției vândute, iar pe această bază și a profitului brut aferent producției vândute.

Bibliografie

- 1 www.madr.ro – Sectorul vegetal – Prezentare generală
- 2 Cojocaru Constantin – „*Analiza economico-financiară a exploatațiilor agricole și silvice*”, Editura Economică, Ediția a doua revizuită, București, 2000
- 3 Ursu Ana, Nicolescu Mihai și colab. - *Ghid practic tehnico-economic și de management – Producție vegetală*, Editura Cartea Universitară, București, 2008;
- 4 *Proiect ADER 211/2011* - „Determinarea indicatorilor tehnico-economici ai tehnologiilor de producție la produsele vegetale și animale aplicate în vederea creșterii performanțelor de mediu (costuri, productivitate, rentabilitate, marja brută)”
- 5 Decizia Comisiei UE 85/377/CEE – Reglementări specifice pentru produsele vegetale
- 6 Ion Teșu, Vasile Baghinschi - „*Energia și Agricultură*” - Editura Ceres, București, 1984.
- 7 Sin, Gh. - coordonator - *Tehnologii moderne pentru cultura plantelor de câmp*, Editura Ceres, București 2000

WATER QUALITY MONITORING RESULTS AT BAIJA DE ARIEȘ UNDERGROUND CLOSED MINE

Prof. Sorin Mihai RADU, Ph. D. Eng., University of Petrosani
Assoc.prof. Eugen TRAIȘTĂ, Ph. D. Eng., University of Petrosani
Ioan INISCONI, Ph. D. Eng. Student, University of Petrosani
Maria STEFANIE, Ph. D. Eng. Chim. Student, University of Petrosani

As a result of reduced mining activity in Romania, it was decided Baia de Aries mine closure due to inefficient economic weight. The works involve demolition of existing buildings, decontamination of soils, the settling ponds and sterile dumps rehabilitation. This paper presents these closure workings effects on waters quality.

Introduction

The objective of the mining industry is located in Baia de Aries Baia de Aries, Alba County, 24 km from the city Cămpeni and 60 km from Turda. The objective is bordered to the north of Aries River, south of the upper basin of the Poienița Valley, Sasha Valley west and east of Ciorii Valley.

Mining exploration in Baia de Aries deposit ceased in accordance with art. 51 art. C of the Mining Law no. 85/2003 because business became unprofitable and closed completely according to art. 1d from order 116/166725/1998. The Government Decision no. 1.846/28.10.2004 conservation and closure of mines and quarries are approved permanent closure of the perimeter of Baia de Aries.

Categories of waters in the mining area Baia de Aries, whose quality will be monitored are:

1.	Mine water pumped from mining works (galleries):	Pacea Gallery (duct) (A1) Noroc Nesperat Gallery (A37) Buturoasa Gallery (A38) Binecuvantarea Domnului Gallery (A39) Mihai I Gallery (A40)
	Water from ponds and industrial premises [water from the reverse well, water seepage, water discharged from the pond into the environment (water pumped from wells inverse system, water channel guard)]	Cuții Valley settling ponds(A2, A3) Sartăș Valley settling ponds (A4, A5, A8,) Brazești Valley settling ponds (A9, A10, A11) water collection channel Pacea) (A42)
	Input water Sartas Valley sewage treatment station Discharge water Sartas Valley sewage treatment station - purified water discharged (river Aries)	Sartas Valley sewage treatment station input (A6) output (A7)
2.	Emissaries waters § emissaries that flow under ponds; § receptors emissaries of mine water § water from steril ponds	Cuții Valley river (A12, A13, A16) Sartăș Valley river (A14, A15, A46) Hărmăneasa Valley river (A17, A18) Arieș river (A19, A20, A21, A22, A43, A44). Ambrului Valley river (A23, A24)

1. Technologic waters mine

1.1. Waters discharged from the mine works

The quality of mine water discharged from the mine works before starting the closure of the mine are presented in Table 2.

Table 2. The quality of mine water discharged from the mine works before the mine closure works

Sample	Ph	Sulphates	Fe	Zn	Cu	Mn	Pb	cyanides	Cd
	pH Unit	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A01	7,38	1650	0,054	0,52	3,58	12,5	1,35	<0,005	<0,02
A38	8	239	0,015	0,62	2,37	0,2	0,19	<0,005	<0,002
A39	7,32	3,62	0,177	0,02	1,91	1,22	0,43	<0,005	<0,002

In these waters, the contamination comes from acid leaching of sulfide minerals in the rocks traversed by the existing mine workings. The water chemistry, sulphate ion because of the high and very low iron and pH neutral, it can be concluded that these waters are formed from a mixture of acidic water with high natural alkalinity waters. Because of this, iron ions precipitate, leaving only heavy metal ions in water with amphoteric character. It should be noted that Mn ion concentration shows high values reported in neutral pH water. Also, to explain the high ratio Mn / Fe, and the existence of other heavy metals, it is necessary to know and potential acid generating rock from the perimeter leakage taken into account. Also, concentrations of Cu and Pb ions have high values for the existing water chemistry

The quality of mine water discharged from the mine works after closure of the mine are presented in Table 3.

Table 3. The quality of mine water discharged from the mine works after closure works

	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd	As
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A01	7,52	1315	12,4	1,55	0,192	10,1	0,017	<0,002	0,006	0,218
A38	8,04	246	0,192	0,29	0,103	0,03	0,008	<0,002	0,001	0,005
A39	7,78	687	0,189	0,221	0,129	0,022	0,015	<0,002	<0,001	0,011

1.2. Water from the ponds and the industrial site

The quality of mine water from the ponds and the industrial site before starting the closure of the mine are presented in Table 4.

Table 4. The quality of water from the ponds and the industrial site before the mine closure works

	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A02	6,85	59,1	0,1481	< 0,2	3,33	1,1	0,47	<0,005	<0,025
A03	7,51	360	0,015	0,27	3,65	< 0,2	0,27	<0,054	<0,025
A09	7,19	130	2,0968	0,026	3,77	2,98	0,98	<0,005	<0,025
A10	7,05	310	0,0274	0,62	1,21	8,57	1,11	0,131	<0,025
A11	6,75	162	0,6534	0,68	1,69	9,64	1,82	0,072	<0,025
A42	7,41	1594	0,0261	0,62	2,24	11,53	1,22	<0,005	<0,025

In these waters, the contamination comes from acid leaching of sulfide minerals existing in sterile material. From water chemistry, because of the high contents of sulphate ion and very low contents of iron and pH neutral, it can be concluded that these waters are formed from a mixture of acidic water with high natural alkalinity waters.

Because of this, iron ions precipitate, leaving only heavy metal ions with amphoteric character in water. It should be noted that Mn ion concentration shows high values reported in neutral pH water. Also, to explain the high ratio Mn / Fe, and the existence of other heavy metals, it is necessary to know and potential acid generating rock from the perimeter leakage taken into account. Also, concentrations of Cu and Pb ions have high values for the chemistry of these waters. For sample A42 heavy metals occur as a result of sulfide minerals in acidic leşierii concentrates were stored on site.

The quality of mine water from the ponds and the industrial site after the closure of the mine are presented in Table 5.

Table 5. The quality of from the ponds and the industrial site after the mine closure works

	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd	As
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A02	7,98	159	0,84	0,24	0,11	2,10	0,013	<0,002	0,001	0,014
A03	7,74	1190	0,19	0,23	0,13	0,03	0,016	<0,002	<0,001	0,332
A09	8,22	72	0,17	0,20	0,15	0,02	0,015	<0,002	0,001	0,006
A10	7,97	78	0,18	0,22	0,17	0,02	0,015	<0,002	0,001	0,006
A11	7,45	385	0,88	0,22	0,16	5,62	0,014	<0,002	0,001	0,165
A 42	7,08	1216	10,3	1,48	0,14	3,2	0,012	<0,002	0,005	0,182

1.3. Water from wastewater treatment plants

The quality of water from wastewater treatment plants before starting the closure of the mine are presented in Table 6.

Table 6. The quality of water from wastewater treatment plants before the mine closure works

	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A06	11,5	365	0,0048	0,48	0,67	< 0,2	0,25	0,175	<0,025
A07	8,46	383	0,0466	0,026	1,5	2	0,41	<0,005	<0,025

Although differences should occur, these waters are found to have a chemistry similar to that of water above. The explanation lies in the fact that the acidic water treatment applies the same treatment that occurs naturally and by mixing it with alkaline water. The quality of water from wastewater treatment plants after closure of the mine are presented in Table 7.

Table 7. The quality of water from wastewater treatment plants after the mine closure works

	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd	As
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A06	12,12	391	2,99	0,417	0,123	2,397	0,026	<0,002	0,002	0,074
A07	7,97	475	0,354	0,312	0,124	0,085	0,012	<0,002	0,001	0,015

2. Waters of the emissaries

2.1. Emissaries that flows under ponds

The quality of water that flows under ponds before starting the closure of the mine are presented in Table 8.

Table 8. The quality of water that flows under ponds before the mine closure works

Pro-ba	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd	As
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A12	7,6	36,5	0,0171	0,039	1,49	< 0,2	0,26	<0,005	<0,025	
A13	7,47	98,2	0,7611	0,66	3,6	2,28	0,78	0,164	<0,025	
A14	7,61	85,3	0,0597	0,68	4,22	< 0,2	0,14	< 0,005	< 0,025	
A15	7,85	46,8	0,7575	0,039	4,19	1,37	0,84	< 0,005	< 0,025	
A16	7,63	447	0,1872	0,08	2,91	1,75	0,65	0,122	<0,025	

Given the contents of exfiltrations, reverse well and undercrossing pipe explained concentrations Citii Valley to the flowing in the Hărmănesei Valley. These waters should have characteristics similar to those of undercrossing pipe water. The dilution from downstream runoff may explain concerted decrease in the concentration of most pollutants. The quality of water that flows under ponds after closure of the mine are presented in Table 9.

Table 9. The quality of water that flows under ponds after mine closure works

Proba	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd	As
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A12	8,04	18,5	0,206	0,307	0,132	0,076	0,008	<0,002	<0,001	0,007
A13	7,81	80	0,72	0,25	0,091	1,49	0,006	0,009	<0,001	0,017
A14	8,02	12	0,171	0,26	0,09	0,015	0,007	<0,002	<0,001	0,003
A15	7,92	13,6	0,249	0,256	0,12	0,023	0,014	<0,002	<0,001	0,005
A16	7,85	265	0,459	0,301	0,115	1,22	0,016	0,005	<0,001	0,038

The quality of these waters improved significantly during mine closure working.

2.2. Receptors emissaries

The quality of receptors emissaries before starting the closure of the mine are presented in Table 10.

Table 10. The quality of receptors emissaries before the mine closure works

Proba	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd	As
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A17	7,93	27,7	0,0302	0,4	3,36	< 0,2	0,16	<0,005	<0,025	
A18	7,91	68,7	0,2781	< 0,02	3,73	1,02	0,69	0,031	<0,028	
A43	7,38	86,4	0,3092	0,82	2,9	1,03	0,74	< 0,005	< 0,025	
A44	7,36	84	0	0,82	3,64	0,46	0,32	< 0,005	< 0,025	

Their chemistry can not be correlated with the situation at Baia de Aries, because the input data is a net discharging acid. There is an increase in the concentration of several pollutants in the Valley Hărmănesei after the junction of Cutii Valley in the Aries water after the junction with Valley Hărmănesei, Aries after the discharge of water from the platform (with the exception of zinc, copper and lead) and preserving the quality or mild decreases the concentration of pollutants after junction with Sarteş Valley.

The quality of receptors emissaries after the closure of the mine are presented in Table 11.

Table 11. The quality of receptors emissaries after the mine closure works.

Proba	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd	As
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A17	8,15	18,1	0,162	0,306	0,126	0,011	0,008	<0,002	<0,001	0,002
A18	7,76	40	0,171	0,393	0,078	0,056	0,004	<0,002	<0,001	0,006
A22	5,9	130	3,105	0,518	0,829	0,595	0,012	<0,002	0,003	0,002
A43	5,86	123	3,225	0,679	0,838	0,603	0,013	<0,002	0,004	0,005
A44	5,87	123	3,001	0,619	0,831	0,567	0,018	<0,002	0,003	0,003

The quality of these waters did not change during mine closure working.

2.3. Emissaries from the dumps

The quality of emissaries from the dumps before starting the closure of the mine are presented in Table 12.

Table 12. The quality of Emissaries from the dumps before the mine closure works

Proba	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd	As
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A23	8	42	0,0206	0,62	7,26	< 0,2	0,29	< 0,005	< 0,025	
A24	8,18	3,9	0,1419	<0,02	1,22	0,2	0,24	< 0,005	< 0,025	

In these waters, the chemistry is simpler than the previous case, acidic water being diluted and taken temporary alkalinity neutralized because they have. Amase the large values obtained for lead and copper ion. Also correlation of water quality parameters with weather data is essential to determine the exact origin of heavy metal ions. If maintain high values previously determined for heavy metal ions, these waters will be treated. Following tests for determining the potential formation of acidic water from the rock dumps will be established if necessary to collect these waters or to their treatment is possible in situ.

The quality of emissaries from the dumps after the closure of the mine are presented in Table 13.

Table 13. The quality of Emissaries from the dumps after the mine closure works (Traistă E., 2010)

Proba	Ph	Sulfati	Fe total	Zn	Cu total	Mn	Pb	cianuri	Cd	As
	Unitati pH	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l	mg/l
A23	7,93	38,6	0,188	0,34	0,078	0,018	0,012	<0,002	<0,001	0,002
A24	8,16	31	0,169	0,347	0,115	0,016	0,021	<0,002	0,001	0,002

The quality of these waters improved during mine closure working.

Conclusion

Mining activity took place in Baia de Aries had a significant impact on the environment. Following the execution of mine closure workings it was found that the surface and underground water heavily contaminated with heavy metals improved after this works.

References

1. Traistă Eugen, Raport trimestrial, (perioada iulie – septembrie 2009) privind monitorizarea calității mediului pe durata efectuării lucrărilor de închidere la mina Baia de Arieș, Petroșani, 2009;
2. Traistă Eugen, Raport trimestrial, (perioada iulie – septembrie 2010) privind monitorizarea calității mediului pe durata efectuării lucrărilor de închidere la mina Baia de Arieș, Petroșani, 2010;
3. Institutul de Cercetare Dezvoltare și Proiectare Miniera CEPROMIN Deva, Proiect tehnic de închidere și ecologizare a minei Baia de Arieș, jud. Alba, faza II, Lucrări de dezafectare a utilităților, amenajarea terenului și reconstrucția ecologică a zonelor afectate, Deva, 2005.

ROLUL PRODUCȚIEI AVICOLE ÎN FORMAREA PIETII DE CARNE A MOLDOVEI

Zinaida PISTOL, drd., IEFS

Complexes agroindustriels de la République de Moldova est la base économie nationale. Le rôle de l'agriculture dans l'économie nationale résultant du partage des recettes supplémentaires du secteur agro-alimentaire et du revenu national. Développement de sauts de l'aviculture la Moldova est dû au fait que la volaille subcomplexul est confrontée dans deux directions différentes : comme un élément du marché postsoviétique de contrôle, et le maillon principal du marché local, comme il y a peu. Secteur de la volaille sont d'une importance stratégique dans les pays en développement économie nationale, car elle a une seule destination - répondre à vos besoins la population en produits alimentaires et pour faire en sorte que les entreprises matières premi res destinées à l'industrie. Conformément leurs traditions et vos besoins, une bonne partie de la population rurale est entraîné en production de volailles pour répondre leurs propres besoins dans les produits alimentaires, et pour la récupération excédent dans le marché intérieur.

Complexul agroindustrial (CAI) al Republicii Moldova în decurs de jumătate de secol se dezvoltă în condiții străine economiei de piață. În perioada de tranziție au fost depuse eforturi de reformare a proprietății, crearea a unei producții competitive și diversificare a relațiilor economice externe. Însă, criza din sectorul agrar nu a fost depășită, ea poartă un caracter structural și e provocată de contradicțiile, ce au apărut pe parcursul integrării în economia de piață a structurilor moștenite de la sistemul economiei planificate.

Agricultura Moldovei e tradițional orientată spre creșterea producției vegetale și mai întâi de toate, a viței-de-vie, legumelor și fructelor. Însă în ultimii ani s-a înregistrat reducerea terenurilor sub aceste culturi. În același timp s-au mărit terenurile pentru grăunțoase și floarea-soarelui, ceea ce a permis compensarea scăderii recoltei acestor culturi și păstrarea recoltei totale la nivelul de asigurare a securității alimentare a țării. În industria de prelucrare criza a atins într-o măsură mai mare ramurile, orientate preponderent spre piața internă (produsele de carne și lapte). În comparație cu anul 1989, în republică, consumul pe cap de locuitor al produselor de bază a diminuat esențial. Ramurile orientate spre export și-au păstrat pozițiile doar la anumite produse. [3]

Tradițional, Moldova a fost un exportator important de producție agricolă și produse ale industriei alimentare. După, pierderea piețelor precedente și recesiunea producerii, cauzate de trecerea la relațiile de piață, s-a ajuns la o reducere considerabilă a exportului. Chiar și în aceste condiții dificile, exportul produselor alimentare depășea de mai multe ori importul. În 1994-1995 a demarat procesul de redresare a exportului, produsele de bază pentru acest scop fiind sucii concentrați de mere și produse vinicole. În acești ani, creșterea exportului era însoțită de majorarea importului de produse alimentare, volumul total al cărora rămânea neînsemnat și nu depășea 15 % din costul exportului. Începând cu anul 1996, în comerțul exterior cu produse alimentare și produse agricole au început să se manifeste tendințe negative. Exportul s-a redus, iar cota produselor de import, furnizate pe piața internă, a crescut considerabil. [3]

După cum s-a menționat, sectorul agrar ocupă un loc central în economia națională a țării, deoarece suplimentar angajează peste 40 % din populația economic activă, circa 75 % din terenurile agricole aflându-se în proprietate privată. Astfel, există suficiente evidențe precum că, agricultura continuă să fie una din principalele activități

economice și sursa de venit esențială pentru o bună parte din populația țării. Totodată, nivelul productivității și plata muncii în agricultură sînt considerabil mai joase decît în alte sectoare ale economiei naționale.

Actualmente, în Republica Moldova activează peste 1950 de întreprinderi corporative și peste 390 mii de gospodării individuale și țărănești (de fermier); numărul gospodăriilor casnice auxiliare constituind aproximativ 600 de mii.

Circa 60% din volumul total al producției agricole este asigurat de fermierii individuali și de loturile de pe lîngă casă ale populației; suplimentar, în cadrul sectorului individual sunt concentrate practic toate capacitățile de producție din sectorul zootehnic (cu excepția aviculturii).

După părerea noastră, tranziția la proprietatea privată și efortul continuu de stabilire a modelelor de exploatații agricole mai mici și mai eficiente continuă să se confrunte cu dificultăți majore, cu precădere în aspectul conectării producătorilor privați cu procesorii și piețele externe. Totuși, în sector au existat numeroase intervenții de succes în perioada nominalizată, care au pus fundamentul viitorului progres, inclusiv bazele dezvoltării unei piețe funciare funcționale, extinderii serviciilor financiare rurale, apariției cooperativelor de întreprinzător, stabilirii unei infrastructuri naționale de furnizare a resurselor și de acordare a serviciilor pentru fermieri și modernizării treptate a industriei de procesare.

Un declin mai simțitor a fost înregistrat în sectorul zootehnic, unde comparativ cu începutul anilor '90, producerea cărnii și a laptelui a scăzut cu aproximativ 63 % și respectiv 45 %. Deci, etapele postreformatoare de dezvoltare a pieții de carne din Republica Moldova sunt enumerate în tabelul 1.

Tabelul 1. Etapele de bază postreformatoare ale dezvoltării pieții de carne și producției animaliere în Republica Moldova

Perioadele, ani	Caracteristicile perioadei
1991-1994	Scăderea nivelului producerii producției animaliere autohtone;
	Dominarea politicii: „asigurarea rafturilor cu orice preț”;
	Lipsa taxelor vamale adecvate;
	Stabilirea tarifelor vamale formale la importul de carne și produse animaliere;
1995-1998	Nerespectarea regulilor comerțului internațional luînd în considerare soldul dintre producători și consumatori.
	Creșterea bruscă a importului de producție contrafăcută și din contrabandă;
	Educarea sindicatelor și asociațiilor;
1999-2003	Efectuarea primelor cercetări a anti-dumpingului consumului de carne.
	Înlocuirea semnificativă a importurilor;
	Reducerea subvențiilor pentru furnizarea cărnii din partea Uniunii Europene
2004-2006	Dezvoltarea climatului investițional în zootehnie, inclusiv în avicultură.
	Majorarea volumelor de producere, ca urmare a sporului consumului intern;
	Consolidarea sistemelor de management al calității, ca urmare a acordării unui regim comercial preferențial de către Uniunea Europeană;
	Progresul lent în realizarea recomandărilor experților europeni în domeniul veterinar;
2007-2010	Solicitarea vizitei inspecției DG SANCO pentru inițierea exporturilor produselor animaliere din Moldova;
	Afectarea pieții interne, și nu numai de gripa aviară;
	Crearea abatoarelor de tip modern nu numai de autorizarea acestora pentru activitatea pe piața internă, dar și pentru un eventual export în țările Uniunii Europene;
	Au fost construite și modernizate 12 unități de abatoare, din care 9 pentru sacrificarea păsărilor;
	Îmbunătățirea funcționării serviciului vamal;
2011- prezent	A fost elaborat și este trimis pentru aprobare în Guvern Regulamentul privind certificarea animalelor și produselor de originea animală, care este armonizat cu prevederile Directivei Consiliului Uniunii Europene nr. 96/93/CE din 17 decembrie 1996 privind certificarea animalelor și a produselor animaliere.
	Perfecționarea mecanismului activității Serviciului Vamal cu autorități competente;
	Revizuirea taxelor existente pentru procedurile vamale.

Sursa: Elaborată de autor în baza sintezei surselor bibliografice

Sectorul avicol prezintă o importanță strategică în dezvoltarea economiei naționale, deoarece are o singură destinație - satisfacerea necesităților populației în produse alimentare și asigurarea întreprinderilor industriale cu materie primă.

Starea nesatisfăcătoare a aviculturii din ultimii ani poate fi explicată, conform investigațiilor efectuate, prin mai multe cauze, una dintre cele principale fiind reducerea considerabilă a efectivului de păsări. Starea nesatisfăcătoare a aviculturii din ultimii ani poate fi explicată, conform investigațiilor efectuate, prin mai multe cauze, una dintre cele principale fiind reducerea considerabilă a efectivului de păsări. În anii 1990-2000 efectivul lor s-a redus de la 24,6 la 10,7 mil. capete, inclusiv în sectorul intensiv-industrial - de la 10,7 la 4,3 mil. capete. În perioada analizată, 2005-2010, efectivul de păsări, în gospodăriile de toate categoriile, a avut o evoluție nestabilă, astfel dacă în anul 2005 acestea constituiau 17522 mii capete, apoi în anul 2010, numărul de păsări atinge cifra de 22457 mii capete, cu o mică abatere în anul 2008, când după seceta din anul 2007 numărul acestora a scăzut pînă la 17157 mii capete (tabelul 2). [1]

Tabelul 2. Efectivul de păsări pe categorii de gospodării la 1 ianuarie, mii capete

Categoriile de gospodării	Anii							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Efectivul de păsări pe toate categoriile de gospodării – total: inclusiv:	14955	15756	17522	22235	22531	17157	18328	22457
- întreprinderile agricole	1611	1496	1920	2584	2532	2152	3115	3269
- gospodăriile țărănești (de fermieri)	20	3	63	22	8	85	77	86
- gospodăriile populației	13324	14257	15539	19629	19991	14920	15136	19102

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor Anuarului statistic al RM pe anii respectivi

Producția medie anuală de ouă pe o găină are o evoluție în dinamică nestabilă (identică cu cea a efectivului de animale), cele mai mici cantități fiind înregistrate în anul 2009 de ouă de 208 bucăți, iar cele mai mari în anul 2004 – 235 bucăți. Cele mai mari productivități la acestora au fost înregistrate la întreprinderile cu forma de proprietate privată, fapt ce rezultă din condițiile de creștere și nutriție al animalelor (tabelul 3).

Tabelul 2. Productivitatea păsărilor în întreprinderile agricole pe forme de proprietate în Republica Moldova, în dinamică

Tipurile de producție	Categoriile de gospodării	Anii							
		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Producția medie anuală de ouă pe o găină ouătoare, buc	Întreprinderile agricole-total	214	235	232	230	235	218	208	224
	- cu forma de proprietate publică	28	92	124	155	133	171	166	133
	- cu forma de proprietate privată	214	237	232	232	237	220	208	225

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor Anuarului statistic al RM pe anii respectivi

Cauzele ce au condiționat reducerea efectivului de păsări în sectorul privat nu corelează cu cauzele reducerii efectivului din sectorul intensiv-industrial, deși sectorul privat depinde direct de sectorul intensiv. Sectorul privat este mai bine asigurat cu nutrețuri, însă nu dispune de o bază de reproducție și creștere industrială a păsărilor.

Reducerea efectivului de păsări în Republica Moldova a condus ulterior la micșorarea producției de ouă cu 50 la sută, carne de pasăre - de 2 ori față de indicii anilor '80.

Diminuarea substanțială a producției avicole în țară și, mai cu seamă, în sectorul intensiv-industrial a generat scăderea considerabilă a consumului. Dacă în anul 1985 pe cap de locuitor se consumau 256 ouă și 7 kg carne de pasăre, în anul 2010 acest indice s-a redus la 185 de ouă și la 5 kg de carne. Deosebit de redus este consumul în unele zone de sud și sud-est ale țării. Dacă ar fi să facem o comparație cu țările lumii apoi Danemarca este cel mai mare consumator de ouă cu 357 ouă, după care urmează Japonia cu 313 ouă, iar cei mai mici consumatori de acest produs fiind Kîrgîstan cu 79 de ouă și Georgia cu 108 ouă. [4]

Tabelul 3. Corelarea dintre volumul producției și consumul de producție avicolă, în dinamică

Indicatorii	Anii					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Populația țării, mln. persoane	3,60	3,59	3,58	3,57	3,56	3,56
Normele de consum:						
- ouă, buc	177,0	168,0	177,0	141,0	177,0	185,0
- carne, kg	4	5	5	4	4	5
Necesarul:						
- ouă, mln. buc	637,2	603,12	633,66	503,37	630,12	658,6
- carne, mii tone	14,4	17,95	17,90	14,28	14,24	17,80
Volumul producției:						
- ouă, mln. buc	762	765	704	563	640	718
- carne, mii tone	28,0	30,9	31,8	29,6	34,5	40,9
Deficitul:						
- ouă, buc	-124,8	-161,88	-70,34	-59,63	-9,88	-59,4
- carne, kg	-13,6	-12,95	-13,9	-15,32	-20,26	23,1

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor Anuarului statistic al RM pe anii respectivi

O altă cauză a dezechilibrului dintre producerea și consumul de producție avicolă este repartizarea efectivului de păsări pe zone, suburbii și județe. Repartizarea teritorială a efectivului de păsări se datorează proceselor de concentrare pe zone și specializare a producției zootehnice în funcție de particularitățile biologice ale animalelor și păsărilor, precum și de condițiile de întreținere.

Această repartizare, însă, nu este în concordanță cu aspectele economice, organizatorice și tehnice, determinate în mare măsură și de factorii social-economici. Ca urmare a neglijării sau necunoașterii acestor factori, în unele zone s-au concentrat efective enorme de păsări, iar în alte zone și subzone densitatea efectivului s-a redus considerabil.

Dezvoltarea aviculturii în complexul agroindustrial al Moldovei din anii '93 și pînă în prezent nu a corespuns nici necesităților, nici tendințelor contemporane ale sectorului zootehnic al țărilor cu avicultură avansată.

Numai în ultimii trei ani (2009-2012) producția avicolă mondială, conform datelor FAO, a crescut cu 6,9 la sută, inclusiv producția de carne - cu 23, de ouă - cu 13 la sută.

Nu a fost organizată corect nici privatizarea, care a avut loc în baza bonurilor patrimoniale, prin concursuri investiționale și negocieri directe, însă netransparente. Astfel, au fost privatizate întreprinderile avicole solvabile din punct de vedere economico-financiar și nu acelea, activitatea economică și de producție a cărora era stopată din motive financiare.

În procesul privatizării nu s-a luat în considerare faptul că, în conformitate cu Legea privind selecția și reproducția în zootehnie (art.3, pct.2), întreprinderile avicole de selecție și reproducție, care constituiau patrimoniul național al Republicii Moldova, nu trebuiau supuse privatizării. Deși aceste întreprinderi au fost privatizate, procesul de distrugere a ramurii avicole nu a fost stopat și, ca urmare, a fost nimicit fondul genetic.

Evoluția producției avicole, în total, din Republica Moldova este reflectată în tabelul 4. Astfel, în anul 2010, s-au produs 110,9 mii tone de carne, sau cu 26,5 mii tone mai mult comparativ cu anul 2003, când s-au produs 84,4 mii tone. Din această cifră 40,9 mii tone revine carni de pasăre, sau aproximativ 37 % din totalul producției de carne, cea mai mare pondere revenindu-i carni de porc de 51,3 %. [4]

**Tabelul 4. Producția cărnii în Republica Moldova în anii 2003-2010
(pe toate categoriile de gospodării), mii tone**

Tipul producției de carne	Anii							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Carne (în greutate după sacrificare), total – din care:	84,4	85,2	86,5	97,0	109,1	78,3	90,8	110,9
- carne de vită și vițel	16,3	16,1	15,6	15,0	15,2	10,6	11,1	10,2
- carne de porc	43,2	41,3	39,7	48,0	58,9	35,1	42,2	56,9
- carne de ovine și caprine	2,6	2,6	2,4	2,3	2,3	2,2	2,2	2,1
- carne de pasăre	21,5	24,4	28,0	30,9	31,8	29,6	34,5	40,9

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor Anuarului statistic al RM pe anii respectivi

Efectele liberalizării importurilor vor fi dintre cele mai negative, nu numai asupra producției de cereale, dar și de carne. Producătorii locali acoperă 50-60 la sută din piața carni, și asta în condițiile în care, potrivit unor calcule, sunt utilizate doar două treimi din capacitățile fabricilor avicole. Însă în anul 2008, s-a reușit să se ajungă în situația de a putea asigura, din producția internă 80 %, din necesarul de carne de pasăre.

Producătorii de carne au nevoie de susținerea statului, atât prin subvenții, cât și protejarea pieței interne (taxe suplimentare, cote al import), sunt de părerea atât reprezentanții Asociației producătorilor de carne de porc, cât și liderii Asociației crescătorilor de păsări. Dacă până la introducerea contingentelor de import, în 2006 au fost importate 46 mii tone de carne, în fond carne de pasăre, apoi în 2008 cu mult mai puțin (tabelul 5), 22 mii tone, iar în prima jumătate a anului 2009 - 20 mii de tone. Criza a afectat puternic piața carni, cererea la carnea de pasăre a scăzut cu 15%, potrivit unor estimări, în timp ce alți specialiști estimează o scădere de 40%. [4]

Tabelul 4. Date privind exportul și importul ouălor pentru incubație, păsărilor domestice și unor produse avicole în anii 2008- 2010

Denumirea Mărfii	Destinația mărfii	Anul		
		2008	2009	2010
Ouă pentru incubație, buc	export	271 000	-	-
	import	772 720	1 500 180	1 083 120
Pui de 1 zi, păsări, buc	export	-	8	-
	import	5 549 647	9 035 952	5 185 879
Carne de pasăre, tone	export	27,4	0,741	125,85
	import	22 114,78	7837, 749	14 188,16
Ouă pentru consum, buc	export	-	-	-
	import	2 862 000	3 782 2880	902 200

Sursa: conform datelor Serviciului Vamal

La capitoul import, dacă observăm, cifra acestor tipuri de producție crește de la an la an, fapt vizibil îndeosebi pentru carnea de pasăre, care în anul 2010 a constituit 14188,16 tone, sau cu aproximativ 50 % mai mult comparativ cu anul 2009. Pentru puii de o zi și ouăle de consum aceste cifre sînt în avantajul Republicii Moldova, deoarece cifrele lor sînt în descreștere.

Producția de carne în Republica Moldova este în creștere, cu toate acestea, însă, agricultura moldovenească nu poate asigura necesarul de carne de consum, Republica Moldova fiind obligată să importe. Și aceasta, în condițiile în care consumul de carne și lapte, de exemplu, este destul de redus, în comparație cu cel din țările lumii (figura 1). Astfel se observă că cel mai mare consumator de ouă din țările analizate este Japonia cu 313 ouă, sau aproximativ de două ori mai mult decît Republica Moldova, de produse lactate este Germania cu 446 kg sau de 2,6 ori mai mult față de țara noastră și produsele din carne și carne fiind Germania cu 88 kg pe cap de locuitor sau de 2,6 ori mai mult decît Moldova. [4]

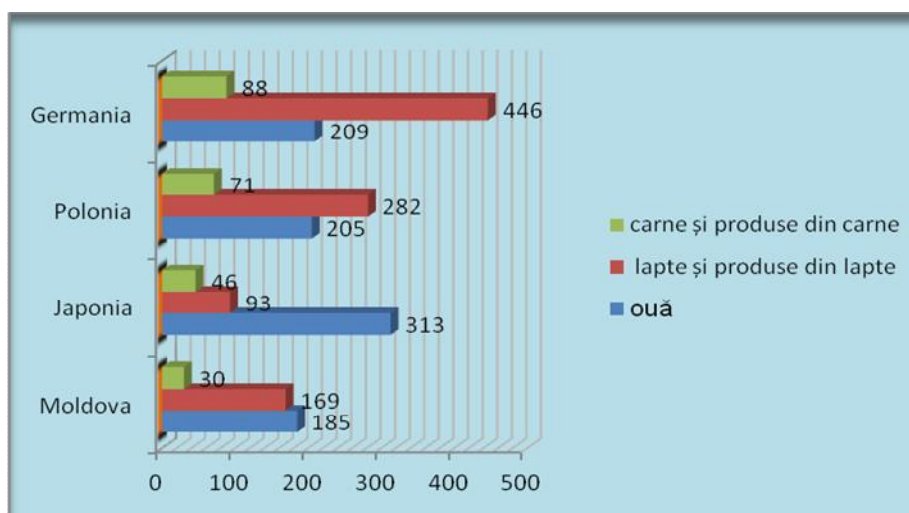


Fig. 1. Consumul la produsele din carne și lapte în unele țări ale lumii, anul 2010

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor Anuarului statistic al RM pe anii respectivi

Redresarea aviculturii naționale în baza relațiilor de piață cuprinde un sistem integru de măsuri organizatorice, tehnologice și juridice. Redresarea aviculturii, ca parte componentă a redresării complexului agroindustrial în ansamblu, se bazează pe următoarele principii fundamentale: cooperarea și specializarea gospodăriilor în condițiile relațiilor marfă-bani; pronosticul dezvoltării ramurii; specificul constituirii pieței en-gros și elaborarea planului de afaceri.

Formele de organizare și de cooperare a ramurii avicole în condițiile economice noi necesită noi tipuri și subtipuri de gospodării, precum și secții specializate, conform unei tehnologii unice și specifice de producție. Pornind de la principiul specializării, în sens larg, menționăm că anume specializarea aprofundată a producției creează condiții economico-financiare favorabile pentru dezvoltarea competitivă a aviculturii.

Bibliografie:

1. Anuarul Statistic al Republicii Moldova 2011, Chișinău, 557 p
2. Angelescu Coralia, coord., Ciucur Dumitru. Economie. București: Editura Economică, 2005.
3. Dezvoltarea social-economică a Republicii Moldova în anul 2008. Biroul Național de Statistică. Chișinău, 2011. 70 p.
4. www.statistica.md

SUSTAINABLE MINING SYSTEM FOR ENVIRONMENT PROTECTION

Ioan INISCONI, Eng., Ph.D.Student
Maria STEFANIE, Eng.Chim., Ph.D.Student
Teodora MITITICA, Eng., Ph.D.Student
University of Petrosani, Romania

The development of the mining industry must be corelated with the costs of the affected land after the closed mines. An integrated system taking into account the entire parameters for environment protection is proposed.

1.Introduction

Due to its abundance and importance, coal has been extracted in different parts of the world for a long time, and it is still nowadays the object of one of the most important economic activities.

However, the nature of the mining activity produce multiple and various negative environmental effects, such as: using large field areas for the exploitation activity, piling, stocking useful mineral substances, industrial installations, access ways, etc., resulting in totally useless surfaces for other activities, for a long period of time; producing large and various quantities of polluting waste (solid, liquid, gaseous) with different poisonous quantities, as a result of the diversity of mined ore; the emission of greenhouse gases with negative effects on the atmosphere, flora and fauna in the area; chemical pollution of soil, which may affect for years to come its fertility; air pollution by gases resulted from the technologic process; suspension dust emanated from quarry blasting, from loading-unloading the waste and useful quantities, from pre-crushing the ore and specially from the technologic haulage; river beds pollution in the area of the mine, very serious because of the small flow and length of the rivers, making it very difficult to dilute harmful substances and naturally regenerate the river beds.

Considering the above mentioned facts, it results that the mining and capitalisation activity of coal have a negative impact on all environmental factors by occupying large areas of land and removing them from agriculture, reducing the emission of greenhouse gases in the atmosphere and loading the river beds with impurities.

2. Assessing the quality of environmental factors affected by coal exploitation

2.1. Soil quality analysis

In order to assess the quality of the soil affected by the mining activity, soil samples had to be collected all around the perimeter of the mine and the areas visibly affected from a physical and a chemical point of view.

In setting the sampling points, the activity of the point and the possibility of accidental pollution have been considered.

In order to take soil samples, all the sampling points have been marked on the situation plan of the area. The vegetation has been completely removed from the sampling area and samples from two different heights of the same sampling point have been collected, the surface of the soil (S_s) and 20 cm in depth than the surface of the soil (S_A).

The soil samples must be chemically analysed by the use of specific methods therefore the main chemical quality indexes being determined: hard metals (copper, cadmium, lead, zinc, nickel), sulphates, free cyanides, HAP (naphthalene, phenanthrene, anthracen, fluoranthen, pyrene, benzanthacene, chrysene, benzofluoranthene, benzopyrene, benzoperylene, indeno (1,2,3,) pyrene).

2.2. Air quality analysis

Air samples have to be collected in order to assess the quality of air affected by the mining or quarry, resulting therefore the main indexes: suspended dust and sedimental dust.

Thus, representative samples from four different sampling points must be collected determining therefore the quality index “sedimental dust”, monthly.

The values obtained following the analysis of the collected samples are compared to MAC = 17g/m²/month (according to STAS 1257/1987).

2.3. Water quality analysis

For the assessment of the quality of water in the perimeter of a mine, technologic and waste water samples have been analysed and the chemical quality indexes have to be monitored.

In setting the sampling points, the type of waste water (waste or technologic) as well as the waste water outlet and the discharge from the perimeter, must be considered. The collection have to be made at the discharge point from the perimeter (for technologic waste water) using a surface sampler.

The specifically monitored and analysed chemical parameters are: pH, suspended solids, COD-Cr, BOD₅, ammonium, sulphurs, sulphates, phenols, petroleum products, total phosphorus, total cyanides, chlorine, filterable residues at 105° C, calcium, magnesium.

3. Impact size assessment

In order to appreciate the environmental impact of a mine or open pit mine, as well as to follow the evolution in time of the environmental pollution phenomenon, a global assessment method of the state of environmental health or pollution in a given moment was used, assessing the environmental factors: AIR, WATER, SOIL.

The Environmental Impact Assessment Method consist in following a series of synthetic appreciation steps, based on quality indexes which may reflect the state of assessed environmental factors, as well as representing them through a graphic method and determining the global pollution index.

Each assessed environmental factor will be characterised through a representative pollution index in order for the degree of pollution to be appreciated.

The quality of an environmental factor or element is within the limits admitted by the National Standards or Regulations, which estimate environmental effects of a certain activity. Therefore, the quality of the environmental factor is reported within the admitted limits resulting thus the **pollution index – Pi**.

Considering the maximum admissible limits in the norms and regulations, the pollution index (Pi) is determined as follows:

$$Pi = \frac{C_{\max}}{C_{\text{admissible}}}$$

where: C_{\max} = is the maximum determined concentration of the pollutant – measured or determined;

$C_{\text{admissible}}$ = is the maximum admissible concentration according the norms in force.

If: $Pi = 0 \div 1.0$ – the environment is affected within admissible limits and the effects are either positive or negative without being harmful;

$Pi > 1.0$ – the environment in affected over admissible limits, the negative effects being assessed according to the degree of exceeding.

For a quantitative assessment of the impact, the quality of environmental factors expressed by the pollution index I_p , is comprised within a Productivity Factor Scale by

assigning a factor to express the state of the environment in a given moment compared to the its initial state, as it may be seen in Table 1.

Table 1. Impact Index

Productivity Factor	Pi Value	Effects on humans and the environment
10	0	Environment unaffected by humans; natural environment
9	[0.0 – 0.2]	The environment is affected by the human activity without any quantifiable effects
8	[0.2 – 0.7]	The environment is affected within admissible limits – level 1. Alarming threshold: potential effects
7	[0.7 – 1.1]	The environment is affected within admissible limits – level 2. Intervention threshold: with significant effects
6	[1.1 – 2.0]	The environment is affected within admissible limits – level 1. The effects are accentuated
5	[2.0 – 4.0]	The environment is affected within admissible limits – level 2. The effects are harmful
4	[4.0 – 8.0]	The environment is affected within admissible limits – level 3. Harmful effects are accentuated.
3	[8.0 – 12.0]	The environment is degraded – level 1. Effects are lethal for average periods of exposure.
2	[12.0– 20.0]	The environment is degraded – level 2. Effects are lethal for short periods of exposure.
1	> 20.0	The environment is unsuited to life forms.

3.1. Tismana I environmental impact – Case study.

3.1.1. Soil pollution index determination

The value and environmental impact during coal exploitation through resource dislodgement and change of pedogeneytic processes of the following indexes has been considered when setting the productivity factor for soil: sulphates, zinc, nickel.

$$PI_{\text{sulphates P1S}} = \frac{98.31}{200} = 0.49 \quad Pf = 8 \qquad PI_{\text{sulphates P1A}} = \frac{48.9}{200} = 0.24 \quad Pf = 8$$

$$PI_{\text{sulphates P2S}} = \frac{97.92}{200} = 0.48 \quad Pf = 8 \qquad PI_{\text{sulphates P2A}} = \frac{736.34}{200} = 3.68 \quad Pf = 5$$

$$PI_{\text{sulphates P3S}} = \frac{196.5}{200} = 0.98 \quad Pf = 7 \qquad PI_{\text{sulphates P3A}} = \frac{195.15}{200} = 0.97 \quad Pf = 7$$

Pf_{average} for the sulphates quality index is 7.

$$PI_{\text{Zinc P1S}} = \frac{106.68}{100} = 1.06 \quad Pf = 7 \qquad PI_{\text{Zinc P1A}} = \frac{136.65}{100} = 1.36 \quad Pf = 6$$

$$PI_{\text{Zinc P2S}} = \frac{166.96}{100} = 1.66 \quad Pf = 6 \qquad PI_{\text{Zinc P2A}} = \frac{48.5}{100} = 0.48 \quad Pf = 8$$

$$PI_{\text{Zinc P3S}} = \frac{153.87}{100} = 1.53 \quad Pf = 6 \qquad PI_{\text{Zinc P3A}} = \frac{183.41}{100} = 1.83 \quad Pf = 6$$

Pf_{average} for the zinc quality index is 7.

$$PI_{\text{nickel P1S}} = \frac{16.58}{20} = 0.82 \quad Pf = 7 \quad PI_{\text{nickel P1A}} = \frac{16.48}{20} = 0.824 \quad Pf = 7$$

$$PI_{\text{nickel P2S}} = \frac{16.51}{20} = 0.825 \quad Pf = 7 \quad PI_{\text{nickel P2A}} = \frac{16.56}{20} = 0.828 \quad Pf = 7$$

$$PI_{\text{nickel P3S}} = \frac{16.74}{20} = 0.83 \quad Pf = 7 \quad PI_{\text{nickel P3A}} = \frac{31.22}{20} = 1.56 \quad Pf = 6$$

Pf_{average} for the nickel quality index is 7.

According to the Productivity Factor Scale presented in Table 5, the productivity factor for soil is $Pf_{\text{soil}} = 7$.

3.1.2. Air pollution index determination

The values of two quality indexes (suspended dust and sedimental dust) have been considered when setting the productivity factor for air.

$$PI_{\text{sedimental dust P2}} = \frac{16.61}{17} = 0.97 \quad Pf = 7$$

$$PI_{\text{sedimental dust P3}} = \frac{8.59}{17} = 0.50 \quad Pf = 8$$

$$PI_{\text{sedimental dust P4}} = \frac{23.7}{17} = 1.39 \quad Pf = 6$$

The Pf_{average} for the sedimental dust quality index is 7.

$$PI_{\text{suspended dust P1}} = \frac{185.49}{50} = 3.70 \quad Pf = 5$$

$$PI_{\text{suspended dust P2}} = \frac{195.15}{50} = 3.91 \quad Pf = 5$$

The Pf_{average} for suspended dust quality index is 5.

According to the productivity factor scale presented in Table 1, the productivity factor for air is $Pf_{\text{air}} = 6$.

3.1.3. Water pollution index determination

In order to assess the quality of surface waters the authors consider the provisions of Decision no. 352 of the 21st of April 2005 regarding the changing and amendment of the Governmental Decision no. 188/2002 for the approval of a series of norms and regulations regarding wastewater discharge conditions in the river beds.

The values of three quality indexes (suspended solids, COD-Cr, filtrate residues at 105°C) have been considered when setting the productivity factor for water.

$$PI_{\text{suspended solids P1}} = \frac{34}{60} = 0.56 \quad Pf = 8$$

$$PI_{\text{suspended solids P2}} = \frac{110}{60} = 1.83 \quad Pf = 6$$

$$PI_{\text{suspended solids P3}} = \frac{21}{60} = 0.35 \quad Pf = 8$$

The Pf_{average} for suspended solids quality index is 7.

$$PI_{\text{COD-Cr P1}} = \frac{9.6}{125} = 0.07 \quad Pf = 9$$

$$PI_{\text{COD-Cr P2}} = \frac{9.6}{125} = 0.07 \quad Pf = 9$$

$$PI_{\text{COD-Cr P3}} = \frac{28.8}{125} = 0.23 \quad Pf = 8$$

The Pf_{average} for the COD-Cr quality index is 9.

$$PI_{\text{filtered residue P1}} = \frac{1460}{2000} = 0.73 \quad Pf = 7$$

$$PI_{\text{filtered residue P2}} = \frac{1100}{2000} = 0.55 \quad Pf = 8$$

$$PI_{\text{filtered residue P3}} = \frac{840}{2000} = 0.42 \quad Pf = 8$$

The Pf_{average} for the filtered residue 105°C quality index is 8.

According to the Productivity Factor Scale presented in Table 1, the environmental water factor is given a productivity factor of **Pf_{water} = 8**.

The productivity factors obtained for each environmental factors of the analysed area help to conceive a graphic representation of a diagram as a simulation of the synergic effect.

3.2. Global pollution index determination

The Global Pollution Index (GPI) of an ecosystem results from the relation between two surfaces (the ideal one and the real one):

$$Gpi = \frac{S_i}{S_r}$$

When there are no changes of the quality of environmental factors, therefore, when there is no pollution, this index is equal to 1, as for when the value of the index is greater than 1 then there are quality changes of the environment.

A scale regarding environmental quality has been conceived based on the value of the Global Pollution Index, presented in Table 2.

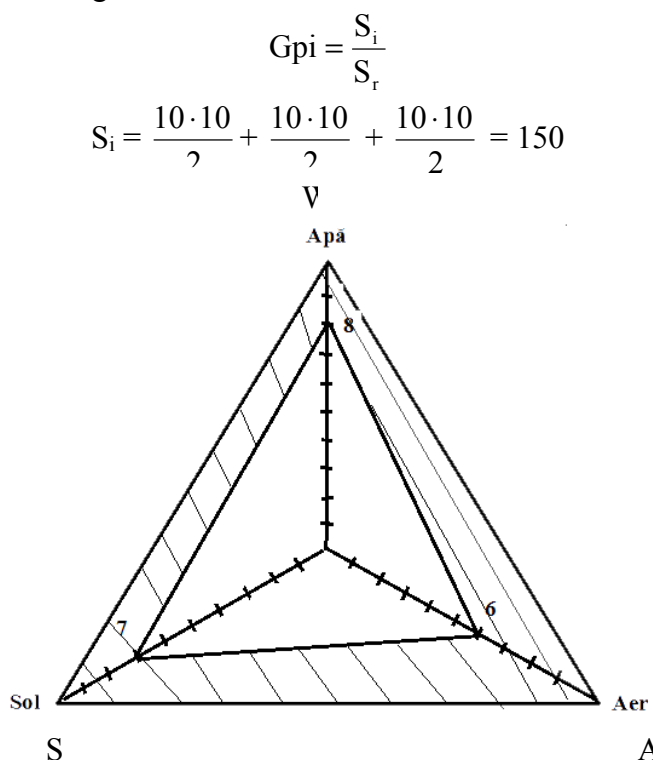
Table 2. The relation between the value of the Gpi and environmental quality

GPI Value	Effects of the activity on the environment
GPI = 1	Natural environment, unaffected by human activity
GPI = 1-2	The environment is affected by the human activity within admissible limits
GPI = 2-3	The environment is affected by the human activity leading to a state of discomfort of all life forms
GPI = 3-4	The environment is affected disturbing all life forms
GPI = 4-6	The environment is affected by the human activity becoming dangerous to all life forms
GPI > 6	The environment is degraded, unsuited to all life forms

The productivity factor obtained for each environmental factor in the analysed area help the development of the graphic representation of a diagram, as a method of simulation of the synergic effect. The resulted geometric figure following the analysis of the three environmental factors is an equilateral triangle.

The ideal State (S_i) is graphically represented by a precise geometric figure with equal rays with a 10 unit productivity value. By uniting the points resulted in the positioning of the values expressing the real state (S_r) it results an irregular geometric figure with a smaller surface.

Graphically, the geometric figure illustrating the real state of the environment overlaps the figure illustrating the ideal state.



$$S_r = \frac{7 \cdot 6}{2} + \frac{6 \cdot 8}{2} + \frac{8 \cdot 7}{2} = 73$$

$$I_{GP} = \frac{150}{73} = 2.05$$

The Global Pollution Index $I_{GP} = 2.05$ proving that the activity of Tismana I quarry affects the environment leading to a state of discomfort to all the life forms.

4. Conclusions

The scope of analysing the sustainable system for environmental protection is to:

- offer a global image of the state of health and quality of the environment in a given moment;
- allows the comparison of the state of an area in different moments in time, offering the possibility to follow both the quality of different environmental factors as well as global environmental quality of the studied area.

Bibliography

- 1 Cîrîină D., „*Methodes and apparatus for environemetal quality control*”, Editura UNIVERSITARIA, Craiova 2009
- 2 Rojanschi V., „*Impact evaluation and environmental protection*”, Universitatea Ecologică Bucureşti, 1994
- 3 Radu S., Radulescu M., Buia Gr., „*Ecology and Environment protection*”, Editura Focus, Petrosani, 2004.

EVOLUȚII RECENTE ÎN AGRICULTURĂ CU IMPACT ASUPRA STRATEGIILOR DE DEZVOLTARE A UNITĂȚILOR ECONOMICE AGRICOLE

Vitalii BULGAC, drd. ASEM

The increase in the sectors that have a greater concentration of labor force, like agriculture, has a bigger impact on the reduction of the poverty, as the less intense activities like the labor force. It is estimated that 1% of the agricultural increase per capita reduces the poverty 1,6 times more than the industrial increase and 3 times more than the increase in the services sector. There also is a lot of literature, from the critical contributions that do not accept the concept of “agriculture on the first place” to more recent opinions like “agro-pessimism”. The last one is based on the observations that the agriculture in the developing countries could be the most productive economical sector. The importance of the agricultural sector decreases with the economical development. The agriculture’s role in the development of the economy consists in providing cheap food and cheap labor places in the modern sector.

Cuvinte cheie: agricultură, strategii, unități economice, echilibru general, creșterea economică.

După ce a fost o preocupare cheie a guvernelor țărilor în curs de dezvoltare, a donatorilor și comunității internaționale în cursul anilor 1960 și 1970, agricultura a dispărut de pe agenda de dezvoltare în anii 1980 și 1990, pentru a reaparea în primul deceniu al secolului XXI, din cauza neglijenței și a investițiilor insuficiente.

În *World Development Report* din 2008, economiile în curs de dezvoltare au fost în general descrise ca economii duale cu un sector agricol tradițional (în continuare, *sector tradițional*) și un sector capitalist modern (în continuare, *sector modern*). Productivitatea este presupusă a fi mai mică în agricultură decât în sectorul modern. *Modelul canonic* a fost invocat de către Lewis [5] (1954). Modelul lui Lewis se bazează pe ideea excedentului de muncă existent în sectorul agricol. Cu productivitatea mai scăzută în agricultură, salariile vor fi mai mari în sectorul modern, ceea ce determină ca forța de muncă să se redirecționeze din agricultură în sectorul modern, ceea ce la rândul său, generează creștere economică.

Alți precursori, cum ar fi Schultz [6], de asemenea, subliniază importanța ofertei de alimente de către sectorul agricol. În opinia lui Schultz, agricultura este importantă pentru creșterea economică, în sensul că aceasta garantează subzistență pentru societate, fără de care creșterea nu este posibilă.

Acest punct de vedere timpuriu cu privire la rolul agriculturii în economie se potrivește, de asemenea, cu observația empirică făcută de Kuznets [4] (1966), conform căreia importanța sectorului agricol scade odată cu dezvoltarea economică. Din acest punct de vedere, rolul agriculturii în dezvoltarea economică este de a furniza produse alimentare ieftine și muncă cu salarii mici în sectorul modern.

De altfel, ambele sectoare au câteva interconexiuni. Creșterea economică și productivitatea mai mare în sectorul agricol pot contribui la creșterea economică globală prin furnizarea forței de muncă, precum și a capitalului altor sectoare din economie. Cu toate acestea, industrializarea este văzută ca forța motrică esențială, factorul determinant al dezvoltării unei țări și a agriculturii în calitatea acesteia de sector tradițional, caracterizat printr-o productivitate scăzută.

Îmbunătățind modelul lui Lewis, Johnston și Mellor [3] (1961) argumentează în mod explicit agricultura ca un sector activ în economie. În plus, față de oferta de muncă și alimente, agricultura joacă un rol activ în creșterea economică prin legăturile

importante de producție și de consum. De exemplu, agricultura poate oferi materii prime pentru producția neagră sau cererea de intrări (materii prime, materiale, etc.) din sectorul modern. Pe partea de consum, o productivitate mai mare în agricultură poate crește veniturile populației rurale, creând astfel cereri de produse industriale fabricate pe plan intern. Astfel de efecte de legătură pot spori oportunitățile de angajare în sectorul rural non-agricol, generând, prin urmare, indirect venituri rurale. Mai mult, produsele agricole pot fi exportate câștigând valută pentru a importa bunuri de capital.

Ideea echilibrului general formulată de *Adelman* presupune că cererea agricolă conduce spre industrializare (*agricultural demand led industrialization*, ADLI), potrivit căreia, datorită legăturilor de producție și consum, strategia de dezvoltare a unei țări ar trebui să fie orientată spre agricultură (*agriculture-driven development strategy*), mai degrabă decât orientată spre export (*export-driven development strategy*), iar productivitatea agrară crescută ar trebui să fie inițiatorul industrializării. Mai mult, accentul ar trebui să fie pus pe agricultorii mici și mijlocii, deoarece aceștia sunt mai susceptibili de a utiliza bunurile intermediare produse pe piața internă, spre deosebire de producătorii de mari dimensiuni care ar putea importa mașini, utilaje și alte mijloace, care ar slăbi legăturile dintre agricultură și alte sectoare.

Faptul că există legături importante între sectoarele tradiționale și moderne în țările în dezvoltare face creșterea agricolă un instrument important pentru reducerea sărăciei. Contribuția la reducerea sărăciei are loc direct, prin efectele de creștere a ocupării forței de muncă agricole și a rentabilității, și indirect, deoarece creșterea producției agricole induce crearea de locuri de muncă în sectoarele non-agricole din amonte și aval, ca răspuns la cererea internă mai mare.

Prețurile potențiale mai mici la alimente crește puterea de cumpărare a consumatorilor săraci. Amploarea acestor efecte pentru reducerea sărăciei depinde de circumstanțele specifice ale economiei. Dacă, de exemplu, progresul tehnologic în sectorul agricol determină economisirea forței de muncă, ocuparea forței de muncă agricolă ar putea să nu crească neapărat.

În timp ce cea mai mare parte a opiniilor exprimate în literatura de specialitate consideră agricultura ca un sector economic activ și dinamic, unii autori ajung la concluzii destul de diferite. Ponderea mare a agriculturii în multe economii în dezvoltare nu implică imediat afirmația menționată anterior că creșterea globală trebuie să se bazeze pe o strategie de tip ADLI.

Matsuyama (1992) sugerează că relația dintre creșterea agricolă și creșterea economică globală depinde de gradul de deschidere a unei țări în comerțul internațional.

Întrucât creșterea agricolă merge mână în mână cu creșterea economică în economiile mici și închise - acolo unde câștigurile productivității în agricultură vor conduce la efectul de legătură descris mai sus – relația ar putea fi inversată în cazul unei economii deschise. În cazul în care țara are un avantaj comparativ în agricultură, deschiderea comercială va atrage resurse de la sectorul modern în agricultură, ceea ce ar putea fi mai puțin productiv decât industria.

Importanța gradului de deschidere a unei țări a fost subliniată mai înainte de către susținătorii abordării „agricultura în primul rând” la dezvoltare („agriculture-first” approaches to development). De exemplu, *Fei* și *Ranis* au recunoscut că importurile ar putea substitui potențial produsele agricole pe piața internă. *Adelman* a sugerat că ADLI ar lucra mai bine în cazul țărilor cu venituri mici pentru care exportul nu constituie forța motrică. *Foster* și *Rosenzweig* subliniază că comerciabilitatea bunurilor sectorului rural non-agricol poate avea implicații diferite. În perspectiva echilibrului general, câștigurile de productivitate în sectorul agricol au un impact negativ asupra sectorului comercial non-agricol. Acest lucru se datorează faptului că produsele agricole, precum și produsele rurale non-agricole și non-comerciale au o cerere relativ inelastică de forță de

muncă, în timp ce bunurile comerciale au o cerere de muncă mai elastică. În cazul în care salariile cresc datorită productivității agricole mai mari, fabricile producătoare de bunuri comercializabile, care se presupune a fi administrate de către producătorii externi, vor decide să evite salariile mai mari.

Există, de asemenea, o vastă literatură aranjată de la contribuțiile critice care nu acceptă abordarea „agricultura în primul rând” la opinii mai recente de „agropesimism”. Acestea din urmă se bazează pe observația că agricultura în țările în dezvoltare ar putea fi cel mai puțin productiv sector al economiei. *Dercon* derivă concluziile lui de la un model cu două sectoare elaborat de *Eswaran* și *Kotwal* [2]. El explică faptul că, într-o economie deschisă, în care atât produsele sectorului agricol cât și produsele sectorului modern pot fi comercializate, legăturile dintre cele două sectoare devin mai puțin importante pentru creșterea generală.

Ca urmare, există o necesitate mai redusă de creștere a productivității agriculturii pentru a induce creșterea globală și reducerea sărăciei. Ambele sectoare pot contribui la creștere. Dar dacă agricultura este mai puțin productivă decât alte sectoare, importul de produse alimentare și concentrarea eforturilor pe alte sectoare ar putea fi mai benefică pentru dezvoltarea unei țări.

Atât *Dercon* și *Gollin* recunosc că, în anumite circumstanțe, sectorul agricol poate fi esențial pentru creșterea economică. Dacă țările sunt fără ieșire la mare și închise la comerțul internațional, agricultura poate fi o forță motrice în spatele creșterii globale și ar trebui să fie sprijinită în mod activ. Deși diverse modele teoretice sugerează roluri destul de opuse pentru agricultură în dezvoltare, ei nu neapărat se contrazic reciproc. Modelele reiese din ipoteze economice diferite (e. g. , deschiderea către comerț). Prin urmare, nu este surprinzător că ele derivă implicații politice diferite. Pentru că țările în dezvoltare diferă în ceea ce privește mediile lor economice, rolul agriculturii pentru dezvoltare ar putea fi re-evaluat în fiecare caz specific. Această concluzie este în concordanță cu mesajul *World Development Report* pentru 2008, ceea ce sugerează că în economiile bazate pe agricultură, agricultura poate fi principalul motor de creștere, în timp ce în țările în curs de transformare, agricultura este deja mai puțin importantă ca activitate economică, dar continuă să fie un instrument important de reducere a sărăciei rurale.

În țările urbane, prin contrast, agricultura joacă același rol ca și alte sectoare și subsectoare comerciale cu avantaj comparativ și poate ajuta la generarea creșterii economice.

Până în prezent, am considerat în cea mai mare parte modele teoretice. În continuare vom analiza argumentele empirice a relației dintre sectorul agricol și creșterea economică.

Contribuțiile timpurii ale lui *Kuznets*, *Chenery* și alții sunt axate pe schimbările din sector care însoțesc dezvoltarea economică [4]. În 1966 *Kuznets* a observat că, odată ce economiile se dezvoltă, ponderea agriculturii în producția și ocuparea forței de muncă diminuează, ceea ce a fost reconfirmat ulterior de datele empirice. Alte contribuții timpurii importante includ lucrările lui *Chenery* și *Syrquin*, care au combinat datele referitoare la țări și perioade în intervalul 1950 - 1970.

Mai recent, *Timmer* [8] a folosit un panel format din 65 de țări în dezvoltare pentru perioada 1960 - 1985 pentru a demonstra o corelație pozitivă între creșterea PIB-ului agricol și creșterea PIB-ului neagricol. El sugerează că această corelație poate fi explicată prin efectele „de ordinul întâi” de creștere agricolă, cum ar fi prețurile mai mici la produsele alimentare, migrația forței de muncă și fluxurile de capital din agricultură, precum și prin efectele „de ordinul doi”, cum ar fi aportul nutrițional îmbunătățit care îmbunătățește productivitatea lucrătorilor.

În mod similar, *Self* și *Grabowski* [7] au stabilit o relație pozitivă între diferitele

măsurile ale productivității agricole și creșterea medie a PIB-ului real pe cap de locuitor de peste 1960 - 1995 pentru o secțiune transversală de țări. Cu toate acestea, pe baza datelor de panel din 52 de țări în curs de dezvoltare în perioada 1980-2001, Gardner a concluzionat că agricultura nu pare a fi o forță primară din spatele creșterii PIB-ului național pe cap de locuitor.

Literatura empirică recentă consideră că efectul progresului agricol asupra combaterii sărăciei este puternic pozitiv. Mellor argumentează că nu creșterea economică, în general, este cea care reduce sărăcia în țările în dezvoltare, dar efectele directe și indirecte ale creșterii în agricultură. În studiul lor despre sărăcia în India pe o perioadă de 35 de ani, Datt și Ravallion constată că productivitatea agricolă mai mare reduce atât sărăcia absolută precum și cea relativă.

Acest lucru se datorează, în parte, canalului direct al veniturilor mai mari ale gospodăriilor (acest canal acționează pe termen scurt) și, parțial, canalelor indirecte, cum ar fi salariile mai mari și prețurile mai mici la produsele alimentare (canale care acționează pe termen lung). Alte studii empirice, de asemenea, sugerează că acestea sunt principalele canale și nu migrația forței de muncă din agricultură în alte sectoare. Acest lucru întărește argumentul pentru susținerea creșterii agricole.

Creșterea în sectoarele mai intensive din punct de vedere al forței de muncă, cum este, de exemplu, agricultura are un impact mai mare asupra reducerii sărăciei decât activitățile mai puțin intensive sub aspectul forței de muncă. Se estimează că 1% din creșterea agricolă pe locuitor reduce sărăcia de 1,6 ori mai mult decât aceeași creștere în industrie și de trei ori mai mult decât creșterea în sectorul serviciilor.

Probabil cea mai importantă contribuție la dezvoltare adusă de sectorul agricol în țările sărace în trecut a fost asigurarea economiilor, cu alte cuvinte, a excedentelor – obținute prin diferite mijloace – peste ceea ce este necesar pentru procesul de reproducere a producătorilor agricoli, ceea ce a permis să se producă industrializarea.

Politicile fiscale și politicile de preț care sunt necesare pentru a genera excedente au fost discutate pe larg în literatura de specialitate. Ele au devenit celebre prin discuțiile politice dintre Preobrazhensky și Buharin în timpul anilor 1920 cu privire la așa-numitele forme „primitive” de acumulare socialistă în Uniunea Sovietică în care agricultorii se confruntau în mod artificial în anii 1920 și 1930 cu prețuri mici pentru producția lor și impozitare punitivă. În concordanță cu aceste modele timpurii care consideră agricultura ca un sector care generează surplusuri obținute în beneficiul industriei, în trecutul recent, guvernele din țările în curs de dezvoltare au impus o povară grea asupra agriculturii prin punerea în aplicare a politicilor urban-favorizante.

Un studiu al Bancii Mondiale condus de Anne Krueger, Maurice Schiff și Valdes Alberto oferă suport empiric pentru punctul de vedere conform căruia politica de preț, politica comercială și politica cursului de schimb în aproape toate țările în dezvoltare au discriminat agricultura, fie direct prin subvențiile alimentelor sau impozite asupra exporturilor agricole, sau indirect, prin protecția manufacturării și supraevaluarea cursului de schimb.

În perioada 1960 - 1984, aceste politici au extras o medie de 46 la suta din PIB-ul agricol din acest sector în 18 țări în dezvoltare [10]. Acest studiu masiv a confirmat ipoteza lui T. W. Schultz, care, în 1964 în celebra sa carte „Transformarea agriculturii tradiționale”, a argumentat că țărani din țările sărace nu au fost înapoiți și „tradiționali”, dar, dimpotrivă, factori raționali de decizie care și-au maximizat rentabilitatea resurselor lor. Refuzul lor aparent de a inova, a argumentat el, a fost rațional pentru că guvernele din țările în dezvoltare a stabilit de multe ori prețuri scăzute în mod artificial la culturile lor și ia impozitat puternic. Cu alte cuvinte, țărani răspund la stimulente. De la mijlocul anilor 1980, favorizarea intersectorială împotriva agriculturii și tendințele anticomerciale au fost reduse substanțial. Multe țări în

dezvoltare au întreprins numeroase reforme politice, au deschis calea comerțului și au beneficiat proporțional mai mult (în raport cu PIB) din aceste reforme de politici legate de comerț decât economiile cu venituri ridicate. Prin încheierea procesului de reformă, țările în dezvoltare ar câștiga aproape de două ori mai mult ca economiile mai bogate.

Un mod de a privi la schimbările de politică în ultimii 25 de ani ar fi să spunem că țările în dezvoltare odată cu dezvoltarea lor urmează exemplul țărilor cu venituri mai mari în trecerea de la politicile anti-agrare la cele pro-agrare.

Bibliografie

1. Adelman, I. *Beyond Export-Led Growth*. In *World Development* 12 (9), 1984, pp. 937 - 949.
2. Eswaran, M., Kotwal, A. *Export Led Development Primary vs. Industrial Exports*. In *Journal of Development Economics* 41 (1), 1993, pp. 163 – 172.
3. Johnston, B. F., Mellor, J. *The Role of Agriculture in Economic Development*. În *The American Economic Review* 51 (4), 1961, pp. 566 – 593.
4. Kuznets, S. *Modern Economic Growth: Rate, Structure, and Spread*. New Haven: Yale University Press, 1966; Chenery, H., Syrquin, M. *Patterns of Development, 1950-1970*. Oxford: Oxford University Press, 1975.
5. Lewis, W. A. *Economic Development with Unlimited Supply of Labour*. În *Manchester School of Economic and Social Studies* 22 (2), 1954, pp. 139 – 191.
6. Schultz, Th. W. *Transforming Traditional Agriculture*. New Haven: Yale University Press, 1964.
7. Self, S., Grabowski, R. Economic Development and the Role of Agricultural Technology. În *Agricultural Economics* 36 (3), 2007, pp. 395 – 404.
8. Timmer, C. P. *Agriculture and Economic Development*. In *Handbook of Agricultural Economics*, Vol. 2A, ed. Bruce L. Gardner and Gordon C. Rausser. Amsterdam: North Holland, 2002.
9. *World Development Report 2008: Agriculture for Development*. World Bank. Washington D.C. and Oxford: Oxford University Press, 2007.
10. Krueger, A., Schiff M., Valdes, A. *The Political Economy of Agricultural Pricing*. 5 volumes, Washington D.C.: The Johns Hopkins University Press for the World Bank, 1991-1992.

ASPECTE ANALITICE PRIVIND EVOLUȚIA PREȚURILOR PRODUSELOR ALIMENTARE

Alexandru FALA, drd. IEFS

Because of bad climacteric evolutions the food production is affected. As a result the food prices has a tendency to rise and this fact has become a popular subject among economists. Following this trend in this article is analyzed factors that influence evolution of food prices and is described the use of ARIMA models in forecasting food prices in Republic of Moldova.

După o lungă perioadă de reducere a indicelui de creștere a prețurilor produselor alimentare, de la 113,6% în august 2011 până 100,9% în iunie 2012, în luna iulie viteza de creștere a prețurilor s-a mărit, aceasta constituind 102,1%. Prețurile unor categorii importante de produse agro-alimentare, cum ar fi: carnea și preparatele din carne, produsele lactate și legumele, au evoluat conform aceleași dinamici.

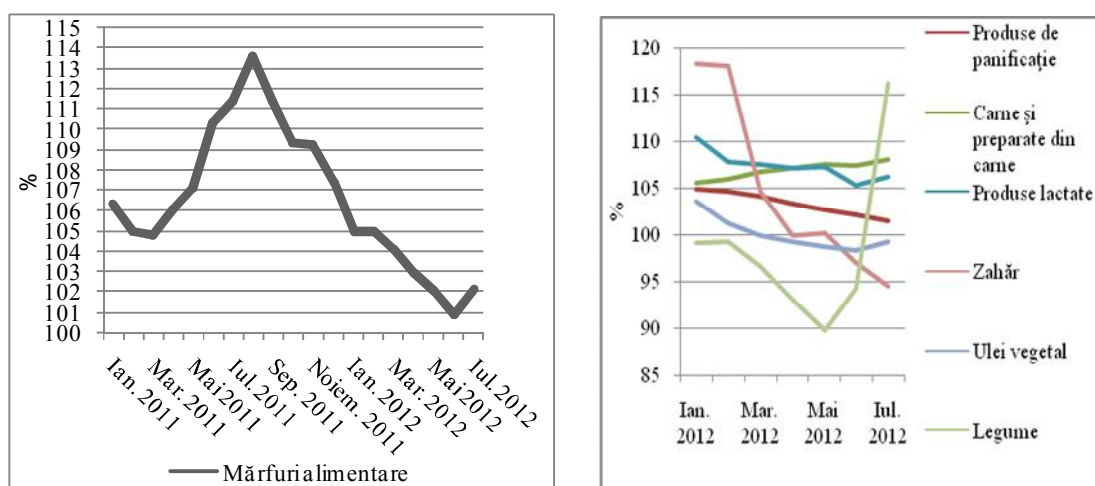


Fig. 1. Indicii prețurilor la produsele alimentare, față de aceeași perioadă a anului precedent

Sursa: conform datelor BNS

Această oscilație a prețurilor produselor alimentare ar urma să se prefigureze într-o tendință de o durată mai lungă (cel puțin până la sfârșitul anului), luând în considerație că evoluția înregistrată în luna iulie ar putea fi un semnal al propagării efectelor condițiilor climaterice nefavorabile.

Pe de altă parte, influențele care ar putea veni din exterior, vor avea un caracter echivoc. Prognozele plasează prețurile medii mondiale la produse agro-alimentare pentru anul 2012 sub nivelul celor înregistrate în 2011. Totuși sunt anumite evoluții alarmante: în luna iulie s-a produs o scumpire a produselor alimentare față de luna iunie cu circa 6%, iar prețul la cereale a crescut cu 17%. Scăderea producției mondiale de grâu cu 3,2% comparativ cu anul trecut (însă în condițiile sporirii producției de cereale cu 2,1%) împreună cu sporirea cererii pentru grâu, ce va fi utilizată drept substituent al porumbului, a cărui recoltă la nivel mondial este periclitată de seceta din SUA poate determina sporirea prețurilor internaționale pentru cereale.

Tabelul 1. Evoluția prețurilor mondiale la produsele agro - alimentare, %

	Indicile prețurilor la produse alimentare	Indicile prețurilor la carne	Indicile prețurilor la produse lactate	Indicile prețurilor la cereale	Indicile prețurilor la uleiuri	Indicile prețului la zahăr
Ian. 2012/ Ian. 2011	-0,2	-3,7	1,3	1,1	1,5	1
Feb. 2012/ Feb. 2011	1,3	2,2	-2,3	1,6	2,1	2,4
Mar. 2012/ Mar. 2011	0,2	-0,1	-2,5	0,6	2,6	-0,1
Apr. 2012/ Apr. 2011	-1,4	0,9	-5,8	-2	2,5	-5,3
Mai 2012/ Ian. 2011	-3,9	-2,6	-5,2	-0,9	-6,8	-9,1
Iun. 2012/ Iun. 2011	-1,9	-2,5	-1,5	0,4	-5,6	-1,4
Iul. 2012/ Iul. 2011	6,2	-1,7	-0,3	17,1	2,4	11,7
2012/2011 (estimativ)	-8,5	-2,2	-15,9	-8,3	-7,8	-13,9

Sursa: elaborate de autori în baza datelor preluate de pe:

<http://www.fao.org/worldfoodsituation/wfs-home/foodpricesindex/en/>

Reducerea recoltei de grâu în 2012, comparativ cu 2011, la principalii parteneri economici ai RM: UE, Ucraina și Rusia, pare să nu afecteze semnificativ piața autohtonă. Nivelul rezervelor existente în Ucraina, unde producția de grâu a scăzut cu 32,2% și în Rusia, unde recolta s-a redus cu 23,5%, nu ar trebuie să producă majorări excesive ale prețurilor. Pe de altă parte reducerea producției de grâu din UE este nesemnificativă, doar de 3,3%.

În cazul producției de carne pe piețele externe sunt evoluții diferite, în anumite regiuni înregistrându – se scăderi, iar în altele creșteri. O asemenea situație comportă riscuri moderate pentru evoluțiile prețurilor la carne din RM.

Tabelul 2. Ritmul de creștere a producției de carne în 2012 comparativ cu 2011, %

	Uniunea Europeană	Ucraina	Rusia
Carne de vită	-0,44	0,00	-1,47
Carne de porc	-0,59	-5,88	5,26

Sursa: <http://www.indexmundi.com/agriculture/>

Pentru prognoarea evoluției prețurilor produselor alimentare s-au utilizat modele de tip SARIMA (în engleză: *Seasonally Auto-Regresive Integrated Moving Average* sau în română: *model Integrat Auto-Regresiv de Medie Mobilă cu Sezonalitate*). Modele de tip ARIMA sau ARMA pot fi privite drept cazuri particulare ale modelului SARIMA. Integrarea se realizează doar în condițiile seriilor nestaționare (serii cronologice ce au o evoluție distinctă în timp) pentru a le staționariza și constă în diferențierea termenilor seriei. Componenta *autoregresivă* (AR) reflectă evoluțiile din trecut a variabilei dependente (variabila analizată), iar *media mobilă* (MA) relevă evoluția aleatorie. Denumirea medie mobilă se datorează faptului că evoluția componentei aleatorii tinde spre aceeași medie. Modelul în forma sa matematică este reprezentat de o regresie ce are drept factori explicativi: valorile anterioare ale variabilei ce se analizează (AR) și erorile precedente (MA), ce reflectă evoluția componentei aleatorii. Se prezumă că evoluția mediei mobile captează informația despre toate influențele exercitate asupra variabilei analizate. Din această cauză acest tip de modele este util în prognozare, însă în baza lui nu pot fi analizat efectele factorilor de influență.

În cazul prețurilor produselor alimentare în calitate de variabilă dependentă (variabila ce se analizează și care trebuie de prognozat) a fost selectat indicile prețurilor

produselor alimentare (față de luna precedentă), pentru perioada ianuarie 2000 – iulie 2012. S-a operat cu indicii prețurilor produselor alimentare ce sunt incluse în coșul pentru calculul IPC, aceste date au fost preluate de pe site BNS.

Pentru modelul SARIMA datele au fost logaritmizate și apoi diferențiate. O asemenea abordare este cauzată de faptul că diferența de logaritmi este aproximativ egală cu ritmul de creștere. Pentru modelul ARMA, inițial, datele au fost desezonalizate, utilizând tehnica *TRAMO SEATS*, apoi au fost logaritmizate și diferențiate.

Rezultatele estimărilor cantitative indică o creștere continuă a prețurilor produselor alimentare în a doua jumătate a anului 2012. În luna decembrie 2012 indicii prețurilor produselor alimentare, comparativ cu decembrie 2011, ar putea atinge un nivel de 108-110%, totuși presupunem că indicele anual al prețurilor mărfurilor alimentare nu va depăși 105%. Nivelul moderat al indicelui prețurilor produselor alimentare se datorează reducerii vitezei de creștere a prețurilor în prima jumătate a anului 2012.

Tabelul 3. Scenarii privind evoluția prețurilor produselor alimentare

Indicile de creștere a prețurilor mărfurilor alimentare	SARIMA (0,1,1)·(0,36,36)	SARIMA (0,1,1)·(0,36,36) cu includerea erorii regresiei	ARMA (24, 24)
Aug. 2012/ Aug. 2011	102,1	103,8	102,2
Sep. 2012/ Sep. 2012	102,8	105,7	104,3
Oct. 2012/ Oct. 2012	103,3	107	105,8
Noiem. 2012/ Noiem. 2012	102,8	108,1	106,5
Dec. 2012/ Dec. 2012	102,1	110,1	8
2012/2011	102,1	104,7	104,1

Sursa: elaborat de autor

Bibliografie

1. <http://www.statistica.md/>;
2. <http://www.indexmundi.com/>;
3. <http://www.fao.org/>.

PRACTICAREA AFACERILOR AGRICOLE NON-TRADIȚIONALE ÎN SCOPUL DEZVOLTĂRII DURABILE A SPAȚIULUI RURAL

MOREI Virgiliu
dr., conf. univ., U.A.S.M.

The article was focused on determining the economic efficiency and arguing the economic calculations connected with the economic efficiency of the snails breeding within the agricultural farms of the Republic of Moldova. In order to make an analysis, the author proposed the idea of creating a model farm breeding snails in an area of 2,000 sqm to 10,000 sqm, the one that can be implemented and managed within a family farm. The economic calculations connected with snails breeding have been done taking into consideration the following aspects: assessment of the necessary investments, planning the annual revenues from sales, calculation of the annual consumptions and calculation of the final economic results. As a result of practicing the entrepreneurship activity within this farm designed for snails breeding, we determined that it is possible to obtain an annual sufficient profit for the further development of the mentioned business.

Cuvinte cheie: *afaceri agricole, helicultură, consumuri de producție, venituri din vânzări, cost, rentabilitate.*

Introducere

Pe de o parte, numărul cetățenilor Republicii Moldova care vor să inițieze propria afacere este în continuă creștere. De multe ori însă, deși există dorință, nu există bani sau idei pentru inițierea propriului business.

Pe de altă parte, în ultimii ani, întru stoparea declinului din sectorul zootehnic și dezvoltarea dinamică a acestuia au fost transpuse în practică diferite măsuri. Una dintre acestea constă în promovarea intensă și acordarea suportului necesar pentru inițierea diferitor afaceri în mediul rural. Printre afacerile promovate se regăsesc atât afaceri tradiționale, bine cunoscute de către antreprenorii autohtoni, cât și unele netradiționale, preluate din mediul de afaceri internațional.

Micii antreprenori au acum la îndemână cele mai noi idei de afaceri, la care nu trebuie să adauge decât entuziasm și dorința de a face bani, cum ar fi: creșterea fazanilor, creșterea prepelițelor, creșterea struților, creșterea sturionilor, creșterea șinșilelor, creșterea melcilor, creșterea viperelor etc.

Unele dintre ele sunt destul de atractive în special datorită eficienței economice a acestora sau raportului dintre efort și efect.

Astfel, antreprenorii pot să înceapă o afacere cu creșterea melcilor sau creșterea șinșilelor și vor avea piață de desfacere asigurată în țările cu „pretenții”. Străinii au apreciat întotdeauna luxul, iar melcii comestibili care sunt pregătiți în restaurante, precum și hainele de lux din blană de șinșilă sunt produse pe care italienii, francezii, spaniolii și mulți alții, le apreciază enorm.

De ce creșterea melcilor? Nivelul de consum al melcilor în anul 2009 a atins cote uluitoare:

Franța.....	126.000 tone
Spania.....	97.000 tone
Italia.....	31.200 tone.

Datorită consumului ridicat din ultimii 10-15 ani melcii aproape că au dispărut în partea vestică a Europei. Așa că afacerile cu ferme pentru creșterea melcilor comestibili au o perspectivă mare și pot aduce profituri foarte mari întreprinzătorilor din Moldova!

Astfel, creșterea melcilor în ferme poate deveni una dintre cele mai rentabile și apreciate afaceri atât în țara noastră, cât și în țările vecine.

Material și metodă

În articolul dat ne vom axa primordial pe determinarea și argumentarea calculelor economice, în ceea ce privește eficiența economică a creșterii melcilor. Se propune pentru analiză ideea de creare a unei ferme model pe o suprafață cuprinsă între 2000 și 10000 mp, ceea ce poate fi implementată și gestionată în cadrul unei gospodării familiale. Investițiile necesare pentru crearea fermei și procurarea mijloacelor de producție pot fi efectuate din sursele proprii sau obținute din contul unei finanțări din exteriorul gospodăriei.

Rezultate și discuții

Din cele mai vechi timpuri, oamenii au utilizat în alimentația lor, printre numeroasele componente și moluște de apă sau terestre. Descoperirea cochiliilor de melci cu ocazia săpăturilor arheologice nu fac decât să confirme faptul că melcii erau folosiți în alimentația omului din vremuri preistorice. Carnea melcilor, asemănătoare cu carnea de pește (tabelul 1), este foarte săracă în lipide (0,5-0,8 %) și relativ săracă în calorii (60-80 cal/100 g), în schimb este bogată în proteine cu înaltă valoare biologică (12-16 %), în substanțe minerale (1,5 %) și, respectiv, în azot (2,5 %). [1]

Tabelul 1. Compoziția chimică a cărnii de melc (Bud I., 1998)

Specificare	S.U. (%)	Apă (%)	Proteine (%)	Extractive neazotate (%)	Grăsimi (%)	Săruri Minerale (%)
Helix pomatia	20,65	79,35	16,10	1,97	1,08	1,5
Helix lucorum	20,30	79,70	15,95	1,45	1,20	1,7
Helix aspersa	20,15	79,85	16,33	1,37	1,15	1,3

Există numeroase specii de melci, majoritatea comestibile, o parte otrăvitoare și chiar dăunătoare, mai ales în grădinile de zarzavaturi, specii răspândite de altfel pe scară largă în toată Europa, Africa de Nord, America și Asia Mică.

Cele mai căutate specii de melci, referindu-ne îndeosebi la speciile care intră în preocupările de creștere și în alimentația omului, sunt *Helix Pomatia* și *Helix Aspersa*. Există însă și alte specii comestibile: *Helix lucorum*, *Achatina fulica*, *Helix Lactea*, *Helix hortensis* ș.a. (tabelul 2). [1]

Tabelul 2. Principalele specii de melci comestibile existente pe piață

Specia	Principalele însușiri morfofiziologice			
	Înălțime (mm)	Lățime (mm)	Culoare	Greutate (g)
A	1	2	3	4
<i>Helix pomatia</i> Melcul de livadă	38-40	38-80	Albă-maronie, până la galbenă-brună; 4-5 benzi longitudinale.	25-35
<i>Helix lucorum</i> Melcul de pădure	30-35	50-70	Albă cu benzi castanii-roșcate.	15-22
<i>Helix lutescens</i> Melcul suveică	30-35	30-40	Albă-gălbuie, brăzdată de benzi cafenii.	10-15
<i>Helix vulgaris</i> Melcul zebraț	27-30	30-36	Albă cu benzi înguste de culoare brună.	10-12
<i>Helix aspersa aspersa</i> Micul gri	25-40	20-35	Gri sau gălbuie, cu 4 benzi de culoare maronie.	15-20
<i>Helix aspersa maxima</i> Marele gri (Melcul algerian)	30-42	30-40	Gri sau galbenă-murdar, cu benzi de culoare închisă.	20-28
<i>Helix hortensis</i> Melcul de grădină francez	14-20	10-17	Culoare foarte variată, bordurată cu o margine albă.	8-12
<i>Helix nemoralis</i> Melcul de copac	20-25	12-22	Culoare variabilă și forme variabile.	15-18

Tabelul 2 - continuare

A	1	2	3	4
<i>Helix aperta</i> Melcul de vizuină, sau cântăreț	20-25	25-30	Brună-verzuie, cu 3-4 rânduri de spire.	15-20
<i>Achatina fulica</i> Melcul uriaș	85-90	50-100	Albă-gălbuie-maronie.	până la 300 g
<i>Helix lactea</i> Melcul de lapte (Melcul de vie spaniol)	26-35	25-30	Albă, brăzdată cu dungi spiralate de culoare roșie-vișinie.	16-22

Melcii sunt o delicată atestată ca produs tradițional în mai multe țări din Europa de Vest, America și Asia de Sud-Est. Carnea și ouăle de melc au nu doar un gust minunat, dar, având în vedere cantitatea mare de proteine digerabile, vitamine și oligoelemente sunt extrem de utile pentru a avea un efect stimulator asupra organismului. În plus, melcul servește ca materie primă pentru producția de diferite medicamente, care contribuie la activarea proceselor vitale și de întinerire a organismului.

În Europa consumul anual de melci depășește 100 de mii de tone, iar cererea pentru aceștia depășește oferta în mod regulat și, conform cercetărilor de marketing ale specialiștilor din Europa de Vest, este satisfăcută în proporție de 60-70%. Colectarea melcilor în țările occidentale aproape că a fost suspendată: practic toate terenurile sunt cultivate și nu există populații naturale mari de moluște. Nevoile pieței sînt satisfăcute în special din contul importurilor de moluște vii din țările Europei de Est și Asia de Sud-Vest, precum și prin reproducerea artificială. Melcii de reproducere sau helicultură reprezintă un domeniu relativ nou al producției agricole. Dezvoltarea sa rapidă în ultimii 20 de ani demonstrează că cu investiții de capital minime această direcție a activității agricole poate furniza rapid un efect economic mare [3].

La melci fiecare individ aduce descendenți. O dată pe an, primăvara, ei depun cca 40-60 de ouă. Puietul creștere destul de rapid și în condiții artificiale atinge greutatea comercializabilă în aproximativ jumătate de an (în ciclul „primăvară-toamnă-primăvară”). „Comercializabilă” este considerată greutatea de 20-25 de grame și o dimensiune de cca 5 cm. Chiar dacă o parte din noua generație nu va supraviețui oricum, fiecare melc aduce într-o perioadă desemnată până la 1 kg de puiet. Iar consumul pe 1 kg de delicată constituie 2 kg de furaj. Astfel, din 100 kg de melci se pot obține câteva tone de puiet. Oare nu este un business? Dar, ca orice alte afaceri, creșterea melcilor necesită o abordare profesionistă și competentă. Precum și răbdare.

O afacere cu creșterea melcilor prezintă numai avantaje:

- investiția inițială este minimă – pentru creșterea melcilor nu sunt necesare utilaje mari și costisitoare, tractoare sau alte mașini agricole;
- suma investită este recuperată încă din primul an;
- la o investiție de 5.000 de euro, profitul va fi de la 10.000 de euro până la 15.000 de euro;
- prețul pe kilogram de melc viu poate varia între 3,5 și 5 euro, iar carnea de melc (escargotul) poate ajunge pînă la 30 de euro/kg;
- piața de desfacere este asigurată de restaurante din întreaga lume;
- ferma de melci se dezvoltă cu costuri minime;
- melcii pot fi crescuți prin metoda italiană – sunt crescuți pe un teren liber cu utilizarea aproape integrală a alimentelor vegetale cu cost redus;
- spațiu de producție la îndemână – pentru creșterea melcilor nu sunt necesare soluri de primă calitate din punct de vedere al fertilității sau al locației;
- îngrijirea melcilor se face ușor – melcii nu fac gălăgie, nu emană mirosuri neplăcute și nici reziduuri;

- numai 17% din cererea mondială de carne de melci este acoperită – piața crește ca urmare a inițiativelor industriale pentru pregătirea și distribuirea melcilor „gata deja pentru gastronomie”;
- melcii moldovenești sunt gustoși și sănătoși – în majoritatea zonelor din Moldova poluarea este redusă.

În continuare va fi prezentat un model de inițiere a unei afaceri în heliocultură. Acesta este destinat persoanelor cu resurse financiare limitate, care dispun de suprafața necesară pentru creșterea melcilor, dar nu-și pot permite să investească o sumă considerabilă pentru început.

Tipul de fermă prezentat se consideră a fi cea mai profitabilă din punct de vedere economic deoarece nu necesită multă muncă sau cheltuieli majore (doar apa, curentul cu care se mențin stropitorile și munca angajaților care e minimă). Această metodă de a crește melcii este cel mai mult folosită în Italia. Dezavantajele acestui tip de fermă este că se obține o singură producție pe an.

Pe ce se cheltuiesc banii din investiții: [1, 2]

- un teren destul de mare, preferabil peste 2000 mp (minim pentru rentabilitate), care să fie neumbrit și ușor înclinat spre nord (panta nu mai mare de 10%, adică 10 m diferența de înălțime la 100 m de teren) ca să nu se formeze bălți în timpul ploilor. În practică melcii nu se vor îneca dacă terenul nu stă sub apa de 5 cm mai mult de 20 minute.
- opțional, o analiză chimică a solului și a indicilor termici din aer și din sol din ultimii 15 ani pentru eventuale modificări. Solul folosit va fi de calitate medie care să nu fie prea nisipos și nici cu conținut ridicat de argilă. Melcii nu pot săpa dacă solul este prea tare. Solul cu mult nisip nu conține suficientă apă. Un sol bun este cel care conține 20-40% materie organică. Solul trebuie să fie asemănător cu cel dintr-o grădină unde frunzele și vegetația sînt abundente. Dacă solul este prea acid trebuie neutralizat cu calciu și adus la o valoare apropiată de pH 7. Pe lângă valoarea pH-ului solului, calciul trebuie să fie disponibil, atât în sol cât și în alte surse, pentru a fi luat de melc, avînd în vedere că cochilia unui melc conține 97-98 % carbonat de calciu.
- un gard solid care să înconjoare terenul pentru a apăra melcii de prădătorii tereștri (vulpea, ariciul, broaște, nevăstuici etc.). Poarta de intrare ar trebui plasată la mijlocul laturii mai lungi pentru comoditate și să fie de cca 2 m lungime.
- terenul se împarte pe lungime în parcele, care vor avea lățimi de 3-5 m și lungimi de 30-50 m. Între aceste parcele se vor lăsa benzi late de 1 m, fără vegetație, pentru trecerea lucrătorilor. Parcelele se înconjoară cu pereți de lemn, plastic, fibră sau tablă subțire de oțel care să fie de cca 60-70 cm înălțime și 10-15 cm îngropați în pămînt ca să nu sape melcii pe sub pereți. Pentru susținerea pereților va fi nevoie de niște pari (cel mai simplu ar fi din lemn) de dimensiuni 1,25m×5cm×5cm plasați la distanța de 2,5m. Parcelele ar trebui orientate est-vest deoarece această poziție oferă melcilor mai multă umbră de la pereții parcelelor pe parcursul zilei. Pentru a evita ieșirea melcilor se înfășoară partea de sus a peretelui cu o bandă de cupru de cca 7 cm lățime (unii crescători susțin ineficiența acestei metode). Atenționăm că perețele de lemn nu protejează ferma împotriva dăunătorilor precum urechelnițe, miriapode ș.a. O altă metodă de a menține melcii în îngrăditură este îndoirea părții de sus a gardului înăuntru, dacă este posibil, într-un V ascuțit cu un unghi de 20 grade. Cochilia melcilor va atinge cu spatele paravanul înainte să se târască pe partea înclinată și astfel nu va putea înainta. Între gardul exterior și parcele se vor lăsa 2-3 m pentru diverse lucrări.

Parcellele de pământ pot fi înconjurate cu Helitex (o plasă specială patentată în Italia și garantată pentru 20 ani) de cca 1 m înălțime, care va fi prinsă la fiecare doi metri de câte un stîlp de lemn.

- în parcelele de teren se vor cultiva plantele preferate melcilor (amestec de rapiță, varză furajeră, sfeclă furajeră, trifoi, floarea soarelui). Se preferă plantele bienale pentru speciile de melci care ajung la maturitate în doi ani. Pe lângă plantele care cresc în împrejurimi se dă și hrană uscată (făinuri din cereale completate cu calciu).
 - se vor agăța benzi colorate de rafie de stîlpi pentru a înlătura păsările prădătoare.
 - opțional: la baza gardului se va pune tablă zincată pentru ca melcii să nu fie atrași de mirosul plantelor autohtone.
 - se va pune la punct un sistem de irigații cu aspersoare pentru umectarea terenului în zilele toride. Cînd vor funcționa aspersoarele apa trebuie să ajungă pe tot teritoriul în care sînt melcii. Nu se vor lăsa zone neacoperite de aspersoare deoarece acele locuri vor fi evitate de melci sau melcii care sunt deja în locurile acelea nu vor crește așa că nu se va face nici o economie punînd mai puține irigatoare. Se cumpără cele mai fine aspersoare deoarece melcii preferă o umiditate de tip ceată. Irigarea se va face o dată la 2-3 zile timp de 10-12 minute pe înserat doar în lunile secetoase. Se va avea grijă ca aspersoarele să nu fie prea puternice ca să nu facă bălți și să înece melcii. Pot fi folosite și aspersoare mobile.
 - o fîntînă în cazul în care nu este acces la un alt rezervor de apă. Pentru comoditate fîntîna ar trebui să fie pusă în mijlocul fermei, dar această decizie ar trebui luată de specialiștii care construiesc fîntîna și care caută izvorul.
 - se vor construi mici canale de scurgere în caz de ploi puternice.
 - pentru melci din specia *Aspersa*: se va cumpăra și un plastic extrem de fin numit *tesuto non tesuto* cu care se acoperă parcelele de pământ iarna cînd melcii hibernează. Acești melci au nevoie de acest plastic pentru a rezista frigurilor iernii. Pentru iernile mai geroase se recomandă amplasarea melcilor pentru hibernare în încăperi închise.
 - opțional: se pot pune țevi de scurgeri tăiate de-a lungul prin teritoriul melcilor pe post de ascunzătoare. Țevile de scurgeri nu trebuie să fie din cupru sau ciment.
 - se pun farfurii pentru apă de băut. Farfuriile trebuie să fie plate pentru ca melcii să nu se înece și să fie destul de late ca să aibă toți melcii acces la ele.
 - pe lângă aceste amenajări ar trebui să fie și o “maternitate”.
- În elaborarea modelului au fost luate în considerație următoarele:
- Ü creșterea melcilor va constitui o afacere de familie și nu va fi necesară angajarea personalului suplimentar;
 - Ü recoltarea melcilor va fi efectuată în lunile aprilie-mai;
 - Ü la recoltare se preconizează a căpăta minimum 2,2 kg de melci de pe fiecare metru pătrat;
 - Ü prețul de comercializare a unui kilogram de melci va constitui în medie 3,5 euro;
 - Ü perioada de exploatare a utilajului este de 20 ani;
 - Ü uzura este calculată prin metoda liniară.

Așadar, pentru a crește melci pe o suprafață de 2000 mp, la etapa inițială va fi necesar de a procura minimul necesar de utilaje, iar investiția totală va constitui 142.340,38 lei, uzura anuală va constitui 30.526,28 lei (tab. 3).

Tabelul 3. Planificarea investiției necesare pentru creșterea melcilor pe o suprafață de 2000 mp

Cheltuieli pentru dotarea fermei	UM	Canti-tatea	Costul unitar, MDL	Total, MDL	Termenul de utilizare, ani	Uzura anuală, MDL
A	1	2	3	4	5	6
Gardul exterior pe margine pentru 2000 mp, inclusiv:						
- plasă de sîrmă (2m)	m	210	58,9	12.369,00		
- plăci de tablă zincată (1m×2m)	buc.	105	93,00	9.765,00		
- pari de lemn (2m×15cm×15cm)	buc.	105	30,225	3.173,63		
- sîrmă ghimpată	m	210		0,00		
- sîrmă zincată	m	420		0,00		
- nituri	kg	2		0,00		
- șuruburi	kg	3		0,00		
- cuie	kg	2		0,00		
Subtotal	×	×	×	25.307,63	20	1.265,38
Gardul interior pentru separarea straturilor, inclusiv:						
- plasa Helitex pentru 10 straturi (lățimea 1 m)	m	800	37,20	29.760,00		
- pari de lemn (1,25m×5cm×5cm)	buc.	360	7,75	2.790,00		
- sîrmă zincată	m	800		0,00		
- șuruburi	kg	5		0,00		
- cuie	kg	2		0,00		
Subtotal	×	×	×	32.550,00	20	1.627,50
Efectivul matcă (Helix pomatia):						
- melci aleși de la 18-24 luni (612,5 mp straturi pentru reproducție × 22 exemplare pe 1 mp × preț pe buc.)	buc.	13475	1,55	20.886,25	1	20886,25
Scîndură de stejar (1m×20cm×1,5cm)	buc.	600	15,50	9.300,00	20	465
Motocultor și echipamente aferente	buc.	1	25.621,50	25.621,50	10	2562,15
Dezinfectant	buc.	1	775,00	775,00	5	155
Instalație de irigat prin pulverizare „ceață”	buc.	1	7.750,00	7.750,00	5	1550
Motocoasă	buc.	1	13.175,00	13.175,00	10	1317,5
Branșament rețea electrică	buc.	1	6.975,00	6.975,00	10	697,5
TOTAL	×	×	×	142.340,38	×	30.526,28

Sursa: Calculele autorului

Creșterea melcilor poate genera mai multe surse de venit. Principala sursă este desigur comercializarea melcilor vii – forma de vânzare preferată pentru export. Venituri suplimentare pot fi obținute din comercializarea cochiliilor și ouălor de melci.

Astfel, dacă greutatea medie a unui melc va constitui 20 g, atunci 218295 melci (13475×18-10%) vor cântări 4365,9 kg (tab. 4). Comercializarea melcilor vii se va efectua în medie la prețul de 55 MDL/kg, ce permite de a obține venituri din vânzări de 236850,08 MDL.

Tabelul 4. Planificarea rezultatelor economice anuale la creșterea melcilor pe o suprafață de 2000 mp

Specificare	UM	Canti-tatea	Prețul unitar, MDL	Total, MDL
A	1	2	3	4
I. Venituri din vânzări	lei	×	×	236850,08
Melci vii (culesul: aprilie-mai) 20 g/melc	kg	4365,9	54,25	236850,08
II. Consumuri variabile anuale	lei	×	×	10174,78
Analiza terenului	buc.	1	1519,00	1519,00

Tabelul 4 - continuare

A	1	2	3	4
Cultivarea terenului (arat, prelucrare cu freza, săpat, executarea canalelor pentru scurgerea apei, executarea sistemului pentru irigare)	mp	2000	0,78	1550,00
Prima dezinsecție destinată combaterii răpitoarelor aflate pe teren (malathion - 5%)	kg	30	51,62	1548,45
Aplicarea îngrășămintelor anorganice de azot 12/12/12 (15/15/15) sau altele asemănătoare celor care se folosesc pentru porumb și grâu	kg	50	3,10	155,00
Semințe pentru primele 5 straturi (de folosit în primul an de producție)				4370,03
- brasică napus-crocifere (0,65 kg/strat)	kg	3,25	589,00	1914,25
- beta vulgaris (0,50 kg/strat)	kg	2,50	294,50	736,25
- salată mixtă (0,55 kg/strat)	kg	2,75	368,13	1012,34
- trifoi (0,25 kg/strat)	kg	1,25	310,00	387,50
- floarea soarelui (0,25 kg/strat)	kg	1,25	116,25	145,31
A doua dezinsecție destinată combaterii răpitoarelor aflate pe teren (malathion - 5%)	kg	20	51,62	1032,30
III. Profit brut (I-II)	lei	x	x	226849,67
IV. Consumuri fixe anuale	lei	x	x	33908,91
Servicii specializate de consultanță	unit.	2	75,00	150,00
Servicii și consultații veterinare	unit.	2	75,00	150,00
Uzura mijloacelor fixe	lei	x	x	30526,28
Alte cheltuieli (10%)	lei	x	x	3082,63
V. Profit net până la impozitare (III-IV)	lei	x	x	192940,76

Sursa: Calculele autorului

Toate calculele prezentate pot varia în funcție de calitatea producției obținute, de prețul negociat cu cumpărătorii, de tipul utilajului procurat, de numărul de melci ajunși la maturitate, etc.

Ca rezultat al practicării afacerii de creștere a melcilor, un antreprenor poate obține un profit net de 192940,76 lei, care poate fi o sursă considerabilă de venit pentru potențialul antreprenor numai în cazul gestionării corecte a afacerii.

Odată cu mărirea suprafeței destinate creșterii melcilor se vor majora bineînțeleș și veniturile din vânzări. Astfel, dacă suprafața destinată creșterii melcilor va constitui 10000 mp, atunci profitul net până la impozitare se va majora de 4-5 ori.

Concluzii

1. Acest articol are ca scop, doar o prezentare generală, a unei afaceri bazate pe creșterea melcilor în Republica Moldova. Arată care sunt, în mare parte, pașii de urmat pentru o demarare în forță a afacerii.

2. Deși Republica Moldova nu constituie o piață de desfacere pentru melci, datorită factorilor naturali nepoluauți, producția de melci moldovenești poate fi foarte apreciată în țări ca Italia, Franța sau Spania.

3. Creșterea melcilor pe o scară largă necesită o investiție considerabilă de timp, echipament și resurse. În perspectivă, crescătorii de melci ar trebui să ia în considerare acești factori, în special dacă scopul este să furnizeze cantități mari pentru afacerile comerciale. Oricine vrea să crească melci trebuie să experimenteze mai multe metode pînă va găsi ce funcționează mai bine în situația sa, trebuie să se documenteze mult mai bine din niște publicații de specialitate, care se găsesc în abundență pe piață.

4. Deși este dificil de estimat costul de construcție al unei ferme/mp se pot totuși trage câteva concluzii [4]:

- valoarea investiției scade cu cât suprafața fermei este mai mare (de la 3,5-4,5 euro/mp în cazul unei ferme pe 2000 mp la 3-3,5 euro/mp la o fermă de peste 1 ha).
- în aceeași ordine de idei o fermă pe suprafață mai mare poate amortiza mai ușor fluctuațiile de producție datorate condițiilor nefavorabile de mediu și eventuala scădere a prețului de achiziție.
- dacă o fermă pe suprafață redusă (2000 mp) poate fi privită ca o activitate colaterală, asigurând, după amortizarea investiției, adaptarea melcilor la noul mediu și acumularea de experiență în acest domeniu, un venit suplimentar de 4.000-8.000 euro/an, o fermă pe o suprafață de peste 1 ha poate fi privită ca o afacere asigurând în condițiile menționate un profit de 20.000-30.000 euro/an, în condiții normale.

5. Totuși, întrucât această activitate este la noi în stadiul de pionierat este absolut necesar ca să fie privită ca o afacere în sine și nu ca un mod de îmbogățire peste noapte și ca atare tratată cu seriozitate. În plus în momentul demarării unei astfel de inițiative omul trebuie să ia în calcul și posibilitățile sale financiare și să nu se hazardeze la accesarea unor credite, a căror valoare depășește posibilitățile lui financiare. Cel mai recomandat este demararea afacerii cu cumpătare prin accesarea unor fonduri nerambursabile sau a unor credite cu dobândă redusă, astfel încât omul să nu ajungă în incapacitate de plată.

6. La etapa actuală, heliocultura, ca ramură a zootehniei, poate cunoaște o dezvoltare adevărată și o creștere economică durabilă numai în condițiile economiei de piață și în context european. Totodată, trebuie menționat și faptul că principalii consumatori locuiesc preponderent în Europa de Vest.

Referințe bibliografice

1. Bud, I., Oroian, E., Melcii. Creștere, înmulțire și valorificare, București, Editura Ceres, 2004.
2. <http://www.crestere-melci.ro>
3. <http://www.organicnails.gr/ru>
4. <http://www.prohelix.ro>

Secțiunea III
**SUPPORTUL FINANCIAR
PENTRU CREȘTERE
DURABILĂ**

Section III
**FINANCIAL SUPPORT
FOR SUSTAINABLE
GROWTH**

ROLUL CULTURII NAȚIONALE ÎN DECIZIA FINANCIARĂ LA NIVEL INDIVIDUAL – CAZUL ROMÂNIEI

Tudor CIUMARA, dr., cercetător științific, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, București, România
Iulia LUPU, dr., cercetător științific, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, București, România

In this paper we analyse the role of national culture on individual financial decision, focusing on the case of Romania. National culture, as the premise of the article, is the source of some very important factors that influence financial decision. The analysis is based on Hofstede's model of understanding cultural differences. Romania's scores on dimensions of national culture, as measured by Hofstede, are used to interpret local individual financial behavior. Of the six dimensions of national culture, three are of greater importance for the problem considered: uncertainty avoidance, long-term orientation and indulgence versus restraint. The data we used indicate that in Romania there is a strong preference for uncertainty avoidance, which translates into the use of safer financial instruments, even if returns are lower. Considering the second main dimension, due to the focus on long-term, financial preferences are adequately influenced. Romania's score on the third main dimension shows an inclination towards restraint in consumption, which can positively affect individual savings and investments. Our analysis opens the field for research regarding ways of adapting local financial instruments to individual preferences.

Introducere

Aplicarea unor modele de analiză comparativă a caracteristicilor culturale poate contribui la înțelegerea felului în care se manifestă diferențele culturale în diferite aspecte ale vieții economice. În cadrul acestui material aplicăm perspectiva și măsurătorile realizate de Hofstede et al. (2010) asupra culturii românești și a altor culturi vecine sau în alt mod relevante pentru țara noastră. Desigur, datele folosite, deși relevante la nivel național, au unele limitări. Pe de o parte, se recunoaște faptul că există multiple niveluri ale culturii care ar putea fi luate în calcul în mod suplimentar față de cel național – regional, etnic, religios, generațional, organizațional etc (Hofstede et al., 2010, p. 18). Pe de altă parte, nu putem ignora faptul că studiile lui Hofstede au fost și sunt în continuare supuse unei serii de critici. Aceste critici se referă, spre exemplu, la relevanța metodologiei utilizate, la lipsa de omogenitate culturală a populațiilor, la felul în care au fost selectați respondenții, integritatea statistică a analizei etc. (Jones, 2007). Ca urmare, privim și utilizăm aceste măsurători ca fiind indicatori subiectivi, care pot ajuta la înțelegerea unor lucruri, fără a oferi însă certitudini.

Studiile realizate de Hofstede et al. cu privire la caracteristicile și dimensiunile culturilor naționale nu sunt singulare. Studii importante au realizat, printre alții și Fons Trompenaars (1993), Shalom Schwartz (2001) sau Robert House (2004). Faptul că în analiza noastră am preferat utilizarea modelului lui Hofstede se bazează pe două considerente principale. În primul rând, măsurătorile lui Hofstede includ România, element esențial pentru obiectivele noastre. În al doilea rând, modelul cultural al lui Hofstede este mult mai cunoscut decât celelalte (deși, în egală măsură și mai criticat) reprezentând un model consacrat, utilizat în mai multe studii la care putem face trimiteri și cu care putem compara rezultatele. Recunoscând însă diversitatea de abordări a problematicii culturii naționale, ne propunem ca în această analiză să surprindem o perspectivă asupra temei abordate, nu neapărat singura sau cea mai bună.

Dimensiunile culturale – definiții și interpretări

În paragrafele următoare realizăm o scurtă prezentare a celor șase dimensiuni ale culturilor naționale măsurate de Hofstede. Definierea acestora este însoțită de descrierea unor influențe generale asupra comportamentului financiar al indivizilor. Observațiile cu privire la aceste influențe sunt parțial preluate din studiul lui Hofstede (2010) și parțial sunt rezultatul unor interpretări proprii.

Distanța față de putere (PDI) (sau Ecartul puterii, cum, nu fără argumente, traduc denumirea acestei dimensiuni Mihuț și Lungescu, 2006) este definită de Hofstede ca reprezentând gradul în care membrii mai puțin importanți ai instituțiilor și organizațiilor dintr-o țară așteaptă și acceptă că puterea este distribuită inegal. Desigur, există diferite criterii în funcție de care analiza dimensiunilor culturale, inclusiv cea privitoare la distanța față de putere, poate duce la existența unor diferențe notabile în cadrul aceleiași țări. Hofstede, spre exemplu, face precizarea că scorurile măsurate sunt relevante pentru clasa de mijloc.

Relevant pentru domeniul finanțelor personale, Hofstede observă faptul că în țări în care distanța față de putere este ridicată este de așteptat ca la bătrânețe părinții să fie sprijiniți (inclusiv financiar) de copii. De asemenea, în aceste țări există diferențe mai mari în ceea ce privește salariul în interiorul organizațiilor, veniturile fiind deci distribuite mai inegal.

Individualism versus colectivism (IDV) este o dimensiune ce încearcă să determine gradul în care este de așteptat ca individul dintr-o societate să-și poarte singur de grijă sau este integrat în grupuri care îl protejează.

Hofstede notează că în societățile individualiste este de așteptat ca individul să-și poarte singur de grijă, în vreme ce în societățile colectiviste persoanele sunt integrate în grupuri care îi protejează. Ca urmare, în vreme ce în țările individualiste se pune accent pe proprietatea individuală asupra resurselor (existând și o mai mare probabilitate ca indivizii să fie proprietarii locuințelor în care locuiesc și să posede asigurări de viață), în țările cu culturi colectiviste se consideră că resursele trebuie împărțite cu rudele și membrii grupurilor de apartenență.

Masculinitate versus feminitate (MAS) este o dimensiune prin care se încearcă măsurarea diferențelor dintre rolurile bărbaților și femeilor. În societățile determinate a fi “masculine” rolurile sunt clar diferite în funcție de sexul indivizilor. În societățile “feminine”, pe de cealaltă parte, aceste roluri se suprapun.

Hofstede observă că în culturile masculine sunt cumpărate mai multe produse scumpe, ce arată statutul posesorului, în vreme ce în culturile feminine sunt preferate achizițiile cu uz gospodăresc. De asemenea, în societățile masculine se consideră că bărbații trebuie să obțină veniturile familiei iar femeile să se îngrijească de gospodărie, în vreme ce în societățile feminine aceste roluri sunt împărțite între cei doi. O altă preferință relevantă este cea pentru câștiguri sporite în detrimentul timpului liber, specifică culturilor masculine, și varianta inversă pentru culturile feminine.

Evitarea incertitudinii (UAI) poate fi definită ca gradul în care membrii unei culturi se simt amenințați de situații ambigue sau necunoscute. Evitarea incertitudinii se referă mai mult la o stare de anxietate (teamă nedefinită) și nu la frică (de un lucru concret). De aceea, evitarea incertitudinii nu trebuie confundată cu evitarea riscurilor. Indivizii din culturi cu evitarea incertitudinii scăzută se simt confortabil în situații ambigue cu riscuri nefamiliare în vreme ce indivizii din culturi cu evitarea incertitudinii crescută acceptă riscurile familiare dar se tem de situații ambigue cu riscuri nefamiliare.

În studiul lui Hofstede se observă că indivizii din țări în care se manifestă un grad ridicat de evitare a incertitudinii își asumă mai puține riscuri. Ca urmare ei tind să investească mai puțin în acțiuni și mai mult în active tangibile, precum metalele

prețioase. Indivizii din culturi cu evitarea incertitudinii scăzută acceptă mai ușor investiții considerate riscante.

Orientarea pe termen lung (LTO) are, după Hofstede, următoarea definiție: stimularea virtuților orientate spre recompense viitoare – în special perseverență și cumpătare. În mod opus, orientarea pe termen scurt favorizează virtuțile legate de trecut și prezent – în special respectul pentru tradiție, păstrarea prestigiului și respectarea obligațiilor sociale.

Conform aprecierilor lui Hofstede, între caracteristicile țărilor cu orientare pe termen lung se găsesc preferința pentru investiții imobiliare, cumpătare mai mare în cheltuieli, ceea ce duce la dedicarea către economii a unei părți mai mari din venituri, generându-se astfel disponibilități pentru investiții. În mod echivalent, în țările cu orientare pe termen scurt preferința este pentru investiții în fonduri mutuale iar proporția din venituri dedicată economisirii este mai scăzută. Aici există o presiune socială pentru realizarea de cheltuieli, existând o atenție sporită pentru obligațiile ce privesc statutul social.

Hedonism versus cumpătare (IVR) este o dimensiune mai recent inclusă în analizele lui Hofstede. Hedonismul (tradus din englezescul *indulgence*) se referă la tendința de a permite o relativ liberă satisfacere a dorințelor umane naturale legate de distracție și bucuriile vieții. La polul opus, cumpătarea reflectă convingerea că satisfacerea acestor nevoi trebuie să fie restricționată și reglementată de norme sociale stricte (p.281).

Având în vedere definițiile de mai sus, Hofstede observă că în țările cu orientare către cumpătare, chibzuiala și economisirea sunt importante, fiind acordată mai puțină importanță distracției. În țările cu orientare către hedonism, chibzuiala nu este considerată importantă fiind acordată o importanță mai mare distracției.

Cazul României

În tabelul de mai jos am preluat rezultatele măsurătorilor lui Hofstede, pe cele 6 dimensiuni culturale, pentru România și alte țări cu care am considerat că sunt relevante comparații. Am introdus Germania și S.U.A. ca repere de țări dezvoltate și puternice. Am inclus Bulgaria, Serbia, Ungaria, Ucraina și Moldova deoarece sunt țări vecine cu România și comparațiile sunt interesante. În plus față de majoritatea țărilor vecine am inclus Rusia și Grecia deoarece sunt țări ortodoxe, fapt important din punct de vedere cultural. Am mai inclus în tabel Austria și Olanda, deoarece împreună cu Grecia sunt țările de origine a celor mai importante bănci ce activează în România.

Tabelul 1. Scoruri naționale pentru dimensiunile culturale

Țara	PDI	IDV	MAS	UAI	LTO	IVR
Austria	11	55	79	70	60	63
Bulgaria	70	30	40	85	69	16
Germania	35	67	66	65	83	40
Grecia	60	35	57	112	45	50
Moldova	-	-	-	-	71	19
Olanda	38	80	14	53	67	68
Romania	90	30	42	90	52	20
Rusia	93	39	36	95	81	20
Serbia	86	25	43	92	52	28
S.U.A.	40	91	62	46	26	68
Ucraina	-	-	-	-	86	14
Ungaria	46	80	88	82	58	31

Sursa: Hofstede et al, 2010

Distanța față de putere (PDI)

Scorul României pe această dimensiune este ridicat atât în mod absolut (90 de puncte din 100 posibile) cât și relativ (locul 7 din 76 țări măsurate), indicând o distribuție foarte inegală a puterii.

Privind prin prisma finanțelor personale putem aprecia că sprijinul financiar intergenerațional joacă un rol important în România, ajutorul acordat de tineri vârstnicilor fiind considerabil. Numărul gospodăriilor în care trăiesc trei sau mai multe generații este destul de ridicat. Distribuția inegală a veniturilor este un alt element asociat cu existența unui ecart mare al puterii și care este comun în România. Un alt aspect relevant din acest punct de vedere pentru decizia financiară îl reprezintă reperele avute în vedere în cursul luării acesteia. Considerăm că în România un rol important este jucat de sfaturile, sugestiile sau exemplul personal al celor ce dețin o anumită autoritate sau impun respect prin diverse realizări relevante.

Individualism versus colectivism (IDV)

Rezultatele măsurătorilor pe această dimensiune indică faptul că România este o țară preponderent colectivistă. Scorul înregistrat este destul de scăzut, România fiind pe locul 48 din 76 țări măsurate în ceea ce privește individualismul.

Caracterul colectivist al societății românești întărește ideea sprijinului intergenerațional menționată la dimensiunea anterioară. Observațiile lui Hofstede cu privire la importanța proprietății private în societățile individualiste ar conduce la ideea că într-o societate mai colectivistă, ca a României, indivizii sunt mai puțin preocupați să fie proprietarii locuințelor în care trăiesc, fapt contrazis însă de realitatea locală. Argumentul caracterului colectivist al societății ar putea fi însă folosit în explicarea dezvoltării greoaie a asigurărilor de viață în România. Legătura între cultura națională și în special gradul de individualism și consumul de asigurări de viață este confirmată și de Chui și Kwok (2008). Colectivismul poate duce și la un grad mai ridicat de conformism. Apreciem că aceasta ar putea însemna din punct de vedere financiar o preferință mai mare pentru acele produse sau servicii ce sunt „validate” prin faptul că sunt deja frecvent folosite de cei din jur. Ar putea fi analizat într-un alt material dacă scandaluri financiare precum Caritas, SAFI sau FNI au fost semnificativ facilitate de această dimensiune colectivistă a culturii naționale.

Masculinitate versus feminitate (MAS)

Scorul înregistrat de România pe această dimensiune indică un oarecare echilibru, dar o preponderență către o cultură feminină. Deși scorul este mai echilibrat în mod absolut, comparativ cu alte țări caracterul feminin al culturii românești este mai puternic decât cel colectivist (locul 51 din 76, față de locul 48 din 76 în cazul dimensiunii anterioare).

Fiind vorba de o poziționare relativ echilibrată a României pe această dimensiune, este dificil să tragem concluzii clare. În societatea noastră există probabil atitudini contradictorii din acest punct de vedere. Din punct de vedere financiar, preferința pare a fi pentru obținerea de venituri de către ambii parteneri într-o gospodărie, preferința pentru timp liber în detrimentul câștigurilor sporite și preferința pentru achizițiile gospodărești în detrimentul celor ce indică statutul posesorului. Caracterul ambivalent este însă clar, cel puțin în cazul ultimei preferințe menționate existând numeroase elemente care să indice contrariul. De altfel s-a mai remarcat (Mihuț și Lungescu, 2006, p. 24) lipsa de omogenitate a culturii românești din această perspectivă, considerându-se că există tendințe masculine extreme contrabalansate de tendințe pronunțat feminine.

Evitarea incertitudinii (UAI)

Scorul foarte ridicat înregistrat de România pe această dimensiune o poziționează ca având o preferință puternică pentru evitarea incertitudinii (locul 14 din 76 țări măsurate).

Folosind raționamentul lui Hofstede, poziționarea României pe această dimensiune poate contribui la explicarea subdezvoltării bursei locale. De altfel, există studii (Kwok și Tadesse, 2006) care indică existența unei legături statistice semnificative între gradul mai ridicat de evitare a incertitudinii dintr-o țară și existența unui sistem financiar bazat pe bănci (spre deosebire de piețe de capital). Chiar dacă autorii nu au inclus în eșantionul studiat de ei și țările cu economii emergente (mai ales cele din Europa Centrală și de Est), rezultatele sunt considerate relevante prin introducerea în model a unor variabile precum cadrul legislativ, nivelul de dezvoltare al economiei, caracteristici macroeconomice și politice, precum și nivelul de dezvoltare instituțională.

Hofstede indică faptul că dorința de evitarea a incertitudinii duce la preferința pentru investițiile tangibile, cum ar fi metalele prețioase. Observațiile legate de comportamentul românilor par să confirme această preferință.

Orientarea pe termen lung (LTO)

Scorul înregistrat de România pe această dimensiune indică o orientare pe termen lung. Această orientare nu este foarte pronunțată dacă apreciem doar scorul absolut (52 puncte din 100) dar este mai semnificativă în comparație cu restul țărilor analizate (locul 38 din 93 țări din punct de vedere al orientării pe termen lung).

Conform lui Hofstede orientarea pe termen lung conduce la o preferință pentru investițiile imobiliare. Aceasta se confirmă în cazul României, impactul acestei dimensiuni culturale putând fi folosit pentru a justifica inconsistența în ceea ce privește proprietățile imobiliare observată în cazul dimensiunii privind colectivismul. O altă consecință a orientării pe termen lung ar fi economisirea unei părți mai mari din venituri, ceea ce, la fel, pare a fi o caracteristică validată de situația concretă. Un potențial domeniu de interes pentru cercetări viitoare în această privință îl reprezintă caacteristicile planificării financiare individuale în România. Aici ar trebui evaluată și ar juca un rol important și educația financiară a populației, analiză care este posibil să rezerve surprize neplăcute.

Hedonism versus cumpătare (IVR)

Scorul înregistrat de România pe această dimensiune indică o preferință puternică pentru cumpătare (doar 20 puncte din 100), aspectul hedonistic fiind mult mai puțin prezent decât în alte țări (locul 77 din 93 țări). Și prin prisma acestei dimensiuni, scorul României pare a favoriza economisirea în locul cheltuielilor neesențiale.

Acest tip de comportament al populației din România a fost pus în evidență și în perioada de criză, când în condiții de nesiguranță financiară, s-a confirmat preferința mai mare către economisire (BNR, 2011). Oricum, rezultatele măsurătorilor pe această dimensiune necesită o analiză suplimentară deoarece, cunoscând realitățile locale, poziționarea României este puțin surprinzătoare.

Comparații internaționale

Din punct de vedere al vecinătății se remarcă o asemănare foarte mare a României cu Serbia (scoruri foarte apropiate pe toate cele șase dimensiuni), mare față de Rusia (pe cinci din cele șase dimensiuni, diferențe mai mari în ceea ce privește orientarea pe termen lung) și o apropiere semnificativă de Bulgaria. Scorurile înregistrate de România sunt foarte diferite de cele ale Ungariei pe trei dimensiuni, existând diferențe notabile și pentru celelalte trei. În ceea ce privește Moldova și Ucraina, sunt disponibile date pentru doar două dimensiuni. Scorul României este substanțial diferit de cele ale Moldovei și Ucrainei în ceea ce privește orientare pe termen lung dar este apropiat în ceea ce privește preferința pentru cumpătare.

Un caz particular care ar putea fi analizat îl reprezintă diferențele sau asemănările culturale dintre România și un grup de țări cu importanță aparte din punct de vedere

financiar. Ne referim la Austria, Olanda și Grecia, țări care împreună dețin aproximativ 55% din capitalul instituțiilor de credit din România. Analizând comparativ scorurile înregistrate de România și fiecare dintre aceste trei țări observăm existența unor diferențe notabile, ce indică existența unor culturi naționale foarte diferite. În acest context, poate fi pusă în discuție capacitatea de adaptare a produselor și serviciilor financiare a instituțiilor de credit locale deținute de instituții din aceste țări.

Concluzii

Începem concluziile prin a reafirma faptul că înțelegem caracterul relativ al măsurătorilor analizate. Există critici la adresa acestora, unele bine motivate, și există și analize alternative ale culturilor naționale. De aceea, observațiile realizate anterior reprezintă mai mult un exercițiu de interpretare a rezultatelor unor măsurători. Aceste interpretări vor fi dezvoltate, validate sau invalidate într-o analiză ulterioară mai extinsă. Scorurile înregistrate de o țară pe dimensiunile culturale specificate de Hofstede nu au relevanță maximă la nivel național ci pentru comparații internaționale. De aceea în viitor va fi necesar să dezvoltăm analiza și interpretările în special prin realizarea acestor comparații internaționale.

Această scurtă analiză deschide doar drumul către un tip de abordare a domeniului financiar care considerăm că lipsește în prezent în mare măsură, fiind însă necesar. Trăim un proces de globalizare dar aceasta nu înseamnă că diferențele naționale sunt anulate. Dimpotrivă, este posibil ca acceptând uniformizarea unor comportamente, de dragul globalizării, oamenii să simtă mai acut nevoia conservării unui nucleu bine definit al identității lor naționale și culturale. Pentru instituțiile financiare, oricum profund afectate de perioada de criză, ar putea fi foarte importantă înțelegerea acestui fapt și integrarea analizei specificului cultural în strategiile de dezvoltare.

Referințe bibliografice

1. Banca Națională a României, *Conturi naționale financiare 2006-2010*, 2011, <http://www.bnro.ro/Publicatii-periodice-204.aspx>.
2. Banca Națională a României, *Raport anual 2011*, 2012, <http://www.bnr.ro/Publicatii-periodice-204.aspx>.
3. Chui, C.W., Kwok, C. Y., National culture and life insurance consumption, *Journal of International Business Studies*, 39, p. 88-101, 2008.
4. Hofstede, G., Hofstede, G.J., Minkov, M., *Cultures and organizations: software of the mind: intercultural cooperation and its importance for survival*, McGraw-Hill, 2010.
5. House, R.J., Hanges, P., Javidan, M., Dorfman, P.W., Gupta, V., *Culture, leadership, and organizations: the GLOBE study of 62 societies*, Thousand Oaks, CA:Sage, 2004.
6. Jones, M., *Hofstede – Culturally questionable?*, Oxford Business & Economics Conference, Oxford, Marea Britanie, 24-26 iunie 2007.
7. Kwok, C.Y., Tadesse, S., National culture and financial systems, *Journal of International Business Studies*, 37, p. 227-247, 2006.
8. Mihaș, I., Lungescu, D., Dimensiuni culturale în managementul românesc, *Management & Marketing*, nr. 1, p. 5-26, 2006.
9. Schwartz, S.H., Bardi, A., Value hierarchies across cultures: taking a similarities perspective, *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 32 (3), 2001, p. 268-290.
10. Trompenaars, F., *Riding the waves of culture: understanding cultural diversity in business*, Economist Books, 1993.
11. *** Hofstede, G., <http://geert-hofstede.com>

INSTABILITATEA FINANCIARĂ – GENERATOR AL FENOMENELOR DE CRIZĂ

Ludmila COBZARI
dr. hab., prof. univ., ASEM
Aureliu MĂRGINEANU
dr. conf. univ., ASEM

The financial instability is a state of financial market who causes harm or threats to cause harm for economy with their influence in the mode of financial system. She can't appear like a cause of impact shock who appear in the middle of financial system and spreading or is like a cause of spreading or propagation of this shock, the source maybe outside of financial system. The financial instability make problems in economy in different direction. Because of this maybe affected the state of economic non financial agents like domestic household, enterprises, governmental structure in the measure when the flux of financial resources is limited. This appreciation presupose a distinction of financial instability and another form of instability. The direct sources of financial instability include the evolution of the financial market

Instabilitatea financiară este o stare a pieței financiare care provoacă daune sau amenință să provoace daune economiei prin influența sa asupra modului de funcționare a sistemului financiar. Ea poate apărea ca urmare a impactului șocurilor care au apărut în interiorul sistemului financiar și s-au răspândit în cadrul acestuia, sau ca urmare a răspândirii sau propagării șocurilor, a căror sursă se află în afara sistemului financiar. Instabilitatea financiară perturbă economia în direcții diferite. Pe de o parte, aceasta ar putea afecta starea financiară a agenților economici nefinancieri, cum ar fi gospodăriile casnice, întreprinderile, structurile guvernamentale, în măsura în care este limitat fluxul de resurse financiare disponibile pentru ei. Pe de altă parte, aceasta ar putea perturba instituții financiare și piețe. Această apreciere presupune o distincție între instabilitatea financiară și alte forme de instabilitate. Sursele directe de instabilitate financiară includ adesea în sine evoluțiile de pe piețele financiare.

Experiența istorică arată că, deși amenințările stabilității financiare sunt diverse, de multe ori acestea provin din sectorul bancar, ca urmare a creditării excesive, fie din cauza unei schimbări bruște a prețurilor activelor. Aceasta diferă semnificativ de instabilitatea macroeconomică care apare ca urmare a unor modificări ale cererii agregate, sau ofertei agregate.

Mai mult decât atât, în modificările cererii agregate se reflectă modificările în cheltuielile agregate, iar modificările ofertei agregate - schimbările tehnologice etc. Această diferență între instabilitatea financiară și alte tipuri de instabilitate nu este completă. Deosebiri apar în mecanismele de propagare a instabilității financiare. Printre acestea pot fi numite modificarea prețurilor activelor și situația financiară a gospodăriilor casnice, cât și instituțiilor financiare.

Limitarea instabilității financiare numai prin evenimentele din sectorul financiar, face definiția imprecisă. Însă aceasta, este inevitabilă într-un anumit sens. Conceptul de instabilitate financiară este un cadru larg, care cuprinde diverse manifestări concrete ale fenomenelor de criză. Acesta diferă datorită diverselor circumstanțe de evoluție a șocului initial, segmentelor sistemului financiar, care au fost afectate, precum și consecințele acestora.

A. Lai definește stabilitatea financiară, ca capacitatea sistemului financiar de a rezista crizei, care apare în rezultatul evenimentelor cu caracter de șoc în sistemul financiar [1, 1].

Astfel, crizele financiare sunt manifestări de instabilitate în sistemul financiar, ceea ce duce la pierderi semnificative în sectorul real al economiei. (Riscul sistemic - probabilitatea apariției unei astfel de criză.)

Crizele financiare se prezintă ca un rezultat simultan al șocului inițial (inițierea crizei) și răspândirea ulterioară a acestui șoc, cât și a urmărilor acestuia, asupra altor piețe și a economiei reale. Astfel, dezvoltarea fiecărei crize poate fi împărțită în două etape: inițierea și propagarea crizei. Inițierea se referă la evenimentele, care marchează începutul crizei financiare, în timp ce răspândirea este legată de dezvoltarea crizei, atunci când dificultățile instituțiilor financiare individuale se transmit asupra întregului sistem.

Un rol-cheie în apariția crizelor financiare are instabilitatea fundamentală în sectorul bancar. Criza financiară ar putea fi cauzate de un flux de creanțe față de bancă pentru o retragere imediată a depozitelor, ca rezultat al problemei coordonării acțiunii deponenților (insuficiența de coordonare). Acesta are loc din considerentele că pentru bilanțurile băncilor, mai presus de toate, este caracteristic incoincidența scadenței activelor și pasivelor (asimetria scadenței), adică pasivele bancare (reprezentate în principal de depozite), de obicei sunt pe termen scurt, iar valoarea lor este stabilită la un anumit nivel, în timp ce activele sunt pe termen lung și nelichide.

În cazul în care necesitățile băncii în lichidități pe termen scurt depășesc oferta de active lichide, banca se confruntă cu o criză potențială de lichiditate. Banca poate crește lichiditatea sa prin eliminarea unei părți ale activelor sale pe termen lung, de obicei, cu pierderi, retrăgând depozitele sale din alte bănci, sau împrumutând la alte bănci, care posedă o lichiditate în exces. Astfel, componenta necesară la inițierea crizei este legată de faptul că nevoile de lichiditate a unor bănci individuale nu sunt asigurate de piață. Dacă piețele de lichiditate ar fi eficiente, banca solvabilă nu s-ar confrunta cu o criză de lichiditate, deoarece ar putea vinde activele sale pe termen lung, sau să contracteze credit sub garanția activelor sale pe termen lung pentru a depăși problema lichidității. Băncile, care se confruntă cu necesitatea de a majora lichiditatea apelează la piața resurselor lichide, unde băncile cu lichiditate excesivă sunt cointeresate de a oferi în credit active pe termen scurt. Piețele resurselor lichide, cu toate acestea, pot fi ineficiente din cauza unor fenomene, cum ar fi puterea pieței sau asimetria informației. În acest caz, problemele lichidității pot să se transforme în probleme de solvabilitate, când băncile sunt nevoite să revândă activele sale pe termen lung la un preț inferior valorii reale a acestora, sau atunci când nu pot obține volumul necesar al activelor lichide pe piața creditelor interbancare.

Astfel, la etapa de inițiere a crizei financiare are loc falimentul unei sau mai multe bănci. Banca poate falimenta din cauza insuficienței de lichiditate, atunci când ea nu poate obține fonduri lichide suficiente prin împrumuturi de la alte bănci sau din vânzarea activelor proprii. Falimentul unei bănci solvabile, dar nelichide denotă (în terminologia cercetătorilor occidentali care își poate îndeplini obligațiile sale în perioada pe termen lung), un eșec al pieței de lichiditate, pe care băncile se bazează pentru a satisface necesitățile sale pe termen scurt în lichidități.

Însăși, falimentul unei bănci nu înseamnă realizarea crizei financiare. Într-o lume de incertitudine (ceea ce este orice sistem economic) firmele și băncile intră în faliment, și locul lor pe piață este ocupat de alții, fără efecte distructive asupra economiei. Aceasta poate avea loc ca urmare a producerii de piață a unor noi agenți economici, sau creșterea cotei de piață a celor prezenți deja, pe măsura dezvoltării uniforme a economiei. Astfel, falimentul băncilor ar putea reflecta o situație normală în cadrul unei economii de piață. Spre exemplu, din 1996 până în prezent Banca Națională a Moldovei a retras licența a 17 bănci comerciale, din care majoritatea au falimentat. Aceasta, însă, nu denotă faptul, că sistemul bancar al Republicii Moldova se află într-o situație

similară. Pentru ca falimentele să se transforme într-o criză financiară este necesară o altă componentă a crizei - propagarea ei. Propagarea se realizează prin intermediul epidemiei financiare, precum și prin acceleratorul financiar.

Epidemia financiară este asociată cu o situație în care problemele de lichiditate sau solvabilitate cu care se confruntă una sau mai multe bănci ar putea "infecța" alte bănci. Propagarea pot afecta funcționarea normală a sistemului financiar și, în cazuri extreme, duce la prăbușirea întregului sistem și pierderi reale semnificative pentru economie.

Acceleratorul financiar descrie relația inversă între investiții reale, și valoarea împrumuturilor, care este un canal prin care evoluțiile din sistemul financiar influențează asupra sectorului real al economiei. Etapa de propagare implică faptul că există unele efecte externe, care determină evoluția crizei financiare.

Criza financiară este un proces de perturbare a pieței financiare, în care probleme selecției defavorabile (adverse de selecție) și riscului moral (hazard moral), conduce la faptul că piețele financiare încetează de a fi un canal pentru transferul resurselor financiare subiecților cu cele mai bune oportunități investiționale. Caracteristicile principale sunt selecția defavorabilă (adversă) și riscul (hazardul) psihologic [2,9]. Împreună, ele sunt un canal pentru realizarea problemei asimetriei informației, care perturbă echilibrul în funcționarea sistemului financiar.

Asimetria de informații prezintă o situație în care una dintre părțile în tranzacție posedă informație particulară, care poate fi dezvăluită la discreția sa și atunci când pentru a depăși această asimetrie pe de altă parte, este posibilă doar cu costuri considerabile. De exemplu, împrumutatul are de obicei o mai bună informare cu privire la câștigurile potențiale și a riscurilor asociate cu sumele primite din proiectele investiționale, comparativ cu creditorul.

Selecția defavorabilă (adversă) descrie mecanismul selecției eronate a contractantului sau partenerului, ceea ce duce la stabilirea relațiilor supuse riscului. Problema de selecție adversă pe piață ca urmare a asimetriei informațiilor ex ante a fost descrisă pentru prima dată în 1970 de către D. Akerlof. Ea apare din faptul că cei mai activi în căutarea de finanțare sunt debitorii care se află într-o poziție financiară dificilă și vor fi în imposibilitatea de a rambursa un împrumut obținut. Deoarece creditorul este în imposibilitate de a evalua în deplină măsură probabilitatea realizării cu succes a tuturor proiectelor, el este constrâns de a elabora condiții de finanțare a proiectelor cu un nivel mediu de risc. Astfel, pentru proiecte cu risc înalt aceste condiții pot fi mai avantajoase în comparație cu acele proiecte, nivelul de risc al cărora este redus. Întru prevenirea selecției adverse contribuie informația obținută de către creditor despre debitor, sau experiență și metodele utilizate de evaluare a riscurilor sau cooperarea pe termen lung cu debitorul.

Riscul moral există atunci când contractantul după semnarea contractului va întreprinde măsuri, care pun sub semnul întrebării executarea cu succes a acestui contract. De exemplu, din punctul de vedere a creditorului modificarea clauzelor proiectului finanțat în altele, cu risc sporit poate fi o cauză a reducerii probabilității de rambursare. Hazardul moral pot fi minimizat prin monitorizarea acțiunilor subiectului de producție în procesul utilizării fondurilor împrumutate, precum și evaluarea situației financiare.

Criza financiară de acest fel este generată de următorii factori:

■ Creșterea ratei dobânzii. Rezultatele cercetării arată că asimetria informației, ce provoacă selecția adversă, duce la creșterea ratei dobânzii și o nouă rundă de dezvoltare a acestei probleme. Acest lucru se datorează faptului, că subiecții cu risc investițional maxim sunt dispuși să plătească o dobândă înaltă pentru împrumut, deoarece în rezultatul succesului acestor investiții costurile vor fi acoperite de profituri în exces

(înalte). Însă în cazul pierderilor debitorii sunt dispuși să-și abandoneze angajamentele lor. Subiecții de acest gen constituie majoritatea în portofoliul creditorului, astfel încât, în scopul de a evita nerambursarea creditelor, crește rata dobânzii și reduce oferta. Lipsa resurselor creditare generează excesul de cerere și reduce activitatea de întreprinzător, ceea ce reduce creșterea economică a țării.

■ **Prăbușirea pieței de capital.** Problema evitării falimentului creditorilor, reducerii riscului psihologic și a selecției nefavorabile (adverse) poate fi rezolvată prin asigurarea tranzacției de credit. Prăbușirea pieței de capital implică devalorizarea garanțiilor (asigurării). Ca urmare, creditorii reduc volumul împrumuturilor, care influențează negativ asupra activității economice a subiecților, și economiei în ansamblu.

■ **Creșterea incertitudinii.** Creșterea incertitudinii pe piața financiară, cauzată de falimentele instituțiilor financiare și nefinanciare, recesiune, volatilitatea pieței de capital, duce la confuzia creditorului în alegerea debitorilor cu diferite grade de risc. Senzația creditorului de pierderea controlului asupra situației conduce la scăderea volumului creditelor acordate și consecințe corespunzătoare (recesiunea economică).

■ **Panica bancară.** Este clar că băncile joacă un rol primordial în funcționarea eficientă a sistemului de credit, iar stabilitatea acestora prezintă un indicator al crizei financiare de sistem. Criza financiară ce se reflectă printr-un proces în masă de falimentare a băncilor, reduce numărul intermediarilor financiar, care reduce activitatea investițională și economică.

■ **Reducerea bruscă a ratei inflației,** astfel cum ar fi prăbușirea pieței de capital, reduce valoarea garanției. În cazul în care inflația ia o valoare mai mică decât era de așteptat, obligațiile subiectului, stabilite la o rată fixă a dobânzii în termeni reali cresc. În același timp, valoarea activelor nu crește cu o sumă corespunzătoare, iar valoarea netă a întreprinderii (active minus pasive) începe să scadă. Ca rezultat apar probleme de selecție adversă și hazardul moral, ducând la o scădere a investițiilor și a activității economice.

Oricum, în orice noțiune, de obicei separat, se subliniază rolul instituțiilor financiare și, mai presus de toate, al băncilor, atât la începutul crizei, cât și în etapa desfășurării acesteia. De aici apare rolul deosebit al instabilității bancare în geneza și dezvoltarea crizei financiare.

În același timp, criza bancară este un element al crizei financiare [3,14]. În acest caz este necesar de a identifica acele componente ale crizei financiare ca bugetară, bancară, valutară, bursieră și circulației monetare.

Aceste elemente de instabilitate se caracterizează în modul următor:

- *Criza bugetară*, care poate include un deficit al bugetului public, colectarea insuficientă a impozitelor, creșterea datoriei publice, în cazuri extreme default (refuzul de a plăti dobânzile și capitalul la această datorie);

- *Criza bancară* (creditar-bancară) - o creștere bruscă a dobânzilor la credite, deteriorarea activității băncilor, nerambursarea în masă a împrumuturilor, insuficiența de capital și lichiditate a băncilor, falimentele bancare (vorbind de criza datoriiilor, se are în vedere creșterea excesivă a datoriei interne și în special, externe a statului și întreprinderilor și până la incapacitatea de a rambursa aceste datorii);

- *Criza circulației monetare* – perturbarea decontărilor și plăților în economie, insuficiența de numerar;

- *Criza valutară*, care acoperă sfera financiară externă a țării – deteriorare contului curent al balanței de plăți, scurgerea de capital și deficitul balanței de plăți privind tranzacțiile de capital, epuizarea rezervelor valutare, o depreciere bruscă a monedei, posibila aplicare și lărgirea restricțiilor valutare;

- *Criza bursieră* - o scădere bruscă a cotației valorilor mobiliare, în special a acțiunilor, reducerea operațiunilor pe piața de capital, reducerea și stoparea emisiunii valorilor mobiliare.

O modificare permanentă a prețurilor activelor și a dobânzilor este o trăsătură caracteristică unei economii de piață. Astfel, este necesar de a diviza schimbările firești, obișnuite de cele asociate cu manifestări de instabilitate. Ca un criteriu de selecție, cei mai mulți cercetători propun de a aplica rezultatul influenței acestor modificări asupra capacității economiei de a produce mărfuri și servicii. Salturile inopinate și de durată mare a prețurilor și ratelor dobânzii pot afecta sistemul financiar prin reducerea capacității sale de a asigura fluxul de fonduri de la creditori la debitori, să gestioneze în mod eficient riscurile etc. În plus, amenințarea crizei financiare poate duce la astfel de măsuri de protecție, care reduc eficiența activității sectorului financiar. Existența unor astfel de costuri, care încalcă capacitatea economiei pentru creșterea PIB-ului, provoacă o diferențiere între instabilitatea financiară și alte modificări ale prețurilor și ratelor dobânzii.

Costurile instabilității financiare sunt asociate cu acele consecințe care influențează evenimentele de criză din sectorul financiar asupra altor sectoare ale economiei, cu alte cuvinte, cu acele funcții ale sistemului financiar care sunt vitale pentru creșterea economică. Din acestea sesizăm funcția de intermediere și funcția de efectuare a plăților. Prin urmare, orice studiu a sistemului financiar ar trebui să ia în considerare modul în care instabilitatea încalcă realizarea eficientă a acestor funcții.

Funcția de intermediar a sectorului financiar constă în acordarea resurselor acumulate de către diverși agenți economici, investitorilor care le folosesc în proiecte de investiții.

În timp ce unele resurse sunt transferate direct de la creditori la debitori, cea mai mare parte a tranzacțiilor are loc cu participarea unui șir de intermediari diverși, printre care se numără, de obicei, băncile comerciale și de economii, și fondurile mutuale.

Funcția de exercitare a plăților, este într-o interdependență strânsă cu băncile. Acestea asigură derularea plăților și decontărilor, în interesul persoanelor juridice și fizice, care apar ca rezultat al contractării afacerilor. Întru realizarea acestei funcții, băncile ar trebui să fie capabile de a efectua plăți interbancare pentru a asigura îndeplinirea obligațiilor clienților săi. La baza sistemului decontărilor reciproce între bănci sunt acordurile clearing prin intermediul cărora băncile compensează reciproc plățile ce apar la cerința clienților săi.

Prin urmare, orice studiu a costurilor instabilității financiare este necesar de a se atenționa asupra canalelor prin care instabilitatea financiară dereglează, perturbă executarea de către sectorul financiar a funcțiilor sale cheie.

Instabilitatea financiară diferă de schimbările obișnuite, care au loc pe piața financiară, prin consecințe sale devastatoare pentru economie. Al doilea aspect important care urmează să fie luate în considerare, referindu-se la instabilitate financiară, este că nu se poate susține univoc că instabilitatea financiară este prezentă sau absentă; în manifestarea ei există unele gradații.

Criza financiară, în opinia noastră, este un grad extremă de manifestare a instabilității financiare, atunci când tensiunea din sistemul financiar este suficientă pentru a perturba activitatea sa pe o perioadă lungă de timp. Dar sistemul financiar poate fi expus unei oarecare presiuni înainte de criză. Costurile și consecințele specifice ale crizei depind de gradul acestei presiuni. Diferența de costuri pentru diferite nivele de tensiune financiară poate fi mai curând calitativ decât cantitativ. Dacă instabilitatea financiară, ca și alte surse de instabilitate macroeconomică afectează în mod direct ocuparea forței de muncă și producția, consecințele instabilității financiare pentru creșterea economică durabilă poate fi, de asemenea, obiectul unei preocupări deosebite.

Multe tipuri de șocuri amplifică tensiunea financiară. Schimbările bruște a prețurilor activelor, de exemplu pe piața valorilor mobiliare, deseori au fost cauza instabilității financiare în cadrul economiilor dezvoltate. Aceste modificări încalcă

climatul financiar și al întreprinderilor și menajelor. În măsura în care se agravează climatul financiar al debitorilor, se agravează climatului financiar ale băncilor și ale altor instituții financiare, care conduce la o creștere a ratei dobânzii de pe piață ca urmare a sensibilizării gradului sporit de risc.

Referințe bibliografice:

1. Lai, A. Modelling Financial Instability: A Survey of the Literature. Bank of Canada Working Paper No. 2002-12. - Ottawa: Bank of Canada, May 2002. - P.1
2. Mishkin, Frederic S. Preventing Financial Crises: An International Perspective. NBER Working Paper No. 4636. - National Bureau of Economic Research, February 1994. - P.9.
3. Аникин А.В. Финансовый кризис и мировая экономика//МЭ и МО. -1999. -№4. -С.13-16.

УЧАСТИЕ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА В ФИНАНСОВОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

О.В. КРАСОВСКАЯ, к.э.н., с.н.с., Центр исследований научно-технического потенциала и истории науки НАН Украины

The paper is dedicated to the problem of venture financing of innovation activity in the world and in Ukraine in particular. Main indicators characterized venture capital and private equity investments in the USA and EU are provided in the paper. It is proved that in spite of the decrease of venture investments due to the recent crisis venture capital still is a significant financial resource for innovations in the world. Complex analysis of current situation in Ukrainian venture industry is done in the paper. It is shown that in spite of the large number of venture funds and significant amount of private money venture industry is still at the initial stage. The main barriers for the development of venture industry in Ukraine are shown. It is proved, that theoretical misunderstanding of the venture capital essence; absence of specialized legislation background for venture industry; absence of National innovation fund; non-innovative investment policy of Ukrainian venture funds are crucial barriers for efficient development of venture sphere. Recommendations for increasing of venture capital participation in the innovation financing in Ukraine are provided in the paper.

Залогом эффективного функционирования практически любой системы является ее адекватное финансовое обеспечение. Это утверждение особенно актуально для инновационной деятельности, учитывая повышенную степень риска, которым она характеризуется. В мире мощным источником финансирования инновационной деятельности является венчурный капитал. Сегодня на постсоветском пространстве, и в Украине в том числе, термин «венчурный» стал достаточно популярным и используемым практически наравне с термином «инновация». В научном пространстве Украины, все большее количество работ посвящена вопросам становления и развития венчурного капитала (см., например, [1-3]), защищаются диссертации, посвященные как общим проблемам венчурной деятельности [4-5], так и использованию венчурного капитала в отдельных отраслях [6-7]. Попробуем на примере Украины разобраться, насколько правомерной является такая повсеместная эксплуатация модного термина в сегодняшних реалиях и сравнить успешность использования венчурного капитала в качестве финансового источника инноваций в мире и на территории Украины.

Следует отметить, что достаточно часто то, что мы называем «венчурным капиталом», на самом деле является более широкой категорией «частный акционерный капитал». Изучение определений, которыми пользуются в своей работе ведущие ассоциации венчурного капитала (Европейская ассоциация венчурного капитала, Национальная ассоциация венчурного капитала (НАВК) США, Канадская ассоциация венчурного и частного капитала и другие), показывает, что они достаточно четко различают понятия венчурного капитала и частного акционерного капитала, рассматривая венчурный капитал как подмножество частного акционерного. По нашему мнению, отождествление этих понятий является недопустимым, поскольку венчурный капитал применяется непосредственно на стадии зарождения, становления и начального развития фирмы, то есть на тех этапах, которые характеризуются наибольшей степенью риска, и не включает поздние этапы развития фирмы (подготовка предприятия к продаже, а также стадию ликвидности и выкупа предприятия). Подобная ошибочная трактовка сущности венчурного капитала имеет достаточно серьезное

влияние на его дальнейшее изучение и мешает разработке адекватных мер по его внедрению в практику, поскольку искусственно расширяя понятие венчурного капитала до общей массы частного акционерного капитала, мы частично нивелируем высокую степень риска, который является неотъемлемой характеристикой именно венчурного капитала и постепенно снижается при переходе к более поздним этапам развития фирмы [8, с. 12-13].

Целью данной статьи является анализ состояния венчурной индустрии в странах Европы, включая страны Центральной и Восточной Европы, США, которые по праву считаются основателями венчурного движения в мире, а также определение ключевых проблем венчурной сферы Украины.

Когда мы говорим о состоянии венчурной индустрии, то в первую очередь рассматриваем в процессе анализа такие показатели как:

– Объем привлеченного капитала (или как его еще принято называть – объем фандрейзинга), а также объем капитала, находящегося в управлении фирм венчурного капитала (венчурных фондов);

– Объем и секторальное направление инвестиций венчурного капитала.

По данным Европейской ассоциации венчурного капитала (ЕАВК), по состоянию на 31.12.2010 года среди 1696 действующих фирм частного акционерного капитала, офисы которых расположены в Европе, 709 (41,8%) являются непосредственно венчурными, объем средств, аккумулированных этими фирмами, составил 523 млрд. евро. [9] Объем фандрейзинга в 2011 году составил 40 млрд. евро., что хотя и выше показателя предыдущих двух лет, все еще далеко от пикового значения 2006 года (112,3 млрд. евро) (рис. 1) [10].

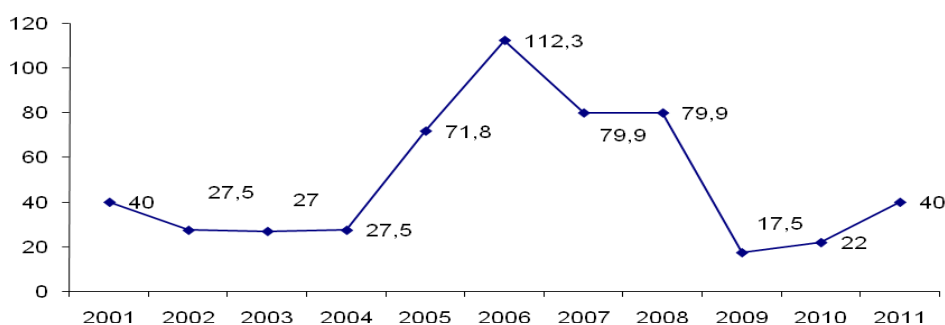


Рис.1. Динамика фандрейзинга в странах Европы в 2001-2011 гг, млрд. евро

Источник: составлено автором по: [9; 10].

К Великобритании, безоговорочному лидеру 2009 года по объемам привлечения средств, в 2010-2011 годах присоединилась Франция, вытеснив со второй позиции Италию. За последние 3 года на долю стран-лидеров приходилось почти 60% всего объема европейского фандрейзинга. Так, совокупная доля Великобритании, Италии и Франции в 2009 году составила 57,2% общего объема фандрейзинга, а в 2010 только на долю Великобритании и Франции приходилось уже 59,5%, хотя в 2011 этот показатель немного снизился (56,6%), он все равно остается достаточно высоким. Колоссальный рост объемов фандрейзинга продемонстрировала Норвегия, которой удалось увеличить объемы привлеченного капитала с 17 до 1378 млн. евро, достаточно высокими также стали показатели Польши и стран бывшей Югославии. Наиболее существенное снижение объемов фандрейзинга произошло в Чешской Республике, Словакии и Венгрии, то есть в новых членах ЕС.

Основными инвесторами, как и в предыдущие годы, стали пенсионные

фонды, на их долю пришлось 23% от общего объема европейского фандрейзинга, фонды фондов (14,4%), банки (15,3%), страховые компании (5,6%). В 2011 году фандрейзинг в странах Центральной и Восточной Европы составил 2,4% общеевропейского фандрейзинга, что несколько ниже показателя 2010 года, который составил 2,9%, одиннадцатипроцентный показатель 2009 года остался при этом недостижим [11-12].

Следует отметить, что методика, используемая ЕАВК, предполагает сбор данных двух типов (отраслевая и рыночная статистика), которые могут существенно отличаться друг от друга. Отраслевая статистика отражает данные в зависимости от страны расположения главного офиса компании, которая отвечает за проведение сделки, то есть речь идет о статистике, отражающей деятельность **ЕВРОПЕЙСКИХ** фирм, независимо от того, в какие страны данные фирмы осуществляют инвестиции или продают свои активы. Рыночная статистика агрегирует данные в зависимости от расположения инвестиционного портфеля компании, то есть речь идет об инвестициях в европейские компании или продаже активов **ЕВРОПЕЙСКИХ** компаний, независимо от расположения главного офиса компании частного акционерного капитала. Связь между отраслевой и рыночной статистикой можно выразить в формуле:

Отраслевая статистика – инвестиции местных фирм зарубеж (за пределы Европы) + местные инвестиции не местных (иностранных) фирм = Рыночная статистика

Так, по данным отраслевой статистики, общий объем инвестиций частного акционерного капитала в 2011 году составил 0,34% от общеевропейского объема ВВП, что хотя и превышает аналогичный показатель двух предыдущих лет, еще не достиг показателя 2008 года, не говоря уже о пиковом показателе 2006 года (рис. 1).

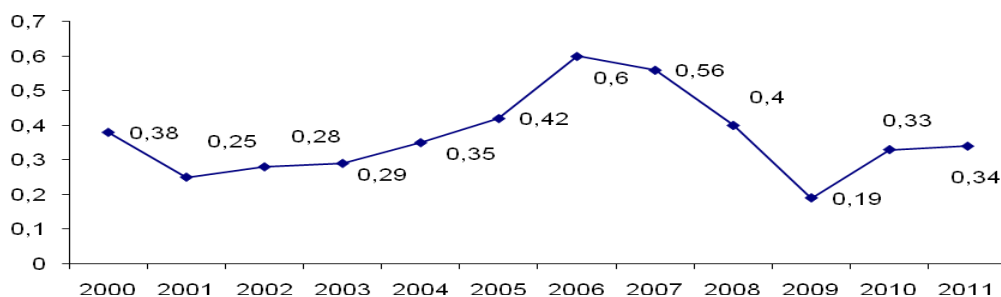


Рис.2. Динамика доли инвестиций частного акционерного капитала в ВВП в странах Европы в 2001-2011 гг., %

Источник: составлено автором по: [9; 10].

В разрезе стран лидерами по доле инвестиций в ВВП, чьи показатели в 2011 году превысили среднеевропейский уровень, являются такие страны как: Великобритания (1,21%), Швеция (0,565%) Люксембург (0,519%), Франция (0,464%), Нидерланды (0,339%). Доля исключительно венчурных инвестиций в ВВП значительно ниже, что обусловлено тем, что в общей структуре, венчурные инвестиции значительно проигрывают инвестициям поздних стадий. Так, в 2011 году на долю венчурных инвестиций пришлось всего 8,6% от общего объема инвестиций частного акционерного капитала, при этом доля компаний получивших венчурное финансирование составила 62,4%, что свидетельствует о том, что венчурные инвестиции – сравнительно небольшие по объему и направлены в значительное количество компаний. Значение такого показателя как

доля венчурных инвестиций в ВВП в 12 странах Европы превышают среднеевропейский показатель – 0,029%, лидерами являются: Люксембург (0,237%), Дания (0,065%), Швеция (0,061), Швейцария (0,053), Великобритания (0,047), Финляндия (0,041), среди новых членов ЕС незначительно превысить среднеевропейский уровень удалось Венгрии (0,03%), хотя по общему объему инвестиций частного акционерного капитала Венгрия значительно отстает от среднего уровня ЕС – ее показатель в 2011 году составил лишь 0,078%.

Если рассматривать рыночную статистику, то список лидеров меняется незначительно, хотя различие в значениях все же наблюдается. Так, среднеевропейский показатель доли инвестиций частного акционерного капитала в ВВП в 2011 году составил 0,326%, лидирует по этому показателю Швеция (0,879%), за ней следуют Люксембург (0,683%), Великобритания (0,587%), Франция (0,480%), Нидерланды (0,476), а также Финляндия (0,436), не попавшая в список лидеров по данным отраслевой статистики. Если рассматривать долю исключительно венчурных инвестиций в ВВП, то здесь также значительному количеству стран удалось пересечь границу среднеевропейского показателя (0,027%), в первую очередь это касается Швеции (0,064%), Великобритании (0,045%), Финляндии (0,44%), Венгрии (0,040%), а также ряда других стран.

Одним из объяснений превышения рыночных показателей над отраслевыми может быть высокая доля инвестиций иностранных фирм в данную страну (например, Австрия, Ирландия, Дания, Бельгия, Финляндия), если же отраслевая статистика превышает рыночную, это говорит о том, что фирмы, расположенные в данной стране, предпочитают осуществлять инвестиции за ее пределы (например, Великобритания, Чешская Республика).

Общий объем инвестиций стран ЦВЕ в 2011 г. составил 0,105% от ВВП региона, что незначительно отличается от уровня 2010 года (0,115%), но значительно меньше, чем в 2009 году (0,241%). Общий объем инвестиций в странах ЦВЕ составил 2,8% от общеевропейского показателя, снизившись с 3,4% в 2010 году [11-12].

Если говорить об общем объеме инвестиций (рис. 3), то мы можем увидеть, что динамика венчурных инвестиций совпадает с общей динамикой инвестиций частного акционерного капитала, несмотря на значительное увеличение объема инвестиций, произошедшее за последние 2 года, европейским странам не удалось достичь докризисных показателей.

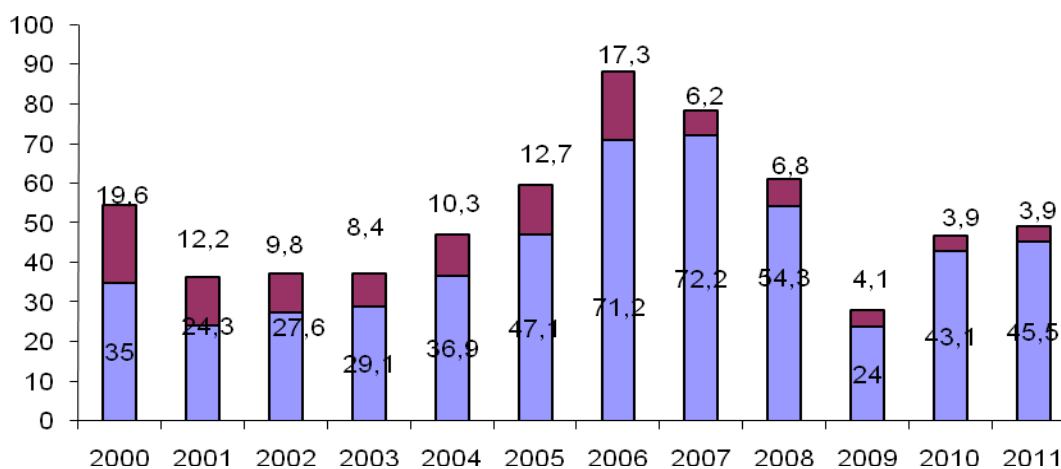


Рис.3. Динамика общего объема инвестиций, а также непосредственно венчурных инвестиций в странах Европы в 2000-2011 гг., млрд. евро.

Источник: составлено автором по: [9; 10].

В противовес общеевропейским тенденциям, объем инвестиций в странах ЦВЕ продолжил снижаться и составил 1,2 млрд.евро, хотя падение 2011 года (4,6%) значительно ниже обвала 2010 года, когда объем инвестиций снизился на 50%, составив в 2010 году 1,3 млрд евро по сравнению с двумя млрд, инвестируемыми в каждом из трех предыдущих лет. Несмотря на более низкий объем инвестиций в регионе произошел рост компаний, получивших инвестиции, так в 2011 г. почти 200 компаний получили инвестиции частного акционерного капитала, что на 37% больше, чем в 2010 (166 компаний) [11-12].

Еще одним важным показателем, который характеризует инвестиционную активность, является секторальное распределение инвестиционного портфеля, который в свою очередь позволяет судить о качестве экономического роста страны. Лидером по объему полученных инвестиций в странах Европы в 2011 году стал сектор потребительских товаров и розничной торговли, на долю которого пришлось 14,7% от общего объема европейских инвестиций частного акционерного капитала (отраслевая статистика), при этом по количеству компаний, получивших инвестиции, данный сектор не стал лидером – на его долю пришлось всего 9,0% от общего числа компаний. Далее по уровню объема инвестиций следуют такие отрасли как: науки про жизнь – 11,7% от общего объема инвестиций (18% от общего количества компаний), бизнес и промышленная продукция – 13,9 (10,0%), коммуникации – 10,8 (14,1%), компьютеры и потребительская электроника – 10,3 (16,8%). Если рассматривать исключительно венчурные сделки, то мы можем увидеть большую концентрацию на высокотехнологических отраслях: почти треть всех инвестиций (31,1%) были направлены в отрасль наук про жизнь (доля компаний, получивших инвестиции составила 23,6%), компьютеры и потребительская электроника – 17,8% (21,0%), коммуникации – 17,6 (16,6%), энергия и окружающая среда – 11,4 (8,4%) [10].

Если говорить о странах ЦВЕ, то в них потребительские товары и розничная торговля так и остались сектором, который привлек наибольший объем инвестиций в 2011 г. (296 млн.евро), несмотря на падение показателя по сравнению с предыдущими годами (2010 - 330 млн.евро, 2009 - 865 млн. евро). На сектор потребительских товаров и розничной торговли приходится 23,8% всей суммы инвестиций в ЦВЕ, тогда как количество профинансированных компаний в этом секторе несколько снизилось (18 против 24 компаний в 2010 году). Также как и в трех предыдущих годах, сектор коммуникаций стал вторым по объему привлеченных инвестиций в 2011 г. (267 млн.евро), продемонстрировав 61% рост, и представляет 21,3% общего объема инвестиций в ЦВЕ. Несмотря на 25% падение объемов инвестиций, науки про жизнь, на долю которых приходится 118 млн.евро инвестиций, занимают третье место в инвестиционном рейтинге, за ними следует сектор промышленной продукции (109 млн.евро), продемонстрировавший увеличение инвестиций на 132%, на его долю приходится 8,8% всех инвестиций в ЦВЕ. Инвестиционный портфель частного акционерного капитала в странах ЦВЕ характеризуется значительной отраслевой концентрацией, так, в 2011 г. на долю 5 лидирующих отраслей пришлось 71,5% инвестиционной активности, в 2010 этот показатель составил 65%, а в 2009 г. вообще 86%. Сектор коммуникаций остался лидером по количеству проинвестированных компаний (38), что составило 19,5% от общего количества профинансированных компаний. Компьютеры и потребительская электроника занимают второе место по количеству компаний, получивших инвестиции – 35 компаний (17,9% от общего числа компаний) [11-12].

США в большей степени, чем Европе удалось достичь докризисных значений по показателям венчурной индустрии. Как свидетельствуют данные

таблицы 1, в 2011 году объем капитала, находящегося в управлении венчурных фондов, лишь на четверть был ниже докризисного, 2007, года, тогда как в Европе, разрыв между текущими и докризисными показателями значительно выше. Основными «владельцами» частного акционерного капитала в 2011 году, как и в предыдущие годы, остались частные лица – 92,1%, на долю остальных держателей пришлось около 8% венчурного капитала: финансовые институты 5,0%, корпорации – 2,5% , другие источники – 0,4%.

Таблица 1. Основные показатели состояния венчурной индустрии США

Год	Действующие фонды	Фирмы, которые привлекали капитал за последние 8 лет	Капитал в управлении, млрд.дол.	Средний размер фондов, млн.дол.	Средний размер фирм, млн.дол.	Количество активно инвестирующих фирм
1991	640	362	26,8	41,9	74,0	76
2000	1699	859	224,0	131,8	260,8	1035
2007	1567	1004	262,7	167,6	261,7	594
2008	1333	871	205,1	153,9	235,5	573
2009	1192	806	178,4	149,7	221,3	442
2010	1240	833	182,2	146,9	218,7	495
2011	1274	842	196,9	154,6	233,8	526

Источник: [13].

Как и в Европе, в США, за последние годы венчурный капитал составляет незначительную часть общего объема фандрейзинга частного акционерного капитала (исключение составляет 2000 год), так, в 2011 году общий объем привлеченного капитала составил 91,3 млрд. дол., при этом непосредственно венчурный фандрейзинг составил 18,7 млрд (20,5%) (табл. 2)

Таблица 2. Показатели фандрейзинга частного акционерного капитала в США

Год	Венчурный капитал				Капитал подготовительного этапа предшествующего выкупу компании (mezzanine capital)				Частный акционерный капитал	
	Объем капитала, млн.дол	Доля в общем объеме частного акционерного капитала	Количество фондов	Доля в общем количестве фондов	Объем капитала, млн.дол	Доля в общем объеме частного акционерного капитала	Количество фондов	Доля в общем количестве фондов	Объем капитала, млн.дол	Количество фондов
1991	1905,7	31,0	40	59,7	4242,1	69,0	27	40,3	6147,8	67
2000	103734,6	56,3	638	78,9	80564,8	43,7	171	21,1	184299,4	809
2007	30653,2	11,4	237	47,9	237900,0	88,6	258	52,1	268553,2	495
2008	25382,9	11,9	213	48,3	188565,1	88,1	228	51,7	213948,0	441
2009	16410,0	24,5	161	52,8	50549,0	75,5	144	47,2	66959,0	305
2010	13781,5	21,3	169	50,3	51066,1	78,7	167	49,7	64847,6	336
2011	18704,6	20,5	173	46,5	72597,7	79,5	199	53,5	91302,3	372

Источник: [13].

Как свидетельствуют данные таблицы 3, США в большей степени, чем европейские страны ориентированы на инвестирование высокотехнологических отраслей, объем инвестиций в которые в 2011 году составил 84,7%, при этом объем венчурных инвестиций в высокотехнологические отрасли, несмотря на значительное количество сделок, составляет всего около четверти всех венчурных

инвестиций. Приведенные данные свидетельствуют о том, что венчурный капитал в странах Европы и США действительно является финансовым источником высокотехнологических отраслей, которые в свою очередь выступают главными генераторами инноваций в обществе.

Таблица 3. Направления инвестиций частного акционерного капитала в США по промышленным группам, 2011

Промышленн ая группа	Все инвестиции						Венчурные инвестиции					
	Количество компаний	Доля в общем количестве	Количество сделок	Доля в общем количестве	Объем инвести-ций, млрд.дол.	Доля в общем объеме	Количество компаний	Доля в общем количестве	Количество сделок	Доля в общем количестве	Объем инвести-ций, млрд.дол.	Доля в общем объеме
Информацион-ные технологии	1989	63,8	2357	62,5	16,4	56,9	671	69,0	671	69,0	2,5	24,8
Медицина/здравоохранение/науки про жизнь	682	21,9	836	22,2	7,9	27,4	138	14,2	138	14,2	1,0	9,9
Не высокотех-нологические сектора	447	14,3	529	14,0	4,5	15,6	164	16,9	164	16,9	6,6	65,4
Всего	3118	100	3772	100	28,8	100	973	100	973	100	10,1	100

Источник: [12].

Анализ венчурной индустрии Украины в значительной степени осложнен тем, что в Украине не ведется отдельной статистики непосредственно по венчурной деятельности, поскольку она регламентируется законом «Про институты совместного инвестирования» (ИСИ), к которым и отнесены венчурные фонды. По данным Украинской ассоциации инвестиционного бизнеса, по состоянию на 31.12.2011 в Украине количество ИСИ составила 1125, из них 772 венчурные фонды (68,6%), то есть, как это не парадоксально, по количеству венчурных фондов Украина не отстает от США и всей Европы вместе взятой. Совокупная стоимость чистых активов ИСИ в 2011 году повысилась на 19% (+17.9 млрд. грн.) и на конец года составила 112,7 млрд. грн. (около 14,1 млрд.дол.), при этом доля активов венчурных фондов составила 92,0%. Величина стоимости чистых активов ИСИ достигает почти 10% от номинального объема ВВП Украины, что свидетельствует о том, что украинскими институтами совместного инвестирования, и в частности венчурными фондами был накоплен значительный финансовый ресурс, который мог бы быть использован в экономике страны (для сравнения доля частного акционерного капитала, находящегося в управлении, в ВВП в странах ЕС составила в 2011 г. 4,3%, в США, в 2011 г. – 1,3%¹). При этом фактическое использование венчурного капитала в Украине остается достаточно низким. Так, по данным опроса, проведенного в 2007 году среди менеджеров среднего и высшего звена двухсот средне- и высокотехнологичных фирм в Киеве, Харькове и Донецке, только 8%

ERM2 fiind, ca și până acum, de minimum doi ani.
ростата та Бюро економічного аналізу США

респондентов использовали венчурный капитал в качестве финансового источника своей инновационной деятельности, тогда как о наличии разработок, интересных для инвесторов, заявили около 70% респондентов.

К сожалению, официальной статистики по структуре инвестиционного портфеля украинских ИСИ, и в том числе венчурных фондов, нет, опосредованно его может характеризовать список наиболее часто встречающихся ценных бумаг в портфелях ИСИ, основную долю которых и составляют венчурные фонды (по состоянию на 31.12.2010 г.):

1. Залоговые ценные бумаги ООО "ЭКСКО-Плюс" (инвестиции в строительство, недвижимость)
2. Залоговые ценные бумаги ООО "Ковальская инвест" (строительные и монтажные работы, производство изделий из бетона)
3. Векселя простые ООО "Строительно производственно-коммерческая компания" Федорченко "
4. Векселя простые ООО "Новая финансовая компания" (финансовый лизинг, прочее финансовое посредничество)
5. Векселя простые ОАО "Украинская инновационно-финансовая компания" (оптовая торговля, финансовое посредничество, биржевые операции с фондовыми ценностями, предоставление других коммерческих услуг)
6. Векселя простые ООО "Киевский оптовый рынок"
7. Облигации государственные внутренние на предъявителя процентные КМУ
8. Векселя простые ООО "Сити-Стейт" (Реализация проектов в области жилой и коммерческой недвижимости)
9. Акции именные простые ОАО "МК" Азовсталь "
10. Акции именные простые ОАО "ГЭК" Центрэнерго "

Наблюдая инвестиции в подобные компании, говорить о поддержке высокотехнологических отраслей в Украине, увы, не представляется возможным. Кроме не инновационных направлений инвестиций венчурных фондов, отрицательно влияют на развитие и использование венчурного капитала в качестве финансового источника инноваций в Украине:

1. Ошибки теоретического уровня, а именно отождествление понятий «венчурный» и «частный акционерный капитал», которого нет в мире, но которое существует в Украине.

2. Отсутствие законодательной базы. Отсутствие закона «О венчурном финансировании (венчурной деятельности)». Регламентация венчурной деятельности исключительно законом Украины «Об институтах совместного инвестирования», по нашему мнению недопустимо, в первую очередь потому, что в Законе вся венчурная сфера фактически сводится к деятельности венчурных фондов, не регламентированы взаимосвязи между основными участниками венчурной деятельности, нет четкого определения вопросов создания положительной фискальной и правовой среды для венчурной деятельности, снижения степени риска и стимулирования работы венчурных фондов; налоговых льгот для венчурных инвестиций; не разработан механизм венчурного финансирования малых инновационно-технологических фирм на начальном и посевной стадиях. Специалистами Центра исследований научно-технического потенциала и истории науки им.Г.М.Доброва НАН Украины был разработан соответствующий проект закона, который был представлен в Верховную Раду Украины в декабре 2007 года. Последняя запись в документе о прохождении проекта «Вручены для ознакомления» датируется 15.01.2008, на сегодняшний день судьба проекта неизвестна. Несмотря на то, что в США и странах ЕС

венчурный капитал прекрасно функционирует и без надлежащего законодательного обрамления, мы считаем, что в Украине четкость в определении понятий в данной сфере крайне важна, поскольку, как мы уже сказали выше часто «венчурными» называются фонды, занимающиеся инвестированием в недвижимость и сферу финансовых услуг. Кроме того, законодательное закрепление основных понятий венчурной сферы позволит в дальнейшем наладить адекватное статистическое отображение ее функционирования.

3. Отсутствие «фонда фондов». Национальная венчурная компания в Украине до сих пор не создана, несмотря на то, что подготовительную работу по ее созданию, включая разработку проекта устава, была выполнена Государственным агентством Украины по вопросам науки, инноваций и информатизации.

Устранение названных нами барьеров для развития венчурной деятельности, ужесточение нормативов отнесения компаний к категории венчурных фондов, позволит направить накопленные ресурсы в инновационную сферу, что в свою очередь будет способствовать переходу экономики на высокотехнологические уклады.

Библиография:

1. Калінеску Т.В., Антіпов О.М., Корецька-Гармаш В.О. Управління венчурним фінансуванням підприємств: монографія / Східноукраїнський національний ун-т ім. Володимира Даля. - Луганськ : Видавництво СНУ ім. В.Даля, 2009. - 276с.
2. Ковалишин П.В. Формування та розвиток ринку венчурного інвестування України: [монографія]. - Миколаїв : [МДАУ], 2009. - 302с.
3. Петрук О.М., Мошенський С.З. Теорія та практика венчурного фінансування: монографія / Житомирський держ. технологічний ун-т. - Житомир : ЖДТУ, 2008. - 248с.
4. Матей В.В. Економічні умови формування та розвитку ринків венчурного капіталу у світовій економіці: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / Матей Василь Васильович; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. - К., 2010. - 20 с.
5. Тарадайко Д.А. Венчурное инвестирование инновационной деятельности: дис... канд. экон. наук: 08.00.03 / Донецкий национальный ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. - Донецк, 2007. - 223л.
6. Шило Л.А. Удосконалення венчурного інвестування металургійних підприємств: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Приазовський держ. технічний ун-т. - Маріуполь, 2008. - 20с.
7. Корецька-Гармаш В.О. Венчурне інвестування на машинобудівних підприємствах: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Східноукраїнський національний ун-т ім. Володимира Даля. - Луганськ, 2009. -21с.
8. Красовська О.В. Теоретичні засади функціонування венчурного капіталу та його використання в Україні // Наука та наукознавство. – 2007. – № 2. – С. 12-21.
9. EVCA Yearbook 2010: Pan-european Private Equity & Venture Capital Activity Report [Електронний ресурс] // <http://www.evca.eu/>
10. EVCA Yearbook 2012 [Електронний ресурс] // http://www.evca.eu/uploadedfiles/home/knowledge_center/evca_research/Yearbook_2012_Presentation_EVCA_Public_120530.pdf
11. EVCA Central and Eastern Europe Statistics 2010 [Електронний ресурс] // <http://www.evca.eu/publications/PBCEE10.pdf>
12. EVCA Central and Eastern Europe Statistics 2011 <http://www.evca.eu/publications/PBCEE11.pdf>
13. 2012 Venture Capital Yearbook [Електронний ресурс] // <http://www.nvca.org/2012Yearbook>
14. Аналітичний огляд ринку спільного інвестування в Україні за 2011 рік [Електронний ресурс] // http://www.uaib.com.ua/analituaib/year_analit_uaib/159849.html

SINTEZA EVOLUȚIEI CONCEPTELOR FUNDAMENTALE PRIVIND PROCESUL DE ECHILIBRARE BUGETARĂ

*Svetlana DODON, drd., IEFS
Gheorghe ILIADI, dr.hab., prof., IEFS*

The article below justifies strong necessity of different countries economies in *establishing of budgetary balance. Also are presented different concepts concerning deficit and installing of state budget balance.*

Cuvinte cheie: echilibrului bugetar, concepte, teorii, ipoteze, analiza comparativă

Introducere. Problema echilibrului bugetar a generat o serie de dezbateri ce apar periodic începând din a doua jumătate a secolului XX, atunci când politica financiară a mai multor state a fost influențată de **conceptul keynesian** (care susținea că bilanțul dintre veniturile și cheltuielile bugetare este mai puțin important decât echilibrul macroeconomic sugerând că în calitate de instrument-cheie într-o recesiune poate servi politica fiscală). Începutul anilor optzeci a fost marcat prin revenirea a conceptului **neoclasic** care susținea necesitatea existenței a unui buget echilibrat.

Conținutul de bază. Producerea crizei mondiale în 2008 și recesiunea care a urmat, a servit drept bază pentru ridicarea problemei echilibrului bugetar cu obiectivul de a oferi soluții pentru stabilizarea economică.

În 2009 Germania a fost modificată Constituția introducând așa-numita „frână a datoriei”, o prevedere care, începând cu 2016, va obliga atât guvernul federal cât și guvernele land-urilor germane să nu depășească un deficit structural mai mare de 0,35% din PIB. Mai mult, din 2020, acest deficit structural (calculat în funcție de deficitul actual și PIB-ul potențial) trebuie să fie nul⁵. Acest fapt a condus la multiple dezbateri în Franța pe marginea necesității adoptării a „reguli de aur a finanțelor publice”. Cel mai recent criza de sustenabilitate a datoriilor publice în Spania, Grecia, Italia și Portugalia și criza piețelor de valori în vara anului 2011 a condus la recomandări de politici ce vizează reducerea dezechilibrelor economice ale conturilor publice ale acestor țări și restabilire bugetului echilibrat, astfel încât Congresul Statelor Unite și parlamentul britanic au fost impregnate cu aceleași discuții.

Într-adevăr soluția pare a fi menținerea egalității între cheltuielile și veniturile publice, aceasta ar limita deficitele și existența unor datorii explozive, asigurând stabilitatea financiară pe termen lung.

Existența deficitelor bugetare a condiționat apariția a 2 întrebări: deficitele bugetare afectează în mod negativ creșterea economică? Dacă da, atunci cum să remedieze deficitele bugetare persistente? Aceste două întrebări au generat apariția unui volum în creștere de literatură rămânând nerezolvate atât sub aspect teoretic cât și empiric (Un studiu al literaturii de specialitate a fost efectuat de R. Hemming (2002) și M. G. Briotti (2005).

În privința problemei date pot fi distinse câteva abordări.

Abordarea **keynesiană** care susține că deficitul bugetar este un factor multiplicator, având un impact pozitiv la nivel macroeconomic. În cadrul modelelor de creștere endogenă, deficitele bugetare pot avea un impact pozitiv pe termen lung asupra creșterii economice în cazul în care sunt utilizate pentru creșterea finanțării cheltuielilor ce țin de infrastructura publică, de cercetare și dezvoltare, educație și sănătate (R.J. Barro, 1990; P.M. Romer, 1990; R. Lucas, 1988).

Spre deosebire de acest punct de vedere economiștii **neoclasici** susțin că deficitele bugetare pe termen lung au efect negativ asupra creșterii economice prin accelerarea competiției cu sectorul privat.

În cele din urmă abordarea **ricardiană** cunoscută prin concepție de echivalență ricardiană demonstrată de R.J. Barro (1974) afirmă că variația în deficitul bugetar este neutră la creșterea economică.

Aceste opinii contradictorii au condus la o mai mică utilizare a cheltuielilor publice în scopul stimulării activității economice și au indus la o permanentă frică față de deficite.

Conceptul **convențional** susține că deficitele nu sunt dorite din motivul efectelor lor negative la nivelul macroeconomic. Această viziune servește drept motiv pentru mai multe țări întru alegerea promovării a unei „politici fiscale prudente”, care vizează reducerea deficitelor bugetare. Faptul dat a fost stipulat în prescripțiile Fondului Monetar Internațional pentru țările în curs de dezvoltare în anii 1980 și 1990. În Africa de Vest, criteriile au fost introduse pentru realizarea convergenței macroeconomice. Printre acestea criteriul deficitul bugetar nu trebuia să depășească 0% din PIB-ul nominal. În Europa, Tratatul de la Maastricht preconiza explicit obiectivele privind datoria publică și deficitele. Recent liderii ai 25 din cele 27 de state membre ai Uniunii Europene (UE), reuniți în cadrul Consiliului European de primăvară, au semnat vineri, 2 martie 2012, la Bruxelles, Tratatul privind stabilitatea, coordonarea și guvernanta în cadrul Uniunii Economice și Monetare, potrivit Agerpres, care prevede în principal reglementări fiscale pentru echilibrarea bugetelor și coordonarea politicii economice la nivel european. Statele care au decis să nu adere la acest pact sunt Marea Britanie și Cehia. Marea Britanie a decis să nu adopte pactul, întrucât nu a obținut o serie de concesiuni pentru sectorul financiar, în timp Cehia ce a anunțat că nu va semna pactul fiscal, deoarece nu consideră că acesta aduce îmbunătățiri substanțiale față de reglementările existente. Cehia nu exclude însă posibilitatea de a se alătura la o dată ulterioară, a declarat premierul Petr Necas.

În cadrul Consiliului European informal de pe data de 30 ianuarie a fost convenit că limită a deficitului bugetar structural să aibă pragul de 0,5%. Dacă nivelul datoriei publice este semnificativ sub 60% din PIB și sunt riscuri în ceea ce privește sustenabilitatea pe termen lung a finanțelor publice, acest deficit structural poate să ajungă până la 1% din PIB. Deficitul administrației publice a statelor nu ar trebui să depășească nivelul de 3% din produsul lor intern brut, la prețurile pieței. Potrivit Tratatului, dacă se înregistrează abateri față de aceste nivele, se va recurge la aplicarea a mecanismului de corecție, ce trebuie introdus în legislația națională, la fel ca și așa-zisa „regulă de aur” privind limitarea deficitului structural. În cazul dacă un stat membru nu transpune aceste două prevederi în legislația națională, atunci poate fi atrasă Curtea de Justiție a Uniunii Europene. Nerespectarea deciziei acestei instanțe poate duce la o sancțiune financiară de maximum 0,1% din PIB-ul țării respective. Un stat membru care face obiectul unei proceduri de deficit excesiv în temeiul tratatelor pe care se întemeiază Uniunea Europeană instituie un program de parteneriat bugetar și economic care include o descriere detaliată a reformelor structurale care trebuie introduse și puse în aplicare pentru a asigura o corecție durabilă și efectivă a deficitului său excesiv. Conținutul și formatul acestor programe sunt definite în dreptul Uniunii Europene. Acestea vor fi înaintate Consiliului Uniunii Europene și Comisiei Europene pentru aprobare și vor fi monitorizate în contextul procedurilor de supraveghere existente în cadrul Pactului de stabilitate și de creștere⁶.

Deci economiștii de azi, în cea mai mare parte, nu mai accepta ideea discreditată keynesiană că bugetele echilibrate sunt dăunătoare și deficitele sunt magic stimulative.

Cei care susțin că bugetele echilibrate au provocat Marea Depresiune din SUA (sau, în orice modalitate a contribuit la aceasta) au două probleme majore de confruntat cu: teoria și dovezile empirice. Conform dovezilor empirice.

La începutul deceniului în anii 1920, SUA a suferit o recesiune economică gravă.

Aceasta a rezultat după mai mulți ani a cheltuielilor înregistrarea de deficite pe parcursul a mai multor ani consecutiv, în mare măsură din cauza costurilor uriașe a primul război mondial.

Răspunsul guvernului federal (în timpul administrației Harding ⁴) a fost de a reduce dramatic cheltuielile proprii, de a reduce taxele, pentru a reduce datoria publică, și de a restabili un buget echilibrat. Criza nu numai că nu s-a agravat, aceste măsuri au avut drept efect înregistrarea în primăvara anului 1923 a deficitului de forță de muncă ³. S-ar putea, de asemenea, menționa că deceniu al anilor 1930 a fost însoțită de o serie de deficite masive. Economia a suferit, în același timp, o depresie de 12 ani.

Din punctul de vedere al teoriei economice, ideea că bugetele echilibrate provoca depresii (și invers faptul că bugetele dezechilibrate sunt stimulative), este absurdă. Aceasta se bazează pe ideea keynesiană discretă, conform căreia atunci când guvernul are un buget echilibrat, cheltuielile agregate în economie scad. Aceasta ar putea fi valabil doar în cazul în care guvernul a avut excedent bugetar în anii precedenți și l-a folosit în anul curent. Dar aceasta nu presupune că, în perioadele de excedent, fondurile guvernamentale să nu fie cheltuite dar să fie depozitate în conturile guvernului, pe care băncile la rândul lor să le utilizeze (precum ar fi oricare alte depozite), ca fundament pentru creditare, ceea ce înseamnă că altcineva, în afară de guvern, împrumută și cheltuie banii.

Acum vom apela la un exemplu practic unde se va analiza eficiența deficitelor. Presupunem că guvernul dispune de 100 000 lei și cheltuie 130 000 lei. Ceea ce înseamnă că deficitul conform concepției keynesiene cheltuielilor magic „a adăugat” un stimul suplimentar de 30 000 lei a cererii agregate? De unde obține guvernul acești extra 30 000 lei pentru a cheltui? În cazul în care se recurge la împrumut, 30 000 lei se iau de la cumpărătorii acestor instrumente, pe care acei cumpărători nu-i mai au. Cererea guvernului totală crește cu 30 000 lei, cererea agregată a cumpărătorilor se reduce cu 30 000 lei, rezultatul fiind doar un transfer de redistribuire și nu creșterea netă a cererii agregate total. Ceea ce, uneori, pare a fi un factor stimulator și care întradevăr reduce deficitul nu este legat de împrumutul mijloacelor bănești de la public și apoi cheltuirea pentru acestea, ci mai degrabă este recurgerea, de obicei, la „monetizarea” a unei părți a deficitului, ceea ce înseamnă că guvernul impune autoritățile monetare crearea banilor pentru acoperirea deficitului.

Deseori s-a evitat producerea unei depresii majore pentru mai multe motive: de fiecare dată când economia a încercat să se adapteze la denaturările a manipulărilor de inflație și monetare (manifestat în recesiune), guvernul restimula economia prin creșteri în oferta de bani și micșorarea ratelor dobânzilor.

Aceste stimulente inflaționiste ajutau la depășirea a unei depresii profunde, dar avea loc eroziunea continuă a valorii monedei. Fiecare stimulare inflaționistă servește drept bază pentru următoarea criză. Apare întrebarea - care a fost cauza a depresiilor, înainte de Marea Depresiune din SUA? Și răspunsul este – recurgerea de fiecare dată la manipulările monetare. Panica și depresiunea din 1893 a survenit după mai mulți ani de inflație monetară și valutară.

Alte recesiuni ciclice ale secolului al 19-lea își aveau originea în tulburări monetare similare.

Concepțiile privitoare la echilibrul bugetar au evoluat, între cele care promovează ideea obligativității acestuia și cele care susțin folosirea deficitului ca instrument al echilibrului economic aflându-se o mare varietate de puncte de vedere.

Dezacordurile apărute în privința necesității, modalităților și a oportunității echilibrului bugetar au condus la conturarea mai multor strategii bugetare alternative:

- bugetul echilibrat anual;
- bugetul echilibrat ciclic;
- bugetul folosirii integrale a resurselor.

Conform teoriei bugetului echilibrat anual, orice deficit trebuie compensat în cursul aceluiași an prin crearea unor excedente. Acestei orientări, promovată cu predilecție în anii '20-'30 i se reproșează faptul că politica bugetară contribuie la accentuarea tendințelor negative din economie. Astfel, în condițiile unui deficit inițial datorat taxelor reduse determinate de declinul venitului național, autoritatea publică, în scopul echilibrării bugetului, va trebui să reducă cheltuielile publice și/sau să crească taxele, deci să ducă o politică de austeritate. Aceasta va avea ca efect accentuarea declinului venitului național și al activității economice. Efectele sunt similare și pentru situația de excedent bugetar, când statul va trebui să promoveze o politică bugetară expansionistă.

Datorită limitelor sale, această politică are astăzi foarte puțini adepți în lumea economiștilor. Principiul echilibrului bugetar anual a fiind progresiv abandonat sub impulsul conceptului de finanțe funcționale în cadrul abordării „bugetelor ciclice” și în continuare a bugetelor reglatoare, abordare impusă de randamentele fiscale insuficiente.

Bugetul echilibrat ciclic presupune compensarea deficitelor bugetare apărute în timpul unei depresiuni economice cu excedentele caracteristice avântului economic. În practică, însă, utilizarea unui asemenea procedeu presupune rezolvarea a cel puțin trei probleme:

1. Deoarece perioadele de creștere economică și recesiune nu coincid ca durată, este posibil ca deficitele din timpul recesiunii să nu fie compensate cu excedentele apărute în timpul avântului. Dacă intervalul de timp caracteristic depresiunii este mai lung decât cel al dezvoltării, guvernul va trebui să promoveze o politică contracționistă la un moment dat în timpul depresiunii (reducând cheltuielile bugetare sau mărinnd taxele) sau politică mai puțin expansionistă în timpul avântului, pentru a asigura echilibrarea generală. Se va acționa în sens invers atunci când perioada de dezvoltare este mai lungă decât cea de depresiune. Ca urmare, în anumite perioade politica bugetară va fi prociclică, iar în altele contra ciclică sau neutră;

2. Determinarea nivelului venitului la care poate fi considerat bugetul ca fiind echilibrat;

3. Asigurarea compatibilității dintre echilibrul caracteristic bugetului folosirii integrale a resurselor cu cel al bugetului real, echilibrate ciclic.

În principiu, echilibrul bugetar este definit de egalitatea dintre economiile și taxe private, pe de o parte, și cu investițiile nete la care se adaugă cheltuieli publice, pe de altă parte

(se face abstracție de comerțul exterior; se consideră că toate taxele și impozitele sunt percepute din veniturile private, toate investițiile sunt nete).

Rezultă relația de egalitate:

$$E + T = I + G,$$

în care: E = economii private; T = taxe private;

I = investiții nete;

G = cheltuieli guvernamentale.

În aceste condiții, deficitul bugetar apare ca surplus al cheltuielilor guvernamentale față de taxele (impozitele) percepute și excedentul bugetar ca un surplus al taxelor față de cheltuielile guvernamentale. Egalitatea anterioară devine:

$$(T - G) = (I - E)$$

De aici rezultă că excedentul (deficitul) bugetar este complementar surplusului de investiții (economii) față de economiile efective (investițiile).

Din raportarea cererii globale la oferta globală rezultă condiția de echilibru a venitului național. Dacă cererea globală este inferioară ofertei este posibilă o reducere a producției.

În situația inversă, suma investițiilor și a cheltuielilor publice va depăși suma

,economiiilor și a taxelor, iar producția va crește. Nivelul de echilibru al venitului va interveni atunci când se realizează egalitatea dintre cererea și oferta globală.

Autoritățile pot determina variații ale nivelului de activitate economică fie prin modificarea cheltuielilor publice, fie prin modificarea taxelor și impozitelor. În caz de recesiune, politica bugetară poate stimula cererea globală.

Bugetul folosirii integrale a resurselor este definit ca valoarea bugetului în condițiile în care în economie se înregistrează folosirea integrală a resurselor, având în vedere nivelul existent al cheltuielilor guvernamentale și structura taxelor existente.

Principiul echilibrării bugetului de stat este considerat principiu clasic al finanțelor clasice.

Prin echilibrul bugetului de stat se înțelege echivalență cantitativă a tuturor veniturilor și cheltuielilor, stabilind un excedent simbolic al veniturilor față de cheltuieli și astfel dând dovadă de o bună politică financiară a statului.

Deci, în trecut, deficitele bugetare puteau avea consecința declarării bancrutei sau insolvabilității statului, iar în prezent ele pot accentua inflația ori de câte ori se recurge la emisiuni monetare pentru acoperirea acestor deficite.

În unele state însă, cum sunt SUA deficitele bugetare au crescut și se repetă de la un exercițiu financiar la altul, cu toate că produsul social brut sporește de la un an la altul. Evoluția liberal-capitalistă a economiilor din statele industrializate contemporane și existența disponibilităților de capitaluri, oferă statului posibilitatea de a obține în mod constant împrumuturi pentru acoperirea deficitelor bugetare. Deficitele bugetare sunt folosite în statele date drept mijloc de influențare a dezvoltării economice prin întrebuintarea de către stat a unei însemnate părți a capitalurilor disponibile pe piața internă și externă.

Însă spre deosebire de acestea, în statele contemporane în curs de dezvoltare, echilibrul bugetar a rămas un principiu legiferat. Astfel, Legea Republicii Moldova privind sistemul bugetar și procesul bugetar stabilește principiu dat drept element primordial al politicii bugetar-fiscale prevăzând îndatoririle Ministerului Finanțelor, Guvernului și Parlamentului de a urmări „echilibrul în timp al colectării veniturilor și efectuării cheltuielilor”¹. Tot în acest sens, Legea Republicii Moldova privind finanțele publice locale prevede în mod clar că „autoritățile administrației publice locale sînt obligate să întreprindă toate măsurile necesare menținerii echilibrului bugetar aprobat”².

Reducerea deficitelor bugetare poate fi atinsă fie prin reducerea cheltuielilor publice sau prin creșterea a impozitelor.

Cu toate acestea, nimeni nu poate fi sigur care din aceste soluții vor reduce deficitele pe termen lung. Pentru a-și da seama care dintre acestea cel mai eficient va realiza reduceri permanente în deficitele bugetare, analiza structurii și dinamicii a veniturilor și cheltuielilor publice poate servi drept un ghid relevant.

Înțelegerea realității de cauzalitate între veniturile și cheltuielile guvernamentale ar putea contribui la formularea de politici specifice cu privire la gestionarea eficientă a deficitelor pentru țările cu dezechilibre fiscale.

Sunt diverse baze teoretice ale legăturii de cauzalitate între veniturile și cheltuielile guvernamentale în care acestea sunt asociate cu diferite școli de gândire economică.

Se cunosc câteva ipoteze pentru caracterizarea relației între cele două variabile fiscale.

Prima ipoteză este cunoscută sub denumirea de **ipoteză a impozitelor și cheltuielilor**. Ea postulează o relație cauzală de oscilare de la venituri la cheltuieli. Ea implică faptul că cheltuielile guvernamentale se ajustează în răspuns la schimbările veniturilor. Ipoteza dată a fost formulată inițial de M. Freidman (1978), J.M. Buchanan

și R.E. Wagner (1978), însă acești autori diferă în perspectivele lor. Pe timp ce M. Freidman (1978) afirmă că relația de cauzalitate lucrează într-o direcție pozitivă J.M. Buchanan și R.E. Wagner (1978) postulează că relația de cauzalitate este negativă. Potrivit lui M. Freidman creșterea impozitelor duce la majorarea cheltuielilor guvernamentale și prin urmare la dezechilibre fiscale. Reducerea impozitelor, prin urmare este un remediu adecvat pentru deficitele bugetare. Pe de altă parte J.M. Buchanan și R.E. Wagner (1978) propun o creștere a impozitelor în calitate de remediu pentru bugetele deficitare. Punctul lor de vedere este acela că odată cu reducerea a impozitelor publicul va percepe că costul programelor guvernamentale a scăzut. Ca urmare, aceștea vor cere realizarea a mai multor programe de la guvern care fiind efectuate vor conduce la o creștere a cheltuielilor guvernamentale. Vor fi înregistrate deficitele bugetare mai mari în timp ce veniturile fiscale vor scădea și cheltuielile guvernamentale vor crește.

A doua ipoteză se bazează pe relația inversă de cauzalitate, sugerînd că guvernul efectuează cheltuieli și doar după aceea mărește impozitele fiind drept măsură necesară pentru finanțarea cheltuielilor. Acest punct de vedere a fost susținut de A. Peacock și de J. Wiseman (1979).

Ipoteza impozitelor și cheltuielilor este valabilă atunci cînd majorările cheltuielilor sunt condiționate de anumite evenimente excepționale așa ca: calamitățile naturale, crizele economice sau politice care obligă guvernele să mărească impozitele. Majorarea cheltuielilor guvernamentale la un moment dat va condiționa ulterior la creșterea impozitelor, această ipoteză sugerează că reducerea cheltuielilor guvernamentale este soluția pentru reducerea defecitelor bugetare. Ipoteza dată este conformă cu viziunea lui R.J. Barro (1979) care consideră că deficitul actual finanțat pe baza cheltuielilor înseamnă creșterea datoriilor impozitare în viitor în contextul propunerii echivalenței Ricardiane.

A treia ipoteză cunoscută sub denumirea de sicnorizare fiscală sugerează legătura de cauzalitate bidirecțională între veniturile și cheltuielile (R. Musgrave, 1966; A. H. Meltzer și S. F. Richard, 1981). Acesta pornește de la permisă că guvernele iau decizii cu privire la veniturile și cheltuielile în același timp analizează costurile și beneficiile a programelor alternative. Se subliniază posibilitatea determinării independenței a veniturilor și cheltuielilor ca urmare a separării instituționale a alocării și impozitării fiind drept funcții guvernamentale (J.M. Buchanan și R.E. Wagner, 1978; K. D. Hoover și S.M. Sheffrin, 1992). Prin urmare, acest punct de vedere exclude legătura de cauzalitatea unidirecțională de la venituri la cheltuieli sau de la cheltuieli la venituri.

Numeroase studii empirice au folosit analiza de cauzalitatea Granger pentru investigarea relevanței empirice a ipotezelor teoretice de mai sus. Constatările empirice variază de la o țară la alta, metodologiile, variabilele publice sunt implicate percum și de a lungul unor perioade de timp în aceeași țară. Elementele de probă a ipotezei a impozitelor și cheltuielilor au fost găsite de N. Manage și M.L. Marlow (1986), N. Marlow și M.L. Manage (1987) și H. Bohn (1991), pentru SUA. Lucrările empirice ce susțin ipotezei a impozitelor și cheltuielilor deasemenea includ O. Owoye (1995); B.T. Ewing and J. Payne (1998); A. Park (1998); H.-J.Chang (2002); H.-J.Chang și C. Ho (2002); S.M. Fuess (2003) și H. Baghestani cu B. AbuAl-Foul (2004).

Sa constatat că dovezele privind relația de cauzalitate dintre veniturile și cheltuielile publice sunt empiric amestecate. Lipsa de unanimitate în lucrările empirice pot fi datorită a diferențelor particularităților țărilor, perioadelor de timp și modelelor specifice. Pe de altă parte, mai multe probleme metodologice nu au fost abordate în mod corespunzător în multe dintre studiile menționate mai sus și ar putea contribui la deducții empirice inconsistente.

Concluzii. La momentul actual chiar și țările cu o economie avansată declară necesitatea restricționării riguroase a deficitului și stabilirii echilibrului bugetar.

Deci drept cale de dezvoltare pentru Republica Moldova se propune crearea unui fond de stabilizare care ar putea fi utilizat pentru nivelarea dezechilibrelor bugetare în decursul unui an în scopul stabilizării sistemului bugetar. Fondul dat va fi finanțat și utilizat în dependență de ciclul economic de afaceri în care se află țara la momentul dat. În faza de avânt economic se propune de finanțat fondul dat cu suma surplusului bugetar iar în faza de recesiune deficitul bugetar să fie acoperit din contul fondului dat, în final să se ajungă la finele anului bugetar cu echilibru.

Bibliografia

1. Lege privind sistemul bugetar și procesul bugetar: nr. 847 din 24.05.1996, art. 6 al.2, În Monitorul Oficial al Republicii Moldova.1997, nr. 19-20.
2. Lege privind finanțele publice locale: nr. 491 din 09.07.1999, art.11, al. 2. În Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1999, nr. 101.
3. Benjamin M. Anderson, Jr., Economics and the Public Welfare (New York: D. Van Nostrand, 1949), pp. 222–23.
4. Daniel Kuehn. A note on America's 1920–21 depression as an argument for austerity. Cambridge Journal of Economics 2012, 36, 155–160.
5. <http://www.economist.com/node/21541459>.
6. http://european-council.europa.eu/media/639164/18_-_tscg.ro.12.pdf.

DEZVOLTAREA SECTORULUI DE MICROFINANȚARE DIN REPUBLICA MOLDOVA: EVOLUȚII ȘI PROVOCĂRI

*Petru CATAN, Dr.hab., prof. univ., Universitatea Slavonă
Viorica ȘEPTELICI-POPA, drd., cercetător științific, IEFS*

The objective of this analysis is the microfinance sector in Moldova. Thus, it highlights the main trends of development of microfinance institutions in 2011, being reflected by the improvement of all indicators. In this context, analysis of the microfinance sector shows that, although it has lower proportions in the economy, including the banking sector compared to the radius of coverage is wide, offering lending services accessible and affordable for small and medium and socially vulnerable groups throughout the country, as a priority in rural areas.

Cuvinte cheie: microfinanțare, indicatori de concentrare, tendință, credit, indicatori de activitate.

Introducere

Sectorul de microfinanțare din Republica Moldova reprezintă un fenomen relativ nou similar celorlalte segmente ale pieței financiare locale ce se află în fază de dezvoltare, avînd potențial de creștere. Apariția acestor instituții este cauzată de necesitatea activității de microfinanțare a sectorului rural, cît și susținerea financiară a business-ului mic și mijlociu și anume a activității antreprenoriale în sfera de producție, comerț și prestarea serviciilor.

La sfîrșitul anului 1996, în scopul susținerii sectorului agricol privat, în Moldova a fost lansat *Proiectul de Finanțare Rurală*, aprobat de către Guvernul Republicii Moldova. Acest proiect este axat, în primul rînd, spre populația rurală cu venituri medii și mici, care au primit sau trebuiau să-și primească cota de teren agricol și cea valorică. Scopul proiectului a fost dezvoltarea și testarea unor forme de cooperare bancară a cetățenilor în scopul întraajutorării financiare reciproce.

Deci, acest fenomen a început să se formeze în anul 1997, odată cu constituirea primelor Asociații de Economii și Împrumut (AEI) în cadrul Proiectului de Finanțare Rurală, finanțat de Banca Mondială, cînd băncile comerciale din Republica Moldova nu acordau împrumut pentru toate segmentele de populație, cît și procedura de acordare a unui credit era prea complicată, în special pentru cei din mediul rural.

Un alt eveniment important este crearea organizației obștești Alianța de Microfinanțare Moldova în anul 1997. Prin urmare, în 1998 a fost fondată Federației Naționale a AEÎC și a Serviciului Supravegherii de Stat. În continuare s-a înființat următoarele organizații de microfinanțare (în continuare OMF): Corporația de Finanțare Rurală în 1997, ProCredit în 1999 și Microinvest în 2003.

La 13 iunie 2003, Guvernul Republicii Moldova a aprobat Planul de măsuri privind pregătirea pentru Anul Internațional al Microcreditului – 2005 (*Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.723*), în conformitate cu care, ulterior, Ministerul Economiei, în colaborare cu autoritățile administrației publice locale, a elaborat Programul național de mediatizare a obiectivelor Anului Internațional al Microcreditului – 2005. [3]

În anul 2005 a fost proclamat Anul Internațional al Microcreditului, cu inițiativa Organizației Națiunilor Unite (ONU), statele membre, organizațiile non-guvernamentale, sectorul privat și societatea civilă avînd ca scop impulsivarea programelor de microcreditare și contribuind la creșterea gradului de cunoaștere de către societate a rolului microfinanțării în soluționarea problemelor social-economice.[4]

Mai jos în figura 1 este elucidată structura sistemului de microfinanțare din Republica Moldova.

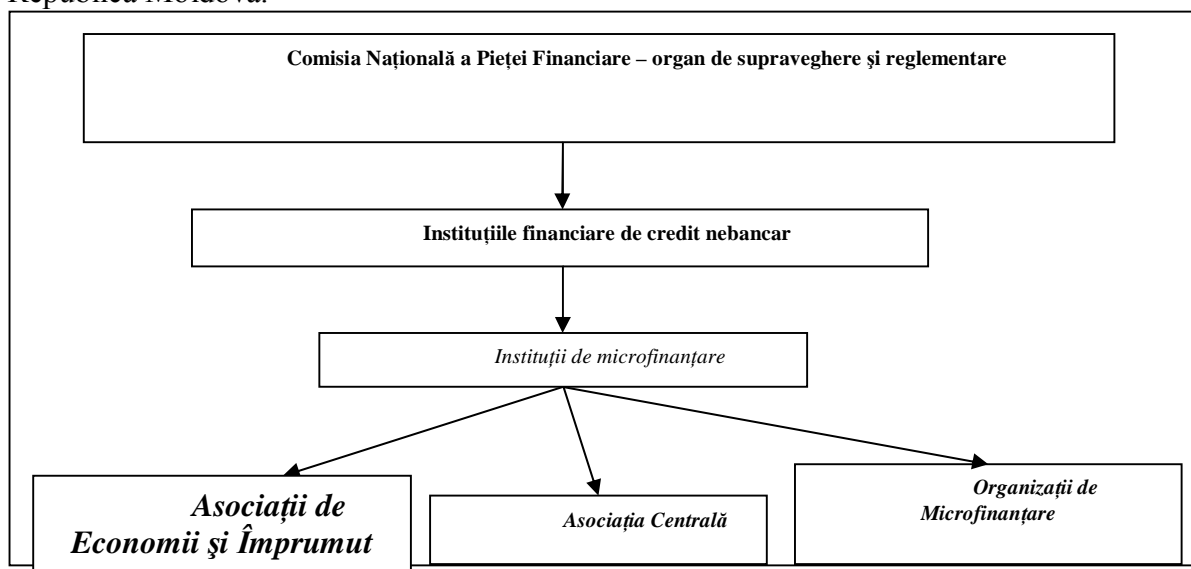


Figura 1 Structura sistemului de microfinanțare din Republica Moldova

Sursa: elaborat de autor

Pe parcursul perioadei 1997-2011, cadrul de reglementare a sectorului de microfinanțare a fost perfectat cu un șir de legi și acte normative (regulamente, instrucțiuni, decizii, hotărâri), care vizează activitatea organizațiilor de microfinanțare și asociațiilor de economii și împrumut din Republica Moldova. Principala deosebire dintre organizațiile de microfinanțare și asociațiile de economii și împrumut este aceea că, organizațiile de microfinanțare sunt categorii de entități care desfășoară activități de creditare cu titlu profesional și nu atrag depozite sau alte fonduri rambursabile de public (membri).

În anul 2011 s-a propus proiectul de Lege cu privire la organizațiile de microfinanțare care are menirea să asigure dezvoltarea durabilă a sectorului de microfinanțare prin diminuarea riscurilor sistemice și protecția drepturilor consumatorilor de servicii. Astfel, principalele prevederi noi de bază ale proiectului se axează pe:

- definirea clară și explicită a activității de microfinanțare;
- stabilirea expresă a activităților permise și interzise a fi desfășurate de către aceste organizații;
- introducerea cerinței de autorizare și stabilirea cerinței minime de capital social inițial;
- stabilirea anumitor cerințe prudențiale precum limitări la acordarea împrumuturilor, obligativitatea constituirii și clasificării provizioanelor pentru pierderi din împrumuturi, etc.;
- stabilirea cerințelor neprudențiale astfel ca exigențe față de administratori și auditori, raportare, precum și cerințe în scopul protejării drepturilor consumatorilor;
- introducerea prevederilor privind spălarea banilor și finanțarea terorismului. [7]

În opinia autorului, reglementările juridice ale activității sectorului de microfinanțare din ultimii ani, facilitează buna funcționare și dezvoltare a sectorului respectiv. Necesitatea modificărilor cadrului juridic va contribui și la îmbunătățirea managementului organizațiilor de microfinanțare, prin crearea unui sistem de management strategic eficient și profesional.

Evoluția sectorului de microfinanțare din Republica Moldova

Pe parcursul perioadei 2006-2011, evoluția sectorului de microfinanțare din

Republica Moldova, a cunoscut o dezvoltare mai accentuată, înregistrându-se o tendință ascendentă la toții indicatorii.

Astfel, evoluția numărului participanților profesioniști pe piața financiară nebankară a sectorului microfinanțării pe parcursul perioadei 2006-2011 este în creștere. Acest moment este evident în anul 2009, unde s-au înregistrat 35 organizații de microfinanțare mai mult cu 12 unități sau cu aproximativ 52,2% față de anul 2008, și în anul 2010 s-au înregistrat 43 de organizații, dintre care 37 au prezentat rapoarte financiare, astfel a crescut cu 2 unități față de 2009. Însă activitatea acestora nu a avut un impact semnificativ asupra evoluției sistemului de microfinanțare, ele fiind în primul an de activitate.

Tabelul 1. Evoluția nr. participanților profesioniști pe piața financiar nebankară a sectorului microfinanțării din Republica Moldova, în perioada 2006-2011

Entități supravegheate	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Asociația centrală	0	0	0	1	1	1
Asociații de economii și împrumut	485	456	422	394	399	
Organizații de microfinanțare	11	13	24	35	43	59
Total - Sectorul microfinanțare	496	469	446	430	443	60

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Rapoartelor anuale 2006-2011, CNPF.

Tendința de creștere este accesntuată și în anul 2011, s-au înregistrate 59 organizații de microfinanțare în Republica Moldova, mai mult cu 16 unități decât în 2010. Respectiv, din care 48 au prezentat rapoarte financiare, care oferă împrumuturi în formă de mijloace bănești, acordate persoanelor fizice și/sau întreprinderilor micro, mici și mijlocii, în baza unui contract cu sau fără dobândă, ce urmează a fi restituit la scadență.

Pe parcursul perioadei 2006-2011, se atestă o creștere a sectorului microfinanțării din Republicii Moldova în raport cu PIB, cu o ușoară abatere în anul 2010 și 2011. Analizînd portofoliul de împrumuturi acordate de către entitățile de microfinanțare pe parcursul anului 2011 a înregistrat o pondere de circa 2,06 % din PIB, dintre care sectorul AEÎ – 0,31 %, iar al OM – 1,75 %. Acest indicator este în scădere cu 0,23 p.p. față de anul 2006, fiind influențat de încetinirea indicatorilor activității economice a entităților de microfinanțare prin sprijinirea procesului de acordare a împrumuturilor cu aplicarea diminuarea cifrei de afaceri a acestora și concentrarea tuturor eforturilor spre recuperarea împrumuturilor cu caracter expirat.

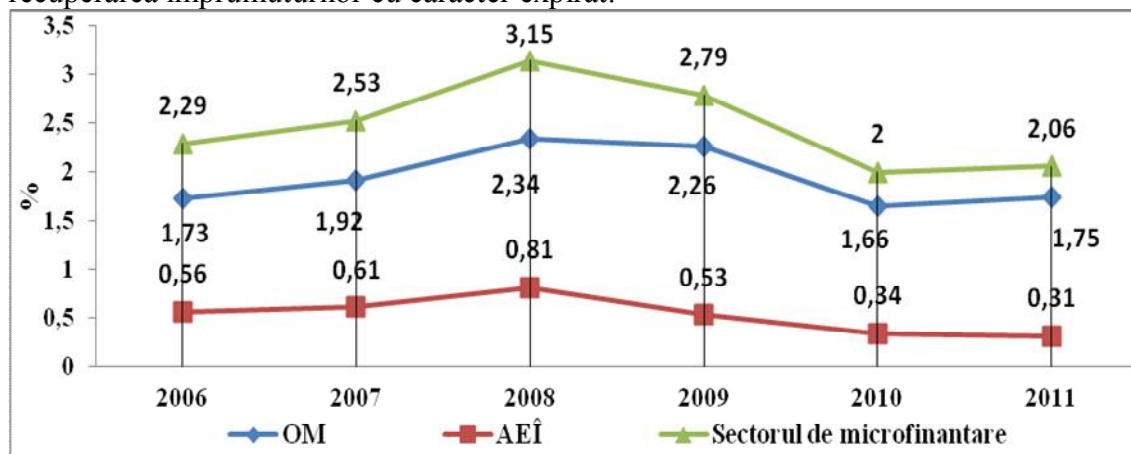


Fig. 2. Dinamica portofoliului de împrumuturi acordate de către entitățile de microfinanțare în raport cu PIB, în perioada 2007-2011, %

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Rapoartelor anuale 2007-2011, CNPF.

Valoarea portofoliului împrumuturilor acordate ale companiilor de microfinanțare în raport cu PIB conform situației la finele anului 2008 a constituit 2,34% față de 1,73% la finele anului 2006, înregistrând cel mai înalt nivel din perioada 2006-2011.

Evoluții similare au fost înregistrate și pentru active și credite bancare și împrumuturi în raport cu PIB. Activele în raport cu PIB a crescut de la 2,83 % în anul 2006 la 3,90 % în anul 2008, iar din anul 2009 pînă în 2011 se observă o descreștere a acestui indicator. Astfel, în 2011 a atins un nivel de 2,24 % mai puțin cu 1,66 p.p. față de 2008 înregistrînd 3,90 %. Creditele bancare și împrumut în raport cu PIB a crescut de la 1,91 % în anul 2006, pînă la 2,32 % în anul 2008, în anul 2011 acest indicator s-a redus pînă la 1,75 % (vezi figura 2).

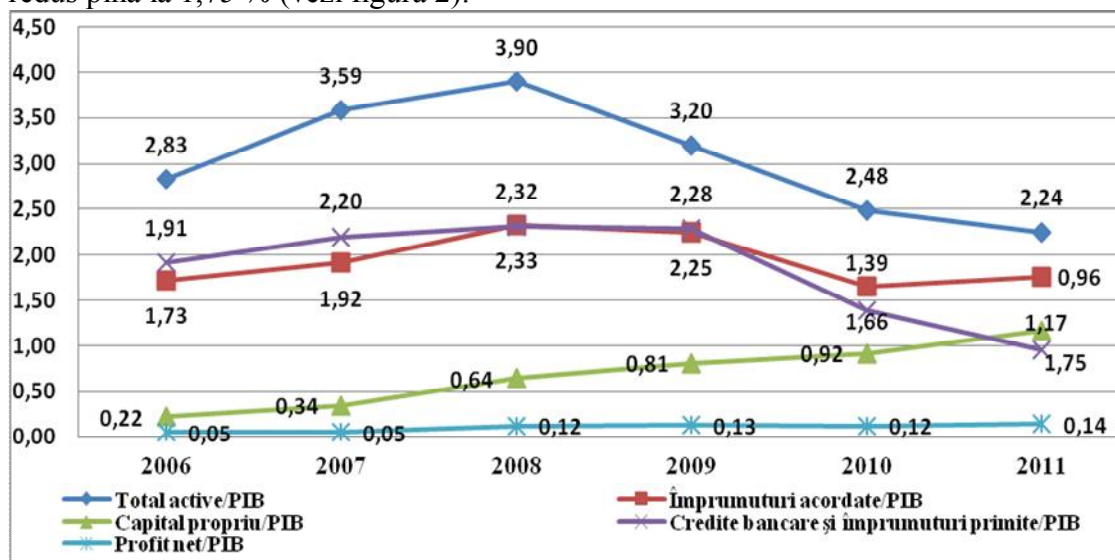


Fig. 3. Dinamica principalilor indicatori ai organizațiilor de microfinanțare în raport cu PIB (%), în perioada 2006-2011

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Rapoartelor anuale 2007-2011, CNPF.

Potrivit datelor din Rapoartele anuale ale Comisiei Naționale a Peței Finaciare (CNPF), pe parcursul anului 2011, evoluția sistemului de microfinanțare din RM, este caracterizată printr-o tendință de creștere la principalii indicatori de activitate.

Anul 2011 pentru organizațiile de microfinanțare poate fi considerat un an de revigorare, astfel se observă o creștere a împrumuturile acordate cu 20,9% față de anul 2010, constituind 1440,9 mil.lei.

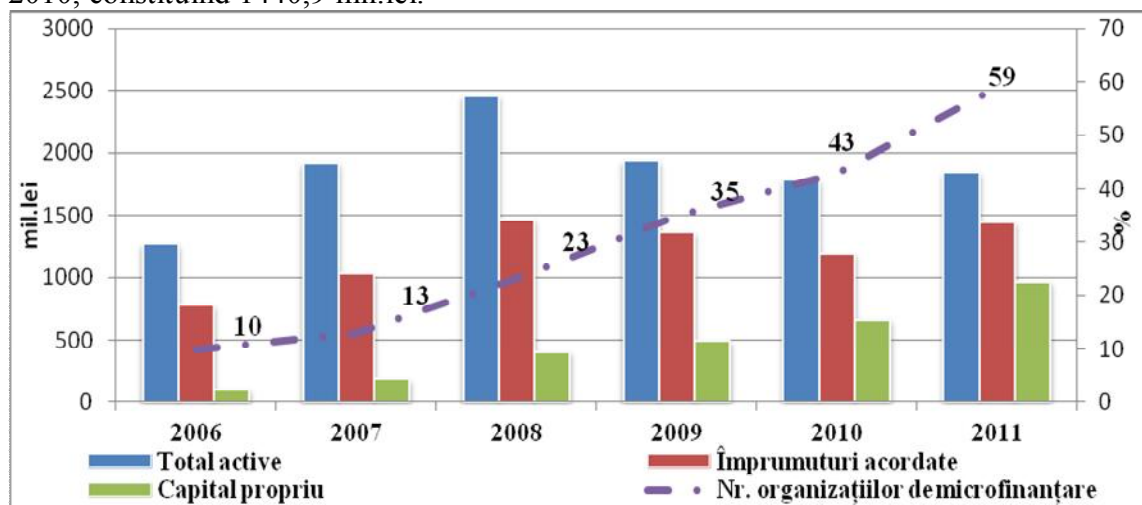


Fig. 4. Evoluția activității organizațiilor de microfinanțare în perioada 2006-2011

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Rapoartelor anuale 2006-2011, CNPF.

În pofida tabloului general reliefat prin optica capitalului propriu, organizațiile de microfinanțare (OMF) își desfășoară cu succes activitatea în perioada anilor 2006-2011, înregistrând o creștere continuă, astfel acest indicator s-a majorat de circa 9,6 ori.

Un alt indicator important în activitatea OMF este profitul net, trendul aferent acestui indicator este în continuă ascensiune. Spre exemplu, în 2006 comparativ cu 2011 valoarea profitului net a crescut de 5 ori și anume de la 22,3 mil. lei în 2006 la 114,6 mil.lei în 2011. Astfel, profitul net a înregistrat în anul 2011 valoarea de 114,6 mil.lei, fiind în creștere cu 34,7% față de anul precedent.

O creștere este vizibilă la creditele bancare și împrumuturile primite de către OMF în perioada 2006-2008. Astfel în anul 2006 au primit 856,4 mil.lei iar în 2007 sa constituit 1176,3 mil.lei ceea ce este cu 37,4% mai mult față de 2006. În același timp se observă o creștere și în anul 2008 cu 23,5% față de anul 2007.

În perioada 2009-2011, creditele bancare și împrumuturile primite de către OMF a înregistrat un trend descendent. Astfel, în anul 2009 comparativ cu 2011, creditele bancare și împrumuturile primite au scăzut de la 1380,1 mil.lei pînă la 785,3 mil.lei, respectiv comparînd 2011 cu 2010 creditele bancare și împrumuturile primite au scăzut cu 34,7 % sau 213,3 mil.lei.

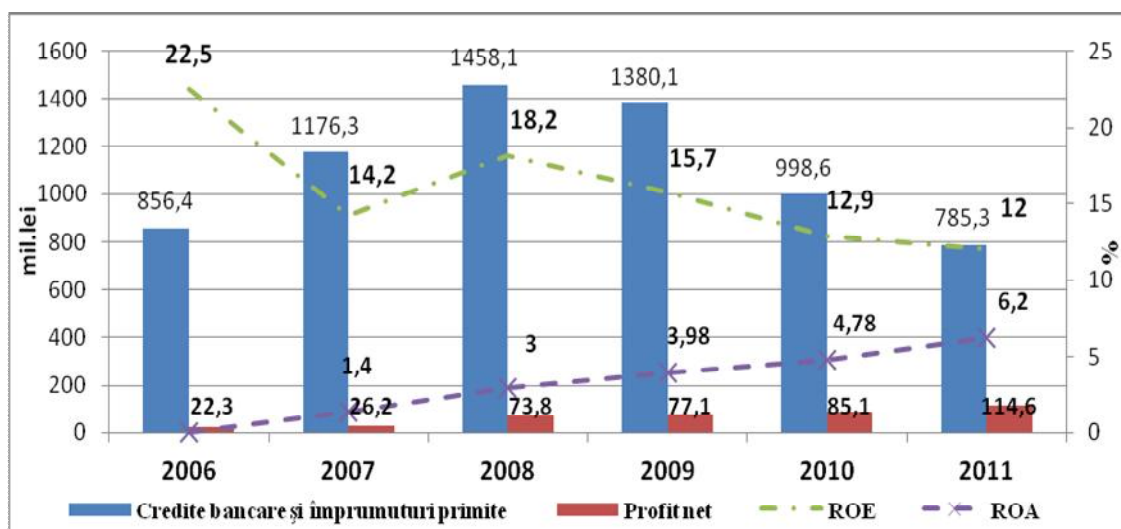


Fig. 5. Evoluția principalilor indicatori ai activității organizațiilor de microfinanțare în perioada 2006-2011

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Rapoartelor anuale 2006-2011, CNPF.

Rata de rentabilitate a activelor OMF în anul 2011 a constituit 6,2% , fiind în creștere cu 2,22 p.p. față de valoarea înregistrată la finele anului 2009 (3,98%). Majorarea acestui indicator a fost condiționată de valoarea pozitivă și relativ constantă a profitului, menținută față de anul precedent. Indicatorul rentabilitate capitalului OMF este de 12% în anul 2011, înregistrînd o scădere de 3,7 p.p. față de valoarea înregistrată la finele anului 2009.

În ultimii ani dezvoltarea sectorului de microfinanțare din Republica Moldova este atribuită în mare parte organizațiilor de microfinanțare (OMF) și pe de altă parte asociațiilor de economii și împrumut (AEÎ), avînd ca un pilon important reducerea sărăciei și susținerea financiară a zonelor rurale, stimulând comerțul, activitățile agricole, sectorul social, meșteșugăritul, transportul local și alte ramuri economico-sociale de la sate.

În perioada 1997-2003 au apărut primele OMF ca: Corporația de Finanțare Rurală, ProCredit și Microinvest. În următorii ani au pătruns pe piața națională a sectorului, organizații cu capital străin prin intermediul unor grupuri financiare de talie

regională și mondială. Din cele mai profitabile organizații de microfinanțare cu capital străin pot fi marcate: ProCredit, Prime Capital, Microinvest și GIFV Vostok.

Piața de microfinanțare este caracterizată printr-un Grad înalt de concentrare. Totuși se observă o diminuare a gradului de concentrare pe acest sector. Lider după valoarea împrumuturilor acordate în anul 2007 este ProCredit, căruia îi revine o cotă de 42 % din valoarea indicatorului dat, iar în anul 2008 deține 22%, mai puțin cu 20 p.p. În 2011 organizația ProCredit nu a acordat nici un împrumut, înregistrând și pierderi în sumă de 4 mil.lei.

În anul 2011 - 81% din volumul împrumuturilor acordate revin la 6 companii din topul respectiv, dintre care Peime Capital cu 19,9%, ElatProfit 15,9%, Credit Rapid cu 14,5%. Microinvest cu 14,4%, urmat de Corporația de Finanțare Rurală cu 8,7%.

Respectiv, în anul 2010 se evidențiază o scădere de 12 p.p. la acest indicator, constituind 72% din volumul împrumuturilor acordate, dintre care: Corporația de Finanțare Rurală deține 9% din valoarea indicatorului dat, iar în anul 2009 deține 13% și respectiv în 2008 constituie 28%. La rândul său se observă o reducere la OM Microinvest ce în anul 2010 deține o cotă de 14%, respectiv în perioada 2008-2009 își menține poziția, constituind o cotă de 18% (vezi figura 6).

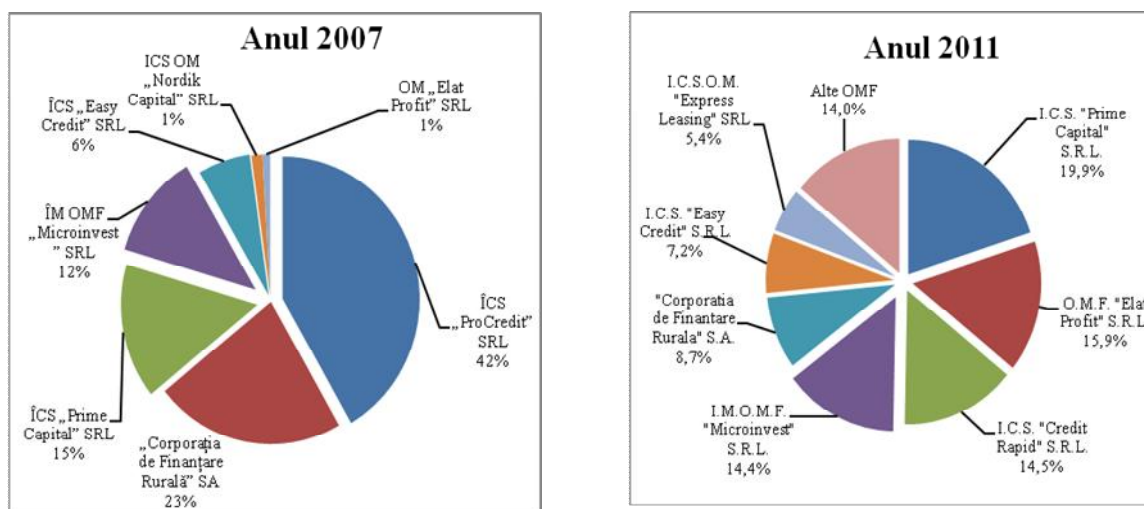


Fig. 6. Cotele de piață deținute de OMF, conform valorii împrumuturilor acordate în perioada 2007-2011, %.

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Rapoartelor anuale 2007-2011, CNPF.

Astfel, pe parcursul anului 2011, la majoritatea organizațiilor de microfinanțare au acordat mai multe credite de cât au primit, cum ar fi ICS Prime Capital SRL (287,25 mil. lei), OM Elat Profit SRL (228,42 mil. lei), ÎCS Credit Rapid SRL (208,91 mil.lei) și OM Micorinvest SRL (207,31 mil.lei), etc. Respectiv, la finele anului 2011 au fost înregistrate pierderi la 14 organizații de microfinanțare din 48, cum ar fi OMF Elat Profit SRL (-25 581 253 lei), ICS ProCredit SRL (-4 006 214 lei), etc. Iar alte organizații de microfinanțare au înregistrat profituri în același an 2011, ca de exemplu ÎCS Prime Capital – 41,9 mil. lei; ÎCS Credit Rapid SRL -25,1 mil.lei și la Corporația de Finanțare Rurală SA – 13,6 mil.lei.

Din punctul de vedere al activului, constatăm că sectorul de microfinanțare este concentrată, astfel încât, în perioada anului 2007, primele 4 companii cumulează peste 86 % din valoarea totală a activului OMF.

Potrivit datelor, în cadrul companiilor, lider după mărimea activului este instituția financiară debancară OMF Microinvest SRL, care deține cea mai mult activ în anul 2011, înregistrând o cotă de 17,5 % și cea mai vertiginoasă creștere a acestui indicator. Iar în anul 2007 lider după mărimea activului reprezintă ProCredit, cu o cotă de 30 %

urmat de GIFI Vostok cu 27,6% și Corporația de Finanțare Rurală cu 14,9 %.

În anul perioada 2009-2010, direcțiile de utilizare a împrumuturilor acordate de către OM sînt dispersate relativ proporțional pe întregul spectru al domeniilor economiei naționale.

În anul 2009 ponderea cea mai mare, de aproximativ 25% reprezintă împrumuturile acordate pentru imobil. De menționat este că 23% din împrumuturi sînt acordate pentru dezvoltarea industriei și comerțului și doar 17% – pentru consum, fapt care demonstrează suplimentar prudența cu care OM acordă împrumuturile.

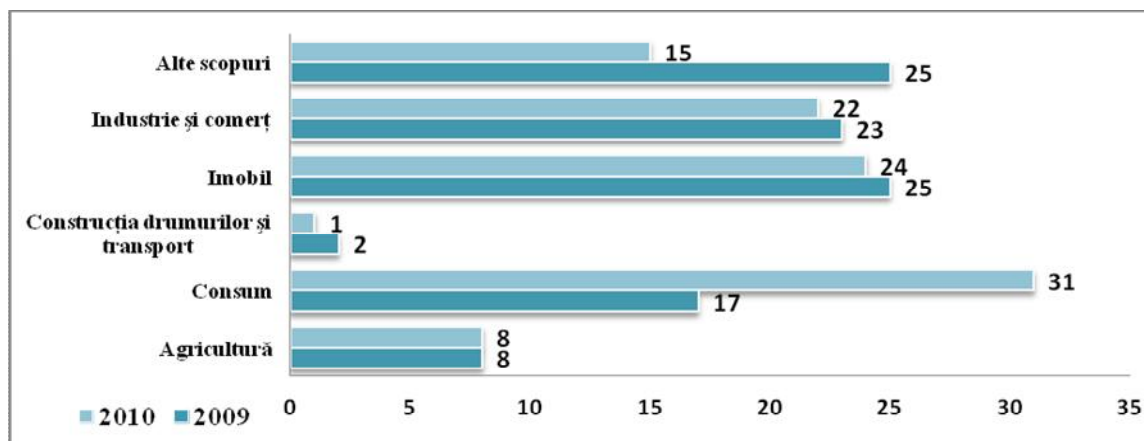


Fig. 7. Clasificarea împrumuturilor acordate pe direcții de utilizare, în perioada 2009-2010, %

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Rapoartelor anuale 2009-2010, CNPF

Iar în anul 2010, ponderea cea mai mare, de circa 31%, reprezintă împrumuturile acordate pentru consum, 24% din împrumuturi au fost acordate pentru imobil, ponderea semnificativă a acestora se datorează valorilor mari pentru procurarea locuințelor, față de numărul relativ mic de beneficiari ai unor asemenea credite. Împrumuturile de circa 15% au fost acordate conform clasificării contabile – pentru „Alte scopuri” și au înregistrat o descreștere cu 9,0 p.p. față de anul 2009. Aceste împrumuturi reprezintă creditele acordate către AEÎ, în special de către două organizații de microfinanțare. De menționat, că 22% din împrumuturi sînt acordate pentru dezvoltarea industriei și comerțului, activități care preponderent generează venituri. [5]

Gradul de concentrare pe această piață rămâne înaltă, cu toate că se observă o constantă îmbunătățire a acestui indicator. Această tendință este explicată prin intensificarea concurenței pe această piață, fapt ce duce la echilibrarea ponderilor pe care o dețin operatorii pe această piață.

Prin urmare, calculând *indicatorii de concentrare* a acestui segment de piață (CR-4 și HHI-Indicele Herfindahl-Hirschman), constatăm că piața serviciilor de microfinanțare este caracterizată printr-un **grad moderat de concentrare** (vezi tabelul 2).

Tabelul 2. Indicatorii de concentrare a pieței de microfinanțare, în anii 2007-2011

Nr.	Indicatorii	2007	2008	2009	2010	2011
1	CR-4 , %	93	85	70	63	65
2	HHI, puncte	2693	1853	1418	1344	1248

Sursa: calcule în baza datelor Comisia Națională a Pieței Financiare

Coeficientul de concentrare a pieței (CR-4) s-a calculat ca raport procentual dintre volumul vânzărilor de către patru companii (lideri pe piață) și volumul total vânzărilor

de toate companiile în limitele determinate a pieței serviciilor. Iar pentru coeficientul Herfindahl-Hirschman (HHI) s-a calculat ca suma pătratelor a cotelor procentuale pe piață a fiecărui participant.

Respectiv, pentru calculul indicatorilor (CR-4) și (HHI), ai sectorul de microfinanțare au fost selectate valoarea totală a împrumuturilor acordate în perioada 2007-2011, în baza rapoartelor anuale ale CNPF.

Gradul de concentrare în anul 2011 a scăzut față de anul 2007, de la un grad excensiv la un grad moderat. În anul 2011 indicatorul HHI-Indicele Herfindahl-Hirschman a constituit 1248 puncte mai puțin cu 1445 puncte față de 2007. Respectiv și indicatorul CR-4 a constituit în 2011 – 65%, ce s-a redus cu 28%, față de anul 2007. Aceasta se explică prin faptul, că în anul 2007 au activat 13 companii de microfinanțare majoritatea cotei era deținute de compania ProCredit cu 42%, iar în anul 2011 au activat 59 de companii și majoritatea cotei este deținută de compania PrimeCapital cu 20%, deci se observă că au apărut mai multe companii de microfinanțare, piața fiind diversificată.

Deci, cele mai mari cote în anul 2011 sunt deținute de primele 3 companii de microfinanțare (Prime Capital, Elat Profit, Credit Rapid), cota cumulativă a acestora constituie 50% după împrumuturi acordate.

Un astfel de nivel al indicatorului (1248), înregistrat în anul 2011, produce neliniște și este considerat un semnal de avertizare, este necesară o verificare suplimentară a raționalității concentrărilor din partea organelor de reglementare în domeniu.

În acest context, analiza evoluției sectorului de microfinanțare demonstrează că, deși acesta deține proporții mai reduse în economia țării, inclusiv în comparație cu sectorul bancar, raza lui de cuprindere este foarte vastă, oferindu-se servicii de creditare accesibile și disponibile întreprinderilor mici și mijlocii, precum și păturilor social vulnerabile pe întreg teritoriul țării, în mod prioritar în zonele rurale.

Referințe bibliografice:

Acte legislative și normative:

1. LEGE cu privire la organizațiile de micro-finanțare nr. 280-XV din 22.07.2004 Monitorul Oficial al R. Moldova nr.138-146/737 din 13.08.2004
2. LEGEA asociațiilor de economii și împrumut nr. 139-XVI din 21.06.2007 Monitorul Oficial nr.112-116/506 din 03.08.2007
3. Programul național de mediatizare a obiectivelor Anului Internațional al Microcreditului – 2005,(Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.1106 din 08 octombrie 2004).
4. Ministerul Economiei al Republicii Moldova, Direcția principală Dezvoltarea Businessului Mic și Mijlociu GHID INFORMATIV - Oportunități de finanțare a antreprenoriatului în Republica Moldova, anul 2005.

Surse Internet:

5. [www.cnpf.md/ http://www.cnpf.md/file/rapoarte/Raport_Anuar_CNPF_2010.pdf](http://www.cnpf.md/file/rapoarte/Raport_Anuar_CNPF_2010.pdf)
6. www.fas.gov.ru
7. [http://www.cnp.md/ro/grupuri-de-lucru/dezvoltare-economica/stiri/item/548-comisia-na%C8%9Bional%C4%83-a-pie%C8%9Bei-financiare-ini%C8%9Biaz%C4%83-public%C4%83-a-proiectului-de-lege-cu-privire-la-organiza%C5%A3iile-de-microfinan%C5%A3are\)](http://www.cnp.md/ro/grupuri-de-lucru/dezvoltare-economica/stiri/item/548-comisia-na%C8%9Bional%C4%83-a-pie%C8%9Bei-financiare-ini%C8%9Biaz%C4%83-public%C4%83-a-proiectului-de-lege-cu-privire-la-organiza%C5%A3iile-de-microfinan%C5%A3are)

IDENTIFICAREA PROBLEMELOR FUNCȚIONĂRII SISTEMULUI NAȚIONAL DE INOVARE ȘI POSIBILITĂȚI DE PUNERE ÎN APLICARE A PROIECTELOR DE INOVARE LA NIVEL NAȚIONAL

Victoria GANEA, dr., conf. univ., CNAA

The innovation process is a systemic one and innovative company, as well as the managers of process from macrolevel must address this only in the complexity of problems of national system of innovation. The effective implementation of national innovation projects is estimated according to the obtained results and the degree of achievement of innovation policy objectives. The New approach to realise the innovation strategy in republic requires the development of clusters, that reflects the degree of awareness of the importance of national resources in promoting the competitiveness and innovative capacity of enterprises.

Cuvinte-cheie: *inovare, sistem național de inovare, politica de inovare, firme inovatoare, clustere*

Pentru rezolvarea dilemei: quo vadis economia națională, Republica Moldova trebuie să caute răspunsul în dezvoltarea economiei globale. Or, tendințele de dezvoltare ale acestea sunt mai mult decât convingătoare, că altă cale de dezvoltare, decât formarea unei economii bazate pe cunoaștere, economia inovațională, nu poate conduce spre ascendență economică. Subestimarea acestui fapt, în următorii ani, ar putea conduce la faptul, că Republica Moldova în cele din urmă va fi lichidată de pe piața inovațiilor, fapt, care va crea mari impedimente în procesul de implementare a standardelor moderne de trai și va face imposibilă asigurarea siguranței statale ca un tot întreg.

Actualmente nu putem afirma cu încredere că activitatea inovațională este un factor major care ne poate asigura creșterea economică, de aceea, este necesar de a revizui abordările metodologice existente cu privire la dezvoltarea activității de inovare în republică și adaptarea unor mecanisme și principii noi de dezvoltare economică pe calea inovațiilor, reeșind din condițiile economice existente. Prin aceasta înțelegem posibilitatea conversiei noilor cunoștințe în beneficii economice și sociale, rezultat din interacțiunea complexă între agenții economici, instituțiile de cercetare, finanțatorii, precum și rețelele prin care participanții la procesul de inovare intră în contact.

Natura sistemică a conceptului de „sistem de inovare” relevă dezvoltarea tehnologică nu ca o dezvoltare unilaterală a legăturilor de cauzalitate de la cercetare la inovare, ci ca un proces de interacțiune și feedback-ul dintre o gamă complexă de factori economici, sociali, politici, organizatorici și de altă natură care determină apariția inovației. Procesul inovării este un proces complex și sistemic, constituit din patru faze: conceperea unei idei, fundamentată științific; transpunerea industrială printr-un parteneriat calificat cercetare-industrie; protecția elementelor de proprietate intelectuală; impactul cu succes pe piață a rezultatului procesului inovării.

În această ordine de idei trebuie să se țină cont de faptul că procesul inovării este un proces sistemic, iar compania inovatoare, la fel ca și managerii de proces de la macronivel trebuie să abordeze acest proces doar în complexitatea problemelor sistemului național de inovare, ale transferului tehnologic și ale capitalului de risc.

În literatura de specialitate, conceptul „sistem de inovare” se regăsește în premieră într-un studiu despre politica tehnologică a Japoniei elaborat de K. Freeman (1987) [1]. Freeman a descris elementele esențiale ale sistemului de inovare japonez, care a asigurat succesul economic al acestei țări, în perioada postbelică. Totuși, primul material serios dedicat sistemului de inovare, este considerată monografia „National

Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning”, sub redacția lui B. Lundvall, publicată la Londra în 1992.

Abordarea științifică a procesului de dezvoltare tehnologică în anumite țări devine atractivă din mai multe puncte de vedere:

- conceptul de sistem de inovare întruchipează înțelegerea contemporană a procesului de inovare;
- acest concept reflectă modificările semnificative în ceea ce privește condițiile și conținutul activității de inovare;
- cercetările cu privire la esența și particularitățile sistemului de inovare, conduc la crearea unei baze temeinice pentru dezvoltarea politicii industriale și tehnologice.

Toate aceste argumentări științifice au căpătat amploare și datorită faptului că era deja știut de economiști, începând încă cu Joseph Schumpeter, că inovarea este principala sursă de creștere economică pe termen lung, baza competitivității pe piețele mondiale și soluția multor probleme sociale.

În perioada de după cel de-al doilea război mondial, în Occident, predomina așa-numitul model linear de inovație, în care sistemul de cercetare-dezvoltare era considerat principala sursă de inovare atât la nivel național cât și internațional. Din anii 60 ai secolului trecut acest punct de vedere se schimbă treptat datorită faptului, că cererea de piață era considerată ca determinanta inovației. Ulterior, studiile empirice au demonstrat că apariția și difuzarea inovației precum și creșterea economică, depind și de alți factori, decât rezultatul activității de cercetare-dezvoltare.

Apariția conceptului de „sistem național de inovare” datează cu începutul anilor 80 ai secolului trecut, iar tractarea cu adjectivul „național” urma să dovedească apartenența sa statală.

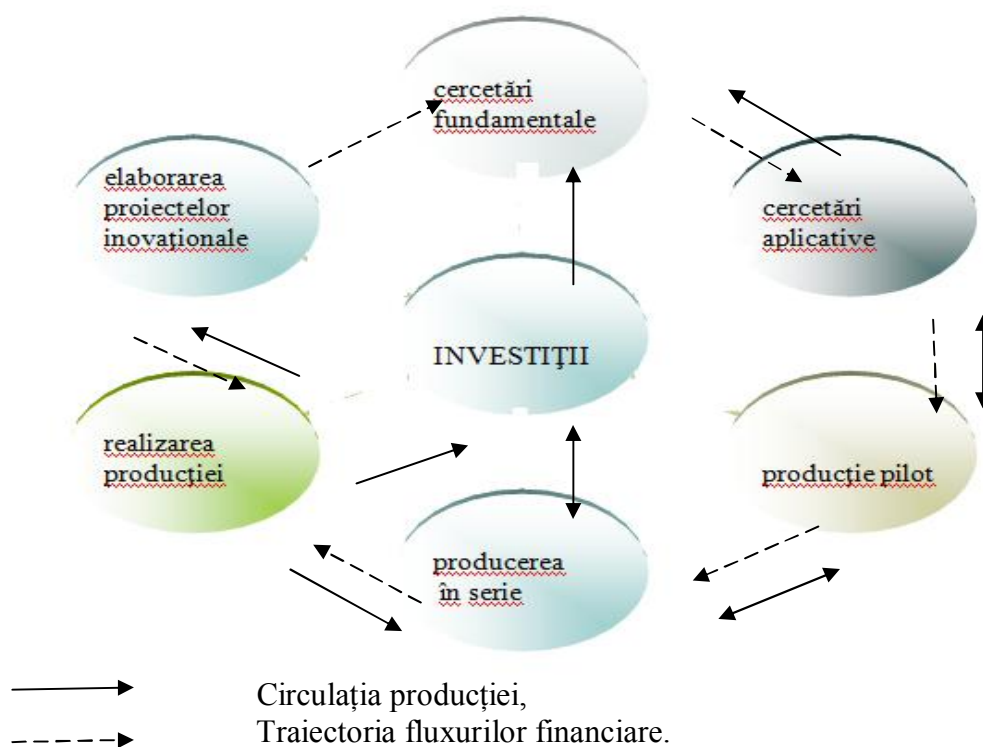


Fig. 1. Ciclul activității inovationale

Sursa: elaborată de autor.

Esența activității de inovare rezidă în maximizarea impactului socio-economic din contul optimizării proprietății intelectuale. Asigurarea procesului inovațional cu resurse adecvate, rezultate din cercetarea fundamentală și cea aplicativă, conduce la crearea și difuzarea tehnologiei high-tech, care în ultimă instanță presupune și creștere economică. Ciclul activității inovaționale constituie un proces bazat pe interconexsiunea fluxurilor financiare și fluxul producției finite (vezi figura 1.) [2].

Efortul de consolidare a sistemului național de inovare presupune din partea unui stat conștientizarea că bunăstarea sa, este posibilă prin construcția societății post-industriale bazată pe cunoștințe noi.

Deși, până în prezent nu există o definiție unică a sistemului național inovațional așa cum nu există nici o metodologie unică de formare a acestuia, totuși, se deosebesc. Actualmente, literatura de specialitate tratează noțiunea de „sistem inovațional național” în felul următor [3]:

1. Sistemul național de inovare cuprinde totalitatea instituțiilor ale căror activități au ca scop producerea și difuzarea inovațiilor. Această definiție reflectă faptul că inovarea este creată nemijlocit în procesul activității economice.

2. Sistemul național de inovare este interpretat ca totalitatea mecanismelor și activităților economice care asigură dezvoltarea procesului de inovare. Această definiție este mai funcțională, deoarece subliniază interacțiunea dinamică dintre actorii sistemului național de inovare și trecerea la modelul neliniar al ciclului de inovare, lăsând în umbră forțele motrice ale procesului de inovare.

3. Sistemul național de inovare este tratat ca parte a sistemului economic național, care prevede incorporarea organică a proceselor inovatoare în dezvoltarea continuă a economiei și societății. Acest concept sugerează că apariția structurilor inovaționale nu garantează succesul procesului de inovare. Devine oportună crearea unui mediu economic și un climat social favorabil inovării.

Obiectivul principal al sistemelor naționale de inovare este de a asigura dezvoltarea economică durabilă și îmbunătățirea calității vieții prin crearea de noi locuri de muncă, atât în știință cât și în domeniile de producție și servicii, precum și creșterea încasărilor bugetare din contul creșterii producției high-tech și a veniturilor populației. Analizând tendințele mondiale de structurare a sistemelor naționale de inovare, constatăm că pentru funcționarea adecvată a acestor sisteme trebuie determinate componentele acestora. După cum s-a menționat, structura sistemului de inovare este rigidă și poate fi diferită, în dependență de țara care o aplică, însă există o serie de componente care prevalează (vezi figura 2).

Studiile empirice relevă o serie de subsisteme regionale, industriale sau de alt tip care există în cadrul sistemului național de inovare, ca de pildă [4]:

- Ü districtele industriale;
- Ü industrii inovative specifice;
- Ü grupe specifice de corporații cu un comportament strategic inovativ.

Ținând seama de elementele de mai sus, Niosi (1992) a definit sistemul național de inovare ca fiind “un sistem de interacțiuni între firme publice și private (mari și mici), universități și agenții guvernamentale cu scopul de a stimula producția științifică și tehnologică în cadru național”. Interacțiunea dintre aceste unități poate fi tehnică, comercială, legislativă, socială și financiară, iar scopul interacțiunilor este dezvoltarea, producția, finanțarea sau reglementarea noilor descoperiri și dezvoltării din domeniul științei și tehnologiei”.

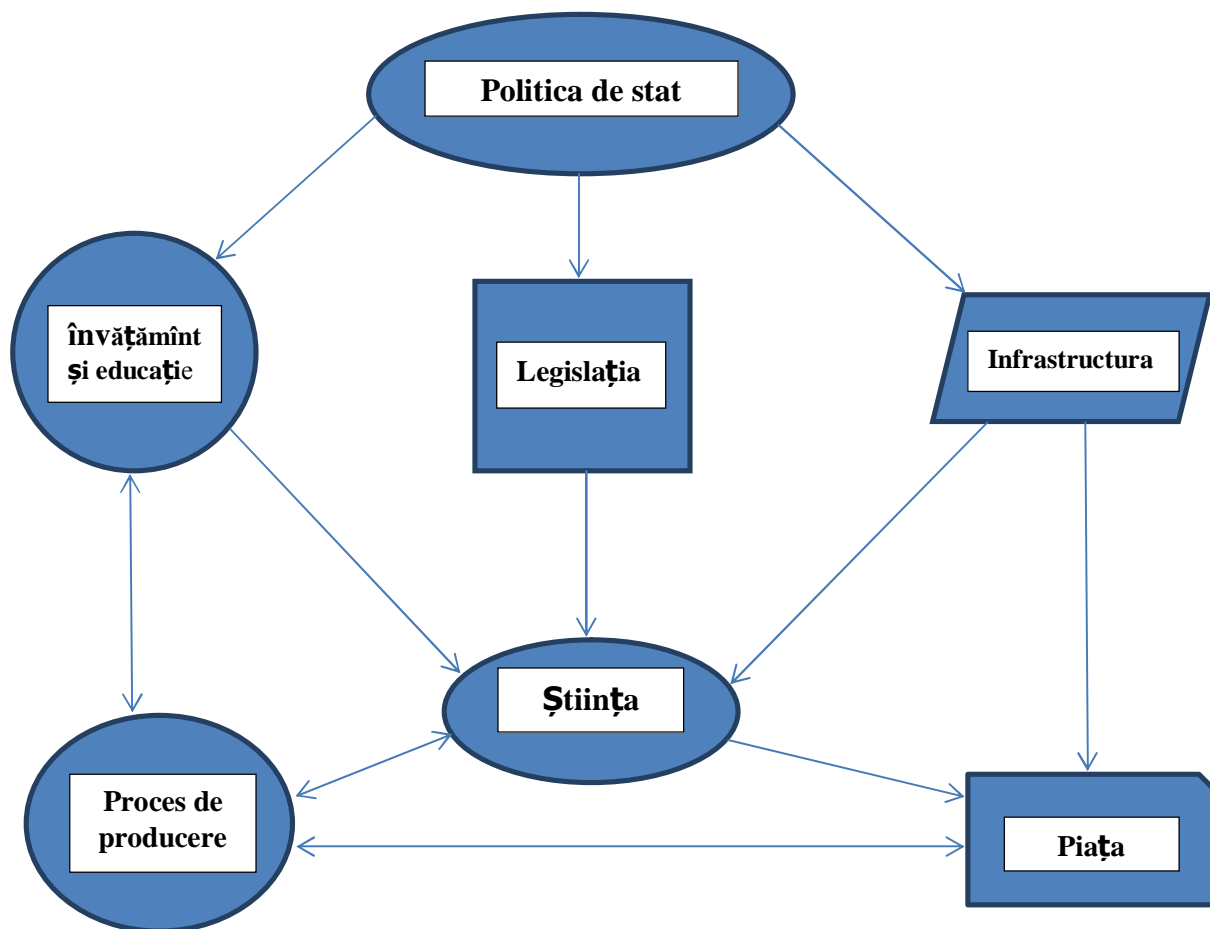


Fig. 2. Interacțiunea dintre componentele Sistemului național de inovare

Sursa: elaborată de autor.

În baza acestei structuri generale, pot fi construite sistemele naționale de inovare, fiecare cu particularitățile sale. De regulă asupra formării sistemului național de inovare au o influență deosebită guvernul, sectorul privat, raportul dintre cercetările fundamentale și cele aplicative, specificul dezvoltării economiei naționale, etc.

Formarea unui sistem național de inovare este bazat pe unul din cele două abordări clasice:

• sistemul euro-american, bazat pe dezvoltarea și utilizarea potențialului științific propriu capabil de a genera cunoștințe și produse noi. Acesta, de regulă include tot ciclul de inovare - de la ideea de bază, cercetări aplicative până la obținerea produsului finit;

• sistemul japonez, bazat în mare parte pe elaborările tehnico-științifice preluate din exterior, modificate ulterior, în scopul obținerii un rezultat final optim.

Principalele elemente ale infrastructurii inovaționale sunt parcurile industriale, incubatoarele de afaceri, centrele de inovare și transfer tehnologic, firmele de consultanță, instituțiile financiare, rețelele comerciale, de telecomunicații, etc. În ultimii ani, în mod clar, se delimitează tendința de creare a rețelilor globale de inovare, liderii fiind European business network (EBN) și Innovation Relay Centers (IRC).

În acest context, trebuie de remarcat, că fondurile cu capital de risc sunt printre elementele-cheie în finanțarea infrastructurii inovaționale. Deși, la prima vedere acestea par atractive, ele nu asigură în totalitate finanțarea procesului de creare a inovației.

Fondurile venture sunt cointeresate de inovație abia când apare pe piață produsul-prototip. De regulă, etapa incipientă a procesului de inovare este asigurată de firma inovatoare prin atragerea de credite bancare convenționale.

După cum arată practica, crearea și funcționarea sistemului național de inovare este posibilă în următoarele condiții: prezența unei gestionări eficiente din partea statului a activității de cercetare-dezvoltare, stabilirea unor scopuri și obiective clare, existența unui cadru juridic transparent, asigurarea echității dintre știință, industrie și business în procesul de punere în aplicare a politicii de inovare.

Pentru Republica Moldova este foarte importantă experiența țărilor europene, în deosebi a țărilor cu economie similară, în procesul de creare și funcționare eficientă a sistemului național de inovare. Analiza acestor experiențe, ne demonstrează, că pentru a crea un sistem de inovare competitiv, este necesar ca statul trebuie, de rând sectorul privat, să se afle într-o zonă comună de interes vis-a-vis de problemele pe care le invocă economia inovațională.

Perspectivile de dezvoltare inovațională a republicii depind în mare măsură de eficiența politicii de stat în domeniul inovării. Pentru RM elaborarea acestei politici trebuie să țină cont de particularitățile economice ale republicii. Se impune elaborarea și realizarea unor serii de mecanisme de implementare a acesteia, precum și metode de a stimula schimbările tehnologice în economia reală. Pentru aceasta este necesară asigurarea echilibrului între nevoile de tehnologii moderne și invențiile pe care deja le poate oferi domeniul de cercetare-dezvoltare din republică. Sistemul național de inovare, în condițiile actuale ale economiei naționale, trebuie să asigure rezolvarea unui șir de probleme, și anume:

• definirea și punerea în aplicare a priorităților politicii de inovare, de rând cu o serie de proiecte și programe eficiente de inovare;

• elaborarea și punerea în aplicare a măsurilor pentru dezvoltarea eficientă a capacității de inovare, tehnologiei high-tech, infrastructurii inovaționale, care, în final, vor asigura apariția de noi produse competitive atât pe piața autohtonă cât și în exteriorul republicii;

• punerea în aplicare a măsurilor de promovare a noilor produse pe piață, inclusiv promovarea exportului de produse și procese noi, create de către producătorii autohtoni;

• susținerea procesului de creare și difuzare a inovațiilor din domeniul educației, sănătății, culturii, etc.;

• toleranța interacțiunii dintre știință, educație, producție și sfera financiară în scopul creării inovațiilor;

• consolidarea susținerii din partea statului a activităților de inovare prin, mecanisme de finanțare, stimulente economice și de monitorizare a inovării în toate sferile de dezvoltare socio-economică.

Sistemul național de inovare este capabil să soluționeze problemele locale ce țin de inovare prin utilizarea potențialului științific, dar și prin stimularea activității de inovare a întreprinderilor prin dezvoltarea unei varietăți de mecanisme care vor asigura integrarea lor economică.

Statului îi revine sarcina de a determina principalul obiectiv al politicii de inovare, definirea și punerea în aplicare a celor mai eficiente proiecte și programe inovaționale. Elemente instituționale care contribuie la dezvoltarea inovațională în republică pot fi considerate:

- promovarea politicii de stat pentru inovare, strategiei de inovare și realizarea proiectelor de inovare și transfer tehnologic;

- elaborarea și implementarea mecanismelor de susținere din partea statului pentru comercializarea rezultatelor activității de cercetare-dezvoltare;

- crearea unui mediu economic favorabil și a climatului investițional pentru funcționarea întreprinderilor inovatoare în republică;
- susținerea cooperării între oamenii de știință, autoritățile publice, oamenii de afaceri, în scopul implementării inovațiilor și transferarea tehnologiilor avansate în producție, contribuind astfel atât la modernizarea statului R. Moldova, cât și la creșterea social-economică a țării și ridicarea nivelului de trai al populației;
- efectuarea monitorizării și evaluării activității parcurilor științifico-tehnologice și incubatoarelor de inovare, contribuind astfel la dezvoltarea acestora prin intermediul realizării politicii și strategiei de inovare și transfer tehnologic;
- organizarea creării IMM de inovare, cooperarea acestora și colaborarea cu organizațiile din sfera științei și inovării din țară și străinătate;
- asigurarea atragerii reprezentanților businessului real pentru evaluarea potențialului economic al proiectelor de inovare și transfer tehnologic;
- efectuarea monitorizării și evaluării activității parcurilor științifico-tehnologice și incubatoarelor de inovare, contribuind astfel la dezvoltarea acestora prin intermediul realizării politicii și strategiei de inovare și transfer tehnologic; etc.

Pentru promovarea politicii de stat pentru inovare și realizarea proiectelor de inovare și transfer tehnologic se impune, asigurarea securității financiare și a climatului favorabil investițional, de rând cu integrarea capitalului financiar și industrial. În prezent, un aspect important al politicii de inovare este acela de a consolida și intensifica rolul băncilor comerciale, companiilor de asigurări, fondurilor nebugetare, surse externe, etc. în calitatea lor de surse de finanțare a procesului de inovare.

Ca mijloc principal de susținere a activității de inovare în republică pot fi utilizate subvențiile, facilitățile fiscale și vamale și alte măsuri protecționiste și preferințe ale rezidenților parcurilor științifico-tehnologice și incubatoarelor de inovare și stimularea creării IMM inovationale.

Eficiența punerii în aplicare a proiectelor de inovare la nivel național este estimată conform rezultatelor obținute și gradul de realizare a obiectivelor politicii de inovare. Astfel, rezultatele macroeconomice sunt determinate de interacțiunea eficientă între subiecții activității inovationale, gradul de difuzare a inovației și intensitatea implicării participanților procesului de inovare. Prin urmare, devine oportună selectarea proiectelor de inovare în baza unor criterii distincte. Sistemul de criterii de selectare a proiectelor ar trebui să fie orientată spre satisfacerea rezultatele estimate. Evaluarea rezultatelor trebuie să se facă în baza evaluării indicatorilor dezvoltării socio-economice, progresului social, dezvoltării potențialului științific, educațional și industrial.

Inovarea reprezintă astăzi o condiție sine qua non a succesului economic și a menținerii întreprinderilor pe piață. Spre regret, în republica noastră, deseori inovarea este privită ca un proces liniar: invenție - prototip - testare - producție de serie - piață. Acest model, care atrage prin simplitatea lui, se dovedește astăzi depășit.

Inovarea este un proces complex, iar aglomerările industriale competitive, așa numitele "cluster", sunt o alternativa reala pentru dezvoltarea economica a Republicii Moldova. Beneficiile clusterului includ: stimularea inovării prin interacțiunea cu clienții creează idei noi și o mare presiune asupra inovării; reducerea constrângerilor pentru IMM-uri din partea marilor companii; creșterea șanselor de succes pentru start-up-uri și spin-off-uri; asigurarea capacității de a influența profilurile de învățământ pentru a corespunde nevoilor companiilor de resurse umane calificate; creșterea competitivității companiilor pentru a face față noilor provocări economice; creșterea productivității și a ratei de ocupare a forței de muncă din regiune, prin interconectarea de oameni, abilități, competențe și cunoștințe; creșterea eficienței economice (este ușor să lucrezi într-o rețea cu clienții și furnizorii), etc.

Noua abordare a realizării strategiei de inovare în republică impune dezvoltarea clusterelor, care reflectă gradul de conștientizare a importanței resurselor autohtone în promovarea competitivității și a capacității inovatoare a întreprinderilor. Michael Porter (1998) a definit clusterelor ca fiind concentrări geografice de companii interconectate, furnizori specializați, prestatori de servicii, firme din industriile conexe și instituții asociate (ex. universități, entități de cercetare – dezvoltare - inovare, entități de standardizare, asociații profesionale, camere de comerț), dintr-un anumit domeniu de activitate, care colaborează rămânând în competiție [6].

Conform analizei politicilor europene, clusterelor reprezintă grupări de întreprinderi independente (start-up-uri, întreprinderi mici, mijlocii și mari, precum și organizații de cercetare) activând într-un domeniu și areal specific în scopul stimulării activităților inovative, prin promovarea interacțiunilor intensive, împărtășirii facilităților, schimburilor de experiență și cunoaștere și prin contribuția la transferul de tehnologie, networking și diseminarea informațiilor în rândul întreprinderilor din cluster.

Clusterelor inovative sunt capabile să asigure un mediu de afaceri eficient pentru companii, în special pentru IMM-uri, colaborarea cu autorități locale, instituții de cercetare, furnizori, clienți și competitori localizați în aceeași arie geografică. Apartenența la un cluster inovativ devine un avantaj real pentru întreprinderile mici și mijlocii, ca urmare atât a accesului facil și rapid la rezultatele cercetărilor în vederea implementării acestora în producție și realizării de produse inovative, cât și a strategiilor comune de dezvoltare. Clusterelor prin esența lor pot asigura: localizarea teritorială a clusterelor favorizează dezvoltarea socio-economică a republicii; în contextul politicii industriale clusterelor, conduc la dezvoltarea și difuzarea inovațiilor; susținerea clusterelor conduc, în mod eficient, la realizarea misiunii de instituțiilor de dezvoltare în asigurarea condițiilor necesare pentru dezvoltarea unor proiecte de investiții și inovare.

Comisia Europeană a înființat în anul 2006 Observatorul European al Clusterelor, cu scopul monitorizării și furnizării atât a datelor statistice cantitative și calitative cât și a analizelor comparative privind situația clusterelor în Europa. Cercetările și studiile realizate de acest observator în peste 30 de state europene au condus la identificarea a peste 130 de măsuri naționale de sprijinire a clusterelor, ce ar putea fi clasificate ca politici privind clusterelor.

Deși foarte diferite între ele, politicile privind clusterelor pot fi distribuite în trei categorii principale, în funcție de obiectivele și motivațiile care au stat la baza adoptării lor:

1. „Politici de facilitare” - direcționate spre crearea unui mediu microeconomic favorabil dezvoltării și inovării, acesta favorizând în mod indirect emergența și dinamica clusterelor.

2. „Politici cadru tradiționale” - politici pentru IMM-uri și industrie, politici pentru cercetare și inovare, politici regionale, care includ referiri la clusterelor, ca instrumente de îmbunătățire a eficienței acestora.

3. Politici de dezvoltare - centrate pe crearea și mobilizarea unei categorii specifice de clusterelor, în scopul întăririi unui anumit sector economic. Această categorie este singura care vizează în mod direct problematica clusterelor.

Politicile privind clusterelor sunt în 63% din cazuri promovate și finanțate la nivel național, acestora adăugându-li-se programele finanțate de Comisia Europeană - 19%, restul fiind reprezentate de programe finanțate la nivel local.

Republica Moldova, prin organizarea diferitor manifestări la nivel academic și ministerial recunoaște necesitatea stringentă a dezvoltării clusterelor, însă nu are o bază legislativă definitivă în acest sens. Începând cu anul 2010 este în derulare proiectul "Instrumente practice de susținere a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii în

Republica Moldova, dezvoltarea clusterelor” finanțat de Cehia în sumă de 61 594 euro. Rezultatele la momentul actual sunt următoarele: organizarea a două vizite de studiu în Republica Cehă; organizarea unei vizite de lucru a experților cehi în Chișinău și actualmente se lucrează la elaborarea unui concept privind integrarea IMM-urilor în clustere în Republica Moldova [7].

Clusterelor au un rol deosebit în economie contribuind la intensificarea activității de inovare a întreprinderilor. Acest lucru este clar argumentat de un număr impunător de studii efectuate în țările în care politica de cluster este parte componentă a politicii de inovare [8].

În procesul de dezvoltare a clusterelor statul este implicat la modul direct, începând cu promovarea ideii de clustere, promovarea și dezvoltarea „polilor de competitivitate” prin punerea în aplicare a proiectelor de infrastructură, includerea parteneriatelor public-private, oferind sprijin metodologic pentru dezvoltarea de clustere, monitorizarea performanței acestora, co-finanțarea programelor naționale de dezvoltare, etc. „Polul de competitivitate” este o asocieră de întreprinderi, organizații de cercetare-dezvoltare și formare profesională, ce acționează în parteneriat pentru a pune în aplicare o strategie comună de dezvoltare. Această strategie este construită în jurul unor proiecte inovatoare având drept scop final abordarea uneia sau mai multor piețe.

Experiența internațională de utilizare a clusterelor în scopul stimulării activității de inovare relevă faptul că politicile economice bazate pe clustere se deosebesc de abordările tradiționale. Clusterul este considerat un instrument important al politicii economice, orientat spre intensificarea creșterii economice, iar politica de cluster este orientată spre stimularea inovației prin încurajarea concurenței.

O problemă esențială a procesului de creare și funcționare a clusterelor este determinarea cheltuielilor necesare pentru acest proces și trebuie să cunoaștem cu fermitate, care din cele trei scenarii existente de creare a clusterelor va fi valorificat: „top-down”, „bottom-up” sau versiunea mixtă. Pentru situația actuală a economiei Republicii Moldova, considerăm oportună varianta scenariului mixt, deoarece în acest caz, putem opta pentru diferite forme de finanțare: din contul resurselor bugetare, fondurile proprii sau ambele posibilități.

Modalitatea cea mai adecvată de implicare a statului în formarea clusterelor este metoda de integrare a clusterului în politica de inovare. Astfel, se folosesc instrumentele de susținere financiară directă sau indirectă a proiectelor de inovare și putem miza pe formarea unei infrastructuri inovaționale în mai multe nivele. Literatura de specialitate definește două modele de realizare a politicii de cluster:

1. liberală (SUA, Marea Britanie, Australia, Canada);
2. combinată (Franța, Coreea, Singapore, Japonia, Suedia, Finlanda, Slovenia).

Un sondaj realizat de autorii monografiei „*Cluster Initiative GreenBook*”, a arătat că majoritatea clusterelor la etapa de formare sunt finanțate de stat. Astfel, din 200 clustere la nivel mondial, realizate de diferiți subiecți din care 25% erau reprezentate de firme, 32% - de stat, comunitatea științifică - 5%, mediul de afaceri și guvern - 35% erau finanțate cu 54 la sută din sursele financiare de stat, iar restul constituiau, după cum urmează: 18% - sursele financiare ale firmelor - 1%, comune (guvernul și mediul de afaceri) - 25% și 2%, din contul organizațiilor internaționale [9].

În fine, putem concluziona că tranziția la economia bazată pe cunoaștere este imposibilă în afara următoarelor condiții necesare de respectat pentru crearea unui sistem național de inovare viabil. Acest pas important impune activități serioase cum ar fi:

• dezvoltarea sferei de cercetare-dezvoltare și tehnologice, orientată spre reproducerea extinsă de cunoștințe și informații pentru satisfacerea nevoilor de inovare ale societății;

• interacțiunea dintre organizațiile din sfera științei și inovării și business în scopul transferului de cunoștințe și tehnologii competitive;

Ü dezvoltarea unui mediu de afaceri, capabil să utilizeze tehnologia high-tech pentru menținerea competitivității și a obține un profit înalt;

Ü susținerea activității de inovare din partea statului prin investiții directe sau prin transferul drepturilor de proprietate intelectuală;

Ü adoptarea măsurilor care ar viza intensificarea legăturilor de cooperare dintre centrele de cercetare și cele universitare cu antreprenoriatul inovator;

Ü stimularea cercetării și perfecționarea calificării profesionale a resurselor umane;

Ü crearea și susținerea incubatoarelor de afaceri pentru stimularea activității companiilor start-up;

Ü susținerea finanțării pe termen lung a instituțiilor de cercetare care fac posibilă dezvoltarea clusterelor industriale;

Ü stabilirea unor mecanisme eficiente de interacțiune dintre firmele inovatoare, instituțiile de cercetare și organizațiile statale;

Ü asigurarea condițiilor pentru influxul de capital venture în economia națională (crearea rețelei de „business-angels”).

Cea mai importantă prioritate a dezvoltării tehnico-științifice a Republicii Moldova trebuie să devină constituirea sistemului național de inovare, iar Guvernul trebuie să aibă un rol activ în formularea politicii de inovare și în promovarea economiei bazate pe inovare. Politicile guvernamentale, precum și activitatea de cercetare-dezvoltare, trebuie să fie orientate către piață.

Referințe bibliografice:

1. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan. C. Freeman. - London: Pinter, 1987.
2. В.В. Иванов Инновации в плановой и рыночной экономике: методологический аспект. Инновации, № 1-2, 1999.
3. Моргунов Е. В. Национальная (государственная) инновационная система: сущность и содержание. Собственность и рынок. № 7. 2004.
4. <http://www.businessinromania.eu> (vizitat la 15.08.2012)
5. OECD, National Innovation Systems, Paris, 49 p. 1997.
6. Michael Porter, *Cluster and the New Economics of Competitions*, Harvard Business Review, Nov. – Dec. 1998
7. <http://www.ncu.moldova.md> (vizitat la 19.08.2012)
8. <http://www.europe-innova.eu> (vizitat la 21.08.2012)
9. Solvell O., Lindqvist G., Ketels C. The Cluster Initiative GreenBook. 2003.

**METHODOLOGY FOR MULTICRITERION ASSESSMENT
OF IMPACT OF FACTORS ON FINANCIAL SUSTAINABILITY
OF FIRMS OPERATING IN VARIOUS SECTORS OF ECONOMY**

*Vilayat M. VALIYEV, Dr. Prof., Azerbaijan¹,
Elvira K. NOGOIBAEVA, Ph.D., Kyrgyzstan²*

Considering a nature of sector characteristics, a new method is proposed that is based on multicriterion assessment of selection of alternatives in ambiguous situations and that allows to formulate and perform various tasks on increasing financial sustainability of firms and taking decisions about the current state and development prospects of enterprises, namely: (1) analysis and assessment of significance of criteria of financial sustainability and their ranking by significance, (2) assessment and selection of limited number of factor groups affecting financial sustainability of enterprises as well as ranking them by level of impact in such a manner that would meet the requirement of each criterion, (3) econometric analysis, short-, medium-, and long-term forecasting of key figures and indicators of financial state of enterprises and assessing the degree of meeting liabilities.

Keywords: financial stability, financial coefficients, liquidity, profitability, creditworthiness, ranking of financial criteria

Introduction: The process of analysis and measurement of financial stability in enterprises belonging to various economic sectors is established by a multi-criteria comparison of variables under a large number of contributing factors [3,6,7]. The decision making process in such uncertain conditions on the selection of one or more factors influencing financial stability of enterprises and their ranking, satisfying all the criteria under the conditions of sustainable financial stability, is a quite complicated task [2,8,6,9]. For this reason a systematic approach is adopted which selects one or more factors that influence financial stability of enterprises of various economic sectors and their ranking depending on the degree of influence of each respective factor.

Enterprise Financial Assessment Criteria

In the analysis of financial conditions of enterprises belonging to different economic sectors a set of criteria is used, which in the financial economic literature is called the set of coefficients of financial assessment [3,6,7]. Those can be separated in four groups:

1. Solvency, which characterizes the ability to repay one's long-run liabilities. For the analysis of solvency the following criteria are being often used:

–Solvency coefficient;

–Coefficient of the proportion of long-run liabilities to private capital stock.

2. Liquidity - it's used to measure the ability of an enterprise to fulfill its short-term liabilities and characterizes the satisfactory extent of coverage of short-term liabilities with short-term assets, which correlate in terms of the maturity of expected closure of the liability. The analysis of liquidity is performed mainly through the usage of the following criteria:

¹ Director of Institute for Scientific Research on Economic Reforms of Ministry of Economic Development of the Republic of Azerbaijan, Doctor of economic sciences, 88a, H.Zardabi avenue, Baku, Azerbaijan, waliyev@gmail.com, v.waliyev@ier.az.

² Head of department "Accounting, analysis and audit" of Kyrgyz Economic University by M. Ryskulbekov, 58, Togolok Moldo street, Bishkek, Kyrgyzstan, ellvrr@mail.ru.

- Liquidity ratio;
- Temporary liquidity coefficient;
- Absolute liquidity coefficient.

3. Creditworthiness, which characterizes the ability to repay credit in a timely manner, including the interest and other components, is usually measured by the following criteria:

- Coefficient of fulfillment of interest payments;
- The ratio of cash flow to liabilities.

4. Profitability, which characterizes the ability of the enterprise to generate profits, satisfying the necessary prosperity of the firm, and how effective the enterprise’s performance really is. Usually, the following criteria are used to measure profitability:

- Profitability of sales;
- Profitability of assets.

Financial measurements make it easier to detect special tendencies in the development of the enterprises, which are much harder to identify if using just the absolute measures.

None of the criteria presented above provide enough information on the basis of which it would be possible to derive a definite conclusion on the financial condition of an enterprise. This becomes possible only after the analysis of the whole set of coefficients.

As mentioned before, the analyzed criteria are used quite frequently. In the financial economic literature, there exist other coefficients, and it’s always possible to create and work with additional ones. In fact, the quantity of financial coefficients is large and it continues to increase with the progressing research efforts on financial measurement. However, development of new coefficients may not only overcomplicate the analysis but bring a certain degree of unnecessary uncertainty.

Factors, influencing the financial condition of enterprises

Financial measures, if they are correctly interpreted, are a very important analytical instrument, especially in the comparison of projects in the research on the revitalization of enterprises in the various sectors of the economy. Including, but not limited to, increasing revenues which is necessary for the fulfillment of obligations and for the prosperity of the enterprise itself. Decision making on the financial stability of the enterprise of different sectors of the economy must be carried out with the identification of a set of independent factors, which in turn influence the financial condition of the enterprise. In general, we can attribute the following [6]:

Objective factors:

- Changing natural conditions;
- Active tax obligations;
- Condition of main assets, etc.

Conditionally-subjective factors:

- Overdue liabilities;
- Lack of material assets to acquire materials and technical resources for the performance of enterprise activities;
- Price changes;
- Expected inflation;
- Degree of automation of production processes;
- Introduction of new powers into exploitation, etc.

In such scenario it’s important to select one or a set of factors, which influence

financial stability of enterprises in the various sectors of the economy and their ranking based on existing criteria. As discussed above, there are many such criteria, and the probability of an event that some factor will be more favorable according to all criteria is minimal and even unknown. It's considered that the decision making process of the selection of one or more factors which influence the financial instability of enterprises of various economic sectors and their ranking must be based upon the usage of these analytical criteria of financial stability. Universality of a method which would more or less optimize all such criteria doesn't exist.

To that end, it's necessary to create a method which would allow to correctly measure and select one or more such factors in a multi-criteria framework, and also rank them according to respective importance and influence. This problem can be solved with help of a decision making framework that includes multiple quotients and expert measurements [1,2,5,8,9].

Measurement of influence of various factors on the financial condition of enterprises

Assume that as a result of analysis of financial conditions of enterprises of various sectors of the economy, a set $S^k, k=1, \dots, K$ (here, K - quantity of sectors in the economy) is chosen which influences their financial stability:

$$U^k = \{u_i^k : i=1, 2, \dots, S^k\} \quad (1)$$

and a quantity from L criteria among the existing criteria of financial measurement, with the help of which a choice of one or more factor groups, which influence financial stability of the enterprises of various economic sectors, is made:

$$V = \{v_j : j=1, 2, \dots, L\} \quad (2)$$

The problem consist of the fact that one must choose one of the factors $u_i^k, k=1, \dots, K$ or rank them according the defined criteria $n_j, j=1, \dots, L$.

The mathematical logic of the coefficients $s_j, j=1, \dots, L$ means that the bigger the value of s_j , the more important the criteria n_j which is satisfied by the following condition:

$$s_j \geq 0 \quad \text{and} \quad \frac{1}{L} \sum_{j=1}^L s_j = 1 \quad (3)$$

Notably, coefficients regarding the importance of $s_j, j=1, \dots, L$ can be determined by applying one of the famous methods of expert assessment. The traditional approach to solving the problems of choice in such conditions consists in the procedure, which LPR (or a group of experts) with help of dual comparisons establish between criteria some inconclusive relationships of the form:

–“Criterion K_i is more important than K_j ”;

–“Criterion K_i is significantly more important than K_s ”, etc.

Imprecise ratios of the analyzed types are usually reflected in a collection of real numbers (in particular, on the number and sub-number of real numbers), called the scale of measurement. In many methods of dual comparisons as a scale of measurement the Saati [8,9] scale is used, according to which the imprecise relations of the type “equal”, “better”, or “more important”, etc. are measured according to the following table (for brevity, comparison and measurement of relationships between projects and relationships between certain criteria are united in a single table).

Scales of Measurements

Relationships between criteria n_i, n_j	Grades
n_i and n_j are equally important	1
n_i somewhat more important than n_j	3
n_i more important than n_j	5
n_i considerably more important than n_j	7
n_i significantly more important than n_j	9
For the temporary measurements LPR	2,4,6,8

With help of the usage of the given table we first create the matrix of partnered comparisons: $R = \|r_{t,l}\|$, elements of which are determined from the table and satisfy the following conditions:

$$r_{t,t} = 1; r_{t,l} = 1/r_{l,t}, t, l = 1, 2, \dots, L \tag{4}$$

After this, according to [2,5], it's necessary to find the R matrix vector $X = (x_1, x_2, \dots, x_L)$, which corresponds to the maximum value of I_{\max} .

By definition of finding the matrix vectors $\Lambda = (I_1, I_2, \dots, I_L)$, it's evident that their quantity is equal to L. During the determination of the degree of expert opinion, we determine the maximum self value of matrix R.

$$I_{\max} = \max_{j \in \{1, \dots, L\}} I_j \tag{5}$$

We note that it's always the case that $I_{\max} \geq L$ and here the deviation of I_{\max} from L may act as a degree of agreeability between the expert opinion during the measurement of the relative importance of the criteria, i.e. the difference $I_{\max} - L$ is characterized by the measure of agreeability of opinion between experts under the grading of the relative importance of criteria $n_j, j = 1, \dots, L$ based on the given table and points at the occasion when the experts must be checked. According the system of linear equations regarding the variables $x_j, j = 1, \dots, L$, achieved from the formula $RX = I_{\max} X$ and the conditions of normalization, the subjective vector X of matrix R is determined under the maximum value [2,5]. Based on the above assumptions, we can propose the following methods of choice of subjective vectors for the non-ideal matrix of comparisons (here we don't differentiate vector-row from vector-column):

$$x_j = 1 / \sum_{k=1}^L r_{kj}, j = 1, \dots, L, \tag{6}$$

$$x_j = \sum_{x=1}^L r_{jx} / \sum_{k=1}^L \sum_{x=1}^L r_{kx}, j = 1, \dots, L \tag{7}$$

$$x_j = \frac{1}{L} \sum_{x=1}^L \frac{r_{jx}}{\sum_{k=1}^L r_{kx}}, j = 1, \dots, L, \tag{8}$$

Coefficients of interest of the importance of s_j are determined by the multiplication of elements of subjective vectors X, which correspond to the maximum value of I_{\max} , on L, and satisfy the following conditions:

$$S_j = L \cdot x_j \quad (9)$$

Now, we proceed with the realization of the multi-criteria procedures of choice of or more factors, influencing the financial stability of enterprises on the basis of indefinite values. To this end, we present the criterion V as an indefinite quantity in the following manner [1,2]:

$$V = \{m_v(u_i^k) / u_i^k : i = 1, \dots, S^k, k = 1, \dots, K\} \quad (10)$$

where $m_v(u_i^k) \in [0,1]$ is a measure of factor u_i^k on the criterion V, which characterizes the degree of correspondence and the function of the belongingness of the vector.

Since the criterion v_j has a heterogeneous relative importance S_j , imprecise relationships, presented in formula (10), take on the following form:

$$v_j^{S_j} = \{m_{v_j}^{S_j}(u_i^k) / u_i^k : i = 1, \dots, S^k, k = 1, \dots, K\}, j = 1, \dots, L. \quad (11)$$

According to the theory of indefinite values, if there exists L criteria: x_1, x_2, \dots, x_L , then the best factor is considered that factor among the set of U, which satisfies both the criterion v_1 , and criterion v_2, \dots , and v_L . Then, the rule of choice of the best influential factor can be written in the form of the intersection of the corresponding indefinite values, presented in formula (11) [1]:

$$D = \prod_{j=1}^L v_j^{S_j} \quad (12)$$

It's known that the operation of intersections of indefinite values corresponds to the operation *min*, performed over the following functions:

$$m_D(u_i^k) = \min_{j \in \{1, \dots, L\}} m_{v_j}(u_i^k), i = 1, \dots, S^k, k = 1, \dots, K \quad (13)$$

The best factor among $u_{i^*}^k, k = 1, \dots, K$ is selected as the one which has the highest value of the function of belonging $m_D(u_i^k), i = 1, \dots, S^k, k = 1, \dots, K$, i.e.:

$$m_D(u_{i^*}^k) = \max_{i \in \{1, \dots, S\}} m_D(u_i^k), k = 1, \dots, K \quad (14)$$

This way, the described measure can make it possible to select the most influential factor, depending on the value of the dependency function, and also rank it according to the respective degree of importance.

Conclusions

We have proposed a method which allows to perform a multi-criteria analysis and choice of one or more amounts of factors that influence financial stability of enterprises, and the method also ranks them according to their respective influence, satisfying the demands of each analytical criterion of financial stability, which in turn reflect the specifics of various sectors of the economy. The proposed method makes it possible to conduct a systematic research analysis of the financial condition of enterprises, determination of key factors influencing the financial situation of those enterprises, finding their degree level, performance of the methods of revenue increase, which eventually positively affects the financial sustainability of enterprises in the various sectors of the economy.

References

1. A. F. Andreev, E. F. Dunaev, E. D. Zubareva, etc. The basics of project analysis in the oil and gas industries, Moscow, 1977, pg. 340
2. R.M. Alguliyev. Architectural bases of authorized access security to the corporative networks // Transactions of Academy of Sciences of Azerbaijan. Series of physical - technical and mathematical sciences. Vol. XX, Baku, "Elm", #1, 2000, pg. 176-186.
3. L. A. Bernstein. Analysis of financial reporting. Finance and Statistics, 1997, 623. A.N. Borisov,

- O.A. Krumberg, I.P.Fedorov. Decision making on the basis of indefinite models: examples of implementation. Riga: Zinatne, 1990 - pg. 184 - ISBN 5-7966-0459-7.
4. V.M. Valiyev. Method of a multi-criterion measurement of investment projects in an energy complex. Scientific works of Institute of Modelling Problems in Energetics of G.E. Pukhov. Special Issue. Kyev, 2004, pg. 13-22
 5. V.M. Valiyev, R.O. Huseynov. Methods of evaluation of various factors on the financial stability of enterprises of the energy complex. First International Conference on Technical and Physical Problems in Power Engineering. Baku, 23-25 April, 2002. P. 30-33.
 6. V.V. Kovalev. Financial Analysis. “Finance and Statistics”, 1999, pg. 511
 7. A.P. Rotschtein, S.D. Shtovba. Indefinite multi-criterion analysis of variants with the usage of binary comparisons. Proceedings of the Russian Academy of Sciences. Theory an systems of management, 2001, pg. 3-11
 8. T. Saati. Mathematical models of conflicting conditions. Soviet Radio, 1977, pg. 302

PRESIUNEA FISCALĂ BRUTĂ VERSUS PRESIUNEA FISCALĂ NETĂ

*Elena PĂDUREAN, Dr., cercetător științific gr. III, Centrul de Cercetări
Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”*

*Ionel LEONIDA, Drd., cercetător științific, Centrul de Cercetări Financiare și
Monetare „Victor Slăvescu”*

Alexandru PĂDUREAN, Drd., ASE Moldova

The conventional determination of the fiscal burden reflects the taxpayer's gross fiscal effort, ignoring that some of these fiscal revenues are redistributed to the same taxpayers in different forms (public goods and services). The introduction and the determination of some methodological aspects regarding the net fiscal burden, which reflects the redistribution phenomenon, are to be considered of highly scientific interest

Keywords: gross fiscal burden, net fiscal burden, redistribution, taxation system, budget

1. Presiunea fiscală brută

Presiunea fiscală, măsurată ca raport între suma prelevărilor obligatorii și produsul intern brut (PIB)

$$P_{fiscală} = \frac{\sum (imp. + CAS)}{PIB}$$

este resimțită în mod direct de către contribuabili, adică de către plătorii de taxe și impozite.

Contribuabilul cinstit și cu spirit civic vede în impozite “un rău necesar” și consimte la plata acestuia, dar se întâmplă, când impozitele depășesc anumite limite suportabile, ca povara presiunii fiscale care-i apasă, să le paralizeze comportamentul normal în economie și în societate.

Toate aceste prelevări obligatorii nu fac altceva decât să diminueze veniturile private, iar impactul este resimțit în mod special, de veniturile mici și mijlocii.

Creșterea presiunii fiscale înregistrată în decursul timpului, se leagă, fără îndoială, de extinderea rolului economic și social al statului și de necesitatea acoperirii cheltuielilor publice crescânde ale acestuia.

Potrivit părerilor unor economiști cu viziuni liberale, presiunea fiscală de valori mari, descurajează contribuabilii (atât persoane fizice, cât și juridice). Ei vor avea rețineri, atât în dorința de a investi, a economisi, cât și în aceea de a munci, pentru a produce mai mult.

Cunoscutul economist *Arthur Laffer*, în anul 1980, transpune grafic (“curba Laffer”), o idee experimentată de către Adam Smith, conform căruia rate ale fiscalității prea ridicate distrug baza asupra căreia acționează fiscalitatea.

Curba Laffer, graficul, prezintă relația ce se stabilește între *ratele impozitelor și veniturile obținute din impozite*.

Laffer nu ia în considerație situația unei creșteri a activității economice când, probabil, stimulentele fiscale (reducerea ratei de impozitare) ar putea avea efecte pozitive.

Deși pragul suportabil al fiscalității a fost înălțat în timp de către teoreticieni, iar practica l-a depășit de fiecare dată, este dificil de determinat științific un prag maxim pentru presiunea fiscală.

Se poate vorbi de următoarele limite ale presiunii fiscale:

1. Limite de ordin economic - Sunt induse de faptul că prelevările obligatorii pot avea ca efect reducerea dorinței de muncă, economii și investiții;

2. Limite de ordin psihologic – Aceste limite sunt subliniate de apariția evaziunii și fraudei fiscale, de reducerea activității productive și chiar de mișcări de protest.

Înainte de cel de-al doilea război mondial, germanul Sax și italianul A. De Viti de Marco, au considerat că nivelul optim al cheltuielilor publice este atins, atunci când utilitatea marginală a acestora este egală cu utilitatea marginală a veniturilor private, rămase la contribuabili. Aceeași opinie a exprimat-o și economistul A.C. Pigou în 1947.

Există și criterii cantitative care duc la o stabilire a limitelor presiunii fiscale:

- maximizarea produsului intern brut;
- maximizarea randamentului prelevărilor obligatorii ce trebuie suportate de contribuabili.

2. Presiunea fiscală individuală.

Presiunea fiscală individuală = Costul prelevărilor obligatorii / Total venituri obținute

Presiunea individuală este exprimată ca raport între totalul prelevărilor fiscale suportate de individ și totalul veniturilor obținute de acesta (înainte de impozitare).

Această formă de presiune dă posibilitatea să se țină seama de elementele subiective ale vieții sociale. Impozitul poate modifica comportamentul economic și social al individului, prin influența exercitată asupra consumului și a gradului de economisire.

Această presiune este dificil de a fi fixată în anumite limite, atât timp cât ea rămâne tributară unor elemente aleatorii care țin de: diversitatea prelevărilor; volumul de servicii pe care contribuabilul îl primește; elementele subiective.

Presiunea fiscală individuală, mărimea acesteia, trebuie analizată în strânsă legătură cu puterea de cumpărare a *veniturilor monetare nete* (după impozitare), adică gradul în care veniturile individuale, după impozitare, satisfac nevoile de subzistență de petrecere a timpului liber și de economisire sau investire.

3. Presiunea fiscală la nivelul agentului economic

Impozitele percepute de stat de la aceștia, se constituie în elemente de presiune fiscală. Aceasta este cu atât mai mare, cu cât ponderea lor în valoarea adăugată realizată de contribuabilii agenți economici este mai mare.

Presiunea fiscală este resimțită și amplificată și din partea impozitelor indirecte (TVA+ accize), care, deși nu sunt suportate de către firme, afectează volumul vânzărilor și competitivitatea prin intermediul prețurilor.

Nivelul presiunii fiscale la care este supusă o firmă se calculează după formula:

Presiunea fiscală firmă = Impozite plătite de firmă / Valoarea adăugată creată de firmă

Presiunea fiscală asupra firmei depinde de ponderea fiecărui tip de prelevare în totalul prelevărilor și în valoarea adăugată, precum și de mărimea ratei fiecărui tip de prelevări fiscale.

Dacă vom căuta o explicație a evoluției presiunii fiscale, în sensul creșterii acesteia, atunci o vom găsi în continua creștere a cheltuielilor publice.

Nivelul fiscalității este determinat și influențat de mai mulți factori, dintre care: performanțele economice la un moment dat, eficiența folosirii cheltuielilor publice finanțate din impozite, structura proprietății, necesitățile publice stabilite prin politica guvernamentală și aprobate de Parlament, stadiul democrației etc. Aceasta face ca între nivelul fiscalității și baza sa, reprezentată de PIB, să nu existe o corelație riguroasă.

4. Presiunea fiscală netă – factor determinant al comportamentului contribuabilului

Determinată ca în secțiunea de mai sus, presiunea fiscală reflectă efortul fiscal

brut al contribuabilului, neținându-se cont că o parte din aceste venituri fiscale se redistribuie către aceiași contribuabili sub diferite forme.

Pentru descifrarea aspectului conceptual al problemei, am convenit asupra unui subiect economic generic.

Ca urmare, considerăm mai adecvată folosirea ca indicator de cuantificare a efortului fiscal individual *presiunea fiscală netă*, definită astfel:

$$Pr esiunea _ fiscală _ netă = \frac{\sum Obligații _ fiscale - Transferuri _ publice}{Venituri _ totale _ personale}$$

Este de menționat faptul că acest concept nu a fost încă definit în literatura de specialitate în România, iar în literatura internațională a fost definit în cadrul analizei generaționale.

Analiza pe categorii de subiecți (după diferite criterii) este destul de dificilă, deoarece trebuie să personalizeze nu numai prelevările brute, dar și “întoarcerile” de fonduri publice. Acestea vor fi foarte diferite pe diversele categorii de subiecți economici, așa că putem avea inclusiv *presiune fiscală negativă* (cunoscută în teoria economică sub numele de impozit negativ). Aici intervine problema ajutorului social, problema indemnizației de șomaj, a pensiei de asigurări sociale, etc, acestea fiind situații în care impozitul este negativ.

Conținutul economic al conceptului de *presiune fiscală netă*, sau mai general, *presiunea prelevatorie netă* (pentru a cuprinde, atât fiscalitatea, cât și parafiscalitatea) este diferența dintre prelevarea brută de la subiectul economic la stat și revenirea brută, prin cheltuielile bugetare, a acestei prelevări, de la stat la subiectul economic.

Considerăm important, din punct de vedere conceptual și apoi, metodologic, să facem o distincție între presiunea fiscală propriu-zisă (generată de impozite) și cea parafiscală (generată de contribuții sociale).

Distincția între cele două categorii este importantă din mai multe considerente:

- Impozitul și contribuția afectează în mod diferit comportamentul economic al contribuabilului. Impozitul este perceput ca o pierdere irecuperabilă (o pierdere lipsită de transparență, din cauza principiului bugetar al neafectării veniturilor). Contribuția este percepută ca o garanție sau ca o asigurare (fie pentru pensie, fie pentru sănătate). Contribuția la fondurile care nu sunt de natura asigurării directe pentru viitor sau pentru eventualități diverse (cum ar fi cea pentru fondul de șomaj) este percepută ca o manifestare a unei solidarități sociale;

- Capacitatea administrativă (de colectare și de control) a statului este diferită pentru cele două categorii de prelevări.

Pentru cele două categorii de prelevări, am propus denumiri care ne sugerează o comunicare clară din punct de vedere științific:

- presiunea de prelevare generată de impozite: “presiunea fiscală de impozitare” (Pf_{imp});

- presiunea de prelevare generată de contribuții: “presiune fiscală contributivă” (Pf_c);

Există argumente în favoarea menținerii sferei de analiză la ambele categorii de impozite, deoarece comportamentul de conformare voluntară sau comportamentul evazionist, se referă doar la categoria impozitelor directe – dacă facem referire la persoana fizică, în timp ce, la impozitele indirecte nu avem, propriu-zis, manifestări ale comportamentului fiscal, ci manifestări ale comportamentului general economic, cum ar fi reacția subiectului economic sub forma volumului consumului sau a structurii consumului.

5. Unele criterii de clasificare a destinatarilor fiscalității nete

Pentru identificarea destinatarilor fiscalității nete, adică din perspectiva ratei de revenire a impozitului, propunem ca și criteriu, diferența dintre impozitul total plătit de contribuabil și valoarea bunurilor publice de care acesta beneficiază.

Pe baza acestui criteriu, avem următoarele categorii de contribuabili/beneficiari ai bunurilor publice, deci implicit, beneficiari ai fiscalității nete.

a. contribuabili care nu plătesc deloc impozit: sunt acei contribuabili care, conform Codului fiscal, nu plătesc impozite (nu sunt eligibili în calitate de contribuabili, adică obiectul impozabil se situează sub pragul impozabil, sunt scutiți de plata impozitului etc.);

b. contribuabili care sunt beneficiari neți ai bunurilor publice: sunt acei contribuabili care plătesc un impozit total mai mic decât media bunurilor publice livrate de stat;

c. contribuabili care plătesc un impozit total egal cu media bunurilor publice livrate de stat;

d. contribuabili care sunt contributory neți la finanțarea bunurilor publice: sunt acei contribuabili care plătesc un impozit total mai mare decât media bunurilor publice livrate de stat.

Referințe bibliografice

1. Auerbach, A.J., J. Gokhale, and L.J. Kotlikoff, "Generational Accounts: A Meaningful Alternative to Deficit Accounting", *Tax Policy and the Economy*, 1991, Vol. 5;
2. Betsi, Zolt - "Public Spending, Transfers and the Laffer Curve", Louisiana State University, April 2002;
3. Gokhale, Page și Sturrock "Generational Accounts for the United States: An Update", (1999);
4. Laffer, Arthur - "The Laffer Curve: Past, Present & Future", site-ul fundației Heritage, iunie 2004;
5. Pădurean, E., cond. șt. Gheorghe Zaman, "Impactul fiscalității asupra calității vieții", teză de doctorat, 2006;
6. Văcărel, Iulian și colectiv "Finanțe Publice", ediția a IV-a Editura Didactică și Pedagogică, București, 2003;

BASEL III IN EASTERN EUROPEAN BANKING: CHANGES, CHALLENGES AND IMPLICATIONS

Anamaria AVADANEI, PhD Student, Alexandru Ioan Cuza University of Iasi, Doctoral School of Economics

The financial crisis brought into the light the need to review the existing regulation. For banks, the prudential trend means new rules for capital, liquidity, leverage and a double vision of risks. The aim of this paper is to analyze the situation of four European banking systems (Czech Republic, Poland, Romania and Croatia) in terms of Basel III standards. Structured on three parts, the study presents possible dangers regarding Basel III effectiveness; analyzes the evolutions of capital, leverage and liquidity indicators and points out the future actions for aligning to the new regulation. To conclude, we determine the position of the selected banking systems related to Basel III implementation.

Key words: Basel III, banking system, risks, liquidity, capital, crisis

Introduction

The stability of the banking system is a precondition for financial stability, but deficiencies and weaknesses of supervision ask for efficient instruments in order to prevent and manage shocks in the interbank network. The construction of a crisis is based on excessive liquidity, credit expansion and low capital levels.

In December 2010, Basel Committee on Banking Supervision developed a new agreement: Basel III - *International framework for liquidity risk measurement and A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems (BIS, 2010)*. The three main directions of Basel III are related to new capital minimum requirements, banking supervision and market discipline.

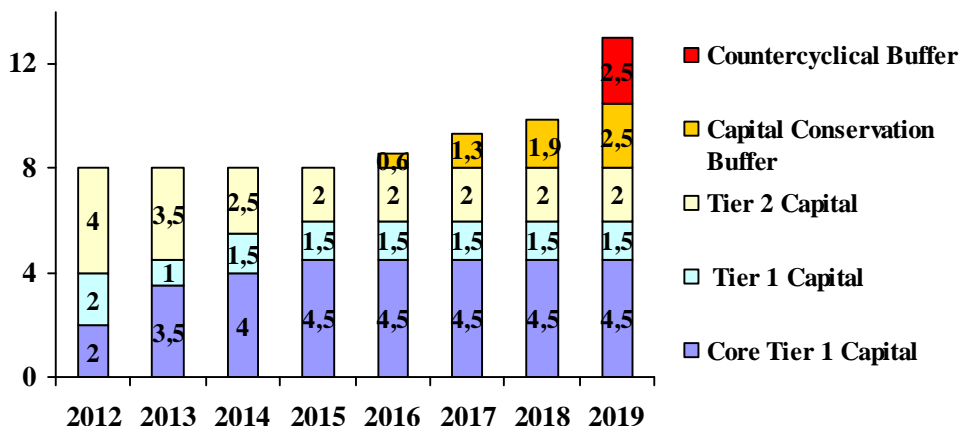
In this paper we propose to analyze the implications of Basel III implementation in four European banking systems and to find the best actions for future activities.

Effectiveness of basel III

The fundamental changes between Basel I-II and Basel III consist of orientation to both individual and macro risks. The question is: how effective are new measures expected to be? Some voices argue that implementation of Basel III standards may affect domestic financial markets with negative effects on credit growth and economic activity. In 2000, Greenspan sustained in an interview that regulation will be the subject of future changes which could lead to reduction of living standards on long-term. After 12 years this topic might be very realistic in the lights of future demands. Restrictive capital requirements have positive impact: high capital stocks are designed to absorb losses generated by financial crises and to maintain market confidence [2]. Greenspan argues that such dimensioning of capital against risks which appear once in 50-100 years is inappropriate because will lower the living standards. Méaulle (2011) presents several hypothesis that might find inappropriate the implementation of Basel III: first of all, it should be a clear distinction between illiquid banks and insolvable banks, it is clear that the requirements will differently affect the financial institutions; secondly, new capital standards will decrease the possibility of systemic risk manifestation, but still, banks can be very well capitalized and can create the occurrence of systemic risk. Nicholas Le Pan (2008) points out other aspects, such as: differences between global banks and small banks regarding complexity and approach of new regulation; the types and the characteristics of financial supervisors in European Union countries and in non-EU countries or the business models of banks.

Capital requirement

Required capital ratio (+) = Capital (-)/ RWA (+) (1)



Graph 1 The Calendar of Basel III Capital Requirements

Source: [8]

Minimum capital requirements (Graph no. 1.) are completed by leverage ratio (minimum 3%) considered flexible enough to be used as micro and macro instrument or as a countercyclical tool. As advantages, leverage reshapes the balance sheet volume, limits the excessive exposure, it is easy to monitor, its implementation does not imply significant costs and complex procedures. The main disadvantage is considered the reduced potential of growth, with effect on economic growth. Another danger is that banks are more exposed to risks, considering the fact that there is no distinction between risky assets and the balance sheet may be vulnerable. Also, there is no universal definition of financial leverage and for some banks competitive advantages may appear.

Leverage Ratio

Tier 1 Capital/Exposure >3% (2)

Basel III liquidity standards (*Liquidity Coverage Ratio and Net Stable Funding*) are designed to protect banks from short-term and long term liquidity issues [7].

Liquidity Coverage Ratio (LCR)

Stock of high-quality liquid assets/ Total net cash outflows over the next 30 calendar days=100% (3)

Net Stable Funding Ratio (NSFR)

Available amount of stable funding/Required amount of stable funding>100% (4)

The implementation of the liquidity standards generates concerns, considering the followings:

ü The new definition of high-liquid assets reduces the stock of liquidity. There is a gap between the characteristics of refinancing instruments used by central bank and the features of the new requirements.

ü The situation of cross-country liquidity support is uncertain. The application of liquidity standards was proposed for the consolidated level, but the European Commission advised to be implemented also in the host countries. Applying liquidity standards at the national level may lead to shortages of internal liquidity

transfers and to large gaps between banking systems from Euro zone and the other banking systems;

Ü Reduction of growth and development role of cross-country banking groups. Considering Basel III liquidity requirements, the funding relations between mother banks and subsidiaries will be less fluid, with effects on increasing fragility of liquidity management inside capital markets [1].

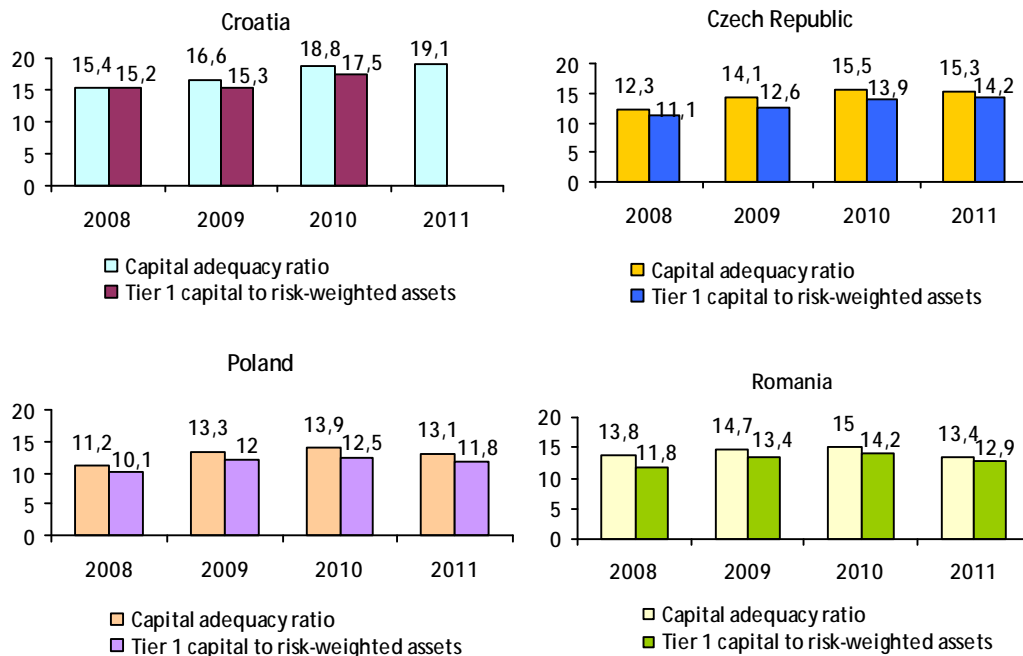
From a rational point of view, the liquidity standards aim to prevent banks from relying solely on anticipated inflows, but for some banks liquidity is trapped at a certain level even if the inflows exceed outflows and the indirect effect can be seen on profitability.

Case study

Discussions on Basel III concluded the real impact of its implementation on European banking. Differences are to be seen considering the banking models, practices and activities. For the analysis we choose four European banking systems (Croatia, Czech Republic, Poland and Romania) based on both similarities (the membership in the European Union, Croatia will be integrated in 2013) and differences (national regulation and standards).

Increasing quality, consistency and transparency of bank capital as an important Basel III goal starts with a capital redefinition: while under Basel II capital was divided in Tier 1, Tier 2 and Tier 3, now, banks have to align to 6% minimum Tier 1 capital and 8% Tier 2 capital until January 2015, Tier 3 capital being no longer used.

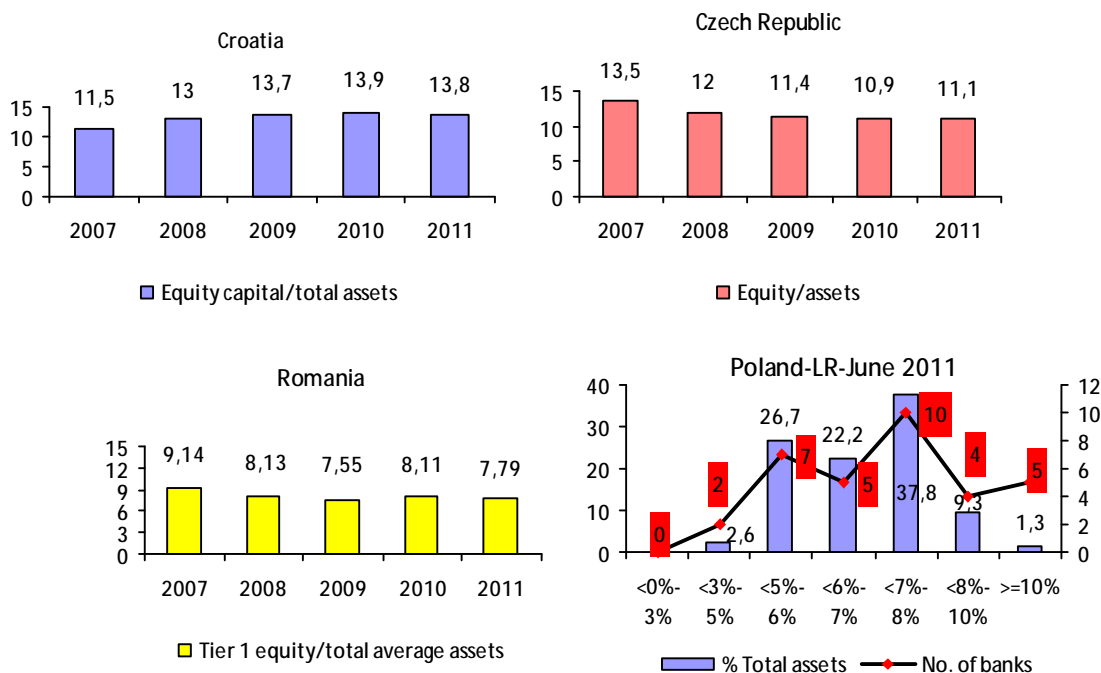
Graph no. 1 The evolution of capital adequacy ratio (CAR) and Tier 1 capital in the selected banking systems during 2004 and 2011



Source: [12]

The evolution of capital ratios in the selected banking system shows good levels of capital, above the minimum requirements. Croatian banking system is the most well capitalized, the increasing trend being determined by the growth in loans to domestic government units which led to a fall in the average credit risk weight and capital requirements. However, in June 2011 one bank reported CAR below 12%, the legal standard. The Czech banking system has similar evolutions, most banks having high

quality of capital; the Basel III requirements will have a limited impact on banking activity. In Poland, capital ratios have comfortable levels, increased capital and liquidity requirements have boosted buffers to deal with credit and liquidity risks that could arise if the zloty depreciates. The impact of new capital standards in the Romanian banking system will be limited as well. In June 2011 Tier 1 capital ratio represented 80% of total capital and CAR was 13.4%, far above the minimum 8% required (Graph no.1.). Still, banks should make adjustments of the business profile in order to increase liquidity and profitability.



Graph 2. The evolution of leverage ratio (LR) in the selected banking systems
 Source: [10] [11] [13] [14]

According to Graph no. 2, the Polish banking sector is much less leveraged compared to the rest of selected banking systems. In June 2011, 10 banks representing 37.8% of total assets had leverage ratios between 7% and 8%. Basel III 3% minimum requirement is not a concern because during 2007 and 2011, the indicator registered high values.

Table 1 Liquidity standards in the Polish banking system - June 2011

LIQUIDITY COVERAGE RATIO (%)							
%	0-50	50-80	80-100	100-150	150-250	250-400	>400
No. of banks	6	3	2	8	2	4	8
% Total assets	6.4	8.2	6.7	58.8	15.6	2.8	1.4
NET STABLE FUNDING RATIO (%)							
%	0-70	70-90	90-100	100-110	110-120	120-140	>140
No. of banks	4	6	7	7	4	2	3
% Total assets	7.5	10.5	38.2	18.8	13.5	10.3	1.1

Source: [10]

A survey based on a sample of 33 Polish banks representing 60% of the banking sector shows that one of the main problem regarding Basel III implementation is the liquidity standard. As we can see in the Table no. 1, in June 2011, 11 banks had LCR<100%, while more than half of the questioned banks did not achieve the long-term

liquidity requirement (NSFR<100%). For several years, lack of long-term liquidity, a deficiency of the Polish banking system, caused a significant liquidity gap. In the Croatian banking system, liquidity risk is determined by significant dependence on parent banks for financing. Local banks are exposed to risks through higher funding costs and lower inflows. High level of liquidity in the Czech banking system is evidenced by low loan-to-deposit ratios (75% in September 2011) and limited currency mismatches in the balance sheet.

A short analysis of the selected banking systems strengths and weaknesses presented in Table no. 2 is the preface in determining the best individual actions for Basel III implementation.

Table 2. Strengths and weaknesses of the selected banking systems

Strengths		Weaknesses
<ul style="list-style-type: none"> - One of the lowest loan-to-deposit ratio in the European Union (73% in 2011); - The position of net creditor to the parent-banks in Euro area; - Capital adequacy ratios far above the minimum requirements. 	C E C H R E P U B L I C	<ul style="list-style-type: none"> - Credit contraction (to zero in late 2009); - Deterioration of assets quality (but still at comfortable levels compared to other European countries).
<ul style="list-style-type: none"> - Foreign ownership; - Internal minimum capital requirements set at 12%; - Experience in many types of commercial banking activities; - Extensive branch systems with positive effects on business (easy access to clients and potential clients). 	R O A T I A	<ul style="list-style-type: none"> - Balance sheet exposures to foreign currency risk; - The pressure of external debt on banking growth; - Contagion and liquidity risks arise from dependence on foreign banks for funding.
<ul style="list-style-type: none"> - Low interest in risky foreign transactions; - Limited lending expansion ex-ante the financial crisis; - Low dependency on loans in foreign currency. 	O L A N D	<ul style="list-style-type: none"> - Reduced access to credit for Small and Medium Enterprises (SMEs); - Liquidity and funding issues; - Increasing borrowing costs.
<ul style="list-style-type: none"> - Good levels of solvability and liquidity indicators (above the minimum requirements); - Agreements for maintaining the exposure of parent banks; - The support of National Bank of Romania (liquidity reserves, monetary and prudential measures, interventions for sustaining exchange rate deviation). 	O M A N I A	<ul style="list-style-type: none"> -Higher costs of external financing; -Deterioration of portfolios quality; -Risk accumulation (contagion risk and credit risk); - Credit contraction; - Reduction of profitability.

Source: [1] [14]

As possible scenarios, the responses to Basel III changes can be operational, tactical and strategic. For example, in Poland, the new liquidity standards will probably lead to a reorganization of banking balance sheet and the withdrawal of certain products considered unprofitable. For the long-term issues, urgent expansion of local sources of

financing is required. In Romanian banking systems, the reactions could be related to the alignment period to Basel III requirements: banks will implement tactical measures as asset restructuring (credit reduction in order to increase capital levels).

Table 3. Possible scenarios to Basel III changes

Response Indicator	Operational	Tactical	Strategic
Orientation	+Efficiency -Costs	+Profitability (Short-term)	+ Profitability (Long-term)
Directions	<ul style="list-style-type: none"> • Processes • Methods • Data 	<ul style="list-style-type: none"> • Pricing • Funding • Asset Restructuring 	<ul style="list-style-type: none"> • Business Model • Group Organization • Equity
Actions	<ol style="list-style-type: none"> 1. RWA Optimization 2. Rethink of Credit approval 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Risk-sensitive pricing 2. Orientation to long-term funding 3. Lower exposure 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sale of units 2. Restructuring process (HR, business units, activity)

Source: [6]

Czech banking system will apply tactical measures as well considering that in 2011 profitability decreased 4% (a good evolution compared to other banking systems). Asset quality improved based on high degree of resilience in terms of liquidity and a reduced level of indebtedness integrated in a conservative business model.

Conclusions

Basel III was designed to protect banks from future crisis, setting new rules for capital, liquidity, leverage and risks. Apart from its benefits, Basel III generates concerns, as follows: forcing banks to maintain higher capital ratios may make them reluctant to expand credit, potentially undermining the recovery, even lower the living standards; new liquidity requirements will lead to a decreasing trend of profitability, reduction of banking activity and higher costs.

According to our analysis, the selected banking systems will not be massively affected by the new approach, but there are some problems to be solved. The new liquidity standards are going to be a real challenge for the Polish banking system. The main threats in the near term are connected with potential funding problems and with a possible deterioration of asset quality. According to financial indicators, Croatian and Czech banking systems are the most stable and prepared to face shocks. The Romania banking system deals with a credit contraction, but has good levels of capital and liquidity. A mix of operational, tactical and strategic measures must be applied in order to meet Basel III standards.

Acknowledgements

This work was supported by the European Social Fund in Romania, under the responsibility of the Managing Authority for the Sectorial Operational Program for Human Resources Development 2007-2013 [grant POSDRU/107/1.5/S/78342].

Bibliography

1. Avadanei, Anamaria, Tomuleasa Iuliana, Vasile, Cocriş, The Impact of Basel III in Eastern European Banking. A Comparative Case Study, Proceedings of the 6th International Conference Globalization and Higher Education in Economics and Business Administration, Iaşi, 2012
2. Angelini, P., Clerc, L., Curdia, V., Gambacorta, L., Gerali, A., Locarno, A., Motto, R., Roeger, W., Van den Heuvel, S. J. and Vlcek, J., Basel III: Long-term Impact on Economic Performances and Fluctuations, Working Paper No. 338, BIS, 2011
3. Lehmann, Alexander, Levi, Micol, Tabak, Peter, Basel III and Regional Financial Integration in Emerging Europe. An overview of Key Issues, EBRD Working Paper, No. 132, 2011

4. Le Pan, Nicholas, Remarks on Basel II, February 2008, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1088510
5. Méaulle, Matthieu, The Basel III Agreement: a critical survey, May 2011, http://www.astrid-online.it/Regolazione/Studi--ic/FEPS_Basel_III_11_05_11.pdf
6. *** Accenture, Basel III and Its Consequences: Confronting a New Regulatory Environment, 2011;
7. *** Bank for International Settlements, Basel III: International Framework for Liquidity Risk Measurement, Standards and Monitoring, 2010;
8. *** Bank for International Settlements, Basel III: A Global Regulatory Framework for more Resilient Banks and Banking Systems, 2010;
9. *** Financial Stability Board, IMF, World Bank, Identifying the Effects of Regulatory Reforms on Emerging Market and Developing Economies: A Review of Potential Unintended Consequences, Report to the G20 Finance Ministers and Central Bank Governors, 2012;
10. *** PwC Poland, Basel III. Quantitative Impact Study for Polish Banking System: summary of findings, 2011
11. *** Czech National Bank, Selected Financial Stability Indicators 2012;
12. *** IMF Financial Indicators 2008-2011;
13. *** National Bank of Croatia, Financial Indicators 2007-2011;
14. *** National Bank of Romania, Financial Stability Report, 2011.

VECTORI DE CONVERGENȚĂ ECONOMICĂ NOMINALĂ ȘI REALĂ CU UNIUNEA EUROPEANĂ

*Emil DINGA,
Camelia BĂLTĂREȚU¹*

The study aims to construct time-indexed vectors of numerical values of nominal economic convergence criteria (according to the Maastricht Treaty) and the of real economic convergence criteria (proposed by the authors). Based on the convergence vectors sui generis paths of convergence with the European Union are constructed. Also, the gap vector of the current state of the economic convergence process, relative to the benchmark (as codified, for nominal economic convergence, respectively the average of European Union member states for real economic convergence) is designed and assessed. The case study is conducted on the example of Romania, during 2007-2011 (Romania entered European Union on 01.01.2007).

Cuvinte cheie: convergență economică, vector de stare, traiectorie, criterii de convergență economică reală

Clasificare JEL: F15, F36

1. Introducere

Aderarea României la Uniunea Europeană, la 1 ianuarie 2007 este doar primul pas în procesul de integrare economică în structura integraționistă europeană. Cel de-al doilea pas este aderarea la zona euro, adică adoptarea efectivă a monedei comune europene: euro.

În conformitate cu Tratatul de la Maastricht, care a pus bazele Uniunii Economice și Monetare, aderarea la zona euro este condiționată de două procese corelate: a) îndeplinirea unui număr de cinci criterii de convergență economică nominală; b) verificarea sustenabilității îndeplinirii acestor cinci criterii printr-un „stagiu” de cel puțin 2 ani în sistemul ERM2².

Deși documentele oficiale ale Uniunii Europene nu prevăd în mod explicit și un proces de convergență economică reală, studiile teoretice și analizele empirice au arătat faptul că, de fapt, cele două procese de convergență sunt intercorelate. Mai mult decât atât, pe de o parte, convergența economică nominală nu este sustenabilă fără o convergență economică reală iar, pe de altă parte, procesul de convergență economică reală poate fi contradictoriu cu procesul de convergență economică nominală³.

În acest context, analiza procesului de convergență economică a României cu Uniunea Europeană trebuie să vizeze atât convergența economică la nivelul economiei nominale cât și convergența economică la nivelul economiei reale. Prezenta comunicare intenționează să realizeze o „fotografie mișcată” (pe intervalul 2007-2011), la nivelul datelor statistice anuale disponibile în acest moment (Eurostat), cu privire la stadiul procesului de convergență economică a României cu Uniunea Europeană.

2. Dinamica procesului de convergență economică nominală

Pentru evaluarea convergenței economice reale vom utiliza criteriile codificate deja în Tratatul de la Maastricht. În acest scop, vom construi vectorii acestui tip de

¹ Autorii sunt cercetători științifici la Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu” din cadrul Academiei Române.

² Intrarea în ERM2 (Exchange Rate Mechanism 2) este condiționată de îndeplinirea celor cinci criterii de convergență economică nominală (inflația, rata dobânzii nominale pe termen lung, cursul de schimb, ponderea datoriei publice totale în PIB, ponderea deficitului bugetului general consolidat în PIB) cu cel puțin 1 an înainte.

³ Așa numitul paradox Maastricht.

convergență, în felul următor: Δc_i^j : gap-ul dintre valoarea criteriului j în anul i atinsă de economia românească și benchmark-ul acelui criteriu conform Tratatului de la Maastricht: $\Delta c_i^j = c_i^j(TM) - c_i^j(RO)$. Pe intervalul considerat avem: c_i^1 – inflația media anuală; c_i^2 – rata medie nominală anuală a dobânzii pe termen lung¹; c_i^3 – cursul de schimb mediu nominal anual; c_i^4 – ponderea deficitului bugetului general consolidat în PIB; c_i^5 – ponderea datoriei publice brute totale în PIB. Pentru cei cinci ani luați în analiză, vom avea vectorul (linie) al criteriilor naționale pentru convergența economică nominală (datele cantitative sunt preluate din Eurostat):

$$C^1(RO) = \begin{pmatrix} c_1^1(RO) \\ c_2^1(RO) \\ c_3^1(RO) \\ c_4^1(RO) \\ c_5^1(RO) \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 4,92 \\ 7,91 \\ 5,58 \\ 6,07 \\ 5,82 \end{pmatrix}. \text{ Procedând în mod analog cu celelalte criterii,}$$

obținem o matrice a valorilor criteriilor naționale de convergență economică nominală:

$$M(RO) = \begin{pmatrix} 4,92 & 7,13 & -5,38 & -4,2 & 12,8 \\ 7,91 & 7,70 & 10,18 & -2,9 & 13,4 \\ 5,58 & 9,69 & 15,22 & -9,0 & 23,6 \\ 6,07 & 7,34 & -0,71 & -6,8 & 30,5 \\ 5,82 & 7,29 & 0,71 & -5,2 & 33,3 \end{pmatrix}$$

Benchmark-urile din Tratatul de la Maastricht pentru cele cinci criterii sint următoarele:

- pentru *inflație*: să fie cel mult egală cu media aritmetică simplă a primelor trei inflații naționale din statele membre ale Uniunii Europene, la care se adaugă 1,5 pp (puncte procentuale);
- pentru *rata nominală a dobânzii pe termen lung*: să fie cel mult egală cu media aritmetică simplă a ratelor nominale naționale pe termen lung din statele membre ale Uniunii Europene cu cele mai mici trei inflații, la care se adaugă 2 pp (puncte procentuale);
- pentru *cursul de schimb*: să nu înregistreze variații medii anuale, în modul, mai mari de 15% față de un curs de schimb central²;
- pentru *deficitul bugetar*: să nu fie mai mare decât 3% din PIB;
- pentru *datoria publică*: să nu fie mai mare decât 60% din PIB.

Matricea benchmark pentru convergența economică nominală este următoarea:

$$M(TM) = \begin{pmatrix} 2,78 & 6,43 & \pm 0,15 & -3,0 & 60,0 \\ 4,05 & 6,24 & \pm 0,15 & -3,0 & 60,0 \\ 1,59 & 6,16 & \pm 0,15 & -3,0 & 60,0 \\ 2,42 & 5,2 & \pm 0,15 & -3,0 & 60,0 \\ 3,04 & 7,31 & \pm 0,15 & -3,0 & 60,0 \end{pmatrix}$$

Atunci verificarea criteriilor de convergență economică nominală se face determinând matricea-gap:

$$\Delta M = M(TM) - M(RO) = \begin{pmatrix} -2,14 & -0,7 & ok & -1,2 & 47,2 \\ -3,86 & -1,46 & ok & 0,1 & 46,4 \\ -3,99 & -3,53 & ok & -6,0 & 36,4 \\ -3,65 & -2,14 & ? & -3,8 & 29,5 \\ -2,78 & 0,02 & ok & -2,2 & 26,7 \end{pmatrix}$$

Așadar, cu excepția criteriului datoriei publice și a celui al cursului de schimb

¹ Este vorba despre randamentul emisiunilor primare de titluri de stat cu maturitate la 10 ani.

² Întrucât, înainte de intrarea în ERM2, formal nu există un curs central, am considerat variația față de cursul de schimb mediu din anul anterior (pe baza supoziției că cursul de schimb se formează la nivelul fundamentelor sale economice).

(excepție anul 2010 la acesta din urmă)¹ România nu a îndeplinit nici un criteriu de convergență economică nominală pe perioada analizată (verificarea criteriului ratei dobânzii nominale pe termen lung în anul 2011 este la limita rotunjirilor cifrelor).

3. Dinamica procesului de convergență economică reală

Pentru convergența economică reală Uniunea Europeană nu are codificate criterii obligatorii (deși, în statisticile oficiale se înregistrează indicatori care ar putea juca acest rol). Ca urmare, autorii propun utilizarea a opt asemenea criterii de convergență economică reală, grupați pe trei clase de relevanță²:

Clasa criteriilor	Criteriu	Simbol	Reprezentativitate		Natura gap-ului		
			adâncime	stabilitate	intensitate	structură	dinamică
Catching-up	oferta internă medie	$\bar{\epsilon}_D$	mică	mare	x		
	câștigul salarial mediu nominal brut lunar	c_{sb}	mare	mare	x		
Sustenabilitate	rata economisirii nete naționale private	τ_{EN}	mică	mare	x		
	productivitatea medie a muncii, pe pers. ocupată	\bar{w}_L	mare	mică	x	x	x
	soldul contului curent al balanței de plăți externe	τ_{X-N}	mică	mare	x		
Reziliență	rata absorbției interne	τ_{AI}	mare	mare	x		
	dimensiunea guvernului	g	mică	mare	x		x
	rata de ocupare	τ_D	mică	mare	x		

NB: Semnificația modului de determinare a valorilor numerice ale criteriilor de convergență economică reală:

- $\bar{\epsilon}_D$: PIB/locuitor, exprimat în PPS³ (ponderea valorii naționale în valoarea medie UE27);

- c_{sb} : compensația persoanelor ocupate, exprimată în PPS, ca pondere în PIB (valoarea națională raportată la valoarea medie UE27);

- τ_{EN} : diferența dintre economisirea externă, adică soldul contului curent și economisirea publică internă, adică soldul bugetului general consolidat (valoarea națională raportată la valoarea medie UE27);

- \bar{w}_L : valoarea PIB, exprimată în PPS, pe persoană ocupată (ponderea valorii naționale în valoarea medie a UE27);

- τ_{X-N} : ponderea exportului net (export de bunuri și servicii minus import de bunuri și servicii) în PIB (valoarea națională raportată la valoarea medie UE27);

- τ_{AI} : PIB plus importul de bunuri și servicii, ca pondere în PIB (valoarea națională raportată la valoarea medie UE27);

- g : ponderea bugetului general consolidat în PIB (valoarea națională raportată la valoarea medie UE27);

- τ_D : ponderea populației ocupate în vârstă de 20-64 ani în total populație în vârstă de 20-64 ani.

¹ Mai există, la nivelul anului 2008, o verificare a criteriului deficitului bugetar, dar verificarea este cu totul conjuncturală (nu se dovedește a fi sustenabilă).

² Folosim aici un rezultat publicat de autori în lucrarea „Sustenabilitatea economică prin politici de ajustare în contextul globalizării”, apărută la Editura Academiei Române, în anul 2011 (autorii lucrării sunt: Emil Dinga – coordonator, Cornel Ionescu, Elena Pădurean, Camelia Băltărețu, Ionel Leonida).

³ Paritatea puterii standard.

Așadar, trebuie să calculăm valorile numerice ale celor opt criterii, pe cei cinci ani luați în analiză și să determinăm „distanța” valorilor naționale ale lor comparativ cu media statelor membre ale Uniunii Europene (UE27). Datele statistice sunt preluate din Eurostat.

Convergența economică reală este cu atât mai bună cu cât valorile criteriilor, așa cum sunt calculate, se apropie de 100 în valoare absolută.

Matricea națională a criteriilor de convergență economică reală este următoarea:

$$M(RO/UE27) = \begin{pmatrix} 41,60 & 85,06 & -250,0 & 43,4 & 261,98 & 102,65 & 83,77 & 92,13 \\ 46,80 & 86,07 & -226,9 & 49,2 & 232,00 & 101,70 & 83,44 & 91,61 \\ 46,81 & 80,72 & 82,8 & 49,2 & 379,26 & 100,52 & 80,43 & 92,03 \\ 46,53 & 80,77 & 40,7 & 48,8 & 678,86 & 100,64 & 79,45 & 92,27 \\ 48,81 & 76,02 & 20,0 & 51,0 & 836,62 & 100,70 & 76,78 & 91,55 \end{pmatrix}$$

Așadar, pe perioada analizată, se poate spune că, din perspectivă punctuală, doar unul dintre criteriile de convergență economică reală este aproximativ verificat (rata absorbției interne), pe următorul loc situându-se rata de ocupare, la o distanță de circa 8% față de benchmark. Cele mai mari divergențe economice reale se înregistrează la soldul contului curent.

Din punctul de vedere al tendinței, se constată următoarele:

a) tendințe ferme spre convergență:

- *oferta internă medie* (o rată medie anuală de creștere spre valoarea critică 100, pe intervalul celor cinci ani, de circa 4%);

- *productivitatea medie* pe persoană ocupată (o rată medie anuală de creștere spre valoarea critică 100, pe intervalul celor cinci ani, de circa 4,1%);

b) tendințe ferme spre divergență:

- *compensația persoanelor ocupate* (o rată medie anuală de scădere de la valoarea critică 100, pe intervalul celor cinci ani, de circa 2,1%);

- *deficitul contului curent* în PIB (o rată medie anuală de creștere de la valoarea critică 100, pe intervalul celor cinci ani, de circa 33,7%);

- *dimensiunea economică a statului*: (o rată medie anuală de scădere de la valoarea critică 100, pe intervalul celor cinci ani, de circa 2,2%);

c) tendințe oscilante:

- *rata economisirii nete naționale private*: în primii doi ani (2007, respectiv 2008) se constată o mică reducere a divergenței, pentru ca pe următorii trei ani din interval (2009-2011), rata medie anuală de scădere de la valoarea critică 100 să fie de 50,9%).

4. Unele considerații finale

Din punct de vedere conceptual, convergența economică reală se produce atunci când abaterile (și oscilațiile anuale) față de media UE27 sunt mici. Gap-ul acceptabil este dificil de stabilit pe cale teoretică, de aceea opinăm că el constituie un rezultat de natură empirică sau, în cel mai bun caz, un deziderat politic. În acest context, credem că Uniunea Europeană ar trebui să stabilească praguri de acceptabilitate (în mod similar cu cele stabilite pentru convergența economică nominală) pentru procesul de convergență economică reală.

Pentru cele opt criterii de convergență economică reală pe care îi propunem în comunicarea de față, propunem următoarele praguri și marje de oscilație conjuncturală (ciclică)¹:

¹ Menținem sugestia (utilizată și în comunicarea de față) ca evaluarea cantitativă a procesului de convergență economică reală să se facă prin raportarea algebrică a valorii naționale a criteriului la valoarea medie UE27 a acestuia.

Denumire criteriu	Simbol	Valoare prag față de media UE27	Perioada de calcul ¹
oferta internă medie	\bar{s}_D	$\pm 5\%$	anul curent
câștigul salarial mediu nominal brut lunar (compensația salariaților)	csb	$\pm 5\%$	anul curent
rata economisirii nete naționale private	γ_{EN}	$\pm 5\%$	anul curent
productivitatea medie a muncii, pe pers. ocupată	$\bar{\omega}_L$	$\pm 5\%$	ultimii doi ani (inclusiv anul curent)
soldul contului curent al balanței de plăți externe	γ_{X-M}	$\pm 10\%$	ultimii trei ani (inclusiv anul curent)
rata absorbției interne	γ_{AI}	$\pm 5\%$	ultimii doi ani (inclusiv anul curent)
dimensiunea guvernului	g	$\pm 5\%$	anul curent
rata de ocupare	$\%_o$	$\pm 5\%$	ultimii doi ani (inclusiv anul curent)

Convergența economică nominală este, de fapt, din punct de vedere al sustenabilității ei, un efect al convergenței economice reale. Lucrurile se petrec exact ca în cazul relației dintre stabilitatea economiei nominale și stabilitatea economiei reale, la nivel național: stabilitatea economiei reale stă la baza stabilității economiei nominale. De aceea, un accent prea mare pus pe componenta nominală, în detrimentul accentului pus pe componenta reală a economiei este de natură să introducă și să mențină vulnerabilități și nesustenabilități. Vulnerabilitățile și nesustenabilitățile generează, în multe cazuri, reversibilități. Ireversibilitatea unor procese economice dezirabile se poate asigura doar prin asigurarea caracterului structural al acelor procese, or, caracterul structural este propriu, în cel mai înalt grad, economiei reale, adică, în cazul analizat de noi aici, convergenței economice reale.

În opinia noastră, un set de criterii de convergență economică reală în cadrul Uniunii Europene este imperios necesar. El ar putea fi codificat fie prin modificarea Tratatului de la Maastricht, fie prin elaborarea unui nou Tratat european, pe care propunem să-l numim Tratatul de guvernare economică europeană (Treaty of European Economic Governance – TEEG) care să integreze prevederile actuale din Tratatul de la Maastricht, Pactul de Stabilitate și Creștere, Tratatul de stabilitate, coordonare și guvernare în cadrul Uniunii Economice și Monetare, Pactul Euro Plus, Semestrul European, Coordonarea politicilor economice etc. De asemenea, noul tratat ar trebui să cuprindă lecțiile date de actuala criză financiară și economică internațională: a) un sistem de indicatori (în cadrul Eurostat) dedicat semnalizării timpurii a apropierei (fie ciclice, fie structurale) de o criză economică sau financiară²; b) monitorizarea și pilotarea problemei îndatorării suverane; c) determinarea unui prag al deficitului bugetului general consolidat care să separe între cheltuiala bugetară „sănătoasă” (cu efect multiplicator cert în economia reală) și cheltuiala bugetară „vulnerabilă” (fără un asemenea efect); de fapt, deficitul bugetar ar putea fi calculat chiar pe aceste două componente, așa încât doar componenta „nesănătoasă” să fie problematică; d) obligarea băncilor centrale naționale care au altă țintă de politică monetară decât stabilitatea

¹ Perioada este valabilă atât pentru valoarea națională a criteriului, cât și pentru valoarea medie UE27 a acestuia, pentru a asigura comparabilitatea metodologică.

² Evident, aici nu are ce căuta un „indicator” de genul numărului de trimestre consecutive de recesiune/creștere economică (care este mai degrabă o chestiune ziaristică, nicidecum științifică). În schimb, ar fi de mare utilitate un indicator de genul „ocupării stabile”, sau de genul „internalizării structurale”.

financiară să treacă imediat la țintirea stabilității financiare; e) examinarea unei soluții intermediare pentru accesul la zona euro a statelor membre ale Uniunii Europene care nu au aderat la moneda comună: statele pot intra în ERM2, chiar dacă nu au îndeplinit toate criteriile de convergență economică nominală de tip monetar (deci cu îndeplinirea criteriilor privind datoria publică și deficitul bugetar), păstrându-și parțial dreptul de intervenție asupra cursului de schimb, în limita de variație a acestuia de $\pm 8\%$; noul statut poate constitui o „resursă” atât pentru ameliorarea criteriilor de convergență nominală de îndeplinite, cât și pentru consolidarea traseului spre convergență economică reală¹.

Referințe bibliografice

1. Angeloni, I., L.Dedola - From the ERM to the euro. New evidence on economic and policy convergence among the EU countries. ECB WP nr. 4, mai 1999.
2. Angeloni, I., A. Kashyap, B. Mojon, D. Terlizzese - Monetary transmission in the euro area. ECB WP nr. 114, ianuarie 2002.
3. Baldwin, R, C. Wiplosz - Economia integrării europene. Editura Economică, București, 2006.
4. Borys, M.M., Polgar, E.K., Zlate, A. – Real Convergence and the Determinants of Growth in EU Candidate and Potential Candidate Countries, OPS, ECB, nr. 86/2008.
5. Bruha, J., Podpiera, J., Polak, S. – The Convergence Dynamics of a Transition Economy. The case of the Czech Republic, IMF WP nr. 07/116/2007.
6. Burda, M., C. Wyplosz - Macroeconomie – Perspectiva europeană. Ed. ALL Beck, București, 2002.
7. Dinga, E., Ionescu, C., Pădurean, E., Băltărețu, C., Leonida I. - Sustenabilitatea economică prin politici de ajustare în contextul globalizării, Editura Academiei Române, 2011 .
8. Frankel, J. – Real Convergence and Euro Adoption in Central and Eastern Europe. Trade and Business Cycle Correlations as Endogenous Criteria for Joining EMU, RWP, 04-039/2004.

¹ Aderarea la zona euro se va face, desigur, la îndeplinirea completă a criteriilor de convergență economică nominală, stagiul în ERM2 fiind, ca și până acum, de minimum doi ani.

РОЛЬ ВНУТРЕННИХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Нармина Ф. ИСМАЙЛОВА

*Научно-Исследовательский Институт Экономических Исследований
Министерстве Экономического Развития Азербайджанской Республики*

Процесс мобилизации внутренних сбережений в инвестиции, который может считаться целесообразным для развития ненефтяного сектора экономики, тесно связан с развитием системы страхования, особенно системы страхования сбережений, что служит росту доверия населения к финансовым организациям. Большинство сбережений используются в то время, когда они направлены в производственные инвестиции, результатом которого является положительное влияние на решение проблем занятости и экономического роста. Это влияние с устранением некоторых преград (невыгодный глобальный инвестиционный климат, монополия в некоторых отраслях, коррупция и т.д.) может иметь особую роль. Поэтому необходимо учитывать важную роль управления в поощрении внутренних инвестиций.

Введение

В 1990-х годах прошлого века республики Восточной Европы и бывшего Советского Союза начали осуществление широких и комплексных экономических реформ по формированию экономики, основанной на переходе от централизованной и плановой экономики к рыночным принципам. Согласно статистическим данным 1995-2005-х годов среднегодовой рост реальных внутренних инвестиций в этих странах составил 10% (Elitza Mileva, 2008, с. 7).

В условиях глобализации и прозрачности границ и недостатка местных инвестиционных ресурсов у большинства развивающихся стран одним из основных источников устойчивого и долгосрочного экономического развития выступал иностранный капитал. Но опыт и исследования многих авторов показывают, что привлечение в страну иностранного капитала, особенно в условиях катаклизмов и кризиса, требует гибкой деятельности. Азиатский финансовый кризис 1997-1998-х годов, наряду с уроком для иностранных инвесторов, осведомил страны, принимающие инвестиции, о том, что принятие иностранного капитала как единственный источник долгосрочного экономического роста может быть опасным, так как может быть легко извлечен из страны-получателя. Гриффин и Энос (1970) в своих исследованиях показали, что поток иностранного капитала из развитой страны в менее развитые страны является не помощью, а попыткой использовать природные ресурсы принимающей страны. В соответствии с этим можно прийти к такому рациональному выводу, что поток иностранного капитала для стойкого и долгосрочного экономического роста является не верным источником. Итак, со спадом доверия к иностранному капиталу анализ и оценка внутренних (государственных и частных) инвестиций в стране и динамических отношений между их детерминантами имеют крайне важное значение (Tan, Bee Wah и Tang, Chor Foon, 2011, с. 1).

В последние годы особенно в развивающихся экономиках организовываются дебаты о значимости внутренних инвестиций в экономическом развитии. Согласно докладу ОЭСР «Благосостояние народов: роль человеческого и социального капитала» (The well-being of nation: the role of human and social capital. OECD Paris, 2001) экономические показатели государства в течении

длительного периода определяются с участием управления (т.е. политической, институциональной и правовой средой). Вообще принято, что долгосрочный экономический рост страны имеет особую роль в значительном улучшении жизненного уровня граждан, и задачи повышения социально-экономического благосостояния населения как одного из основных призывов XXI века, продуманная инвестиционная политика в уменьшении доли бедного населения и достижении целей, особенно привлечение внутренних ресурсов в хозяйственный оборот и рациональное их использование имеют особую роль (Olusegun Ayodele Akanbi, 2010, с. 2). Итак, инвестиции особенно внутренние инвестиции играют важную роль в экономическом и социальном развитии и прогрессе каждой страны. Во многих странах для решения своих экономических проблем как бедность, безработица и другие доверяют инвестициям. Для этого для поощрения частных инвестиций и ускорения экономического развития в стране должно считаться необходимым проведение серьезных мероприятий со стороны государства (Muhammad Haroon и Mohamed Nasr, с.1).

Особенности инвестиций

В Азербайджане, учитывая увеличение доли внутренних инвестиций в экономике в последние годы, этот вопрос как и во многих развивающихся странах является актуальным.

Инвестиции в отличие от финансовых средств являются носителем производственных, коммерческих и технологических знаний. Не имея эти знания, невозможно достичь присвоения в эффективной форме части располагаемого дохода сбережений в стране. Практика показывает, что в некоторых развивающихся странах в условиях низкого уровня темпа экономического роста происходит экспорт такого капитала. Это связано с ограниченностью возможностей эффективного присвоения этих средств внутри страны. Поэтому определение необходимых условий имеют важное значение для превращения сэкономленных доходов в инвестиции, наличия структуры, обеспечивающей длительное развитие инвестиционных вложений.

В целом на инвестиционную активность в стране оказывают влияние макроэкономические факторы, качество законодательной базы, капитал, труд, наличие материальных и финансовых ресурсов и возможности их получения, развитие связанных отраслей другие факторы. Эти факторы можно разделить и на факторы внешней среды (инвестиционная среда), и на факторы внутри фирмы. Экономическая политика государства является одним из факторов, определяющих и изменение внешней среды, и развитие фирм. Поэтому осуществление эффективной государственной политики в области инвестиционной активности имеет важные социально-экономические результаты.

Объем и структура инвестиционных вложений, осуществляемых при формировании оптимальной структуры экономики и обеспечении экономического роста в стране, играют основную роль. Потому, что обеспечение экономического развития в долгосрочном периоде непосредственно зависит от объема осуществляемых инвестиционных вложений. В инвестиционном процесс решаются реконструкция страны с точки зрения структуры национальной экономики в стране, обеспечение технического прогресса, повышение уровня занятости и доходов и другие задачи.

За прошедшие 20 лет после восстановления своей государственной независимости в экономической и социальной жизни Азербайджана произошли количественные и качественные изменения. В начале 1990-х годов политический хаос в стране, распад традиционных экономических отношений, существующих в течении длительного периода между бывшими союзными

республиками, спровоцированная война за Карабах со стороны Армении однозначно оказали отрицательное влияние на основные показатели, характеризующие социально-экономическое развитие.

Согласно данным Государственного Комитета Статистики (ГКС) в течении 1995-2010-х годов в экономику Азербайджана было направлено 83188.6 млн. манат внешних и внутренних инвестиций. Из них 35908.1 млн. манат или 43.2% приходились на долю внутренних, а остальная часть соответственно на долю внешних инвестиций. Следует отметить, что преобладание внутренних инвестиций в экономике начало наблюдаться с середины 2000-го года. Так, именно в тот период уменьшение объема внешних инвестиций в результате завершения основной инвестиционной фазы энергетических проектов и особенно в результате удачной нефтяной стратегии формирования в стране внутренних ресурсов создало плодородную почву для выделения средств не нефтяному сектору в рамках государственной инвестиционной программы, в том числе крупномасштабным социальным и инфраструктурным проектам.

Поощрение внутренних инвестиций

Также в течении прошлого периода несмотря на преобладающую роль в составе внутренних инвестиций государственных инвестиций была наблюдаена положительная тенденция и в динамике не государственных инвестиций. В результате этого согласно данным ГКС в течении 1999-2010-х годов из 35908.1 млн. манат внутренних инвестиций, направленных в основной капитал, 23375.6 млн. манат или 66.8% приходились на долю государственного, 11640.3 млн. манат или 33.2% на долю не государственного сектора.

Также за эти годы с точки зрения выдвижения интересных рассуждений привлекает внимание и структура инвестиций в основной капитал по отраслям.

Несовершенство каналов превращения сбережений в производственные инвестиции остается важной проблемой формирования капитала в развивающихся странах. Американский экономист К. Эрроу отмечает, что по существу каждая коммерческая операция, особенно если она охватывает определенный временной промежуток, обладает элементом надежности (Aggow K. J., 1974, с. 362). Между верой инвесторов и слабым развитием капитального рынка существует прямая связь. Недоверие к финансовым институтам и высокий уровень риска являются причиной держания населением сэкономленных средств в форме наличных денег. А это ограничивает эффективное использование этих средств в экономике. Также слабое развитие рынка недвижимости и фондового рынка в стране увеличивают риски, связанные с субъектом, привлекающим денежные средства. Потому, что слабое развитие таких рынков наряду с затруднением определения рыночной стоимости существующего имущества уменьшают их ликвидность. В результате ограничиваются возможности использования существующего имущества как залога для обеспечения заемных средств, привлеченных с целью финансирования инвестиций. Также, если даже использовать это имущество как залог, связанный с этим уровень рисков приводит к повышению процентной ставки. Этот уровень риска бывает более высок в промышленных инвестициях. Итак, возможности реализации специализированных зданий, машин и оборудования относительно недвижимого имущества бывают более трудными и в результате банки желают более легко и относительно дешево финансировать строительство квартир, торговые операции. В связи с большей ликвидностью и относительной нерискованностью недвижимого имущества растут инвестиционные вложения в эту сферу.

В развивающихся странах существующая кредитная система тоже увеличивает инвестиционные вложения в непромышленные сферы.

Коммерческие банки, учитывая риск и доходность, выдают кредиты. Важным фактором при этом является наличие залога недвижимости. В это время движимое имущество и материальные запасы являются более ликвидными и надежными. При определении срока кредита факторы риска и доходности играют важную роль. В связи с этим в развивающихся странах дается преимущество краткосрочным инвестициям. Промышленные инвестиции по своему существу бывают долгосрочными. В таких условиях коммерческие банки не играют важную роль в финансировании инвестиций в промышленных предприятиях. Поэтому растет значение создания механизма финансирования таких предприятий со стороны государства.

С этой точки зрения как было отмечено структура инвестиций в основной капитал по отраслям свидетельствует об обоснованности этих идей. Согласно данным ГКС в течении 1999-2010-х годов основной причиной преобладания промышленной доли в распределении 35015.8 млн. манат внутренних инвестиций в основной капитал по отраслям экономики следует учитывать нефтяной фактор. Вообще отраслевое распределение было следующим образом: 34.4% - промышленность, 20.8% - транспорт и складское хозяйство, 14.6% - операции, связанные с недвижимым имуществом, 7.7% - государственное управление и оборона; социальное обеспечение, 3.9% - сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыболовство, 3.5% - информация и коммуникация, 3.3% - деятельность в сфере отдыха, развлечений и искусства, 2.6% - оказание услуг здравоохранения и социальных услуг населению, 2.4% - образование, 1.04% - размещение туристов и общественное питание, 0.5% - строительство и др.

Учитывая направленность иностранного капитала в основном в производство природных ресурсов как нефть и газ, в перспективе для развития как приоритет не нефтяного сектора целесообразна мобилизация внутренних сбережений в инвестиции. А этот процесс тесно связан с развитием системы страхования, особенно системы страхования сбережений. Следует отметить, что с мая 2009-го года в Азербайджане объем застрахованных государством депозитов равен 30000 манат (а до этого был равен 8000 манат). Развитие системы страхования служит росту финансовой стабильности страховых организаций и росту доверия населения к финансовым предприятиям. Большинство сбережений используются в то время, когда они направлены в производственные инвестиции. В результате это оказывает положительное влияние на решение проблем занятости и экономического роста. Это влияние с устранением некоторых преград (невыгодный глобальный инвестиционный климат, монополия в некоторых отраслях, коррупция и т.д.) может иметь особенную роль. Поэтому необходимо учитывать важную роль управления в поощрении внутренних инвестиций (Nagi Bairamli и Vassilis Kostoglou, 2010, с. 107). Понятие управления состоит из традиций и организаций, осуществляющих управление в стране (WGI, 2008), и включают следующие характеристики: эффективность управления в изложении и проведении правовой политики, уважение к превосходству закона, состояние институтов, выступающих против коррупционных методов, стабильность политического окружения. Эти элементы управления непосредственно повлияют на инвестиционные решения фирм (Olusegun Ayodele Akanbi, 2010, с. 2-3).

Выводы

В работе были исследованы внутренние инвестиции, показаны их особенности и роль в развитии национальной экономики. Т.е. для решения таких экономических проблем, как бедность, безработица и др., получения важных социально-экономических результатов, развития не нефтяного сектора экономики целесообразно осуществлять эффективную государственную политику в области

инвестиционной активности путем развития системы страхования сбережений внутри страны, совершенствования каналов превращения сбережений в инвестиции (особенно в производственные), устранения вышеуказанных преград управлением, повышения доверия к финансовым институтам и др.

Список использованной литературы

1. Arrow K. J. Gifts and Exchanges. 1974. Philosophy and Public Affairs. Summer, 1 (4)
2. Elitza Mileva. February. 2008. The impact of capital flows on domestic investment in transition economies. Working Paper Series NO 871
3. Griffin, K.B. and Enos, J.L. 1970. Foreign assistance: Objective and consequences. Economic Development and Cultural Change, 18(3), 313-327
4. Muhammad Haroon and Mohamed Nasr. Role of Private Investment in Economic Development of Pakistan
5. Nagi Bairamli and Vassilis Kostoglou. September 12. 2010. The Role of Savings in the Economic Development of the Republic of Azerbaijan. International Journal of Economic Sciences and Applied Research 3 (2): 99-110
6. OECD, 2001. The well-being of nation: the role of human and social capital. OECD Paris
7. Olusegun Ayodele Akanbi. March 30. 2010. Role of Governance in Explaining Domestic Investment in Nigeria. Working Paper Number 168
8. Tan, Bee Wah and Tang, Chor Foon. 2011. The dynamic relationship between private domestic investment, the user cost of capital, and economic growth in Malaysia. Universiti Sains Malaysia, University of Malaya
9. WGI, 2008. Governance matters. Worldwide governance indicators, available at: <http://www.worldbank.org/wgi/governance>
10. <http://www.azstat.org>

NECESITATEA IMPLEMENTĂRII STANDARDELOR INTERNAȚIONALE DE EVALUARE ÎN R.MOLDOVA

*Svetlana ALBU,
doctor habilitat, UTM*

Necessity of implementing international valuation standards becoming more stringent in Moldova. Not only a lack of national standards and increasing foreign investor interest, and legislative changes in the reporting Financial statements creates prerequisites for the adoption of international standards of evaluation.

Introducere

Necesitatea implementării SIE în R.Moldova este condiționată de următoarele premise:

În R. Moldova lipsesc Standarde de Evaluare. Dacă putem, cu anumite rezerve, discuta despre cadrul metodologic al evaluării unor active (bunuri imobile și obiecte de proprietate intelectuală), apoi reglementarea aplicațiilor evaluării (evaluarea în scopul raportării financiare, evaluarea pentru garantarea împrumutului etc.) lipsește cu desăvârșire.

Conform HG nr.238 din 29.02.2008 „Entitățile de interes public vor aplica Standardul Internațional de Raportare Financiară 1 “Adoptarea pentru prima dată a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară”, cu începere de la 1 ianuarie 2011, asigurând în perioadele de gestiune ulterioare aplicarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară, emise de Consiliul pentru Standardele Internaționale de Contabilitate”.

1. Evaluări în R.Moldova și Standarde Internaționale de Evaluare

Evaluările se utilizează pe larg, iar piețele financiare se bazează pe acestea, pentru introducerea în situațiile financiare, pentru conformarea la reglementări sau pentru sprijinirea activității de garantare a creditării sau de tranzacționare [1, p.5].

În Republica Moldova evaluările se realizează într-un cadru legislativ și metodologic rudimentar, care cuprinde:

1. Standardul R.Moldova SM 249:2004 Sistem unic de evaluare a patrimoniului.
2. Legea Republicii Moldova cu privire la activitatea de evaluare N989-XV din 18.04.2002.
3. Regulamentul cu privire la evaluarea obiectelor de proprietate intelectuală și Indicații metodice privind evaluarea obiectelor de proprietate intelectuală, aprobate prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.783 din 30 iunie 2003.
4. Regulamentul provizoriu privind evaluarea bunurilor imobiliare, aprobat prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.958 din 4 august 2003.
5. Indicații metodologice privind determinarea valorii estimative a complexului patrimonial al întreprinderii și stabilirea prețului de vânzare a patrimoniului, aprobat prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.1056 din 12.11.1997 (Anexa nr.6).

Respectivele acte explică modalitățile de estimare a valorii de piață a bunurilor imobile și obiectelor de proprietate intelectuală. Însă, nu explică nici evaluarea altor tipuri de valori, nici specificul evaluării în funcție de scopul acesteia.

Standardele Internaționale de Evaluare (SIE 2011) menționează patru tipuri de valori grupate în trei categorii principale [1, p.14]:

a) Prima se referă la estimarea celui mai probabil preț care ar fi obținut într-un schimb ipotetic pe o piață liberă și concurențială. În această categorie se încadrează valoarea de piață.

b) A doua implică estimarea beneficiilor pe care o persoană sau o entitate le va obține din deținerea unui activ. Valoarea este specifică pentru acea persoană sau entitate și poate să nu aibă nici-o relevanță pentru participanții pe piață. În această categorie se încadrează *valoarea de investiție și valoarea specială*.

c) A treia se referă la estimarea prețului care ar fi convenit, în mod rezonabil, între două părți specifice pentru schimbul unui activ. Deși, părțile ar putea fi independente între ele și negocierea să fie nepărtinitoare, nu este necesar ca activul să fie expus pe piață, iar prețul convenit poate fi unul care reflectă mai degrabă avantajele sau dezavantajele specifice ale proprietății pentru părțile implicate, decât cele de pe piață, în ansamblul ei. În această categorie se încadrează *valoarea justă*.

SIE explică evaluarea tipurilor de valori menționate în funcție de activ și aplicația evaluării. Astfel, ultima ediție din 2011 cuprinde următoarele standarde referitoare la active:

IVS 200 Întreprinderi și participații la întreprinderi

IVS 210 Imobilizări necorporale

IVS 220 Imobilizări corporale mobile

IVS 230 Drepturi asupra proprietății imobiliare

Anexă – Proprietatea imobiliară istorică

IVS 233 Investiția imobiliară în curs de execuție

IVS 250 Instrumente financiare

precum și următoarele aplicații ale evaluării:

IVS 300 Evaluări pentru raportarea financiară

Anexă – Evaluarea imobilizărilor corporale din sectorul public

IVS 310 Evaluări ale drepturilor asupra proprietății imobiliare pentru garantarea împrumutului.

După cum putem observa, în contextul integrării economice a Republicii Moldova în comunitatea internațională, urmează a fi dezvoltat și perfecționat cadrul normativ și metodologic al evaluării proprietăților.

2. Evaluări pentru raportare financiară

Conform HG nr.238 din 29.02.2008 [2] „Entitățile de interes public vor aplica Standardul Internațional de Raportare Financiară 1 “Adoptarea pentru prima dată a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară”, cu începere de la 1 ianuarie 2011, asigurând în perioadele de gestiune ulterioare aplicarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară, emise de Consiliul pentru Standardele Internaționale de Contabilitate”.

Estimarea valorii în scopul raportării financiare posedă un caracter specific care este explicat prin Standarde de evaluare aparte. Atât în SIE 2011 cât și în precedenta ediție din 2007 domeniului respectiv i se atrage o atenție deosebită, specificând și cerințe ce vizează sectorul public.

Comparând cerințele standardelor internaționale privind evaluarea pentru raportarea financiară cu evaluarea activelor din sectorul public pentru raportarea financiară (tab.1) au fost observate mai multe aspecte specifice.

Tabelul 1. Analiza comparativă IVA1 – IVA3¹

Domeniul examinat	Evaluarea activelor din sectorul public
1	2
Ariea de aplicabilitate	Evaluările întreprinderilor publice de afaceri (GBE) se efectuează conform IVA 1, toate celelalte clase de active din sectorul public incluse în orice situații financiare se evaluează conform IVA3.
Modelul de recunoaștere a activelor în bilanț și valoarea raportată	Atât Standardele Internaționale de Contabilitate (IAS sau ulterior IFRS), cât și Standardele Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public (IPSAS) adoptă două modele pentru recunoașterea activelor în bilanț: un model bazat pe cost și un model bazat pe valoarea justă. Când se aplică modelul bazat pe valoarea justă, evaluatorul trebuie să raporteze valoarea de piață
Standarde aplicate	Conform IPSAS 17, paragrafele 26 și 27, un element al imobilizărilor corporale deținut pentru producerea sau furnizarea bunurilor sau serviciilor ar trebui să fie evaluat la costul său , sau când un activ este dobândit fără nici un cost, costul său este valoarea sa justă, la data achiziției . IPSAS 17, paragraful 42, impune ca după recunoaștere, activul dobândit fără cost să fie luat în evidență ori prin modelul prin cost, ori prin modelul de reevaluare (valoare justă). Alte standarde de contabilitate care impun sau permit evaluarea imobilizărilor corporale includ: <i>Contracte de leasing - IPSAS 13, IAS 17</i>
	<i>Investiții imobiliare - IPSAS 16, IAS 40 Deprecierea activelor generatoare de alte fluxuri decât cele de trezorerie - IPSAS 21, IAS 36; Stocuri - IAS 2; Combinări de întreprinderi - IFRS 3; Active imobilizate deținute pentru vânzare și activități întrerupte - IFRS 5</i>
Costul și valoarea justă	Etapile modelului prin cost: 1) recunoașterea inițială a activului 2) activul se înregistrează inițial la costul său minus deprecierea acumulată Etapile modelului bazat pe valoarea justă: 1) recunoașterea inițială a activului 2) activul se înregistrează la valoarea reevaluată egală cu valoarea justă la data evaluării minus orice amortizare acumulată ulterior și orice pierderi din depreciere
Evaluarea conform valorii juste	Când se adoptă opțiunea de reevaluare la valoarea justă, evaluatorul va raporta valoarea de piață : • dacă valoarea justă este determinată prin evaluare pe baza datelor de pe piață. valoarea justă a terenurilor și clădirilor = valoarea de piață apreciată prin abordarea • prin comparații; dacă nu există date de piață pentru valoarea justă din cauza naturii specializate a elementului, valoarea justă poate fi determinată utilizând...costul de înlocuire net sau abordările prin costul de reabilitare sau pe baza unităților de servicii. Valoarea justă = valoarea apreciată conform abordării prin cost (costul de înlocuire net sau costul de reabilitare) sau abordarea prin venit (unitățile de servicii). Va fi raportată valoarea justă dacă: nu există date de piață disponibile, pentru a determina valoarea de piață a unei imobilizări corporale, într-o piață activă și lichidă, valoarea justă a elementului de imobilizare corporală poate fi stabilită în raport cu celelalte elemente cu caracteristici similare, în circumstanțe și locații similare. <i>Valoarea justă = valoarea de înlocuire (în baza obiectului analogic în regiunea dată)</i>
Informația ce se va reflecta în raport (suplimentar la cerințele IVA3)	- data de intrare în vigoare a reevaluării; - dacă reevaluarea a fost realizată de un evaluator independent (evaluator extern); - metodele aplicate și ipotezele semnificative care au fost făcute; - măsura în care valorile juste ale activelor au fost determinate direct prin referire la prețurile observabile pe o piață activă sau la tranzacții de piață recente cu prețul determinat obiectiv; - sau dacă au fost estimate folosind alte tehnici de evaluare.
Investiții imobiliare	Toate investițiile imobiliare din sectorul public se evaluează conform cu IVA 1
Cerințe ale evaluării pentru contracte de leasing	Dacă un contract de leasing este clasificat ca financiar, valoarea justă a activului presupune stabilirea valorii activelor și datoriilor înregistrate de entitate în bilanțul ei contabil. <i>Valoarea justă a activului în leasing = valoarea de piață negrevată de ipoteca din contractul de leasing</i> <i>Valoarea justă a leasingului proprietăților imobiliare = valoarea de piață a dreptului locatarului</i>

fi de mare utilitate un indicator de genul „ocupării stabile”, sau de genul „internalizării structurale”.

¹ Aderarea la zona euro se va face, desigur, la îndeplinirea completă a criteriilor de convergență economică nominală, stagiul în ² Прямые выплаты - прямая мера поддержки доходов лиц, занятых в сельском хозяйстве. Они платятся за сельскохозяйственные угодия, скот, молоко.

1	2
Evaluarea activelor depreciate	Entitatea trebuie să înregistreze valoarea contabilă a activelor generatoare de numerar depreciate la <i>valoarea cea mai mare dintre valoarea lui de utilizare și valoarea justă minus costurile de vânzare.</i>
Evaluări după combinări de întreprinderi	Se raportează valoarea justă la data achiziției. Pentru activele și datoriile identificabile, IVSC consideră că evaluatorul trebuie să raporteze valoarea lor de piață așa cum era la data achiziției. <i>Valoarea justă = valoarea de piață la data achiziției.</i>
Active în surplus	Activele în surplus trebuie luate în evidență inițial la valoarea cea mai mică dintre valoarea contabilă și valoarea justă minus costurile de vânzare, și apoi la valoarea justă minus costurile de vânzare
Proprietățile deținute pentru vânzare în decursul activității normale	Aceste active (stocuri) se măsoară la valoarea cea mai mică dintre cost și valoarea realizabilă netă. Valoarea realizabilă netă este prețul de vânzare estimat, ce ar putea fi obținut pe parcursul desfășurării normale a activității, minus costurile estimate pentru finalizarea bunului și costurilor estimate necesare vânzării, schimbului sau distribuției.
Costurile de vânzare	Costurile de vânzare se raportează separat. Atunci când este solicitat să evalueze active depreciate sau în surplus, sau active care sunt deținute pentru vânzare în cursul normal al activității, <i>evaluatorul trebuie să raporteze valoarea lor de piață, fără deducerea costurilor de vânzare.</i>

Sursa: elaborat de autor în baza prevederilor SIE (2007) [3]

Astfel, doar întreprinderea publică de afaceri (GBE) se evaluează conform cerințelor unice ale IVA1, celelalte clase de active sunt supuse evaluării specifice proprietății publice. Modelul de recunoaștere a activelor în bilanț fiind același se recomandă diverse modele de evaluare: la valoarea costului său sau la valoarea justă la data achiziției.

Valoarea justă nu este în mod necesar sinonimă cu valoarea de piață. În evaluare se va aplica ipoteza că entitatea își continuă activitatea, excluzând cazul în care managementul fie intenționează să lichideze întreprinderea, fie să înceteze activitatea, fie nu mai are o altă alternativă realistă, decât să facă acest lucru.

Când se adoptă opțiunea de reevaluare la valoarea justă, evaluatorul poate raporta valoarea de piață sau valoarea justă.

Valoarea de piață va fi raportată dacă: (1) Valoarea justă este determinată prin evaluare pe baza datelor de pe piață. *Valoarea justă a terenurilor și clădirilor = valoarea de piață apreciată prin abordarea prin comparații.* (2) Dacă nu există date de piață pentru valoarea justă, din cauza naturii specializate a elementului, valoarea justă poate fi determinată utilizând...costul de înlocuire net sau abordările prin costul de reabilitare sau pe baza unităților de servicii. *Valoarea justă = valoarea apreciată prin abordarea prin cost (costul de înlocuire net sau costul de reabilitare) sau abordarea prin venit (unitățile de servicii).*

Valoarea justă va fi raportată dacă nu există date de piață disponibile, pentru a determina valoarea de piață a unei imobilizări corporale, într-o piață activă și lichidă, valoarea justă a elementului de imobilizare corporală poate fi stabilită în raport cu celelalte elemente cu caracteristici similare, în circumstanțe și locații similare. *Valoarea justă = valoarea de înlocuire (în baza obiectului analogic în regiunea dată).*

Cele menționate și alte cerințe specifice evaluării formează particularități distincte pentru evaluări în scopul raportării financiare. Pentru a impune cunoașterea și respectarea acestor particularități este necesară existența standardelor de evaluare naționale.

Concluzii și propuneri

În contextul integrării economice a Republicii Moldova în comunitatea internațională, urmează a fi dezvoltat și perfecționat cadrul normativ și metodologic al evaluării proprietăților.

În special, este stringentă necesitatea standardelor de aplicații a evaluărilor: evaluarea în scopul raportării financiare (inclusiv a bunurilor proprietate publică) și evaluări ale drepturilor asupra proprietății imobiliare pentru garantarea împrumutului.

Având în vedere costurile mari necesare pentru elaborarea standardelor naționale de evaluare, propunem ***adoptarea Standardelor Internaționale de Evaluare în calitate de standarde de bază*** și elaborarea la nivel național doar a metodologiilor adaptate la condițiile specifice ale Republicii Moldova.

Referințe bibliografice

1. Standardele Internaționale de Evaluare, ediția 2011. București, ANEVAR, 2011. – 69p.
2. Hotărârea Guvernului 238/29.02.2008 privind aplicarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară pe teritoriul Republicii Moldova //Monitorul Oficial 47-48/302, 07.03.2008
3. Standardele Internaționale de Evaluare, ediția 2007. www.anevar.com/standarde_internationale.php

ПРЯМЫЕ ВЫПЛАТЫ: ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ НОВОГО ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ В СТРАНАХ ЕС ПОСЛЕ 2013 Г.

*Артем ВОЛКОВ, магистр экономических наук, младший научный
сотрудник, Литовский институт аграрной экономики
Раса МЕЛЬНИКЕНЕ, доктор социальных наук, директор, Литовский
институт аграрной экономики*

The paper examines the provision of financial support to farmers. The work includes an overview of the common agricultural policy, its main goals, developmental stages, direct payments' as a key element of the emergence of support funding and funding issues caused by the EU enlargement. The paper describes the European Commission's proposal for a financial envelope for direct payments across the EU after 2013. The presenting and analyzing of the results of financial envelope' for the direct payments redistribution, which based on cost of production in agriculture across EU, and their comparison to the Commission's proposal results is the biggest highlight of this article.

В 2004 году вместе со вступлением в Евросоюз (ЕС) Литва стала одной из стран, формирующих принципы единой аграрной политики (ЕАП). По-видимому, единственной единой политики в своем роде, насчитывающей более 50 лет истории [11]. Несмотря на то, что основные цели политики – поддержание жизнеспособного сельского хозяйства, продовольственного снабжения населения, защиты окружающей среды и ресурсов, уменьшение социального разрыва между сельскими и городскими жителями, т.д. – не меняются на протяжении всей ее истории, способы и принципы достижения целей эволюционировали, приобретая новые элементы, необходимые для решения поставленных задач. Для достижения этих целей, фермеры и др. субъекты сельской местности получают финансовую поддержку со стороны ЕС и на национальном уровне.

Большая часть бюджета ЕАП уже более 15 лет расходуется на финансирование прямых выплат [6], уровень которых в разных странах ЕС неодинаковый и оказывает непосредственное влияние на конкурентоспособность фермеров. Поэтому одним из главных вопросов реформы ЕАП после 2013 г. является увеличение эффективности прямых выплат и распределение финансовых ресурсов ЕАП между странами Евросоюза таким образом, чтобы уменьшить дифференциацию конкурентоспособности фермеров в отдельных странах ЕС, обусловленную уровнем прямых выплат.

Литва вместе с другими балтийскими соседями играет роль члена ЕС с уменьшенной конкурентоспособностью отчасти за счет несправедливого распределения прямых выплат.

Цель этой статьи выяснить, насколько уровень прямых выплат расходится с реальной их потребностью, и определить необходимый уровень выплат в Литве и других странах ЕС.

Развитие ЕАП

Единая аграрная политика является системой субсидий и программ для поддержки сельского хозяйства в странах Европейского союза [4]. На протяжении всей своей истории, начиная с 60-х годов XX века, ЕАП менялась и эволюционировала.

Основные задачи ранних лет ЕАП заключались в обеспечении продовольственной безопасности, увеличении сельскохозяйственной (с/х) производительности, стабилизации рынка и поддержке доходов субъектов

сельского хозяйства [8]. Решая основные поставленные задачи, ЕАП сталкивалась с рядом новых проблем (перепроизводство, загрязнение окружающей среды и др.), для решения которых были необходимы существенные изменения в политике, другими словами реформы [14]. Наиболее значительные реформы ЕАП приходят на 1992, 2000 и 2003 гг.

После реализации в 1992 г. реформы MacSharry, механизмы рыночного регулирования были сокращены и пополнены *прямыми выплатами*¹. В результате чего был более либерализован рынок ЕС, а поддержка цен с/х производства была заменена прямой поддержкой производителя [16, 3].

Реформа 2000 г. разделила ЕАП на два финансовых блока: I блок включает в себя прямые выплаты и механизмы, регулирующие рынок, в свою очередь II блок направлен на развитие сельских территорий [23]. Вместе с увеличением доли расходов на прямые выплаты увеличивались и расходы на развитие сельских территорий [6].

Также следует отметить реформу 2003 г., в результате которой прямые выплаты больше не были связаны с объёмами производимой продукции, к тому же увеличилось финансирование на нужды развития сельских территорий [22].

В наши дни (программный период ЕАП 2007-2013) структура ЕАП в принципе не изменилась по сравнению с 2000 г., даже после того, как была проведена реформа 2003 г. и *Проверка ЕАП 2008*, целью которой являлась модернизация, упрощение и оптимизация ЕАП, а также уменьшение ограничений для субъектов сельского хозяйства (рис. 1).

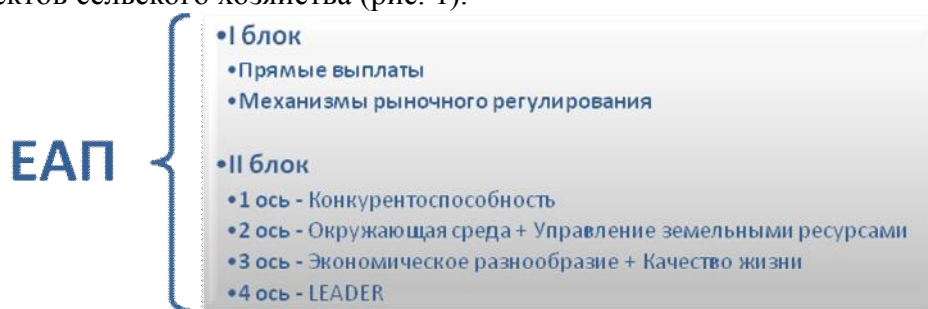


Рис. 1. Структура ЕАП

Источник: Составлено автором на основе данных [15], 2012.

Каркас структуры ЕАП эволюционирует и формируется в соответствии с разнообразными проблемами земледелия и развития сельских территорий в странах-членах ЕС. В связи с расширением блока ЕС, различие национальных интересов все более усложняет формирование ЕАП. Региональные и экономические условия не являются одинаковыми во многих странах ЕС, в частности, зависящие от плодородия почвы, климатических условий, спроса на с/х производство и др. Поэтому, лавируя между интересами всех стран ЕС и удовлетворением национальных амбиций отдельных членов ЕС, эффективность ЕАП снижается.

Программный период ЕАП 2007-2013 завершается и у стран ЕС все ярче выявляются национальные позиции и приоритеты, вырисовывается каркас структуры новой ЕАП 2014-2020 гг., по-видимому, мало чем отличающийся от нынешнего [12]. Целенаправленность и распределение прямых выплат между странами-членами ЕС – основной вопрос, который вызвал больше всего дискуссий и потребовал пересмотра в новой программе ЕАП на 2014-2020 гг.

¹ Прямые выплаты - прямая мера поддержки доходов лиц, занятых в сельском хозяйстве. Они платятся за сельскохозяйственные угодия, скот, молоко.

Прямые выплаты и проблемы, связанные с их распределением в рамках ЕС

Прямые выплаты - основной инструмент поддержки доходов лиц, занятых в сельском хозяйстве. На сегодняшний день 70 % бюджета ЕАП расходуется на прямые выплаты [20].

Основная цель прямых выплат – поддерживать уровень доходов фермеров и таким образом присоединиться к ускорению развития сельского хозяйства и положительным структурным изменениям, а также к увеличению конкурентоспособности с/х сектора во всех странах-членах ЕС [18]. Но далеко не всегда эти цели достигаются за счет прямых выплат. Хотя следует признать, что страны-члены ЕС с большим уровнем прямых выплат более конкурентоспособны по сравнению со странами, у которых финансирование прямых выплат гораздо меньше [1].

В настоящее время фермеры стран ЕС получают прямые выплаты по двум различным схемам. Страны Евросоюза, вступившие до 2004 г. (ЕС-15) вместе с Мальтой и Словенией, применяют *единую схему оплаты* (SPS – single payment scheme) [2]. Согласно этой схеме, прямые выплаты рассчитываются в соответствии с данными исторического (референтного) периода, то есть определяется выплата фермерам на региональном или/и историческом уровне по данным о прямых выплатах за прошедший период. У стран ЕС, вступивших в блок после 2004 г. (ЕС-12), не было референтных данных по прямым выплатам, дающих возможность подсчитать SPS выплаты. Поэтому им была предоставлена возможность применять упрощенную единую схему оплаты, или *схему единовременной выплаты за участок* [2]. Согласно этой схеме странам ЕС-10 (ЕС-12 без Румынии и Болгарии, которые в ЕС вступили в 2007 г.) устанавливался уровень прямых выплат по результатам земледелия на период 2000-2002 гг. [19]. Именно этот период времени совпал с реструктуризацией хозяйств и посткризисным¹ периодом, который особенно повлиял на развитие стран восточной Европы. Все эти факторы стали причиной низкого уровня прямых выплат в странах ЕС - 10, особенно в странах Балтии.

По оценкам Европейской Комиссии (ЕК), в 2013 году прямые выплаты за гектар так называемого потенциально приемлемого участка земли в среднем достигнут 94,7 евро в Латвии, в то самое время как в Голландии - 457,5 евро, средний размер выплат в Евросоюзе к тому времени будет 264,4 евро/га (рис. 2.) [9, 13].

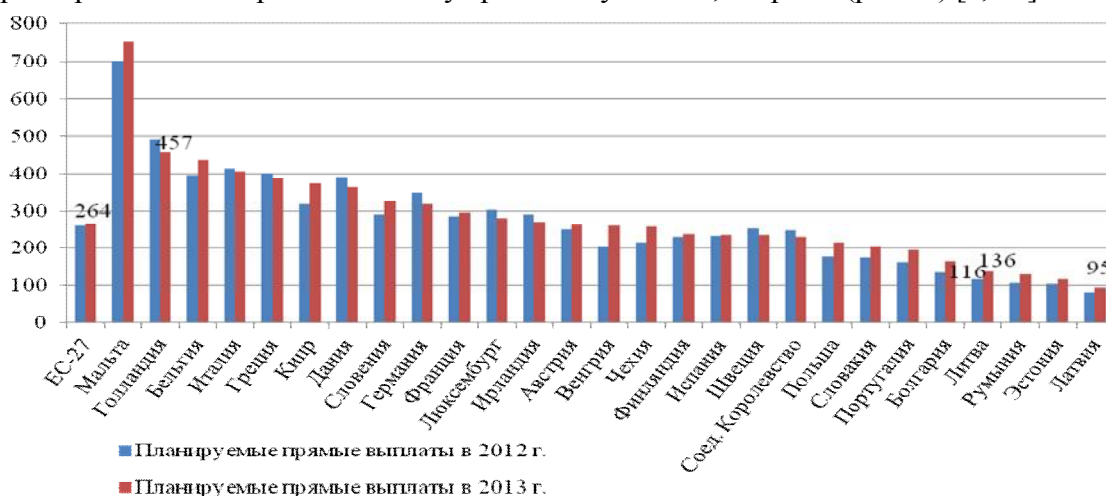


Рис. 2. Распределение прямых выплат между странами-членами Евросоюза в 2012 и 2013 гг., евро/га

Источник: Составлено автором на основе данных Европейской Комиссии и [9, 13], 2012.

¹ 1998-1999 кризис в России [21].

Оценив сложившуюся ситуацию, к концу 2011 г. ЕК предложила финансовый пакет прямых выплат распределить между странами-членами ЕС опираясь на следующее правило: страны ЕС, в которых фермеры получают менее 90% (от среднего по ЕС) прямых выплат за 1 га с/х угодий, к 2020 г. смогут сократить разрыв между их нынешним уровнем и 90 % от среднего уровня прямых выплат в ЕС на одну треть (3 Рис.) [5, 10]. Сравнительно новые страны Евросоюза, т.е. ЕС-12, готовясь к реформе ЕАП, дали понять, что на новом политическом этапе с 2014 г. необходимо соблюдать большее равенство в распределении прямых выплат в ЕС. Особенно равенством в финансировании прямых выплат озабочены Балтийские страны (Литва, Латвия и Эстония). Это обусловлено пониженной конкурентоспособностью за счет низкого уровня прямых выплат в странах балтийского региона [17].

Определение необходимого уровня прямых выплат по отношению к расходам производства

Оценивая проблему распределения прямых выплат, важно обратить внимание на прямое их назначение, т.е. на поддержку доходов лиц, занятых в сельском хозяйстве. В среднем в странах ЕС доля прямых выплат в доходах фермеров составляет почти третью часть, 29 % [7]. Поэтому в целях поддержки доходов фермеров важно оценить уровень расходов производства с/х продукции и связать его с уровнем прямых выплат в ЕС.

С целью определения уровня прямых выплат, связанных с уровнем затрат на производство с/х продукции, во время исследования¹ были выделены основные элементы затрат. Ссылаясь на рекомендации Университета Александра Стульгинского (бывший Литовский университет сельского хозяйства) по управлению внутреннего учета для с/х предприятий и лиц, занимающихся с/х деятельностью, расходы группировались по основным отраслям сельского хозяйства – растениеводству и животноводству, в котором в свою очередь были выделены расходы на производство молока. Расходы были разделены на прямые и косвенные. Затраты на производство с/х продукции были отнесены к переменным расходам, т.е. к затратам во время процесса производства с/х продукции.

В соответствии с упорядоченными и сгруппированными способом сравнительного анализа (опираясь на статистику базы данных Евростат и FADN(The Farm Accountancy Data Network)) расходами, сравнивались расходы по производству с/х продукции в разных странах-членах ЕС. По полученным статистическим данным были рассчитаны общие показатели (индексы) расходов производства в разных с/х отраслях:

$$c_i = \sum_{j=1}^n s_{i,j}, \quad (1)$$

где:

c_i – общий показатель i -ой отрасли расходов на производство с/х продукции;

$s_{i,j}$ – показатель j -го вида расходов i -ой отрасли сельского хозяйства;

i – отрасль сельского хозяйства;

j – вид расходов;

n – количество видов расходов.

Для каждого i общего показателя (индекса) c_i определяется значимость (вес), которая может варьироваться в зависимости от изменений в структуре сельского

¹ Исследование – "Влияние производственных затрат в сельском хозяйстве на уровень прямых выплат" – выполнено А. Волковым и Йо. Дрождз по заказу канцелярии премьер-министра в сотрудничестве с Министерством иностранных дел и Европейским юридическим отделом при министерстве юстиции, Европейский социальный фонд, проект "LESSED".

хозяйства на уровне ЕС, а также в соответствии с политическими приоритетами. При расчете финансовых пакетов прямых выплат отдельным странам ЕС вес каждого из показателей c_i должен быть одинаковым для всех стран. Общая сумма всех весов показателей c_i должна быть 100 %:

$$\sum_{i=1}^k w_i = 1, \tag{2}$$

где:

w_i – вес i -го показателя;

k – число c_i показателей.

Такая многокритериальная оценка с учетом расходов по производству с/х продукции позволила рассчитать финансовые пакеты прямых выплат для всех стран ЕС:

$$E_m = E_{ЕК} \times \left(\sum_{i=1}^k c_{m,i} \times w_i \right), \tag{3}$$

где:

E_m – финансовый пакет прямых выплат m -ой страны ЕС;

$E_{ЕК}$ – установленный ЕК годовой финансовый пакет прямых выплат на 2014-2020 гг.;

m – m -ая страна ЕС.

После расчета финансовых пакетов прямых выплат для всех стран ЕС были рассчитаны прямые выплаты за 1 га с/х угодий, которые сравнивались с планируемыми выплатами, намеченными ЕК.

Результаты

Результаты обработки статистических данных показали, что виды с/х деятельности в странах ЕС сильно отличаются. Страны ЕС-12 в большей степени ориентированы на производство зерновых, в то время как в странах ЕС-15 хорошо развит сектор животноводства. В странах ЕС в среднем около 60 % с/х деятельности сконцентрировано на выращивании зерновых культур, около 30 % – на производстве мяса и немногим более, чем 10 % – в производстве молока и молочных продуктов. Полученные данные используются как вес показателей расходов на производство с/х продукции: вес показателя затрат, произведенных при выращивании зерновых, составляет около 0,6, при производстве мяса и молока – соответственно 0,3 и 0,1. На основании веса показателей и данных расходов на производство с/х продукции были рассчитаны прямые выплаты за 1 га угодий для каждой страны ЕС (рис. 3).

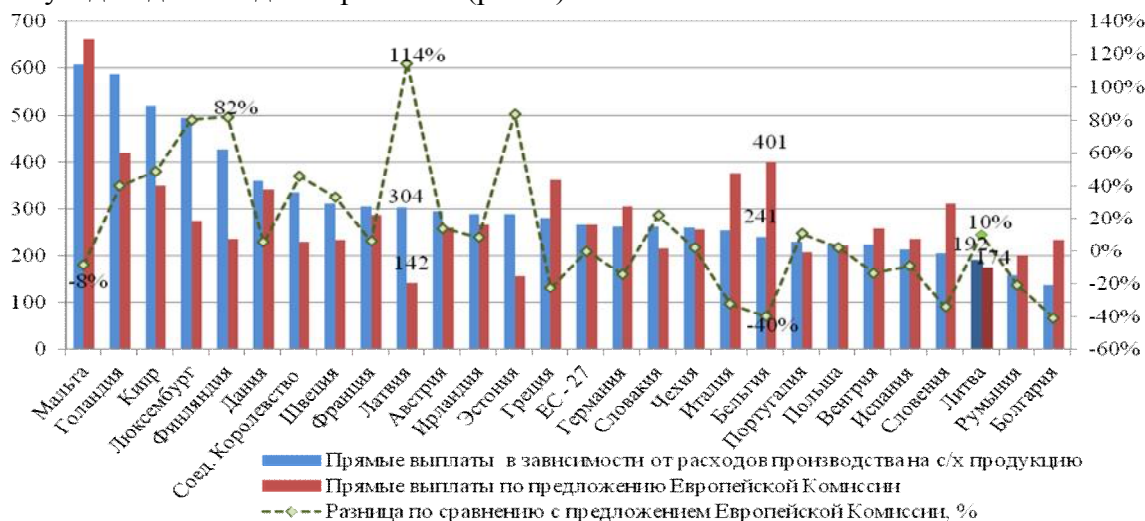


Рис. 3. Распределение прямых выплат между странами-членами Евросоюза после 2013 г., евро/га

Источник: Составлено автором на основе данных FADN, Евростат, 2012.

Анализ рисунка 3 показал, что распределение прямых выплат в зависимости от расходов на производство с/х продукции значительно отличается от распределения прямых выплат в наши дни (рис. 2) и от предлагаемого ЕК уровня прямых выплат (рис. 3).

Относительно распределения прямых выплат по расходам на производство, особенно выделились Бельгия и Латвия. Размер выплат в Бельгии составляет 241 евро/га или 60 % от предложенных выплат ЕК. В Латвии размер прямых выплат увеличился более чем в два раза (от 142 до 304 евро/га) по сравнению с предложением ЕК. Рассматривая географическое положение Литвы, уровень цен всех стран Балтийского региона и идентичную практику земледелия, можно предположить, что в сравнении с полученными результатами для Латвии или Эстонии, в Литве фермеры не предоставили информацию обо всех расходах на производство с/х продукции. Но, несмотря на полученный результат сравнительно невысокого размера выплат в Литве (192 евро/га), они как минимум на 10 % больше и более справедливые по сравнению с предложением ЕК. Аналогичная ситуация могла произойти и с результатами Бельгии.

В большинстве же случаев разница в распределении прямых выплат между предложением ЕК, которое мало отличается от распределения прямых выплат в наши дни, и распределением выплат по расходам производства обуславливается принципами определения размера прямых выплат, основанных на исторических данных, которые на данный момент уже не отражают реальную потребность уровня поддержки доходов лиц, занятых в сельском хозяйстве.

Выводы

1. ЕАП пережила ряд реформ до того, как приобрела структуру с ее такими элементами поддержки сельского хозяйства как прямые выплаты и отдельной схемой целенаправленного развития сельских территорий.

2. В связи с расширением блока ЕС и исторически сложившимся принципом распределения прямых выплат страны Евросоюза столкнулись с проблемой увеличенной дифференциации размеров прямых выплат, что послужило причиной уменьшения конкурентоспособности фермеров в отдельных странах ЕС.

3. Предложение ЕК 2011 года о распределении прямых выплат за 1 га незначительно сократило бы разницу между их размерами среди стран-членов ЕС. Предложенное сокращение разницы не удовлетворяло нужды стран ЕС-12, в особенности с наиболее низким уровнем прямых выплат, как у стран Балтии, требующих новых более аргументированных и справедливых критериев распределения прямых выплат.

4. Проведенное исследование показало, что одним из более справедливых критериев распределения прямых выплат мог бы стать метод распределения в соответствии с уровнем расходов на производство с/х продукции. Для всех стран Евросоюза были смоделированы и рассчитаны размеры прямых выплат в соответствии с уровнем расходов на производство с/х продукции и с интенсивностью вида деятельности в сельском хозяйстве среди стран ЕС.

5. Анализируя данные расходов на производство с/х продукции, был сделан вывод, что страны ЕС-12 в большей степени ориентированы на производство зерновых, в то время как в странах ЕС-15 хорошо развит сектор животноводства.

6. Анализ показал, что в странах ЕС в среднем около 60 % с/х деятельности концентрируется на выращивании зерновых культур, около 30 % – на производстве мяса и не менее 10 % – в производстве молока и молочных продуктов.

7. Результаты расчетов показали, что распределение прямых выплат в зависимости от расходов на производство с/х продукции значительно отличается от распределения выплат предлагаемых ЕК. Относительно распределению прямых выплат по расходам на производство, особенно выделились Бельгия со сравнительно низким уровнем – 241 евро/га и Латвия – с довольно высоким – 304 евро/га. Размер прямых выплат в Литве составил бы 192 евро/га, что на 10 % больше по сравнению с предложением ЕК.

8. Анализируя полученные результаты исследования, распределение прямых выплат, предлагаемых ЕК, которые обусловлены принципами определения размера выплат, основанных на референтных данных, на данный момент уже не отражает реальную потребность уровня поддержки доходов фермеров.

Литература

1. Agrosynergie. Evaluation of income effects of direct support. Framework contract Nr. 30-CE-0223110/00-78. Groupement Européen d'Intérêt Economique. 2011. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/agriculture/eval/reports/income/syn_sum_en.pdf
2. BirdLife International. BirdLife's work on EU Policy. Agriculture in Europe. 2012. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.birdlife.org/eu/EU_policy/Agriculture/eu_agriculture3.html
3. Commission of the European communities. Reform of the common agricultural policy. COM(91) 379 final, Brussels, 18 October 1991. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/agriculture/cap-history/1992-reform/com91-379_en.pdf
4. Department of agriculture, food and marine, 2012. Farmer schemes & payments. Methods of Payments. Common Agricultural Policy (CAP), Ireland. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.agriculture.gov.ie/farmerschemespayments/methodsofpayments/commonagriculturalpolicy/cap/
5. European Commission. A Budget for Europe 2020 – Part I. COM(2011) 500 final. 2011. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/budget/biblio/documents/fin_fwk1420/fin_fwk1420_en.cfm.
6. European Commission. Agriculture and Rural Development. 2012. “CAP post-2013: Graphs and figures”. Graph 2. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/graphs/graph2_en.pdf
7. European Commission. Agriculture and Rural Development. 2012. “CAP post-2013: Graphs and figures” Graph 4. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/graphs/graph4_en.pdf
8. European Commission. Agriculture and Rural Development. History of the CAP, 2012. “Early years”. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/agriculture/cap-history/early-years/index_en.htm
9. European Commission. Common Agricultural Policy towards 2020 Impact Assessment. Annex 3, Sub-Annex 3a, Sub-Annex 3b, Sub-Annex 3c, Sub-Annex 3d: Direct payments. SEC(2011) 1153 final/2. Commission Staff Working Paper. 2011 / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/agriculture/analysis/perspec/cap-2020/impact-assessment/annex3a-d_en.pdf
10. European Commission. Proposal for a Regulation of The European Parliament and of the Council establishing rules for direct payments to farmers under support schemes within the framework of the common agricultural policy. 2011/0280 (COD). 2011. Brussels.
11. European Commission. Special Eurobarometer 336. *Europeans, Agriculture and the Common Agricultural Policy*, 2010. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_336_en.pdf
12. European federation of national associations of water and waste water services. Eureau position paper and response to the cap after 2013. 2011. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://eureau.org/sites/eureau.org/files/documents/2011.10.27_PP-response_to_CAP_after_2013.pdf
13. Europos Komisija. Komisijos įgyvendinimo reglamentą (ES) Nr. 564/2012. 2012. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2012:168:0026:0034:LT:PDF>
14. Jurkėnaitė, N. Bendroji žemės ūkio politika artėjant 2020 m.: evoliucija ar revoliucija? *Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos*. 2011. 4 (24). 42–50. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.laei.lt/?mt=publikacijos&straipsnis=411&metai=2011>
15. Jurkėnaitė, N.; Volkov, A. Challenges of Common Agricultural Policy Development. *Verslas: teorija ir praktika//Business: theory and practice*. T.12, Nr. 2. 2011, p. 120-130.
16. Kay, A. The MacSharry Reforms of the Common Agricultural Policy: A Challenge to Public Choice

- Theory. University of Nottingham, 1997, p. 43. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://theses.nottingham.ac.uk/1838/1/339641.pdf>
17. Kryda, M. Lithuania expresses its critical position on CAP. Agricultural and Rural Convention. 2012. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.arc2020.eu/front/2012/04/lithuania-expresses-its-critical-position-on-cap/>
18. Lietuvos žemės ir maisto ūkis 2011. Lietuvos agrarinės ekonomikos institutas, 2012. p. 17-26. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.laei.lt/index.php?mt=leidiniai&straipsnis=479&metai=2012>
19. Stonkutė, E. ES tiesioginių išmokų sistemai tobulinti reikia naujų idėjų. Mano ūkis 2009/2.
20. The Egmont Papers. Introducing more equity in the cap: A difficult challenge. Egmont Paper 55. 2012. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.egmontinstitute.be/paperegm/ep55.pdf>
21. Лященко, Л., Поташов, С. Финансовый кризис в России 1998 – 1999 годов. Биржевой лидер №.19. Режим доступа: <http://www.profi-forex.org/journal/number19/page16.html>
22. Мельникене, Р.; Волков, А.; Дапкуте, В. Политика обеспечения продовольственной безопасности стран ЕС: развитие и перспективы // Развитие АПК в контексте обеспечения продовольственной безопасности (Материалы VIII Международной научно-практической конференции, 9-10 сентября 2010 г.) Минск: Ин-т системных исследований, 2011, с.160-165.
23. Юркенайте, Н. Реформа единой аграрной политики Европейского Союза на период после 2013 года. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2012. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.laei.lt/?mt=publikacijos&straipsnis=442&metai=2012

ANALIZA EX ANTE ȘI ANALIZA EX POST ÎN SCOPUL EVALUĂRII CORECTE A POLITICILOR (PROIECTELOR) PUBLICE

Tatiana MANOLE, dr. hab., prof. univ.

În acest articol autorul analizează două tipuri de analiză cost-beneficiu – analiza ex ante și analiza ex post. Această analiză are de a facilita repartiția mai eficientă a resurselor societății, a resurselor publice. Cea mai reală este analiza ex post efectuată după finalizarea proiectului. Aceasta este o analiză reală de rezultate, dar încă nu ne garantează obținerea beneficiilor scontate. În urma analizei ex ante în fazele de început ale unui proiect există o incertitudine considerabilă privind efectele acestuia asupra beneficiilor sociale reale.

Orice proiect care se prevede a fi implementat conține multe incertitudini. Analiza sensibilității încearcă să rezolve aceste incertitudini. În scopul diminuării riscurilor este recomandabil să facem analiza ex ante.

Analiza ex ante și analiza ex post sunt tipuri de analiză cost-beneficiu, care contribuie la aprofundarea analizei cost-beneficiu a programelor (politicilor) publice.

Analiza cost-beneficiu este o metodă de evaluare a unei politici¹ (sau a unui proiect) care cuantifică în termeni monetari valoarea tuturor consecințelor acestei politici asupra tuturor membrilor societății. Beneficiul social net exprimă valoarea acestei politici. Diferența dintre beneficiile sociale (B) și costurile sociale (C) reprezintă beneficiul social net (BSN):

$$BSN = B - C$$

ACB este aplicabilă politicilor, programelor, proiectelor, reglementărilor, experimentelor și altor intervenții guvernamentale.

La analiza costurilor și beneficiilor e necesar de ținut seama de grupul de interese pentru care se face această analiză, deoarece aceste grupuri pot fi diferite, începând de la indivizi, apoi firme și în cele din urmă societatea ca un tot întreg.

Astfel și *indivizii* vor dori un beneficiu individual net cât mai mare pe care îl va aduce o afacere.

O firmă va tinde să ia în considerație numai propriile costuri (cheltuieli) în legătură cu un proiect investițional, pe de o parte, și beneficiile (veniturile) care decurg din aceste investiții, pe de altă parte.

Menționăm, că scopul analizei cost-beneficiu, în cercetările noastre, e ca să luăm în considerare toate costurile și beneficiile societății ca un întreg. Din acest motiv noi susținem cercetătorii² care consideră că analiza cost-beneficiu (ACB) este o *analiză cost-beneficiu socială*.

Scopul principal al ACB este de a ajuta la adoptarea deciziilor sociale.

Obiectivul ACB este de a facilita repartiția mai eficientă a resurselor societății, a resurselor publice.

În această lucrare vom introduce unele concepte de bază ale ACB.

Atunci când piețele funcționează normal, interesul individual conduce la o alocare eficientă a resurselor. Guvernul are sarcina de a interveni în mod justificat în opțiunile private atunci când există „eșecuri ale pieței” (exemplu, când pe piață se stabilește monopolul asupra unui produs sau unui serviciu, care generează creșterea nejustificată a prețurilor și tarifelor). Astfel, eșecul unei piețe reprezintă o justificare pentru o intervenție guvernamentală. Dar și în acest caz trebuie să fie demonstrată eficiența

¹ În acest text vom folosi termenii de *politică* și *proiect* având aceeași semnificație.

² Anthony E. Bolrdman, David H. Greenberg, Aidan R. Vining, David L. Weimer. Analiza cost-beneficiu: concepte și practică (traducere din engleză), Editura ARC, 2004, Chișinău (versiune românească).

superioară a unei anumite intervenții guvernamentale, comparând-o cu alternativele. În acest scop se folosește ACB.

Există două tipuri principale de analize cost-beneficiu:

1) *ACB ex ante* și

2) *ACB ex post*

ACB ex ante, care este considerată standard, se efectuează în perioada în care un proiect sau o politică se află încă în studiu, înainte de implementarea sau demararea lui. *ACB ex ante* se efectuează când urmează să se decidă dacă resursele limitate ar trebui alocate de guvern pentru un anumit proiect sau politică. Astfel, contribuția sa la luarea deciziilor de politică publică este directă, imediată și specifică.

ACB ex post este efectuată la finele proiectului. În acest moment toate resursele au fost deja folosite la realizarea proiectului. Valoarea analizelor *ex-post* este mai cuprinzătoare, dar mai puțin directă, întrucât oferă informații nu numai despre o anumită intervenție, ci și despre „catalogarea” unor asemenea intervenții, în sensul că conducătorii guvernamentali, politicienii și teoreticienii vor putea concluziona dacă anumite categorii de proiecte sunt oportune sau nu.

Există și alte tipuri de ACB, ca:

In medias res. Acest tip de analiză cost-beneficiu se desfășoară pe durata de viață a unui proiect, adică pe *in medias res*. Anumite elemente ale unor astfel de studii sunt elemente asemănătoare cu cele ale analizei *ex ante*, în timp ce altele sunt similare unei analize *ex post*.

Al patrulea tip de ACB este acela care **compară o analiză ACB ex ante cu una ex post (sau cu una in medias res)** pentru același proiect. Acest **tip comparativ de ACB** este cel mai util pentru factorii de decizie în materie de politică, pentru a descoperi eficacitatea analizei cost-beneficiu ca instrument de evaluare și luare a deciziilor.

Aceste patru tipuri de analiză cost-beneficiu ajută organelor guvernamentale să ia decizii cu privire la colectarea unui proiect sau unei politici pentru aprobare și implementare.

Utilizarea celor patru tipuri de analiză cost-beneficiu este redată în tabelul de mai jos (vezi tabelul 1). În acest tabel avem puse față în față cele patru tipuri de analiză cost-beneficiu (ACB). Pentru a analiza mai multe variante de politici sau proiecte și de selectare a celei mai bune variante pentru a decide alocarea de resurse este necesar de efectuat analiza *ex ante*.

Analiza *in medias res* este importantă pentru soarta de mai departe a proiectului sau a politicii, impactul lor pe viitor asupra populației, asupra mediului. Dacă se va dovedi că după finalizarea proiectului, costurile de menținere a mediului înconjurător într-o stare normală vor fi pe viitor mai mari decât beneficiile aduse, apoi acest proiect sau politică trebuie curmate, iar resursele să fie redistribuite. Dacă până la acest moment sau cheltuit puține resurse problema nu e atât de gravă, dar dacă proiectul este spre finisare, apoi societatea comportă mari pierderi. Ca să nu se întâmple astfel de situații, considerăm că analiza *ex ante* trebuie să fie executată cu mare responsabilitate, luând în calcul factorii interni și externi, posibili de a influența situația.

Este bine atunci când analiza *in medias res* recomandă continuarea alocării resurselor pentru proiectul în derulare.

Cea mai reală este analiza *ex post* efectuată după finisarea proiectului. Aceasta este o analiză reală de rezultate, dar încă nu ne garantează obținerea beneficiilor scontate.

În urma analizei *ex ante* în fazele de început ale unui proiect există o incertitudine considerabilă privind efectele acestuia asupra beneficiilor sociale reale. Numai cu scurgerea timpului se cunosc mai bine aceste efecte.

Tabelul 1. Valoarea diferitelor clase (tipuri) de ACB

<i>Valoare ACB pentru</i>	<i>Ex ante</i>	<i>In medias res</i>	<i>Ex post</i>	<i>Comparații Ex ante/Ex post sau Ex ante/In medias res</i>
Decizia de alocare a resurselor pentru proiect	Dacă analiza este exactă, ea ajută la selectarea celui mai bun proiect sau conduce la decizia de continuare sau de renunțare la proiect.	În cazul în care resursele deja alocate sunt mici, resursele disponibile ar putea fi redirecționate. Dacă nu, se recomandă continuarea.	Prea târziu, proiectul este finalizat.	La fel ca în analizele <i>in medias res</i> sau <i>ex post</i> .
Aflarea valorii actuale a unui anumit proiect	Slabă estimare – mare incertitudine a beneficiilor și costurilor viitoare.	Mai bună estimare – se reduce incertitudinea.	Excelentă, deși pot exista unele erori.	La fel ca în analizele <i>in medias res</i> sau <i>ex post</i> .
Contribuția la aflarea valorii actuale a unor proiecte similare.	Puțin probabil să aibă o contribuție semnificativă.	Bună. Cu cât se efectuează mai târziu, cu atât contribuția ei crește. Necesită ajustări pentru proiecte diferite.	Foarte utilă, deși pot apărea erori și necesită ajustări pentru proiecte diferite.	La fel ca în analizele <i>in medias res</i> sau <i>ex post</i> .
Cercetarea omisiunilor, erorilor de estimare, de măsurare și de evaluare în ACB.	Nu	NU	NU	Da, furnizează informații despre erorile și despre acuratețea ACB pentru proiecte similare.

Sursa: Analiza cost-beneficiu: Concepte și practică. Autori: Anthony E. Boardman; David H. Greenberg; Aidan R. Vining; David L. Weimer. Ediția a doua. (Traducere din l. engleză), Editura ARC, 2004, pag 5.

În concluzie putem confirma, că analiza *ex post* ne oferă informații nu numai despre o anumită intervenție a politicii, sau despre implementarea unui proiect investițional de menire socială, dar ar putea contribui la înțelegerea de către factorii de decizie politică și administrativă, ca și de către cercetătorii de politică, a oportunității unor tipuri specifice de proiecte.

Am putea exemplifica acest caz prin *experiența Guvernului SUA* care a susținut prin finanțări și cercetări de evaluare a unor serii de „teste-pilot”, „experimente sociale” privind *reforma în domeniul asistenței sociale* și în cele din urmă a avut loc o schimbare a politicii sociale. În consecință în anul 1988 Guvernul SUA a adoptat o nouă Lege federală a asistenței sociale, **Legea de Sprijinire a Familiei**. În anii 80 ai secolului al XX-lea în mai multe state a fost cercetat acest domeniu.

Din punctul nostru de vedere, procesul de performanță în sistemul bugetar, care a avut loc în cele mai dezvoltate țări ale lumii, începând cu mijlocul secolului XX, a avut la bază cercetări de analiză cost-beneficiu. Spre exemplu, dacă ne-am referi la sistemul bugetar al Republicii Moldova, la procesul de elaborare și executare a bugetului de stat, apoi trecerea la elaborarea acestuia pe bază de program și performanță identifică costurile de resurse financiare publice (bugetare) și beneficiile (rezultatele) sociale scontate, măsurate în indicatori de performanță.

La fel e de menționat, că numai prin **comparație, ca metodă de analiză**, putem înțelege tendințele procesului sau fenomenului, putem face concluzii și adopta decizii. Analiza cost-beneficiu ca metodă științifică de analiză, nu face abatere.

Comparația unei analize *ex ante* cu o analiză *in medias res* sau *ex post*, este utilă în special pentru descoperirea valorii analizei cost-beneficiu în sine. O astfel de comparație furnizează informație despre corectitudinea analizei *ex ante*, efectuată prealabil. La fel studiile comparative ajută analiștii să înțeleagă motivele existenței unor diferențe între beneficiile și costurile previzionate și cele reale, efectiv obținute.

E de menționat, că statele dezvoltate tot mai des recurg la necesitatea utilizării metodei de analiză cost-beneficiu. Astfel, Guvernul federal al SUA a introdus pentru prima dată utilizarea analizei cost-beneficiu prin Dispoziția de Guvern emisă de **președintele Reagan** la începutul anului **1981**. Aceasta impunea efectuarea unei analize a efectelor reglementării pentru fiecare inițiativă legislativă majoră. Aceasta, de fapt, era o analiză cost-beneficiu, care lua în calcul și elemente de repartiție și echitate.

Mai târziu președintele Clinton a confirmat interesul pentru ACB prin Dispoziția de Guvern din **1994**. **În anul 1995** Congresul american a cerut instituțiilor publice să efectueze analize cost-beneficiu pentru orice reglementare, care ar putea antrena costuri de cel puțin 100 de milioane dolari anual. Legea Fondurilor Generale Guvernamentale și a Trezoreriei, promulgată de către **președintele Clinton** în septembrie **1999**, solicita Oficiului pentru Management și Buget să publice un raport care să furnizeze informații referitoare la costurile și beneficiile induse de reglementările federale și să emită norme pentru standardizarea cuantificării costurilor și beneficiilor. Astfel de prevederi identice conțineau și legile bugetare anterioare.

Aproape toate celelalte țări occidentale industrializate au reglementări similare privind adoptarea politicilor sau a proiectelor (programelor). Astfel, prin Act Normativ în Canada se stabilea, că înaintea începerii oricărei lucrări de construcție, proiectele trebuie să fie evaluate minuțios din punct de vedere tehnologic și să fie viabile din punct de vedere economic. **Viabilitatea economică a proiectului se determină cu ajutorul analizei cost-beneficiu.**

Deși analiza *ex post* nu este obligatorie prin lege, ea are importanță pentru adoptarea unor politici reformatoare. Astfel, în SUA președintele Clinton prin Declarația privind Starea Națiunii din 17 februarie 1993 a subliniat relația dintre analizele cost-beneficii *ex post* realizate anume pentru *programe educaționale* pentru copii preșcolari proveniți din familii cu venituri mici. Atunci Guvernul a intenționat să mărească finanțarea și să extindă obiectivele pentru acest program. Aceste acțiuni au trezit nemulțămirea contribuabililor care trebuiau să plătească impozite mai mari. Astfel, autoritățile publice au fost constrânse de a asigura mai multă eficiență activității administrative. În practică această situație, de fapt, impulsionează necesitatea de a utiliza analiza cost-beneficiu și a metodelor legate de aceasta în scopul eficientizării procesului decizional de alocare a resurselor publice.

Dar pe lângă acordarea unei **atenții mărite față de cheltuielile guvernamentale**, simultan există și **o mare preocupare față de mediul încunjurător**, ceea ce necesită evaluarea efectelor asupra mediului ambiant.

Astfel, toate aceste probleme de importanță socială, conduc la creșterea cererii pentru ACB, deși efectuarea ACB necesită multe resurse (timp, abilitate și bani). Costurile efectuării ACB pot fi foarte mari. De exemplu, Thomas Horkins¹ a declarat în anul 1992 că o analiză cost-beneficiu pentru reducerea plumbului din benzină a costat Agenția de Protecție a Mediului cca. un milion de dolari. Actualmente, în toate țările dezvoltate ale lumii, cheltuielile publice sunt în creștere, fiind influențate de o serie de factori. Cercetările noastre asupra cheltuielilor publice în ultima sută de ani

¹ Citat după: Analiza cost-beneficiu: Concepte și practică. Autori: Anthony E. Boardman; David H. Greenberg; Aidan R. Vining; David L. Weimer. Ediția a doua. (Traducere din l. engleză), Editura ARC, 2004, pag 8.

demonstrează că au tendință de creștere ca pondere în produsul intern brut în toate țările occidentale dezvoltate (Vezi tabelele 2 și 3).

Tabelul 2. Tendințe în evoluția cheltuielilor publice ca pondere în PIB în unele țări dezvoltate, % (anii 1991-2001)

Anii Țara, % PIB	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Anglia	40.812	42.956	42.980	42.576	42.185	40.024	38.497	37.326	36.418	36.605	37.225
SUA	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	34.557
Italia	53.674	55.007	55.963	53.183	52.197	52.134	49.950	48.940	47.891	45.901	47.748
Germania	46.074	47.036	48.012	47.681	54.765	49.338	48.426	48.172	48.340	45.441	47.817
Franta	50.614	51.923	54.951	54.180	54.460	54.494	54.187	52.748	52.646	51.636	51.632
Romania	*	*	*	*	*	*	*	*	*	34.988	33.008

Sursa: datele Fondului Monetar International

*- date indisponibile

Tabelul 3. Tendințe în evoluția cheltuielilor publice ca pondere în PIB în unele țări dezvoltate, % (anii 2002 – 2012)

Anii Țara, % PIB	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Anglia	38.205	39.200	39.781	40.592	40.613	40.325	43.066	47.267	46.325	45.725	45.251
SUA	35.716	36.097	35.891	36.151	35.852	36.672	39.196	43.981	42.142	41.397	39.992
Italia	47.139	48.086	47.529	47.924	48.464	47.611	48.610	51.889	50.495	49.953	50.656
Germania	48.343	48.857	47.420	47.215	45.559	43.506	44.046	48.104	47.869	45.625	45.090
Franta	52.837	53.370	53.339	53.628	52.934	52.595	53.329	56.725	56.668	56.321	55.823
Romania	32.136	30.928	33.290	32.067	33.672	35.370	36.994	38.469	38.705	35.503	34.047

Sursa: datele Fondului Monetar International

*- date indisponibile

Republica Moldova nu face excepție. Această situație impune guvernele să utilizeze metode moderne experimentate pentru eficientizarea cheltuielilor publice. În acest scop este binevenită utilizarea metodei ACB la selectarea politicilor publice și a proiectelor (programelor) investiționale publice cu beneficii sociale majore.

ACB trebuie să ia în considerare variantele rezonabile și să le aleagă pe cele cu cel mai mic cost, pe cele mai eficiente din punct de vedere al costurilor, pe cele mai puțin împovărătoare pentru contribuabili, sau să ofere explicații în cazul în care astfel de variante n-au fost selecționate.

Orice proiect care se prevede a fi implementat conține multe incertitudini. De exemplu, analistul poate fi nesigur în previzionarea numărului de vieți salvate în urma construcției unei străzi noi, sau chiar și alegerea celei mai adecvate valori în monedă, care poate fi atribuită unei vieți salvate. **Analiza sensibilității** încearcă să rezolve aceste incertitudini.

Analiza cost-beneficiu necesită efectuarea anumitor previziuni. Un anumit proiect ar fi bine sau nu să fie implementat în funcție de ceea ce se așteaptă a se întâmpla după demararea acestuia, este o ipoteză. Nimeni nu poate spune cu exactitate cum va influența el, de exemplu, mediul ambiant. Previziunile de viitor ale analistului sunt incerte și nimeni nu va putea spune ce anume se va întâmpla în viitor, deoarece sunt o mulțime de factori interni și externi, care vor influența executarea proiectului și pe care nimeni cu exactitate nu-i poate previziona.

De exemplu, sunt evenimente care nu pot fi controlate de clienți, cum ar fi:

epidemiile, inundațiile, sau fluctuații ale prețului petrolului etc. Toate pot avea influență asupra costurilor și beneficiilor anticipate ale proiectelor (politicilor) analizate. De aceea trebuie să conștientizăm că incertitudinea există.

Analiza generală a costurilor și beneficiilor încearcă să explice **conceptul de incertitudine**. Cercetătorii ACB în scopul explicației acestui concept au introdus trei termeni relevanți:

a). valoarea anticipată – ca mărime ce reflectă nivelul riscului;

b). analiza sensibilității – ca metodă de investigare a rezistenței (robusteții) estimatorilor beneficiului net la diferite soluții ale situației cu privire la care există incertitudine;

c). valoarea informației – ca o categorie aparte de beneficii în ACB și ca ajutor pentru orientarea eforturilor de analiză.

Valoarea anticipată ia în calcul influența asupra beneficiilor și costurilor unor evenimente posibile ale căror probabilități de apariție pot fi stabilite de analist.

Analiza sensibilității este o metodă de cuantificare a gradului de incertitudine al estimatorilor obținuți pentru parametri relevanți ai unei analize - ar trebui să devină o componentă a oricărei ACB.

Atunci când analiștii reușesc să obțină *informații* suplimentare în legătură cu valorile costurilor și beneficiilor unui proiect, ei ar putea avea și posibilitatea de a valorifica această informație printr-o modelare matematică a condițiilor de incertitudine aferente (inerente) deciziilor luate.

Cu privire la viitor, am putea să ne imaginăm mai multe tipuri de situații de incertitudine, dar este foarte dificil să putem întocmi o listă completă a evenimentelor viitoare posibile care ar putea să se producă. Dar în multe situații ale vieții de zi cu zi este rezonabil să considerăm că viitorul este incert numai cu privire la un anumit număr de evenimente viitoare posibile. De exemplu, plecând la lucru ne gândim să luăm umbrela în servietă sau nu., astfel împărțind viitorul în două situații care pot avea loc în timpul acelei zile: fie va ploua, fie nu va ploua. Dacă nu va ploua nu vom utiliza umbrela. Dar pot interveni și alte evenimente în cursul acestei zile, care ne va face umbrela utilă (va fi mult soare și vom utiliza umbrela, sau ca instrument de apărare în anumite cazuri extreme etc.).

Modelarea viitorului sub forma unui set adecvat de eventualități implică încă o limitare a incertitudinii, în funcție de cât de probabilă este fiecare dintre aceste eventualități. Incertitudinea unei situații viitoare este o problemă de risc, care trebuie încorporată într-o ACB printr-o analiză a valorii anticipate.

Selectarea setului de evenimente aleatoare și a probabilității lor de apariție face posibilă calcularea beneficiului net anticipat al unei politici. Beneficiul net anticipat (BNA) aferent politicii va fi calculat prin formula:

$$BNA = p_1 (B_1 - C_1) + \dots + p_n (B_n - C_n), \text{ unde:}$$

BNA – beneficiul net anticipat;

i . evenimentul

p_i - probabilitatea apariției acestui eveniment

B_i – beneficii estimate corespunzător

C_i – costuri estimate în condițiile apariției evenimentului

În analiza cost-beneficiu, practica este aceea de a trata valorile anticipate ca fiind sigure.

Este important să se compare cât de cât gradul de corectitudine a tratării valorilor anticipate și a valorilor sigure echivalente ca fiind egale. Acest tratament nu este conceptual corect atunci când se măsoară disponibilitatea de a plăti a indivizilor în condiții de incertitudine. Totuși, în *practică tratarea valorilor anticipate și a sumelor sigure ca echivalente este, în general, justificată atunci când, prin punerea în comun a*

riscului pe mulțimea variantelor de politici sau de mulțimea persoanelor afectate de o politică, valorile efectiv realizate ale costurilor și beneficiilor devin mai apropiate de valorile anticipate.

Să luăm un exemplu clasic. Una dintre epidemiile care prezintă un mare risc de îmbolnăvire pentru personalul din domeniul sanitar este *hepatita B*. Drept consecință, a fost efectuată o ACB pentru o propunere de proiect legislativ care solicită conducerii centrelor de sănătate să asigure vaccinarea gratuită a personalului care este expus la mai mult de 12 ori pe an la o astfel de contaminare. Analiza presupune estimarea unui număr mare de probabilități: *rata expunerii la îmbolnăvire, eficiența vaccinării, eficiența tratamentului după contaminare, imunitatea naturală, venitul personalului și vaccinarea voluntară.*

Estimarea costului anticipat al unei îmbolnăviri de *hepatita B* (21 000 dolari) a luat în calcul *consecințele* acesteia asupra bolnavului, cum ar fi *pierderea locului de muncă, reducerea speranței de viață și estimarea cheltuielilor de meditație în condiții de boală acută și boală cronică:*

Tabelul 1. Program de estimare a costurilor unei îmbolnăviri de *hepatita B*

Boală acută	Probabilitate	Cost/caz de boală (dolari)
Formă incipientă	0,330	0
Formă ușoară, nu solicită spitalizare	0,420	380
Formă medie, nu solicită spitalizare	0,200	3 900
Formă severă, solicită spitalizare	0,050	30 000
Boală cronică	Total: 1,0	Total: 34 280
Fără simptome de boală cronică	0,956	0
Boală cronică persistentă	0,020	2 000
Boală cronică acută	0,020	865 000
Formă incipientă de cancer hepatic	0,004	300 000
	Total: 1,0	Total: 1 167 000

Sursa: Analiza Cost-Beneficiu: *concepte și practică.* (Traducere autorizată din ediție engleză, 2001).
 Autori: Boardman, A.E.; Greenberg D.H.; și a., pag. 202.

Beneficiile anuale nete ale acestui program, constând în evitarea costurilor de tratament și de profilaxie, precum și în evitarea reducerii productivității, au fost estimate la 63,6 milioane dolari.

Procedura clasică de analiză a valorilor anticipate, care ia în calcul media probabilităților de apariție a evenimentelor, poate fi extinsă și asupra situațiilor în care costurile și beneficiile se obțin de-a lungul mai multor ani, atâta timp cât riscul atașat fiecărui an este independent de riscul anului precedent.

Realizarea ACB în condiții mari de incertitudine implică, de regulă, *criteriul Kaldor Hicks* pentru calitatea beneficiilor nete anticipate. *Criteriul* constă în estimarea modificărilor survenite în *surplusul social*, condiționate de anumite evenimente care pot avea loc, și în calcularea valorilor anticipate în funcție de anumite probabilități. Pentru a denumi disponibilitatea de a plăti a indivizilor în condiții de incertitudine, economiștii au introdus termenul de *preț opțional*, reprezentând suma pe care indivizii sunt dispuși să o plătească înainte de producerea acestor evenimente. Surplusul social poate fi considerat o măsură *ex post* a schimbărilor survenite în bunăstarea socială, așa cum sunt ele văzute de indivizi în condiții de certitudine (după apariția evenimentelor), iar prețul opțional – o măsură *ex ante* a bunăstării sociale, evaluată în condiții de incertitudine (înainte de apariția evenimentelor). În general aceste mărimi diferă ca valoare. *După părerea autorului incertitudinea poate fi diminuată prin asigurări de viață prin efectul legii.*

Este important de ținut cont de condițiile de incertitudine pentru indivizi, deoarece

de ele depinde estimarea mărimii disponibilității de a plăti. Dacă revenim la programul de vaccinare apoi setul de evenimente aleatoare (întâmplătoare) vor fi: probabilitatea apariției unei epidemii; probabilitatea că cei nevaccinați să fie infectați; probabilitatea ca cei vaccinați să fie infectați; și probabilitatea ca indivizii vaccinați să fie afectați de un efect secundar al vaccinului.

Este important ca analistul să ofere concepte de bază necesare alegerii celei mai importante mărimi de măsurare a costurilor și a beneficiilor în condiții de incertitudine. În legătură cu aceasta este necesar de evaluat politicile guvernamentale care generează modificări (creșteri sau scăderi) ale gradului de incertitudine cu care se confruntă indivizii în societate.

Concluzii:

1. Considerăm că analiza ex-ante are un rol foarte mare pentru a preciza și compara alternativele și activitățile care vor avea loc în viitor cu privire la implementarea unui proiect sau politici publice.

2. Cu ajutorul analizei ex-ante putem diminua incertitudinile cu privire la costul resurselor (umane, materiale, financiare), putem determina riscurile previzionate, putem previziona rezultatele și efectele scontate, putem previziona impactul direct și indirect asupra mediului înconjurător, asupra societății și asupra fiecărui individ.

Referințe bibliografice

1. Anthony E. Boardman; David H. Greenberg; Aidan R. Vining; David L. Weimer. Analiza cost-beneficiu: concepte și practică. Editura ARC, 2004 (Ediția a doua. Traducere din l. engleză).
2. Botnari Nadejda. Finanțele întreprinderii. Editura „Tipografia centrală”, 2006.
3. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. Издательство „Финансы статистика”, Москва 2000.
4. Финансы: учеб. 2- изд. под ред. В В Ковалева - Москва. Изд-во. Проспект, 2007
5. Paul Halpern, J. Fred Weston, Eugene F. Brigham. Finanțele manageriale. Model canadian , 1994. Traducere din l. engleză. Editura Economică, 1998;
6. www.imf.org

ЛИКВИДНОСТЬ И ПРОЦЕСС ФИНАНСИАЛИЗАЦИИ

*Раду КУХАЛ, доктор экономики, конференциар университет; НБМ,
Иван МИХАСЬ-ФЕНКОВСКИЙ, доктор экономики, профессор,
Львовский Национальный Университет
Людмила СТАРИЦЫНА, доктор экономики, конференциар
исследователь; НБМ*

The global financial and economic crisis during 2007-2009 and its continuation to date, was caused not only by economic factors but also by many others, such as social, geopolitical, historical and cultural factors. In this context, financial engineering that led first to a monetization of the world economy and on the other hand to an increase in the sovereign and corporate debt, had led to a decrease in productive investments, excessive liquidity issues by central banks and social pressures. Thus, the analysis of the factors that led to a new world economic crisis could help finding ways out of the situation and to minimize the risks of another crisis.

Волнения на финансовом рынке в 2007-2009 гг. были вызваны совокупностью факторов – исторических, геополитических, социальных и даже культурных. В настоящее время существует множество различных точек зрения по поводу причин возникновения кризиса. Все аргументы можно разделить на три группы. **Во-первых**, в рамках теорий структурных причин кризиса он понимается как следствие глобальных дисбалансов (сбережений, рынков и в целом экономики). Или же, в более узком смысле, - краха определенного этапа капитализма, названного капитализмом денежного управления, займового или потребительского капитализма англо-саксонского типа [1].

Во-вторых, причины кризиса усматривают в промышленной, рыночной или политической практике. В контексте финансового рынка кредитный кризис- это кризис секьюритизации и ресекьюритизации. С точки зрения экономической политики кризис – это несостоятельность управления финансами, вызванного либо силами рынка, либо интенсивным лоббированием освобождения экономики от контроля законодательства. В качестве альтернативной точки зрения кредитный кризис также рассматривается как результат колоссального провала всей неолиберальной парадигмы управления экономикой, наиболее ярко прослеживающегося в англо-саксонских странах [2].

В-третьих, популярны «поведенческие» объяснения кризиса. При рассмотрении регулируемых экономик авторы таких исследований видят причину кризиса в нарушении структуры целей и стимулов в финансовой сфере. Приверженцы этих поведенческих концепций особое внимание уделяют «человеческому фактору». Подчеркивая влияние некомпетенции, поведенческие теории обнаруживают непрофессионализм руководства отдельных финансовых организаций, безответственность поставщиков, продавших покупателям заведомо рискованный товар, игнорирование многих предупреждений и предпосылок приближающегося кризиса, недостаточную компетентность в сфере экономики не только государственных деятелей, но и ученых, которые не предвидели события на финансовом рынке.

Три группы теорий не исключают друг друга. Во всех кризис рассматривается как результат финансовой нестабильности и подчеркиваются непреодолимый соблазн успеха и жадности «легких денег». Все три группы теоретиков едины во мнении, что кризис был вызван **финансовыми инновациями** (существуют значительные расхождения в политических и

идеологических интерпретациях данной проблемы). Но для всех трех направлений характерны фундаментальные различия при определении роли общих и системных факторов кризиса применительно к его специфическим характеристикам.

Историческая значимость кредитного кризиса заключается в том, что это первый крах капитализма, основанного на торговле риском [3]. Возможность локализации, переоценки и перераспределения рисков была основным двигателем секьюритизации, включая и ипотечный рынок. Ключ к такой возможности финансовых институтов перераспределять рискованные активы – в контроле над риском и способности формировать «ликвидность».

Возникло ощущение, что была создана универсальная технология, в которую верили и стремились использовать во всех возможных секторах рынка.

В более узком смысле сама суть финансовых инноваций и секьюритизации заключалась в превращении изначально неликвидных активов в ликвидные. Какое-то время этот механизм нормально работал: банки получали все больше прибыли, так как появилась возможность ликвидировать кредитные риски; клиенты были довольны, так как получали деньги; кредитно-рейтинговые агентства, не испытывая особых подозрений, повышали ставки за принятие положительных решений; политики были довольны ростом рейтингов на фоне экономического подъема. Расширяющаяся сфера действия ликвидных активов, как и информация об избытке глобальной ликвидности в 2002- 2007 гг., усиливали уверенность в том, что финансовые инновации создают ликвидность и, следовательно, богатство.

Финансисты видели свою миссию в извлечении выгоды из создавшейся избыточной ликвидности за счет увеличения предложения. Многие предупреждения о приближающемся кризисе остались без внимания: последовавший кризис означал **крах грандиозной иллюзии ликвидности.**

Ликвидность и кризис инвестиций

В контексте финансовой глобализации понятие «ликвидность» чаще всего используется для анализа финансового рынка. Ликвидность определяет степень конвертируемости актива в деньги или вероятность совершения такого обмена в краткие сроки без снижения стоимости. В таком понимании ликвидность становится ценообразующим фактором: если актив имеет ценность, то для него существует рынок сбыта. Наличие рынка, в свою очередь, свидетельствует о ликвидности актива. Если актив обладает ликвидностью, рынок сбыта можно расширить, тем самым получив большую прибыль за счет увеличения предложения. Так как опыт финансовых инноваций отчасти подтвердил эту теорию, ликвидность стала рассматриваться как синоним уверенности в рыночной ситуации.

Проблема ликвидности носит концептуальный характер. **Ликвидность – сложное, многомерное понятие. Оно описывает качество- актива, рынка, организации или экономического сообщества. Ликвидность – это и количественный показатель, который чаще всего ассоциируется с денежным пулом или кредитом, доступными данной системе в конкретный момент времени.** Ликвидность выражает вероятность совершения той или иной транзакции без ущерба для преобладающих тенденций рынка. Понятие ликвидности также включает объем рынка для определенного вида актива и скорость, с которой может быть совершена транзакция.

Более того, ликвидность может означать все перечисленные факторы в комплексе и одновременно характеризовать несколько уровней экономической

деятельности, например ликвидность отдельного банка, сегмента рынка, национальной экономики и, наконец, мировой финансовой системы в целом. Помимо этого, понятие рассматривается циклично: в периоды экономических подъемов и спадов. Или же, как подчеркивают многие экономисты, ликвидность продажи отличается от ликвидности покупки. Ликвидность, считавшаяся избыточной в докризисный период, отличается от ликвидности, исчезнувшей во время кризиса. Активы, которые легко продать, когда инвесторы уверены в их выгоды и характеристиках риска, часто становятся дорогими и низкокачественными, превращаются в неликвидные задолженности, когда уверенность инвесторов исчезает. В этой связи ликвидность может исчезнуть в буквальном смысле мгновенно.

Именно это и произошло с триллионами долларов секьюритизированного долга и множеством сложных непрозрачных финансовых инструментов в 2007-2009 гг. На пике кредитного бума 2002- 2007 гг. финансовые институты предлагали «привлекательные» зарплаты работникам, банки имели возможность уверенно продавать большие объемы сложных финансовых инструментов клиентам по всему миру. Как выяснилось позднее, очень немногие покупатели взяли на себя труд выяснить природу этих инструментов. Их волновала лишь высокая ликвидность рынка соответствующих продуктов, благодаря которой они и, что еще важнее, их конкуренты, получали большие прибыли. Когда «бум» закончился, искусственные финансовые продукты показали свое истинное лицо, и их рыночная ликвидность исчезла.

Вместе с ней исчезли и рынки сбыта: если в 2007 г. в США был секьюритизирован долг в размере 2,5 трлн. долл., то в 2008 г. продажи покупателям частного сектора практически не осуществлялись [4]. Финансовые специалисты и эксперты оказались лишь высокомотивированными продавцами, считавшими своей задачей любой ценой убедить клиента приобрести секьюритизированный долг.

В центре этих и других «загадок» кредитного кризиса находится проблема ликвидности и ее метаморфозы в современной финансовой системе. Многие исследователи кризиса сходятся во мнении, что его **причиной послужил отток ликвидности с рынка**. Но существуют расхождения относительно самого понятия ликвидности в нынешних условиях, и с ростом числа теорий о причинах кризиса они становятся более очевидными.

В период кейнсианской экономической стабильности ликвидность имела общее значение **качества актива** и рассматривалась с денежных позиций. И хотя даже сегодня, деньги, вероятно, - самое противоречивое понятие в экономической теории, большинство исследователей едины во мнении: **ликвидность - это свойство актива**. В данном контексте ликвидность определяется условиями рынка, но тесно связана с понятием денег: ликвидность- это возможность реализовать актив и получить средства, доступные для быстрого использования или повторного инвестирования в денежной форме [5, p.43].

Но со временем реальность финансовых рынков осложнила ситуацию. В 1971 г. послевоенная система фиксированных обменных курсов и финансового регулирования была демонтирована. В результате финансовых инноваций государство утратило монополию в сфере кредитования. Финансовый сектор из части экономики услуг, выступавшей посредником между кредиторами и инвесторами, превратился в отрасль операций по торговле рисками и ценными бумагами. В то же время понятие ликвидности претерпело ряд метаморфоз.

Прежде всего, трансформация ликвидности проходила одновременно с ростом свободных финансовых рынков. На протяжении столетий в эпоху

металлических денег, затем в эру золотого стандарта и даже во времена фиксированных обменных курсов понятие ликвидности было тесно связано, во-первых, с государственными кредитными средствами, а во-вторых, с возможностями банковской сферы расширять кредитование. После заката Бреттон-Вудской системы **ликвидность – в функциональном и концептуальном смысле – стала рассматриваться в контексте самих финансовых рынков.** Ключевым фактором в этой тенденции стало возникновение во второй половине 1960-х годов нерегулируемого финансового пространства- Европейского экономического сообщества. Созданный коммерческими банками для ухода от государственного регулирования, европейский валютный рынок стал главным мировым центром формирования ликвидности и кредитного финансирования. Позднее его болезнью стало избыточное кредитование, что проявилось во время мирового кредитного кризиса 1980-х годов [6, p.32].

Вторая «мутация» ликвидности связана с так называемой революцией секьюритизации. В теории секьюритизация – это технология обеспечения кредита за счет перенаправления финансовых потоков, полученных от различных активов со сходными характеристиками. Таким образом, создаются ценные бумаги (транши) с варьирующимся соотношением риска и доходности, привлекательные для инвесторов. **Этот механизм основан на идее экономической гибкости: секьюритизируя нереализованные продукты и выводя их на рынок, финансовые институты назначают их цену, расширяют собственность, а следовательно, усиливают экономику в целом за счет развития сети экономических операций.** По этой причине в теории предполагается, что секьюритизация повышает ликвидность и экономическую стабильность.

Существует мнение, что секьюритизация имеет несколько плюсов для экономики. На волне успешного преодоления кризиса задолженностей 1980-х годов секьюритизация кредитов стала способом превратить низкокачественные сомнительные займы в ценные бумаги, которые затем поступали на финансовые рынки. Благодаря техническим и научным достижениям, а также за счет развития рынков вторичных ценных бумаг, секьюритизация кредитов способствовала росту разнообразия и увеличению объема сделок на мировых финансовых рынках. Это, в свою очередь, создало иллюзию высокой ликвидности этих рынков и объема кредитного пула. Банки быстро стали основными игроками мирового финансового рынка, все больше полагаясь на технологии секьюритизации в управлении ценными бумагами. Но одновременно с этим теряло смысл понятие «ликвидности» в привязке к механизму мобилизации капиталов через кредитно-финансовую систему или к кредитному пулу, регулируемому государством.

Примечательно, что первые исследователи ликвидности, например, Кейнс, подчеркивая ее изменчивый и многомерный характер, рассматривали ликвидность как двустороннее явление, включающее свойства активов и рынков, и понимали ее как денежное выражение ценности актива. Впоследствии авторы, изучавшие ликвидность как финансовую категорию, отказались от такого подхода, уделяя основное внимание **связи ликвидности рынка и рисков [7, p.236-255].** Причины подобных изменений **исследовательских подходов** следует искать в событиях в сфере финансов после 1971 г. Приватизация финансовых и экономических рисков, а также денационализация денег стали причинами перехода процесса формирования ликвидности из государственного сектора экономики на свободные финансовые рынки [8].

Сокращение государственного вмешательства и либерализация экономики только усилили эту тенденцию, превращая ликвидность в категорию и

инструмент рынка и рыночных механизмов ценообразования. В результате в последние десятилетия исследователи финансовой и макроэкономической сфер рассматривают ликвидность не как свойство актива, а как показатель общего состояния и жизнеспособности финансового рынка. Словарь финансовых терминов в Интернете дает следующее толкование: « Ликвидность отражает высокий уровень торговой деятельности, позволяющий приобретать и продавать при минимальных колебаниях цены. Кроме того, это рынок, позволяющий совершать операции купли- продажи с относительной простотой» [9].

Эта цепь мутаций, как научных, так и рыночных, привела к тому, что в большинстве современных определений связь понятий «деньги» и «ликвидность» исчезла. Мировая финансовая система основана на кредитовании и широком разнообразии экономических операций. С ускорением процесса дематериализации денег связь ликвидности с денежным выражением или деньгами повышенной эффективности может показаться нелогичной. В современном понимании ликвидность связана со сложным механизмом финансовых операций на рынке и подвержена влиянию различных рисков. **В свою очередь, это привело к возникновению нескольких взаимосвязанных допущений, сформировавших взгляды в экономической теории и стратегии в преддверии мирового кредитного кризиса.**

Расширение мировой кредитной системы обусловило процесс **демонетизированной финансиализации**. Он включает две взаимосвязанные тенденции современного капитализма. **Во- первых**, углубление финансового сектора и рост влияния финансовых отношений на социально-политическое развитие (социологи называют это финансиализацией). **Во- вторых**, процесс секьюритизации, позволяющий финансовым институтам превращать неликвидные займы в конкурентоспособные ценные бумаги, получая при этом значительные прибыли. Для понимания природы и поведения ликвидности важен один из аспектов упомянутой тенденции: с расширением процесса финансиализации ликвидность утратила свойства общественного блага. Деньги несут в себе противоречие общественных и частных благ. Так и ликвидность быстро приобрела свойства частного инструмента финансовых рынков – ее создают частные игроки рынка с целью извлечь личную выгоду. Таким образом, расширение кредитной системы и накопление материальных благ, или финансиализация, негативно повлияли на динамику эффективности, торговлю, рост реального сектора экономики, а главное, затормозили развитие сферы денег повышенной эффективности.

Традиционные теория и практика финансовой сферы поддерживали и направляли эти течения, заключив эти новые явления в **парадигму наукообразной финансовой системы**. В этом контексте посредничество между вкладчиками и заемщиками не относится к ключевым функциям финансовой системы в целом, эта роль отводится сектору коммерческих банков. Основная задача финансовой системы сегодня – управление и оптимизация рисков в три этапа. Первый – локализация и оценка рисков (создание ипотечного пула нескольких ипотечных заимодателей); второй – их группировка в определенные финансовые схемы (ипотечные транши, или структурированные финансовые продукты); третий – перераспределение рисков среди желающих их приобрести (например, за счет продажи третьим и четвертым лицам, часто организациям, специализирующимся на подобных продуктах, либо путем списания с баланса, что произошло со многими секьюритизированными продуктами повышенного риска) [10].

Эта сложная цепь финансовых инноваций называется «наполнением рынка».

В условиях рынка субстандартных кредитов оптимизация рисков и создание рынков казались ключом к общественному благосостоянию. В развитых странах «рынок субстандартных кредитов предоставляет возможности для продажи и наполнения... Он позволяет получить кредиты на жилье тем, кто в других условиях остался бы бездомным. Посредством оценки рисков кредитных продуктов различного качества банки выдают кредиты клиентам, которые в иной ситуации их бы не получили. Вторичный ипотечный рынок позволяет получить кредит всем клиентам, отвечающим минимальным требованиям. Развитие рынка субстандартных кредитов повышает благосостояние клиентов за счет большого числа схем кредитования и гибкости» [11, p.163-164].

По словам А. Гринспена, «процесс финансовых инноваций замедлится, когда мировые финансовые рынки заполнятся и все финансовые риски можно будет выгодно перераспределить среди желающих их приобрести» [12]. Распространено мнение, что финансовые инновации, полагаясь на научные подходы к управлению рисками и сложные математические модели для их оценки, создают новые возможности для оптимизации риска и заполняют рыночную систему. В теории секьюритизация преобразует неликвидные активы без определенной цены (кредиты на недвижимость и автомобили, студенческие ссуды, ипотечные кредиты) в пользующиеся спросом гибкие финансовые продукты, за счет чего происходит оптимизация рисков и повышение ликвидности финансовой системы в целом. В этой связи, А. Гринспен утверждает, что процесс выхода за пределы рынка субстандартных кредитов символизировал новую парадигму управления кредитными операциями.

Структурный переход к банковской модели «создания и распределения» происходил одновременно **со значительным ростом хеджфондов**. В указанной модели банк не является учреждением, которое только принимает вклады и выдает кредиты. Банк стал конкурентным финансистом, который стремится увеличить сборы и комиссионный доход от созданных активов, управлять этими активами через аффилированные организации (специализированные инвестиционные компании), через гарантию размещения ценных бумаг, обеспеченных этими активами, и их обслуживание. Одновременно с этим шел процесс усложнения и специализации офшорных финансовых учреждений и технологий, расширялась так называемая теневая банковская сфера, распространялись новые методы регулирования рисков и торговли (стоимость под риск). Это обусловило расширение разнообразия и рост сложности самих финансовых продуктов.

Удивительно, что в потоке финансовых инноваций, определившем лицо мировой финансовой системы в последние два десятилетия, многие новые продукты управления рисками были настолько узкоспециализированными, что никогда не продавались на свободном рынке. Согласно Дж. Тетт, в 2006 и начале 2007 г. было создано долговых обязательств, обеспеченных активами, не менее чем на 450.0 млрд. долл. Но вместо продажи, как предполагает принцип активного управления рисками, они были распределены среди внебалансовых банковских структур (механизмы структурированных инвестиций) или же просто были оставлены на балансе банка. В широком понимании, это элементы «теневого банковской системы». Они включают специализированные инвестиционные структуры, созданные с определенной целью – секьюритизировать «официальные» банковские операции. Как правило, они зарегистрированы в офшорных зонах и не имеют гарантий центральных банков. Чаще всего эти инструменты не удавалось продать, и они оставались на счетах банка.

Тетт доказывает, что финансовые инновации, которые должны были

способствовать созданию более свободных рынков и оптимизации рисков, на самом деле привели к возникновению непрозрачного финансового мира с высокой концентрацией рисков, но еще важнее, механизмы этих процессов не были ясны. Руководство Standard&Poof’s признает, что в 2006 г. компьютерным программам требовалось несколько дней, чтобы оценить риски сложных секьюритизированных продуктов [13].

Насколько важно сочетание этих тенденций для понимания причин мирового кредитного кризиса? Становится очевидным, что большинство существующих аналитических и политических моделей мировой финансовой системы основаны на одном допущении: понимании ликвидности как свойства рынка или организации, а не актива. На уровне финансовых институтов аксиома о способности финансовых инноваций сделать любой актив, а конкретнее – долг, ликвидным привела к тому, что в современном понимании ликвидность не отражает свойств актива самого по себе. Хотя в некоторых исследованиях проводится различие между рыночной и системной ликвидностью (или между ликвидностью спроса и кредитования в англо-саксонских экономиках), все равно речь идет о ликвидности рынка, отражающей объем рынка сбыта для реализации активов или страхования рисков, свойственных этим активам. На этом подходе основано большинство современных моделей финансового управления [14, p.13-17]. Здесь, в свою очередь, ликвидность отражает уверенность в рыночной ситуации, позволяющей совершать операции купли-продажи при стабильном уровне цен.

Такое толкование ликвидности привело к возникновению цепи ошибочных допущений, послуживших фундаментом грандиозной иллюзии, которая в свою очередь стала истинной причиной мирового кредитного кризиса. **Первое заблуждение** – вера в то, что способность финансовых посредников локализовать, оценить и продать новые финансовые продукты и есть главный фактор возникновения и распределения ликвидности на рынке. **Второе заблуждение** – восприятие объема рыночной торговли и оборота как синонимов ликвидности. **Третье заблуждение** – отождествление ликвидности многих отдельных рынков с ликвидностью (или финансовой жизнеспособностью) всей экономической системы. В основе этой цепи заблуждений лежит идея о том, что многочисленные формы финансовых инноваций повышают ликвидность экономической системы в целом.

Представляется, что это непонимание происходит из ложного толкования ликвидности, ошибочного (как с научной, так и с политической точек зрения) восприятия динамики отношений между частными финансовыми инновациями и ликвидностью всей финансовой системы. Ложное толкование ликвидности-причина иллюзии богатства и веры в способность финансовых рынков создавать деньги, истинных причин мирового кризиса.

Библиография

1. Wade R. The World Debt Crisis of 2007-2010 in Global Perspective // Challenge. 2008. July-August. P.23- 54; Gamble A. The Spectre at the Feast: Capitalist Crisis and the Politics of Recession. L.: Palgrave, 2009.
2. Soros G. The New Paradigm for Financial Markets. N.Y.: Public Affairs, 2008.
3. Bernstein P. Capital Ideas. N.Y.: Wiley, 2005; Shiller R. The Subprime Solution. Princeton: Princeton University Press, 2008.
4. Tett G., Duyn A. van. Under Restraint // Financial Times. 2009. July7.
5. Hirschleifer J. Liquidity, Uncertainty and the Accumulation of Assets // CORE Discussion Paper. 1986. No 6810. P. 43.
6. Guttman R. Cybercash. The Coming Era of Electronic Money. L.: Palgrave Macmillan, 2003. P.32.
7. Allen F., Gale D. Bubbles and Crises // Economic Journal. 2000. Vol.110, No 460. P.236-255.

8. Holmstrom B., Tirole J. Private and Public Supply of Liquidity // Journal of Political Economy. 1998. Vol.106, No 1.P.1.
9. Farlex Free Dictionary. www.thefreedictionary.com.
10. Toporowski J. It's Not About Regulation... // DIIS Working Paper. 2009. No 2009:08.
11. Chinloy P., MacDonald N. Subprime Lenders and Mortgage Market Completion // The Journal of Real Estate Finance and Economics. 2005. Vol.30, No 2. P. 163-164.
12. Greenspan A. Corporate Governance / Conference on Bank Structure and Competition. Chicago, iii., 8 May 2003.
13. Tett G. Lost Through Destructive Creation // Financial Times.2009. March 1.
14. Crockett A. Market Liquidity and Financial Stability // Financial Stability Review (Special Issue on Liquidity). P.: Banque de France, 2008. Feb. P. 13-17.

MUTAȚII RECENTE ÎN STRUCTURA FINANȚĂRII ÎNTRERINDERII ȘI IMPACTUL LOR ASUPRA RISCURILOR

Mihaela Brîndușa TUDOSE

Conferențiar universitar, Universitatea „Gh. Zane” din Iași

Amid the transformations that have marked the economic and social life, we are witnessing a reorientation of the research on corporate financing. The old challenge (the ratio of debt in the firm's overall financing) has been abandoned in favour of a new challenge: financial fragility and vulnerability to crises. Study suggests that the present economic and financial system needs a more prudent financing approach, that should support a more stable and sustainable growth rate; this ideal only becomes achievable in the context of the redefinition of firms' financing policies, which must be predominantly focused on the use of own internal and external funds.

Rezumat. În contextul transformărilor care au marcat viața economică și socială, asistăm la o reorientare a cercetărilor privind finanțarea întreprinderii. Vechea provocare (pondera îndatorării în finanțarea de ansamblu a întreprinderii) este abandonată, făcând loc unei noi provocări: fragilitatea financiară și vulnerabilitatea la crize. Studiul sugerează că sistemul economic și financiar actual are nevoie de un mod de finanțare mai prudent, care să susțină o rată de creștere mai stabilă și mai durabilă; acest deziderat devine realizabil doar în contextul redefinirii politicilor de finanțare a firmelor, care trebuie să fie centrate, cu precădere, pe utilizarea fondurilor proprii interne și externe.

Evoluția teoriilor privind finanțarea întreprinderii

Pe parcursul ultimelor cinci decenii (1958-2001) s-au formulat diferite teorii cu privire la impactul pe care îl are îndatorarea asupra valorii și performanței firmei. Admițând existența unor coordonate comune, cercetările au fost grupate astfel:

- teoria neutralității structurii financiare (lansată în anul 1958), a căror promotori au fost F. Modigliani și M. Miller; conform aprecierilor acestora, raportul datoriei/fonduri proprii nu are nici un impact asupra valorii globale a firmei iar costul mediu ponderat al capitalului nu este influențat de gradul de îndatorare; deși valabilitatea afirmațiilor s-a probat doar în contextul unor ipoteze prestabilite ce caracterizează o situație ideală, acestea au reprezentat punctul de plecare în fundamentarea finanțelor moderne;

- teoria arbitrajului („trade-off theory”), conturată în anii '60-'70, s-a centrat pe analiza beneficiilor și costurilor ce decurg din îndatorare, având ca idee de bază faptul că întreprinderile își stabilesc o rată țintă de îndatorare pe care se angajează să o atingă; obiectivul vizat a fost studierea modului în care întreprinderile reușesc să echilibreze costurile de faliment cu avantajele fiscale ce decurg din îndatorare;

- teoria de agent („agency theory”) s-a conturat la mijlocul anilor '70, când cercetările s-au orientat spre costurile de agenție, vizate fiind două categorii de conflicte de interese: dintre manageri și acționari, pe de o parte, și dintre creditori și acționari, pe de altă parte; teoria stipulează că managerii – ca agenți ai acționarilor – sunt nevoiți să acționeze în interesul acestora; realitatea a relevat că managerii nu acționează întotdeauna în interesul acționarilor, ci urmăresc o serie de beneficii private (salarii mari, câștiguri suplimentare, siguranța locului de muncă și uneori atragerea de active sau cash-flow-uri); deși acționarii pot descuraja asemenea transferuri de valoare (prin mecanisme de supervizare, monitorizare și control), cercetările ulterioare au arătat că monitorizarea perfectă a managerilor rămâne un deziderat irealizabil;

- teoria ierarhizării surselor de finanțare („pecking order theory”) s-a conturat în

prima parte a anilor '80, când cercetările s-au orientat către asimetria informațiilor în rândul investitorilor și întreprinderilor, astfel, s-a admis faptul că există o preferință a firmelor de a finanța noile proiecte în special prin autofinanțare, apoi prin îndatorare și apoi prin emisiune de acțiuni (ceea ce s-a numit „preferința în ordinea finanțării în condițiile informației asimetrice”);

- teoriile privind corelația dintre structura capitalului întreprinderilor și piața factorilor de producție („capital structure and factor-product markets”) s-a conturat în a doua parte a anilor '80, context în care structura finanțării întreprinderii se explică în funcție de factorii asociați strategiei industriale și organizării întreprinderii; teoria este fondată pe influența datoriei asupra variabilelor strategice (precum prețul și cantitatea) și asupra relațiilor dintre furnizori și consumatori; teoria se remarcă prin faptul că include în cercetare noi coordonate: rolul actorilor non-financiari în proiectarea structurii financiare, organizarea industrială și managementul strategic al firmelor;

- anii '90 se remarcă în planul cercetărilor prin focusarea pe raționamentul disjunctiv-ipotetic, cercetătorii fiind preocupați de a aduce argumente în favoarea sau defavoarea a două teorii formulate anterior: „trade-off theory” și „pecking order theory”;

- teoria sincronizării cu piața („market timing theory”), conturată la începutul anilor 2000, se referă la practica societăților de a emite acțiuni la un preț ridicat și de a le răscumpăra la un preț mic; teoria pleacă de la premisa că managerii pun la baza deciziei de finanțare condițiile de pe piața de capital; în cazul în care condițiile de pe piețele de capital sunt nefavorabile, se poate avea în vedere posibilitatea de întârziere a investițiilor; teoria nu acceptă ideea existenței unei structuri țintă a capitalului, deoarece structura capitalului este rezultatul cumulat al încercărilor managerului de a se corela cu piața de capital;

- noua teorie a ierarhizării („new pecking order theory”), specifică țărilor dezvoltate, s-a conturat pe la jumătatea primei decade a anilor 2000, când J. Chen [1] și N. Delcours [2] au elaborat o nouă ierarhie privind finanțarea entităților economice: profit nerepartizat, capitaluri proprii și în cele din urmă datorii pe termen lung.

Ca o sinteză a celor prezentat până acum, reținem o idee lansată acum zece ani, conform căreia „nu există o teorie universală a structurii capitalului și nici un motiv să se aștepte apariția unei astfel de teorii” [7]. Admițând mai devreme sau mai târziu această idee, preocupările cercetătorilor s-au reorientat către palierul analizelor empirice.

Înainte de a identifica mobilurile care au antrenat dezbaterile, subliniem faptul că teoriile privind finanțarea firmelor nu au inclus în dezbateri efectele finanțării firmei asupra fragilității financiare în contextul crizelor. În schimb, acest aspect a primit atenția cuvenită în cadrul dezbaterilor care s-au centrat pe cercetarea ciclurilor economice (respectiv, creșterile și descreșterile abrupte). Aceste dezbateri preced cercetările pentru fundamentarea teoriilor privind finanțarea firmelor. De exemplu, Irving Fisher (1933) identifică doi factorii care joacă un rol dominant în creșterile și descreșterile economice abrupte: supra-îndatorarea și deflația. Conform acestuia, investițiile și speculațiile conduc la o supra-îndatorare a firmelor, ceea ce are consecințe grave asupra ciclurilor economice. Astfel, s-a admis faptul că, în contextul unor dezechilibre majore, creșterea finanțării prin îndatorare amplifică riscurile, făcând ca firmele să devină mai fragile din punct de vedere financiar; în schimb, finanțarea internă (utilizând rezultatele reportate), fiind mai stabilă și mai durabilă, antrenează nivele minime de risc și ameliorează vulnerabilitatea financiară la crize.

Identificarea mobilurilor care au antrenat cercetările

Mobilurile care au antrenat cercetările au vizat fie introducerea în analiză a unor noi variabile, fie contestarea ideilor anterior formulate, fie maniera de abordare a

politicii de finanțare, fie ipotezele ce au stat la baza formulării teoriilor, fie posibilitățile de extrapolare a rezultatelor cercetării etc.. Dincolo de această diversitate a mobilurilor, trebuie să menționăm că preocupările privind optimizarea structurii financiare au avut un scop final nobil: contribuția în planul cercetării teoretice și practice.

1. Fiecare teorie se clădește în acord cu un set de *variabile specifice*; privite sub aspect numeric, din dorința de a elabora o fundamentare cât mai completă, aceste variabile s-au diversificat continuu. Privind prospectiv geneza teoriilor, asistăm la următoarea desfășurare de variabile: gradul de îndatorare, costul capitalului, impozitul pe profit, deductibilitatea cheltuielilor cu dobânzile, costul dificultăților financiare (inclusiv costul de faliment), asimetria informației și costurile aferente, relațiile de tip agent și costurile acestora, strategia întreprinderii (privind: piața bunurilor și serviciilor; piața factorilor de producție, intrările și ieșirile din sistemul de producție, operațiunile de preluare a controlului), sincronizarea cu piața etc.

2. Un alt mobil ce a stat la baza progresului cercetării științifice în domeniu l-a reprezentat *contestarea ideilor anterior formulate*. De exemplu, teoria arbitrajului a apărut ca urmare a criticilor aduse dezvoltărilor lui Modigliani și Miller; teoria ierarhizării surselor de finanțare a fost lansată ca o alternativă la teoria compromisului; mai mult, s-a afirmat chiar că principiului ierarhiei îi lipsește o justificare teoretică; teoria de agent s-a conturat plecând de la premisa că teoriile descrise anterior sunt neverosimile sub aspect teoretic și imposibil de testat empiric etc..

Privind în retrospectivă putem aprecia că soliditatea unei teorii, trecută prin filtrul raționalismului critic, a derivat din rezistența ei la încercările de a fi contrazisă; cu toate acestea, rezistența la critică nu a fost unicul model de validare a unei teorii; pentru a asigura progresul în materie de cercetare nu s-a realizat o limitare strictă la euristica negativă (bazată pe negări, respingeri, critici), remarcată făcându-se și euristica pozitivă care a adus completări și îmbunătățiri la nivelul teoriei financiare (teoriile ce au urmat au introdus în analiză noi variabile – așa cum am arătat mai sus).

3. Fiecare dintre teoriile prezentate au abordat în manieră proprie *politica de finanțare a întreprinderii* (admițând sau respingând ideea structurii financiare optimale). Teoria echilibrului static (numită și „teoria compromisului”) definește structura optimă a capitalului ca un compromis între avantajele fiscale ale îndatorării și costurile de faliment; nivelul optim este atins atunci când valoarea marginală actuală a avantajului fiscal al îndatorării suplimentare este egală cu valoarea marginală actualizată a costurilor dificultăților financiare aferente datoriei suplimentare. Teoria de agent postulează că o structură optimă a capitalului se va obține prin minimizarea costurilor ce decurg din conflictul de interese dintre părțile implicate la nivel de întreprindere. În schimb, teoria ierarhizării surselor de finanțare sugerează că nu există o structură optimă a capitalului; fondatorii acestei teorii susțin că întreprinderile se vor îndatora doar atunci când rezultatele reportate sunt insuficiente și doar în ultimă instanță vor opta pentru finanțări externe riscante. Teoria sincronizării cu piața nu acceptă ideea existenței unei structuri țintă a capitalului, aceasta deoarece structura capitalului la un moment dat este rezultatul cumulat al încercărilor managerului de a se corela cu piața. Față de această poziționare diferită privind perspectiva de optimizare a structurii financiare punctăm faptul că nu s-a înfăptuit un test cu adevărat decisiv care să permită (necon condiționat) aprecierea pertinentei vreunei teorii de finanțare.

4. Fiecare teorie a avut la bază un *set de ipoteze*. Prin modul în care au fost formulate, nu s-a vizat încadrarea strictă într-o viziune realistă, ci mai degrabă într-o viziune care să permită elaborarea unei reprezentări formalizate a funcționării sistemului financiar analizat. Privite sub aspect numeric, s-au evidențiat atât intenții de restrângere a ipotezelor restrictive (pentru a fi cât mai aproape de realitate), dar și de diversificare a lor (pentru a contura mai bine contextul în care s-a fundamentat teoria).

5. Un alt element ce a impulsinat cercetările a fost *identificarea măsurii în care rezultatele au putut fi extrapolate*. Inițial, studiile privind structura finanțării s-au orientat către marile companii din țările dezvoltate. Ulterior, studii teoretice și empirice privind structura finanțării s-au concentrat asupra marilor companii listate la bursă atât din țările dezvoltate, cât și din cele în curs de dezvoltare (fără a omite particularitățile specifice țărilor în tranziție sau piețelor emergente). Odată cu creșterea provocărilor, neacceptându-se ideea generalizării rezultatelor cercetării, nu au întârziat să apară și cercetările asupra companiilor mai mici, nelistate (care nu dispun de același acces la piețele financiare). Acest nou palier de cercetare s-a deschis, mai întâi, pentru IMM-urile dintr-o singură țară, urmând ca apoi să-și extindă orizontul către mai multe țări. Următorul pas l-a reprezentat cercetările combinate și comparative. Preocupările mai recente au vizat corelarea structurii financiare cu tradițiile financiare, sistemul de drept, nivelul de dezvoltare a pieței financiare și a sistemului bancar din diferite țări.

Provocări recente privind structura finanțării

1. *Transformările la nivelul societății globale* au reorientat (chiar stimulat) cercetările privind finanțarea firmei. Un aspect deloc neglijat a fost orientarea cercetărilor către implicațiile pe care le au condițiile macroeconomice care ar putea afecta alegerea unui mix de finanțare. Astfel, crizele au impus o reconsiderare a riscurilor pe care le implică diferite forme de finanțare și pe care și le poate asuma o întreprindere. Contribuții majore au fost aduse de:

- H. Minsky, care a analizat mai în detaliu comportamentul firmelor supra-îndatorate [8];

- D. Foley, care analizează fragilitatea financiară nu numai la nivelul firmelor, ci și la nivelul economiei naționale, aceasta din urmă fiind socotită ca totalitatea firmelor sau ca medii agregate ale acestora [4];

- Charles Kindleberger și Roboert Aliber [6], dezvoltând teoriile lui Irving Fisher și Hyman Minsky, susțin că tendințele speculative, care duc la supra-achiziții și supra-investiții, devin iraționale, fiind strâns legate de extinderea creditului ca sursă a supra-îndatorării;

- A. Vercelli, S. Sordi și R. Dieci reinterpretează ipoteza instabilității financiare a lui Minsky, trecând de la descrierea așa-numitelor momente la descrierea proceselor dinamice, luând ca instrumente de analiză soldurile fluxurilor financiare nete și coeficienții (ratele) de lichiditate și solvabilitate la nivelul unităților și la nivel agregat [3; 10; 11; 12].

2. O altă provocare inedită și radicală la adresa societății umane la începutul mileniului III a reprezentat-o *dezvoltarea durabilă*. Corelat acestei probleme de fond apare și o problemă operațională: finanțarea activității economice sustenabile. Astfel, în materie financiară, preocupările s-au reorientat, abandonându-se preocupările de optimalitate în favoarea celor de sustenabilitate. Analizele au vizat atât sustenabilitatea surselor de finanțare, cât și proiectarea unui portofoliu sustenabil de finanțare care să cuprindă diverse surse de finanțare, astfel încât să dea posibilitatea decidentului de a alege (conform contextului economic și financiar) un pachet de finanțare adecvat.

În cazul în care nu s-a remarcat deja, atenționăm cititorul că asistăm la o deplasare a preocupărilor către cercetarea factorilor determinanți ai structurii capitalurilor și, în special, spre sfera analizelor empirice. O atenție sporită se acordă factorilor macroeconomici care își pun amprenta asupra structurii financiare a firmelor: crizele (dezechilibrele), dezvoltarea pieței de capital și a sistemului bancar, sistemul de drept, PIB-ul pe cap de locuitor, rata de creștere a PIB-ului, inflația, rata dobânzii, rata impozitării.

4. Precieri privind necesitatea reconsiderării riscurilor aferente finanțării firmelor în contextul noilor provocări induse de criză

Conform opiniilor specialiștilor [5], formularea ipotezei instabilității financiare ca argument teoretic al crizelor a avut ca punct de plecare trei constatări importante. *Prima constatare* este aceea că la baza economiei capitaliste moderne stau, pe de o parte, investițiile în active financiare (de capital) și, pe de altă parte, un sistem financiar sofisticat și complex care se interconectează cu procesul investițional și cu cel al economiei reale. *A doua constatare* se referă la faptul că activele financiare (având calitatea de a genera câștiguri) determină firmele să avanseze cât mai multe sume de bani (inclusiv împrumutate) pentru investiții în așteptarea unor profituri viitoare; astfel, cererea prezentă pentru bunurile de investiții depinde de mărimea și intensitatea anticipărilor pentru veniturile viitoare. Nivelul crescut de elasticitate al cererii de bunuri pentru investiții, în condițiile unei oferte de bunuri investiționale inelastice pe termen scurt, determină creșterea prețurilor activelor investiționale. La rândul său, această creștere a prețurilor activelor este accentuată de intermedierea financiară (realizată de bănci sau alte instituții financiare), amenințând stabilitatea financiară. *A treia constatare* se referă la faptul că se manifestă o tendință generală a sistemului financiar de a deveni în mod crescând îndatorat, mai ales în perioadele de prosperitate, ceea ce duce la creșterea gradului de vulnerabilitate în contextul unor potențiale crize (inclusiv în cazul unor potențiale restrângeri sistemice a creditului).

Drept dovezi în sprijinul celor enunțate anterior pot fi invocate problemele antrenate de îndatorare care, de-a lungul istoriei economiei mondiale, au generat crize de mai mică sau mai mare amploare, precum: crizele din unele țări în curs de dezvoltare (africane și latino-americane) de la începutul anilor 1980; criza din Japonia, din anul 1980; criza din țările nordice din a doua jumătate a anilor 1980; crizele financiare care au marcat economiile din Asia de Est (1997); criza din Statele Unite ale Americii din a doua jumătate a anilor 1990; criza globală actuală (care a debutat în anul 2007).

În consecință, apreciem că problemele privind modul în care firmele trebuie să-și finanțeze operațiunile lor rămân prezente și acute. Aceasta deoarece îndatorarea generează fragilitate financiară, iar aceasta din urmă crește vulnerabilitatea firmelor în perioadele de criză. Opinăm că firmele trebuie să-și asume o schimbare fundamentală a obiceiurilor de finanțare, în sensul diminuării dependenței de datorii; în caz contrar, vulnerabilitatea sistemului financiar la crize se va accentua. Subscriem opiniei conform căreia sistemul economic și financiar actual are nevoie de un mod de finanțare mai prudent care să susțină o rată de creștere mai stabilă și mai durabilă [9]; acest deziderat devine realizabil doar în contextul redefinirii politicilor de finanțare a firmelor, care trebuie să fie centrate, cu precădere, pe utilizarea fondurilor proprii interne și externe.

Concluzii

Cercetările privind finanțarea au încercat să ofere explicații asupra modului în care întreprinderile își construiesc combinația *datorii-capitaluri proprii* pentru a-și finanța investițiile. Admițând că, în prezent, nu se poate vorbi despre o teorie universal valabilă privind finanțarea întreprinderii, în cadrul cercetărilor de profil pot fi nominalizate anumite teorii care s-au remarcat. Deși dezbaterile se centrează pe ideea finanțării întreprinderii pe seama celor două mari grupe de fonduri, acestea nu se circumscriu unor abordări stereotipe, ci impresionează prin diversitate. Fără intenția de a ne lansa într-o diatribă, am prezentat succint logica fiecărei dezbateri.

Primul aspect asupra căruia am dorit să atragem atenția este acela că teoriile privind finanțarea firmelor nu au inclus în dezbateri efectele finanțării firmei asupra fragilității financiare în contextul crizelor; acest aspect a primit atenția cuvenită în cadrul dezbaterilor care s-au centrat pe cercetarea ciclurilor economice. Pentru a pune în evidență evoluția teoriilor privind finanțarea întreprinderii am prezentat mobilurile care au antrenat cercetările. Dincolo de marea diversitate a mobilurilor, precizăm că

preocupările au avut un scop final comun: adaptarea structurii financiare la condițiile în care firmele trebuie nu doar să funcționeze, ci să-și asigure și supraviețuirea pe termen lung în condițiile remunerării adecvate a tuturor celor implicați.

Un alt aspect asupra căruia am insistat a fost identificarea provocărilor recente privind structura finanțării firmei. Astfel, am arătat că transformările la nivelul societății globale (în speță, crizele) au impus o reconsiderare a riscurilor pe care le implică diferite forme de finanțare și pe care și le poate asuma o întreprindere. O altă provocare a reprezentat-o necesitatea dezvoltării durabile în condițiile unei finanțări sustenabile; astfel, am arătat că s-au abandonat preocupările de optimalitate în favoarea celor de sustenabilitate.

Ultimul aspect asupra căruia au fost baleiate argumente pertinente a vizat necesitatea reconsiderării riscurilor aferente finanțării firmelor în contextul noilor provocări induse de criză. Aceasta deoarece problemele antrenate de îndatorare au generat crize de mai mică sau mai mare amploare. Astfel, am arătat că îndatorarea generează fragilitate financiară, iar aceasta din urmă crește vulnerabilitatea firmelor în perioadele de criză.

Mulțumiri

Acest articol a beneficiat de suport financiar prin proiectul „Studii Post-Doctorale în Economie: Program de formare continuă a cercetătorilor de elită – SPODE”, cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013, contract nr. POSDRU/89/1.5/S/61755.

Referințe bibliografice:

1. Chen, J., *Determinants of capital structure of Chinese-listed companies*, Journal of Business Research, 57, 2004, pp. 1341-1351
2. Delcours, N., *The determinants of capital structure in transitional economies*, International Review of Economics and Finance, 16, 2007 pp. 400-415.
3. Dieci, R., Sordi, S., Vercelli, A., *Financial Fragility and Complex Dynamics: Analysing the Impact of Stabilizing Policy Measures*, University of Siena, Italy, 2005.
4. Foley, D., *Financial Fragility in Developing Economies*, Dutt Amitava, Jaime Ros (ed.), *Development Economics and Structuralist Macroeconomics: Essays in Honour of Lance Taylor*, Edward Elgar, 2003.
5. Iancu, A., *Sinteză privind modelarea fragilității sistemului financiar*. Romanian Society for Economic Science, Review OEconomica, 2010.
6. Kindleberger, C., Aliber, R., *Manias, Panics, and Crashes, A History of Financial Crises*. John Wiley&Sons Inc: Hoboken, New Jersey, 2005.
7. Myers, S., Capital structure, *Journal of Economic Perspectives*, 15, 2001, pp. 81-102.
8. Minsky, H., *Stabilizing An Unstable Economy*. Mc Graw Hill, New York, 2008.
9. Sen, A., *A without debt and strong financial structure*, International Research of Finance and Economics, 59, 2010, pp. 77-85
10. Sordi, S., Vercelli, A., *Financial fragility and economic fluctuations*, Journal of Economic Behavior Organization, 61, 2006, pp. 543-561.
11. Sordi, S., Vercelli, A., *Heterogeneous Expectations and Financial Instability in a Pure Finance Economy*, Department of Political Economy, Finance and Development, University of Siena, Italy, 2010.
12. Vercelli, A., *A Perspective on Minsky Moments: The Care of the Financial Instability Hypothesis in Light of the Subprime Crises*, The Levy Economics Institute of Bard College, 2009.

ЛИКВИДНОСТЬ И ПАРАДИГМА САМОРЕГУЛИРУЮЩИХСЯ ФИНАНСОВЫХ СИСТЕМ

*Иван МИХАСЬ-ФЕНКОВСКИЙ,
доктор экономики, профессор,
Львовский Национальный Университет
Раду КУХАЛ, доктор, конференциар университета; НБМ,
Людмила СТАРИЦЫНА, доктор, конференциар исследователь; НБМ*

The global financial and economic crisis that affected the world economy during the last years, led to theoretical and practical discussions on the role of banking system in the world economy. At the same time, there are discussed in detail and analyzed the fundamental factors that led to that situation, especially the issue of liquidity and credit crunch. In this context, this Article is a contribution to the global financial situation analysis through the excessive liquidity factor analysis and self-regulation paradigm of financial systems.

«Стабильность всегда дестабилизирует» - утверждал Мински в своей теории финансовой нестабильности. По его мнению, в «хорошие времена» население становится беспечным, излишне самоуверенным и оптимистичным, оценивая свое положение на рынке, а это приводит к большей зависимости от займов и недооценке рисков. Большинство наблюдателей сходятся во мнении, что основной причиной мирового кредитного кризиса были широко распространенная **недооценка или недопонимание рисков финансовыми агентами** как следствие общего убеждения в стабильности, экономического процветания и оптимистических прогнозов в экономике.

И действительно, многие исследователи кредитного кризиса признают, что его причиной была систематическая недооценка рисков и искусственное увеличение кредитного «пузыря». Некоторые исследователи США до настоящего времени считают, что причиной кризиса стал **переизбыток ликвидности на развивающихся рынках**. Эксперты, анализирующие кризис, признают роль ликвидности на первом этапе кризиса 2007-2008 гг., разграничивая при этом приток зарубежного капитала и фиктивный экономический рост в США: «Создание новых ценных бумаг способствовало притоку инвестиций из-за рубежа ... переходу к принципу «создания и распределения» ... все это в конечном счете привело к упадку стандартов кредитования. Финансовые инновации, которые должны были стабилизировать рынок, переложив риски на самых надежных, привели к невероятному увеличению кредита и усилили рост цен на недвижимость» [1, p.78].

Банк международных расчетов провел глубокий анализ последствий недооценки рисков ликвидности и пришел к выводу, что в этой ситуации ликвидность была лишь иллюзией: рынки занижали цену ликвидности, а финансисты недооценивали риски, связанные с ней. Другими словами, **иллюзия ликвидности – это ложный оптимизм компании, управляющего фондом или правительства по отношению к безопасности и устойчивости их портфеля или рынка в целом**. Как показал кредитный кризис, эта иллюзия может привести к вполне реальным и разрушительным последствиям – социальным, экономическим и политическим. В этом плане многие новые теории кризиса схожи с теорией Мински, так как в них почти всегда возникает «момент Мински», или кризис пирамиды Понци.

Но только незначительная часть теории Мински перекликается с

общепринятыми толкованиями причин глобального финансового коллапса. Признавая риски, связанные с общей макроэкономической ситуацией и ожиданиями инвесторов, большинство аналитиков упускают из виду суть этой теории. Лишь немногие из них с сомнением относятся к самой идее о том, что частные посредники могут расширить сферу частной ликвидности, тем самым принося нестабильность в финансовую систему.

Мински считал, что «паутина» кредитозависимых финансовых инноваций имела двойное воздействие на ликвидность системы. **С одной стороны**, введение инноваций увеличивает скорость денежного оборота. Но, как и предупреждал Мински, «любая инновация, дающая предпринимателям новые источники финансирования и создающая альтернативы наличности, уменьшает ликвидность экономики» [2, p.173]. Последняя волна секьюритизации была вызвана исключительно верой в то, что сложные схемы перераспределения займов, создание новых продуктов и рынков обеспечат бесконечный запас ликвидности. На самом деле она привела финансовую систему к неликвидному и уязвимому состоянию.

На уровне национальной системы финансов секьюритизация создала невероятно сложную и запутанную иерархию кредитных инструментов, ликвидность которых была лишь предположением, но не гарантией. Самое главное, что некоторые «игроки» знали об этой угрозе. Незадолго до начала раздувания фондового пузыря один из крупных инвесторов предупредил свою компанию о некоторых рисках, связанных с ликвидностью. Хотя стратегия секьюритизации этой компании была основана на предположении, что облигации, обеспеченные пулом ипотек, будут более ликвидны, чем предмет их обеспечения - собственность, он предупредил, что это предположение слишком недальновидно и основано исключительно на оптимизме рынка.

Знаменательным результатом кредитного кризиса стало то, что многие финансовые организации включили ликвидность в список **серьезных угроз для экономической стабильности**. Однако большинство дискуссий о роли ликвидности в кризисе, проблемах оценки и учета рисков свелись к тезису, что падение ликвидности было результатом общего краха рынка, **а не системной тенденцией**. Ни один исследователь не провел параллели между излишками частных финансовых инноваций и уменьшением ликвидности, хотя доказательства было достаточно. К примеру, в октябре 2008 г. Банк Англии зарегистрировал истощение ликвидных активов по отношению к сумме активов банковского сектора.

Происходившая в тот момент паника показала, что в более благоприятные времена некоторые банки стремились снизить издержки по ликвидным активам, заменяя традиционные ликвидные активы (ценные государственные облигации) на структурированные кредитные продукты. Это было эпизодом затянувшегося упадка банковских ликвидных активов, который позже повторился и в других странах [3, p.39-40].

В связи с этим остается открытым вопрос о кредитном кризисе. Если участники кредитного бума сами признают, что основы их инновационных методов были шаткими и вся традиция экономической науки говорит об опасностях финансовой эйфории и инноваций, **то как иллюзия ликвидности могла просуществовать так долго? Отчасти ответ на этот вопрос можно найти в парадигме саморегулирующихся финансовых систем и соответствующей трактовке феномена ликвидности.**

В узком понимании глобальный обвал рынка был сосредоточен вокруг ипотечной индустрии США. В более широком международном понимании это

был кризис секьюритизации. В связи с этим важно понимать, **что секьюритизация сама по себе стала функциональной формой саморегулирующейся и эффективной финансовой системы и в последние десятилетия задавала тон в управлении и регулировании финансовой сферы.**

Ликвидность в рамках данной парадигмы – это сущность всякой рыночной сделки и основа функционирования любой финансовой системы. Некоторые исследователи считали ликвидность синонимом понятия «капитализм». «Ликвидность – это стремление к богатству, право и обоснования чьих-либо претензий на него» [4, p.20]. В эпоху финансового капитализма с его сложными торговыми операциями и продуктами, с тем, что любая возможность может быть оценена, секьюритизирована и передана другим игрокам на рынке, ликвидность финансовых рынков может предполагаться, но далеко не всегда гарантируется. **Основными причинами этого были идеология совершенного рынка и теория финансовых инноваций. Как и в любой другой сфере, инновации в мире финансов появляются, как результат стремления получать большую прибыль в меньшие сроки и соответственно увеличивая ликвидность.**

При этом «более высокая ликвидность» так и осталась довольно размытым понятием. **С одной стороны,** все финансовые инновации долгое время рассматривались как шаг к увеличению ликвидности: привлекая больше разнообразных активов на рынок, оценивая и затем, передавая их тем, кто может себе это позволить, финансовые трейдеры увеличивают масштаб финансовых рынков, тем самым увеличивая оборот и, проще говоря, ликвидность.

С другой стороны, такие критики ортодоксальной теории финансов, как Мински, ставили под сомнение значимость взаимосвязи новых финансовых продуктов с ликвидностью экономики в целом. Процесс разработки, оценки и внедрения новых кредитных инструментов, рынков и организаций был вызван стремлением к большей ликвидности на мировых финансовых рынках. В то же время новые финансовые инструменты всего лишь усиливают иллюзию ликвидности, находясь при этом в зависимости от ликвидности основных фондов. К примеру, секьюритизация – последнее слово в финансовой инженерии – одновременно увеличивает ликвидность и полагается на нее. Она «увеличивает ликвидность базисных займов, трансформируя их в оборотоспособные ценные бумаги. **С другой стороны,** финансирование большого количества участников рынка, необходимое для процесса секьюритизации, всецело зависит от стабильной ликвидности» [5, p. 11].

Секьюритизация имеет ряд спорных воздействий на само понятие ликвидности. Теоретически секьюритизация - это «способ создания ценных бумаг с помощью управления финансовыми потоками, основанными на различных структурированных активах с определенными общими качествами. Таким образом, можно создать пакет ценных бумаг (транш) с разными уровнями оценки риска, которые подойдут требованиям разных инвесторов» [6]. Сторонники этого подхода утверждают, что задача секьюритизации – предоставить альтернативный вид финансирования для компаний с предсказуемыми доходами, а также помочь кредитным учреждениям в более эффективном расчете кредитных рисков, что позволит им выдавать больше кредитов. Они полагают, что секьюритизация увеличивает ликвидность рынков в целом, благодаря созданию ценных бумаг из неликвидных активов.

Эта идея далеко не нова. Исторически, как и в других важных финансовых сегментах (к примеру, международный евродолларовый рынок создан едва ли не по случайности, а стал общепризнанным), **секьюритизация была реакцией банковского сектора на второе Базельское соглашение о финансовом**

регулировании. Базельские требования сделали невыгодным учитывать на балансе гарантированные и ликвидные активы [7]. Банки отреагировали: сняли эти активы с баланса и впоследствии продали их. **Таким образом, секьюритизация означала перемещение рискованных, но прибыльных активов в нерегулируемый сегмент финансовой системы.**

Эта тенденция привела к разрушительным последствиям для всей системы. Как и предсказывал Мински, в нерегулируемой финансовой экономике возможность удлинять цепь займов приводит к прогрессивному росту неликвидности всей системы [8].

По словам В. Чик, опыт первого Базельского соглашения ярко демонстрирует закон непредвиденных последствий. Установленные правила должны были укрепить балансы банков, благодаря оценке активов на основании степени риска (поощряя удержание гарантированных активов и сброс рискованных активов с баланса). **Секьюритизация, предпринятая банками в результате Базельского соглашения и имевшая целью увеличение ликвидности, стала причиной коренных изменений в работе банковской системы [9].**

Все это, в свою очередь, привело к глобальным изменениям в мировой финансовой системе. В основе этого процесса лежала трансформация банковской системы США. Как было отмечено ранее, секьюритизация отражает процесс моделирования, оценки и торговли рисками между банками и финансовыми учреждениями со времени либеральных реформ 1980-х годов в США и других странах. Эти реформы привели к появлению новой модели банковских услуг - «создания и распределения». Важно отметить, что с точки зрения финансовой нестабильности банкиры теперь не заинтересованы в тщательной оценке кредита, поскольку процент и основная сумма будут выплачиваться не банку, а конечному покупателю обеспеченных активов. Банки и хедж-фонды потеряли осторожность, поскольку они из владельцев превратились в посредников и тем самым стали распространять риск по всей финансовой системе.

Принятие этой модели торговли рисками стало причиной невероятного роста комиссионных сборов и прибыли от банковских операций, связанных с фондовым рынком [10, р. 32-33]. Стремление быть предусмотрительным кредитором сменилось всепоглощающим стремлением к большим комиссионным сборам, премиям и прибылям. В последние годы кредиторы перестали обращать внимание на риски и думали только о премиях. В соответствии с одной оценкой, доходы десяти ведущих инвестиционных банков от торговли деривативами и операций на фондовом рынке выросли с 55.0 млрд. долл. в 2004 г. до 90.0 млрд. долл. в 2006 г. В связи с этими изменениями прибыль от торговых операций не только выросла, но и стала основным источником доходов инвестиционных банков: более 90% в Южной и Северной Америке, более 80.0% в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке, чуть более 40.0% в Азиатско-Тихоокеанском регионе [11].

Стремление к созданию новых рынков для своих продуктов подтолкнуло финансовые учреждения (как официальные, легальный банковский сектор, так и «теневую» банковскую систему) к созданию финансовых инноваций беспрецедентного масштаба. Как следствие, возникла иллюзия, но не гарантия, избытка ликвидности в ипотечном секторе финансовых рынков. С политической точки зрения эта тенденция рассматривалась как более совершенная финансовая система и основа экономической стабильности. В частности, в 2006 г. Банк Англии утверждал, что хотя модель «создания и распределения» не изменяет размер кредитного риска финансового сектора по

сравнению с другими секторами, но теоретически может усилить стабильность системы, при условии, что риски будут принадлежать тем, у кого наибольший «запас прочности».

В настоящее время, в свете глобального кризиса, представляется крайне недальновидным проводить прямую связь между секьюритизацией и стабильностью системы. Однако на пике кредитного бума все не было настолько очевидно. **«Иллюзия ликвидности» скрыла многие принципиальные экономические ошибки.** Как отметил П. Лэнгли, во множестве дискуссий во время нарастающего кредитного бума доминировало мнение, что рынки эффективны и ликвидны. Инвесторы, полагаясь на это мнение, принимали ликвидность рынка как неоспоримый факт, не зависящий от их поведения. Поскольку ипотечная индустрия была примером успешности в эпоху ликвидных финансов, ничто не предвещало, что рынки «ликвидных» активов могут рухнуть [12, p. 71-98].

В связи с тем, какая роль отводилась ликвидности в нормативной системе, отдельный пункт второго **Базельского соглашения** сыграл решающую роль в процессе, приведшем к глобальному кризису. Второе Базельское Соглашение основано на предположении о постоянной ликвидности функционирующего финансового рынка. В результате соглашение создало систему нормативных принципов, которые позволяли отдельным финансовым учреждениям самостоятельно управлять своими портфелями рисков. В частности, основные параметры международного финансового управления основывались на нормативных разработках для частного сектора: когда выявились недостатки первого Базельского Соглашения, решение было найдено среди частных инструментов управления рисками [13]. При предположении априорной ликвидности рынка отпадала необходимость системного предоставления гарантий этой ликвидности. Основной заботой руководителей тогда была эффективность рынка и отдельных банков. Финансовая инженерия дала банкам возможность самостоятельно оптимизировать управление рисками, а финансовые инновации и конкуренция сделали рынок ликвидным.

Доминирующая финансовая теория поддерживала эту тенденцию, утверждая, что таким образом увеличивается ликвидность рынка и финансовая устойчивость экономики. Политики пожинали плоды этого процесса, отчасти наживаясь на вкладах финансовой индустрии в экономику, отчасти на популяризации новой демократичной финансовой системы и повышении уровня жизни. Но, как и любая фикция, иллюзия ликвидности привела к плачевным результатам.

Кредитный кризис, вызванный шокирующим недопониманием финансовых инноваций и масштабной недооценкой рисков, стал ярким примером грандиозного провала современной экономической теории и политики. Ортодоксальная экономическая теория, становясь все более абстрактной, оторванной от реальности, утратив системное видение финансов и экономики, не смогла и не захотела увидеть угрозы инновационных, но сомнительных финансовых приемов, продуктов и стоящей за ними идеологии. Больше всего беспокоит тот факт, что этот кризис не заставил экономистов признать свою роль в возникновении и нежелании (неспособности) его предотвратить. Наука, истоки которой восходят к исследованиям этических и моральных проблем, настолько замкнулась в себе, что не смогла предупредить крупнейший за последние 75 лет финансовый и экономический кризис.

Библиография

1. Brunnermeier M. Deciphering the 2007-2008 Liquidity and Credit Crunch // Journal of Economic Perspectives. 2009. Vol. 23, No 1. p.78.
2. Minsky H. Can 'It' Happen Again? N.Y.: M.E.Sharpe, 1984. p. 173.
3. Financial Stability Report / Bank of England. 2008. October. p. 39-40.
4. Berle A., Pederson V. Liquid Claims and National Wealth. p. 20.
5. Financial Stability Review (Special Issue on Liquidity). p. 11.
6. Cifuentes A. Op. cit.
7. Wigan D. Financialisation and Derivatives: Constructing an Artifice of Indifference // Competition and Change. 2009. Vol. 3, No 2.
8. Nesvetailova A. Fragile Finance. Debt, Speculation and Crisis in the Age of Global Credit. L.: Palgrave Macmillan, 2007.
9. Chick V. Could the Crisis at Northern Rock Have Been Predicted? An Evolutionary Approach // Contributions to Political Economy. 2008. Vol. 28, No 1.
10. Wade R. The First World Debt Crisis of 2007-2010 in Global Perspective. P. 32-33.
11. Financial Stability Report / Bank of England. 2006. July.
12. Langley P. The Performance of Liquidity in the Subprime Mortgage Crisis // New Political Economy .2010. Vol.15, No 1. P. 71-98.
13. Wigan D. Credit Risk Transfer and Crunches: Global Finance Victorious or Vanquished? // New Political Economy. 2010. Vol. 15, No 1.

EVALUAREA RISCULUI DE CREDIT DIN PERSPECTIVA ACORDULUI BASEL

*Tatiana MANOLE, dr.hab., prof.univ.
Universitatea Tehnică din Moldova
Natalia STEFIRTA, conf. univ., dr. ec.
Universitatea Tehnică din Moldova*

Riscul de credit reprezintă unul din principalele riscuri aferente activității bancare, cu impact direct asupra performanțelor băncii. În prezent, băncile au la dispoziție o gamă largă de opțiuni pentru determinarea cerințelor de capital pentru acoperirea riscului de credit. Analiza de față își propune elaborarea unui model de scoring pentru cuantificarea probabilității de nerambursare având la bază informații cantitative și determinarea puterii de predictivitate a situațiilor de nerambursare, astfel am avut în vedere determinarea unor variabile calitative cu impact asupra capacității de rambursare a societăților.

Credit risk is one of the main risks related to banking, with direct impact on bank performance. Currently, banks provide a wide range of options for determining capital requirements for covering credit risk. This study aims to develop a scoring model to quantify the probability of default based on quantitative information and determining power predictivitate default situations. I also had in view the impact of qualitative variables repayment capacity of companies.

Cuvinte cheie: *model de scoring; probabilitate de nerambursare; model logit; variabile calitative; risc de credit.*

Keywords: *scoring model, probability of default, logit model, variable quality, risk.*

În condițiile actualei crize financiare mondiale băncile trebuie să fie pregătite sau să se pregătească rapid pentru a promova schimbarea. Un domeniu care necesită atenție și acțiune prioritară rămâne legătura mai strânsă dintre capitalul unei bănci și riscurile pe care aceasta poate să și le asume, pentru a proba că este o instituție financiară stabilă și condusă eficient. Activitatea de management al riscurilor a înregistrat o evoluție exponențială în ultimul deceniu. Astfel, managementul riscului de credit este mult mai vast decât o simplă operație de împrumut. Acesta se extinde și cuprinde în sfera lui de preocupări aspecte de fond ce privesc trei faze ale procesului creditării, și anume: faza luării deciziei de creditare, procesul vieții creditului și managementul portofoliului de credite [1, p. 207].

Baza unui management sănătos al riscului de credit este identificarea riscurilor existente și potențiale, inerente activității de creditare. În mod normal, măsurile de contracarare a acestor riscuri cuprind politicile de gestionare a riscului de credit și parametrii în care urmează a fi controlat riscul de credit. Un set de astfel de politici cuprinde:

§ Politici asupra concentrării și expunerilor mari, diversificării adecvate, creditării părților implicate sau supravegherea expunerilor la risc;

§ Politici privind clasificarea activelor, care presupun evaluarea capacității de rambursare a portofoliului de credite și a altor instrumente de credit, inclusiv dobânzile angajate și neîncasate care expun banca la riscul de credit;

Politici privind provizionarea pierderilor sau constituirea provizioanelor la un nivel adecvat, pentru a absorbi pierderile anticipate atât la nivelul portofoliului de credite, cât și la nivelul activelor care generează pierderi [1, p. 94].

Totodată o strategie trebuie să cuprindă atât programe bancare performante, cât și proceduri de gestionare a riscurilor bancare care vizează, de fapt, minimalizarea probabilității producerii acestor riscuri și a expunerii potențiale a băncii. Susținem că este evident deoarece obiectivul principal al acestor politici este acela de minimizare a pierderilor sau cheltuielilor suplimentare suportate de bancă, iar obiectivul central al activității bancare îl reprezintă obținerea unui profit cât mai mare pentru acționari.

Numai că nu întotdeauna aceste două obiective – cel general și cel sectorial – se află în concordanță. S-ar putea ca, în anumite situații, costul implementării și exploatării procedurilor care vizează gestiunea riscurilor să fie mai mare decât expunerea potențială la risc. Ceea ce nu înseamnă decât că și aceste programe trebuie selectate în funcție de criterii de eficiență. În alte cazuri s-ar putea ca strategia băncii să implice asumarea unor riscuri sporite sau a unor riscuri noi.

În acest caz decizia trebuie luată întotdeauna având în vedere și cheltuielile suplimentare necesare pentru asigurarea unei protecții corespunzătoare și pierderile potențiale mai mari. Dar dacă decizia este de așa natură, atunci minimalizarea riscurilor bancare nu trebuie în niciun caz să se transforme într-un obiectiv în sine. Obiectivele managementului bancar sunt trei: maximizarea rentabilității, minimizarea expunerii la risc și respectarea reglementărilor bancare în vigoare. Dintre acestea niciunul nu are un primat absolut, una din sarcinile conducerii băncii fiind și aceea de a stabili obiectivul managerial central al fiecărei perioade. Importanța gestiunii riscurilor bancare nu se rezumă totuși doar la minimizarea cheltuielilor. Preocuparea permanentă a conducerii pentru minimizarea expunerii la risc are efecte pozitive și asupra comportamentului salariaților, care devin mai riguroși și mai conștiincioși în îndeplinirea sarcinilor de serviciu, nu este de neglijat nici efectul psihologic de descurajare a unor activități frauduloase. Existența unor programe adecvate pentru prevenirea și controlul riscurilor bancare contribuie și la impunerea instituției în cadrul comunității bancare, nu de puține ori experiența unor astfel de programe condiționând admiterea sau participarea băncii respective la asociații interbancare sau obținerea unor calificative superioare din partea autorității bancare.

Și nu în cele din urmă, o gestiune eficace a riscurilor bancare își va pune amprenta și asupra imaginii publice a băncii. Clienții doresc o bancă sigură și acționarii la fel. Soliditatea unei bănci îi atrage însă pe deponenți în condițiile în care depozitele nu sunt asigurate în mod obligatoriu. Dacă băncile nu sunt obligate să se asigure de răspunderea civilă față de deponenți, atunci interesul acestora pentru alegerea celor mai sigure instituții este diminuat; iar principalul criteriu devine rentabilitatea plasamentului. Poate să apară atunci o selecție adversă pentru care este foarte probabil ca băncile cu cele mai mari probleme, în lipsă de lichiditate, să acorde cele mai ridicate dobânzi. Pentru evitarea acestei selecții adverse, este preferabil ca asigurătorul să perceapă prime de asigurare diferențiate, mai ridicate pentru băncile cu o gestiune deficitară a riscurilor astfel încât să existe o penalizare explicită pentru acestea.

Riscul de credit reprezintă unul din principalele riscuri aferente activității bancare, iar managementul acestuia are o influență majoră asupra performanțelor băncii. Acordul Basel II a oferit băncilor o arie mai largă de opțiuni pentru determinarea cerințelor de capital pentru acoperirea riscului de credit. Cele trei abordări propuse au grade de complexitate diferite, conferind băncilor posibilitatea de a opta pentru una din variante funcție de necesitățile lor, de profilul de risc și de strategia autorităților de supraveghere naționale.

Abordarea standard reprezintă o variantă mai complexă a acordului Basel I și prevede, în principal, atribuirea anumitor grade de risc fiecărui element de activ bilanțier și din afara bilanțului, în funcție de tipul entității de risc și de garanțiile aferente, bazate pe evaluările externe efectuate de agențiile internaționale de rating și de alte instituții de profil.

Abordările pe baza ratingurilor interne (IRB) permit diferențierea mai mare a riscului în funcție de ratingurile stabilite pe plan intern de instituțiile de credit. Băncile trebuie să folosească propriile estimări ale indicatorului probabilității de nerambursare (PD) și să utilizeze estimările făcute de autoritatea de supraveghere pentru pierderea produsă de nerambursare (LGD) și expunerea la nerambursare (EAD) – (în cazul IRB de bază) sau chiar estimări proprii și pentru celelalte componente ale riscului de credit (în cazul IRB avansată).

Abordările bazate pe modelele interne de rating depind de acuratețea estimării probabilității de nerambursare. În prezent numeroși specialiști discută dacă noile modalități de abordare privind riscul de credit au constituit o îmbunătățire a cadrului de reglementare sau dacă nu cumva au alimentat criza în condițiile în care Basel II a permis băncilor să utilizeze propriile estimări pentru cuantificarea riscului de credit cu efect direct asupra adecvării capitalului.[4, pag.3] Dar totuși amendamentele pe care Basel III le-a adus nu vizează modificări de substanță privind modalitățile de abordare a riscului de credit. În acest context, în prezenta analiză am urmărit elaborarea unui model de scoring pentru cuantificarea probabilității de nerambursare având la bază informații cantitative (indicatori economico-financiari). Totodată am avut în vedere și determinarea variabilelor calitative cu impact asupra capacității de rambursare a societăților. Estimarea probabilității de nerambursare este primul pas pentru determinarea și evaluarea riscului de credit. Problemele majore în estimarea probabilității de nerambursare sunt generate de limitarea informațiilor necesare. Abordarea bazată pe modelele interne de rating depinde de acuratețea estimării probabilității de nerambursare.

Comitetul Basel propune trei metode de bază pe care băncile le pot utiliza pentru calcularea probabilității de nerambursare:

§ ratingul extern mediu al contrapartidei;

§ estimarea prin modele privind riscul de credit;

§ calcule bazate pe date istorice sau categorii de rating aferente portofoliului de credite al băncii. [3, p. 20].

Modelarea riscului de credit și determinarea probabilității de nerambursare au fost teme dezvoltate de numeroși cercetători, începând cu studiile realizate de Beaver (1966, 1968) și Altman (1968) privind utilizarea analizei liniar discriminante (linear discriminant analysis) pentru prezicerea falimentului unei companii. În prezent există mai multe abordări pentru modelarea riscului de credit. [2, p. 14].

Modele structurale, care au la bază Merton Option Pricing Model - tratează capitalul propriu ca o opțiune pe activul societății. Valoarea de piață a companiei depinde de prețul și volatilitatea acțiunilor. Nerambursarea apare când valoarea de piață estimată a companiei atinge valoarea prestabilită de nerambursare (default barrier).

Modele fundamentale, care au în vedere estimarea probabilității de nerambursare în baza unor factori determinanți – informații financiare ale companiei. Aceste modele sunt utilizate, în special, în cazul societăților necotate, pentru care nu există date privind valoarea de piață.

În această categorie se disting trei grupe – *modele macroeconomice*, care au în vedere determinarea probabilității de nerambursare funcție de starea economiei (acestea sunt utilizate în special pentru determinarea probabilității de nerambursare sectoriale), *modele credit scoring*, care au la baza date financiar contabile ale societății, și *modele bazate pe rating*.

Dintre aceste modele cele mai utilizate sunt modelele credit scoring. Acestea au în vedere determinarea unei corelații între situația economico financiară a societății și situațiile de nerambursare. Indicatorii financiari folosiți în credit scoring au în vedere profitabilitatea, gradul de îndatorare, lichiditatea, serviciul datoriei etc. Variabilele

selectate sunt cele care au putere discriminatorie pentru a determina frecvența nerambursării în urma realizării unor analize variante.

Modelele credit scoring folosesc o serie de tehnici statistice pentru determinarea probabilității de nerambursare, începând cu analiza liniar discriminantă (LDA) propusă de Beaver (1966) și Altman (1968) până la modele econometrice, cu o largă utilizare în zilele noastre. [2, p. 32].

În ultimii ani s-au dezvoltat abordări alternative ce utilizează metode nonparametrice: rețele neurale, fuzzy algorithms, K-nearest neighbor. Deși unele studii realizate de Galindo & Tamayo (2000) și Caiazza (2004) au evidențiat că utilizarea modelelor nonparametrice determină obținerea unor rezultate mai bune, alte studii – Altman, Marco & Varetto (1994) și Yang (1999) – au evidențiat contrariul. [2, p. 42].

Analiza liniar discriminantă are ca principală ipoteză faptul că societățile sunt împărțite în două categorii: în faliment și nonfaliment. În opinia mea un aspect important în implementarea unui sistem de rating performant îl reprezintă sistemul de colectare a datelor. În acest sens trebuie avute în vedere următoarele aspecte: accesul la date, calitatea acestora și managementul procesului.

Accesibilitatea datelor. Determinarea riscului de credit implică accesul la un volum mare de date. Pentru a fi eficient sistemul de acces al datelor trebuie să ofere posibilitatea accesării acestora (citirea, scrierea și actualizarea lor) cu un minim de intervenție din partea factorului uman.

Calitatea datelor. Sistemele de risc se bazează pe date cu o calitate ridicată.

Deci un sistem performant trebuie să fie capabil să „repare” date lipsă sau incorecte; să identifice modalități de a îmbunătăți colectarea datelor; să reducă redundanța datelor. De asemenea, sistemul de management al calității datelor trebuie să fie capabil să integreze și să monitorizeze calitatea datelor provenite din diferite sisteme pentru a oferi o versiune corectă a acestora. Concluzia principală care rezultă este aceea că având la bază doar informații cantitative (date economico-financiare) este posibilă realizarea unui sistem de scoring pentru societăți cu o bună putere de predictivitate a situațiilor de nerambursare.

Referințe bibliografice

1. Altman, E., Sabato, G. „Modeling Credit Risk for SMEs: Evidence from US Market”, SSRN working paper, Decembrie, 2005
2. Altman, E., Sabato, G., „Effects of the New Basel Capital Accord on Bank Capital Requirements for SMEs”, Journal of Financial Service Research, Vol. 28, 2005, pp. 15-42, ISSN 0920-8550
3. Fernandes, J.E., „Corporate Credit Risk Modeling: Quantitative Rating System And Probability Of Default Estimation”, SSRN working paper, April 2005
4. Ranjit, L., „Why Basel I Failed and Why Basel III is Doomed”, Working Paper, Octombre 2009

Tendențe în evoluția cheltuielilor publice ca pondere în PIB în unele țări dezvoltate, %, (anii 1991-2001)

Anii	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Tara/% în PIB											
Anglia	36.45	37.97	39.84	39.90	40.76	39.58	38.35	36.96	35.33	34.75	35.41
SUA	22.10	21.78	21.14	20.63	20.44	19.91	19.22	18.79	18.20	17.98	18.11
Italia			55.4		48	47.15	44.96	41.49	40.45	39.18	47.9
Germania											47.52
Franta			54.9	54.2	54.4	54.5	54.1	52.7	52.6	51.6	51.52
Romania											

Tendențe în evoluția cheltuielilor publice ca pondere în PIB în unele țări dezvoltate, %, (anii 2002 – 2012)

Anii	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Tara/% în PIB											
Anglia	35.82	36.43	37.53	38.94	37.91	38.89	39.75	44.54	44.84		
SUA	18.90	19.39	19.32	19.56	19.82	19.38	20.65	24.67	23.82		
Italia	47.3	48.47	47.67	48.22	48.82	48.35	40.14				
Germania	48.1	48.5	47.12	46.92	45.42	43.9					
Franța	52.62	53.3	53.17	53.62	53.12	53.05	52.7				
România	36.6	26.65	34.77	34.55	35.1	40.7					

**KEY ELEMENTS OF THE ECONOMICS GROWTH OF
THE COMPANIES IN THE GLOBALISATION:
FINANCIAL INSTRUMENTS OF THE BUSINESS PLAN
IN INTERNATIONAL PERSPECTIVE**

András LASKAI, Lawyer (Doctor of law and political sciences), Historian (MA), Economist (BA in Economics and Business Management), Economist (MSC in Finance & Corporate Finance), PhD student (in Economics)

The paper appeared in the latest international business literature analysis presented plans to circumscribed regionally. It details two important topics as the title indicates this. The presentation of the parts of the business plan and the financial one, and all these his appearance in the sampling analyses. Since the sampling procedure in this regard has so far not taken place, the paper serves as their foundation. The exploration of the centre of gravity question of the paper is defining the key elements of the successful business plan, his mapping from the international literature. The most important ones are the financial areas from among the components. These give the soul of the business plans. The most important characteristics of successful business plans are the consistent concentration of the components of financial planning. The paper is divided into three parts. In the first part of the basic fundamentals are presented. Like this the sources of which use was made, and presents the detailing of fundamental concepts. Furthermore, the second part displays the comparative analysis of the different literature statements. The third and final section presents the conclusions, a compass pointing to future research.

Introduction

This raises the question of whether the business planning, and business plans can influence the economic growth in the globalization. Are the business plans the engine of economic growth? The answer is complex and not easy, as a set of questions that we need answers to. First, we look at the theoretical foundations.

Theoretical background

The article deals with all known of the Hungarian and international literature of business plan, no processing of the topic exist in my this chosen approach. The emphasis is on the importance of the thesis aims to illustrate the methods, procedures, conclusions, that the business plan in connection with the factors in a successful business launch, but the negative direction of the leading factors are not recommended for use.

The author analyzed the success in financial business planning are closely linked, in direct proportion to each other. Theoretical basis for study, research and screening criteria, the definition of narrow of business plans and planning means, and the definition of wider means the international business plans and planning literature.

The following is a summary table of test results of the theory is confirmed by the findings of the literature. The survey is not representative of the companies studied were chosen based on the best availability. In my examination of the companies to which they are basically just focused on the domestic market, and did not want to step out of the global market, are set out in the theoretical literature contained incomplete items and operating mechanisms of these business plans did not appear. However, whether a company is only in the national environment and narrower focus, does not mean that it is not working the business organization [1].

The research results that sampling procedures were basically confirmed the theoretical ideas in general. In this case, almost without exception, studies of business planning including financial highlighted the importance of the parts. Thus, each studied in Central and Eastern European countries, the fast-growing Slovenian companies (which are of global economic activity is also planning to engage in market) is a key business plan and within the financial parts of elaboration. Western companies operating in the main European countries screening criteria provided similar results. In most cases, using a business plan and financial factors are equally important parts. Eastern European countries in the published literature background showed that no statistically significant difference between the Western European companies in business planning. Overall, the United States concluded that the summary and the financial support (funding), the two most important phase of the business plan. This is basically the isomorphism and the peripheral regions due to cultural endowments. As my study is supported by the theoretical literature and emphasizes the companies that operate in the global international economic space, more and more activities will be organized to realize. Eo ipso the test results prove it, because the global market, leaving companies to fully use the literary elements and excellently implemented business plans as well. The coercive institutional pressures, the effects of normative and mimetic effects. All of this opinion, the conditions conducive to planning and to enhance corporate performance, profitability and growth [2]. It would be worthwhile to research, analysis, carried out a study on a representative sample of Hungarian companies that filter, or going into detailed assessment of the financial parts of the national literature which is to be completed as shown.

Test criteria	Slovenia	Hungary	United Kingdom	Finland	Sweden	Netherlands	Denmark	Germany	Africa	United States	Australia	China
The percentage of the number of elements of a business plan of Willer statement	60%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	60%	100%	100%	100%
Willer's part of the business plan financial statement percentage of the number of elements	60%	90%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	60%	100%	100%	40%
Willer's percent occurrence percent statement analysis system	60%	100%	C	C	C	C	C	C	I	C	C	100%
Part of the business plan and financial elements of the relationship	I	C	C	C	C	C	C	C	I	C	C	I
The relationship between business plan components to each other	I	C	C	C	C	C	C	C	I	C	C	I
Willer's business plan of the mechanism of enforcement	I	C	C	C	C	C	C	C	I	C	C	I
Gansel's financial support mechanism for enforcement of	I	C	C	C	C	C	C	C	I	C	C	I
Brown-Gutterman's enforce international business plan	N	C	C	C	C	C	C	C	N	C	C	N

First Figure. Self-made tables. The symbols mean: C= adequate; Incomplete = H, N = not relevant

The sampling procedures, the methodology is, ipso facto, it was found that essentially all of the U.S. approach was based on the studies. It might be worth a 500-sample analysis is performed using the method in the U.S. These results are further developed in a way that the depth of my paper presented in the first half base

fundamentals serve as a screening factor for further research. Furthermore, the sensitivity and risk analysis should also be connected to these tests. It should examine the business plans and financial parts of the relationship between risk and how it affects the result. Is the corporate profit growth, a higher propensity for risk associated financial planning and how it appears. The risk appetite of the business location and how experience design is used influences the financial part of the development of business plans. On the basis, not only letter in the empirical questions and answers or in-depth interviews would be, but the specific business plans for financial companies, with part of the whole objectivity [3]. Such data may be utilized not only versatile in the industry for a global or national economy, but a state, the nation's economy is also useful to help to guide economic development in any direction.

Practical case performance

The following analysis of the business plan presents business plan of the Halbleitertechnik Freudenberg AG in Germany. Business plans for the analysis of the criteria in accordance with the business plan elements, the elements are fully contained Willer of the business plan.

Willer structure elements are occurrence of 100% in the elements of the financial part of the business plan. Considering the relationship of business plan elements to one another, according to Willer and the use of international and national literature on interfaces.

Elements of the business plan and the financial part of the relationship between terms, Willer applies the international and national literature on interfaces. Willer percentage occurrence of a system element in terms of 100% of the elements occurs. Considering Willer's business plan mechanism of enforcement, according to Willer and use of international and national literature on interfaces. Gansel financial part of the mechanism of realization of terms, applies the Gansel mechanism as well as domestic and international literature on interfaces.

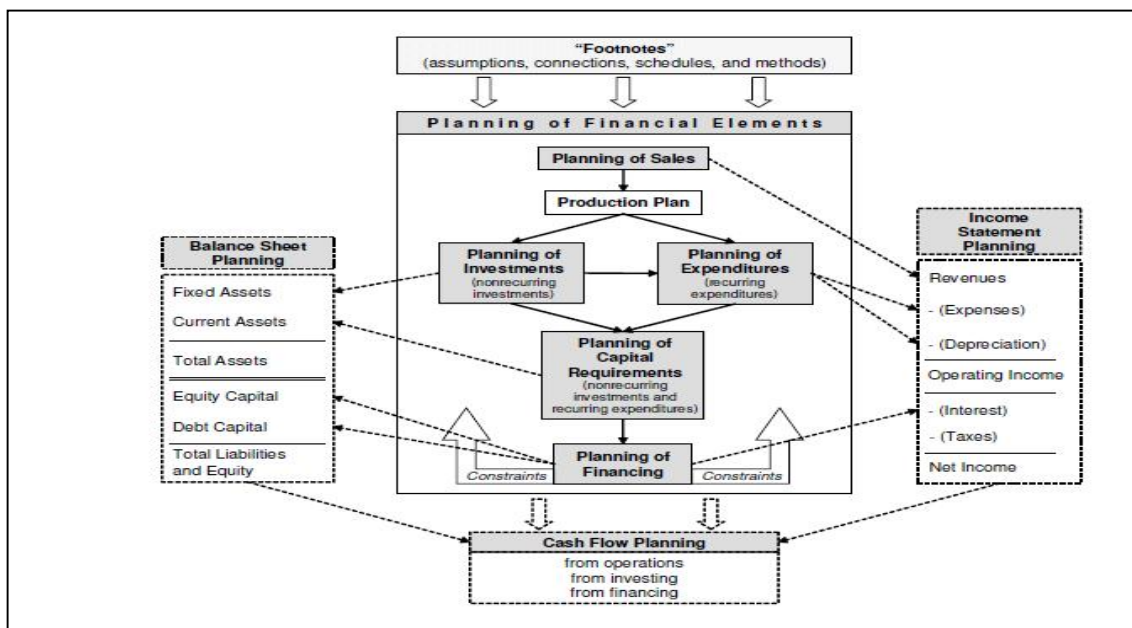
Having regard to the Brown-Gutterman international business plan for the enforcement, working in the international markets can be found in all parts coherently in the business plan. However, the fact that The company owner is Prof. Dr.- Ing. Sven Puch. Basically, high value-added industrial applications deals with the development of the company, which is aiming to be a global market presence. So in the executive summary, in the marketing mix, and including financial planning, are taking into account the national business plan, which was built in the global market exit.

Overall, the business plan displays Brown Gutterman system. Freudenberg AG Halbleitertechnik business plan is one of an excellent example of the whole complex, precision-drawn business plan, which maps a set of theoretical knowledge and works in practice[4].

In addition to the work of Gansel shows the ramifications of the financial parts of the business planning. All these can follow up very well in the business plan of the Freudenberg AG Halbleitertechnik [5].

Conclusion

Looking ahead, business plans must be prepared not just to a company, not to a nation-state (see: Germany as their business plan), but to a larger union like the European Union (see: Wittig [6]). Business plan is to be important in the global economy because it can give trust, predictability, and economic growth.



Second Figure: Gansel, Benjamin B.(2004): *Toward a framework of financial planning in business venturing-demonstrated by a case study. Reduced paper version, 27th ISBA National Entrepreneurship and SME Development Conference, held in Newcastle (U.K), in November 2004. 436-450.p. <http://sbaer.uca.edu/research/icsb/2005/paper78.pdf> (Download time:22.06.2011.)*

The analyzes should also examine other aspects, extend to:

- explore the relationship between the business plan and financing (venture capital role)
- how the budget is linked to the formal business plan,
- how to use the business plan and making decisions (<1 year), the financial operations,
- the formal tactical decisions of firms (<1 year) business plans and financial decision-making process.

Which are based not only on empirical questions and answers letters or interviews would be, but the company's financial business plans for specific parts of the their whole objectivity. Such data may be utilized not only versatile in the industry for a global or national economy, but also a nation-state's economy also benefits help to guide the development of the economy in any direction.

Foot note

1. **Brown, Robert Louis. – Gutterman, Alan S. (2003)** : A Short Course in International Business Plans: Charting a Strategy for Success in Global Commerce. World Trade Press. California, USA. 2003. 1-186.p.
2. **Giunipero, Larry C. - Denslow ,Diane – Melton, Horace L. (2008):** Risk propensity, risk perception and business plan formalisation: a conceptual investigation. Int. J. Entrepreneurship and Innovation Management, Vol. 8, No. 4, 2008. 397 – 416.p.
3. **Willer, Philipp (2007):** Businessplan und Markterfolg eines Geschäftskonzepts Mit einem Geleitwort von Prof. Dr. Kai-IngoVoigt Deutscher Universitäts-Verlag 1. Auflage Juni 2007, Wiesbaden, Printed in Germany, Dissertation Universität Erlangen-Nürnberg. 1-202.p.
4. **Freudenberg Halbleitertechnik AG**
http://www.b-p-w.de/includes/File/Downloads/beispiel-businessplan_01.pdf
(Download time: 20.10.2011.)
5. **Willer, Philipp (2007): Businessplan** und Markterfolg eines Geschäftskonzepts Mit einem Geleitwort von Prof. Dr. Kai-IngoVoigt Deutscher Universitäts-Verlag 1. Auflage. Wiesbaden, Printed in Germany, Dissertation Universität Erlangen-Nürnberg. 46.p.
6. **Bygrave, William D. - Lange, Julian - Mollov Aleksandar –Michael, Pearlmutter-Singh, Sunil (2007):** Pre-Startup Formal Business Plans and Post-Startup Performance: A Study of 116 New

- Ventures .Venture Capital Journal, Vol. 9, No. 4, Babson College Center for Entrepreneurship Research Paper No. 2008-8. 1-20.p. **Hopp, Christian (2011):** Strategic choices in new venture development and the value of business planning for nascent entrepreneurs Preliminary Version, July 2011 German Economic Association of Business Administration e. v. XII. Symposium zur Ökonomischen Analyse der Unternehmung 14., Universität Zürich, Freitag, 16. Oktober 1-49.p. <http://whu.edu/geaba/Symposium/2011/Papiere/D1-Hopp.pdf>(Download time: 12.06.2012.)Pruss, **Roland-Kruth, Bern- Meinert, Alexander- Andreas, Rams-Sänger, Ralf-Schlürscheid, Jochem(2003):** Der Geschäftsplan. Bonn. 2003. Galileo Press. 2003. 1-54.p. http://www.galileo-press.de/download/dateien/313/galileobusiness_der_geschaeftsplan.pdf (Download time: 12.06.2012.) **Brinckmann, John.-Grichnik, D.-Kapsa, Dustin(2010):** Should entrepreneurs plan or just storm the castle? A meta-analysis on contextual factors impacting the business planning-performance relationship in small firms, in: Journal of Business Venturing, 25 (1), 2010, 24-40.p
7. **Wittig, Martin C. (2012):** A business plan for each EU country, in Handelsblatt: "business plan for each European country, one that builds on that country's strengths and provides the basis for a sensible industrial policy."
<http://www.handelsblatt.com/meinung/gastbeitraege/businessplan-fuer-die-eu-der-businessplan-fuer-europa/6897670-2.html> (Download time: 22.08.2012.)
http://www.rolandberger.com/media/news/2012-07-30-rbsc-news-Business_Plan_for_each_EU_country.html (Download time: 22.08.2012.)

Bibliography

1. Brown, Robert Louis. – Gutterman, Alan S. (2003): A Short Course in International Business Plans: Charting a Strategy for Success in Global Commerce. World Trade Press. California, USA. 2003. 1-186.p.
2. Honig, Benson – Karlsson, Tomas (2003): The Institutional Context Of Business Planning For Nascent Organizations In Two Countries. School of Business & Economics of Wilfrid Laurier University. Waterloo. October 2003. 1-41.p.
3. Honig, Benson – Karlsson, Tomas (2009): Judging a business by its cover: An institutional perspective on new ventures and the business plan Original Research Article Journal of Business Venturing, Volume 24, Issue 1, January 2009, 27-45.p.
4. Honig, Benson – Karlsson, Tomas (2007): Institutional forces and the written business plan, Journal of Management 30(1) 29-84.p.
5. Karlsson, Tomas (2005): Business Plans in New Ventures: An Institutional Perspective, PhD Dissertation, Jönköping University, Jönköping International Business School. Sweden, 2005. 1-236.p.
6. [http://hj.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2:3939/FULLTEXT01\(letöltve:2011.06.12.\)](http://hj.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2:3939/FULLTEXT01(letöltve:2011.06.12.))
7. Willer, Philipp (2007): Businessplan und Markterfolg eines Geschäftskonzepts Mit einem Geleitwort von Prof. Dr. Kai-IngoVoigt Deutscher Universitäts-Verlag 1. Auflage Juni 2007, Wiesbaden, Printed in Germany, Dissertation Universität Erlangen-Nürnberg. 1-202.p.
8. Burke, Andrew E. – Fraser, Stuart – Greene, Francis J. (2009): Multiple Effects of Business Plans on New Ventures. Journal of Management Studies, Forthcoming University of Edinburgh - Business School, Cranfield University - School of Management and University of Warwick Business School, University of Warwick - Warwick Business School , March 5, 2009. Accepted Paper Series. 1-45.p.
9. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1353907
10. (Download time: 22.07.2011.)
11. Bygrave, William D. - Lange, Julian - Mollov Aleksandar –Michael, Pearlmuter-Singh, Sunil (2007): Pre-Startup Formal Business Plans and Post-Startup Performance: A Study of 116 New Ventures. Venture Capital Journal, Vol. 9, No. 4, , October 2007, Babson College Center for Entrepreneurship Research Paper No. 2008-8. 1-20.p.
12. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1269484
13. (Download time: 22.07.2011.)
14. Giunipero, Larry C. - Denslow, Diane – Melton, Horace L. (2008): Risk propensity, risk perception and business plan formalisation: a conceptual investigation. Int. J. Entrepreneurship and Innovation Management, Vol. 8, No. 4, 2008. 397 – 416.p.

ВЛИЯНИЕ КОРРУПЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ

О.М. ГОЛОВЧЕНКО

д.е.н., доцент, зав. каф. экономики и международных экономических отношений, Международный гуманитарный университет, г. Одесса

Исследуется влияние коррупции на экономическую безопасность Украины, рассматриваются возможности коррупции в программах регуляции и в сфере сбора налогов и пошлин. Проанализированы экономические и политические последствия коррупции. Выявляются аспекты формирования здоровой конкурентной среды в рамках национальной экономики, в которой были бы поставлены барьеры для теневой деятельности мафиозных и олигархических структур.

Ключевые слова: *коррупция, экономическая безопасность, отношения власти и бизнеса, теневая экономика, конкуренция, коррумпированность экономики.*

The influence of corruption on the economic security of Ukraine is investigated, the possibilities of corruption in the programs of regulation and in the collection of taxes and duties are considered. The economic and political consequences of corruption are analyzed. The aspects of the formation of a healthy competitive environment in the domestic economy, which would put barriers to underground activities of mafia and oligarchic structures, are identified.

Keywords: *corruption, economic security, the relationship between business and government, the underground economy, competition, corruption of economy*

В современной экономической науке принято отмечать множественность причин коррупции, выделяя экономические, институциональные, социально-культурные факторы. Однако, на сегодняшний день эти факторы недостаточно структурированы и систематизированы. Слабо исследована их взаимосвязь и взаимозависимость.

Экономические причины коррупции – это прежде всего, низкая заработная плата государственных служащих, а также их высокие полномочия влиять на деятельность фирм и граждан. Институциональными причинами коррупции считаются высокий уровень закрытости в работе государственных ведомств, громоздкая система отчетности, отсутствие прозрачности в системе законодательства, слабая кадровая политика государства, которое допускает распространение “синекур” и возможности продвижения по службе независимо от действительных результатов работы служащих. Социально - культурными причинами коррупции является деморализация общества, недостаточная информированность и организованность граждан, общественная пассивность относительно своеволия власть имущих.

Любое государство, демократическое или репрессивное, контролирует распределение материальных привилегий и льгот и определяет размер налогового бремени. Распределением привилегий и льгот обычно занимаются государственные чиновники, которые владеют правом действовать по своему усмотрению. У частных лиц и компаний, стремящихся получить наибольшее содействие, может возникнуть желание купить такой режим. Коррупция - симптом того, что в системе государственного управления что-то не так [1]. Стимулы для взяточничества абсолютно очевидны, однако в чем же заключается их эффективность и

последствия? Неужели они просто выравнивают предложение и спрос, выполняя те же функции, что и цены на легальном рынке? Рассмотрим три случая.

Первый. Государственные льготы лимитированы и объем их жестко фиксирован. Поэтому чиновники, наделенные полномочиями распределять эти льготы, не имеют возможность произвольно увеличивать или уменьшать общий объем предоставленных льгот.

Второй. Льготы лимитированы, но сами чиновники могут по своему усмотрению определять количество и качество выделяемых льгот.

Третий. Льготы предоставляются всем, кто имеет на них право, но чиновники могут по своему усмотрению лично решать, кто именно из претендентов удовлетворяет всем требованиям для получения льгот.

Ряд исследователей предложили экономические модели, в которых взятка исполняет роль полезного стимула. Например, взятки “распорядителям очередей” могут быть эффективными. Материальное вознаграждение может заставить госчиновников отдавать преимущество людям, которые дорожат своим временем, ровно как и вообще стремятся к эффективной работе. [2, с. 41].

Существует мысль, что рутинная коррупция может быть даже терпимой. Во-первых, терпимость к коррупции в таком важнейшем государственном ведомстве, как налоговая служба или служба предоставления коммунальных услуг, может стимулировать распространение коррупции и в других областях – и с гиблыми последствиями.

Во-вторых, коррупция провоцирует неопределенность делового климата. Взятки могут краткосрочно повысить эффективность сбора налогов или предоставления публичных услуг, но в долгосрочной перспективе всегда возникают трудности. Вознаграждение, за которое конкретная фирма обеспечивает стабильность своего положения, приводит на рынке к сильному неравенству фирм. Государство устанавливает правила экономической деятельности и взysкивает налоги. Частные лица и компании могут за определенную плату освободить себя от этих расходов. Сначала рассмотрим возможности коррупции в программах регуляции, а затем в сфере сбора налогов и пошлин. В заключение проанализируем экономические и политические последствия этого вида коррупции.

I. Регулирующие программы. В рамках государственных регулирующих программ компании должны возможность выторговать себе более благоприятную трактовку правил или облегчать груз ограничений, которые налагаются этими правилами.

II. Налоги и таможенные сборы. Уплата налогов и таможенных сборов – обременительная обязанность. Поэтому корпорации и частные лица могут вступить в сговор с налоговиками и таможенниками в целях снижения ставок обязательных платежей и ускорения процесса предоставления им услуг.

III. Экономические последствия и политическая легитимность. Экономические потери от дачи взятки, которая имеет своей целью обойти существующие правила и уйти от налогов, зависят от эффективности реализации программ, потенциально уязвимых для коррупции. То есть взяткодатели оказываются в большем выигрыше, чем если бы они действовали в рамках честной системы, где им пришлось бы согласовывать свою экономическую деятельность с законом.

В любой стране существуют правовые нормы, которые определяют формы и характер взаимодействия власти и бизнеса. Можно также утверждать, что только одна часть этих правил носит открытый, публичный характер, тогда как другая часть находится “в тени”.

Что считается общепризнанными правилами игры в отношениях между бизнесом и властью? Прежде всего, это **четкое разделение функций бизнеса и государственного управления**. Государство - полновластный хозяин в сфере политических отношений, бизнес- в экономической деятельности [3].

Другим неписаным правилом является **принцип равноудаленности бизнеса от власти**. Идет речь прежде всего об отношениях власти с крупными корпорациями. Хорошо известно, что частным корпоративным интересам крупного бизнеса способное противостоять только государство.

Еще одно из неписаных правил игры в отношениях между бизнесом и властью - **признание обеими сторонами своей социальной ответственности перед обществом**. В более конкретном плане имеется в виду следующее: выплата налогов, создание рабочих мест и нормальных условий труда, а также выплата достойного вознаграждения за труд наемных работников, предотвращение и устранение убытка, нанесенного окружающей среде деятельностью предприятия [4]. Другим важным правилом является **прозрачность отношений “власть - бизнес”**, их откровенность, возможность контроля со стороны общества и его гражданских институтов. Это правило очень неудобно для олигархии.

Только сильное государство способно эффективно влиять на теневую экономику. Для того, чтобы государство было сильным, а не силовым и его роль в теневой экономике была минимизирована, важны следующие аспекты: национальная идея, которая объединяет граждан вокруг основных морально-этических ценностей украинской цивилизации (государственность, социальная справедливость, духовность и тому подобное), которая отбрасывает культ денег как фетиша; авторитет политической власти, возможный, если власть, выражая интересы народа, будет компетентной, эффективной, некоррупцированной; способность государства сформировать здоровую конкурентную среду в рамках национальной экономики, в которой были бы поставлены барьеры для теневой деятельности мафиозных и олигархических структур.

Литература

1. Герасимчук З.В., Вавидюк Н.С. Економічна безпека регіону : діагностика та механізм забезпечення : монографія / З.В. Герасимчук, Н.С. Вавидюк. – Луцьк: Настир’я, 2006. – 243 с.
2. Запоточний І.В., Захарченко В.І. Державне регулювання регіональної економіки / І.В. Запоточний, В.І. Захарченко. - Харків: Одісей, 2003.–529с.
3. Мандибура В.О. Тіньова економіка України та напрямки законодавчої стратегії її обмеження / В.О. Мандибура - К.: Парламентське вид-во, 1998. -135 с.
4. Boulding K. Liquidity Preference Theory of Market Prices Market / K. Boulding // *Economica*, NS 11, 42 (May 1944): 55-63. CP 1.

IMPACTUL FLUXURILOR DE CAPITAL ASUPRA CURSULUI DE SCHIMB REAL EFECTIV (REER)

*Tatiana MANOLE, dr.hab., prof. univ.
Nadejda IACUB, doctorandă, IEFS*

Globalizarea financiara oferă beneficii însemnate pentru țările în curs de dezvoltare, deși în același timp, implica riscuri esențiale. Creșterea semnificativă a fluxurilor de capital sporește vulnerabilitatea sistemului financiar, inclusiv prin majorarea volumului creditelor acordate și poate duce la supraîncălzirea economiei, provocată de creșterea economică accelerată și a inflației, și în special de aprecierea cursului de schimb real efectiv. Pierderea competitivității cauzată de aprecierea cursului de schimb real efectiv este una dintre principalele consecințe negative asociate cu fluxurile de capital. Dincolo de efectul negativ asupra investițiilor, aprecierea cursului de schimb real efectiv sporește deficitul de cont curent, și crește vulnerabilitatea la o criză financiară, creând probleme majore pentru managementul macroeconomic. Creșterea fluxurilor de capital în Republica Moldova în ultimii ani a fost determinată de creșterea investițiile străine directe (FDI) și a remitențelor. În această lucrare ne propunem să analizăm varietatea de instrumente macroeconomice utilizate de factorii de decizie în domeniul politicilor economice în țările în curs de dezvoltare pentru temperarea aprecierii reale a cursului de schimb, cauzată de intrările de capital, în special flexibilitatea cursului de schimb, deoarece cursul de schimb mai flexibil ar putea atenua în mod eficient aprecierea reală rezultată din intrările de capital.

Cuvintele cheie: fluxuri de capital, curs de schimb real efectiv, flexibilitatea cursului de schimb, politici și instrumente de gestionarea a fluxurilor de capital, trinitate imposibilă

Financial globalization offers significant benefits for developing countries, while at the same time, involving significant risks. The significant increases in capital flows increases the vulnerability of the financial system, including through the increase of loans and can lead to economic overheating caused by accelerated economic growth and inflation, and in particular the appreciation of real effective exchange rate (REER). Loss of competitiveness due to real exchange rate appreciation is one of the negative consequences associated with capital flows. Beyond the negative effect on investment, real exchange rate appreciation increases the current account deficit, and increase vulnerability to a financial crisis, creating major problems for macroeconomic management. Increased capital flows in Moldova in recent years were due to increased foreign direct investment (FDI) and remittances. In this paper we propose to analyze the variety of macroeconomic tools used by policymakers in developing countries to mitigate the real appreciation of exchange rate caused by capital inflows, particularly exchange rate flexibility, because the more flexible exchange could effectively mitigate the real appreciation resulting from capital inflows.

Keywords: capital flows, the real effective exchange rate, exchange rate flexibility, policy and tools for capital flows management, impossible trinity

Introducere

Creșterea explozivă a fluxurilor transfrontaliere de capital în economiile în curs de dezvoltare, în ultimele decenii au fost, în mare parte, consecința stabilității macroeconomice și financiare, precum și un rezultat al eliminării restricțiilor legate de tranzacțiile în contul de capital. În timp ce investițiile de capital în economiile dezvoltate ajută la diversificarea riscurilor și obținerea profiturilor marginale mai mari, pentru țările sărace intrările de capital permit echilibrarea consumului, dezvoltarea piețelor financiare, precum și finanțarea investițiilor productive. Fondul Monetar Internațional (FMI) a avertizat de mult membrii săi împotriva menținerii sau impunerii controlului asupra fluxurilor de capital, care ar reduce unele dintre aceste avantaje și ar introduce denaturări ale pieței, precum și a încurajat deschiderea treptată a contului de capital pentru a profita de avantajele mobilității fluxurilor de capital pe plan internațional.

În urma crizei financiare mondiale, care își are originea în economiile avansate în anul 2008, multe economii în curs de dezvoltare au cunoscut o creștere a intrărilor de capital, care le-au adus beneficii economice, dar totodată acestea ar putea reprezenta o amenințare la stabilitatea lor economică și financiară. Deci, resursele externe finanțează deficitul de economisiri, promovează creșterea și dezvoltarea economică. Acest lucru se întâmplă mai ales dacă intrările de capital sunt moderate. Totuși, în cazul unor creșteri semnificative ale intrărilor de capital pe perioade relativ lungi, apar vulnerabilități externe ale sistemului financiar, iar economia se supraîncălzește. Apar nepotriviri între activele (preponderent în moneda internă) și pasivele (preponderent în valută) sectorului privat. Apar creșteri ale prețurilor activelor. Cursul de schimb se apreciază în termeni reali. Economiiștii se referă la efectele intrărilor sau ieșirilor de capital asupra economiei prin termenul “problema transferului”. În aceste condiții unele țări au decis să impună măsuri restrictive, inclusiv controlul asupra intrărilor de capital, pentru a gestiona mai eficient fluxurile, diminuând impactul perturbator al acestora.

Astfel, dezbaterile referitor la faptul cum ar trebui să răspundă autoritățile, în cel mai eficient mod, la intrările excesive și destabilizatoare de capital, s-a ridicat recent din nou în prim-planul dezbaterilor economice.

1. Instrumente de politică pentru gestionarea fluxurilor de capital

Confruntarea cu intrări mari de capital este mai puțin dificilă pentru țările cu capacități puternice de absorbție. Capacitatea țării de a absorbi capital străin depinde de mulți factori și, în special de profunzimea și eficiența sistemului financiar. Reformele structurale favorizează dezvoltarea pieței financiare și joacă un rol central într-o țară care dorește să beneficieze din urma intrărilor de capital și se pregătește împotriva riscurilor potențiale ale valurilor de intrări nedorite de capital. Cu toate acestea, reformele structurale sunt, de obicei, utilizate ca strategii pe termen lung și, astfel, pot fi privite ca o completare a politicilor macroeconomice, care au un efect imediat asupra intrărilor de capital și asupra consecințelor acestora. Noua provocare pentru politici constă în evaluarea corectă a acestora și concentrarea atenției (tradusă într-un set de măsuri de politică) asupra indicatorului cu costurile asociate cele mai mari. Experiența arată că atât aprecierea abruptă a cursului de schimb, cât și importul inflației generează costuri. Nici o economie în curs de dezvoltare nu își permite să neglijeze unul dintre cele două costuri (erodarea competitivității și creșterea inflației)[1,pg.8].

În calitate de inventar al politicilor de management al pieței valutare ar putea servi următoarele politici:

- *Strategii pe piața valutară:*
 - Cumpărări/vânzări ale băncii centrale;
 - nesterilizate: inflație din cumpărări;

- sterilizate: costuri de sterilizare (implicații fiscale).
- Intervenții ale guvernului (Polonia, Israel);
- Modificări în rata dobânzii (costuri asociate influrilor: inflație, ineficiență în prevenirea aprecierii, atragere de noi capitaluri).
- *Măsuri cantitative (macro)*:
 - Impozitarea nerezidenților (Egipt, Israel);
 - Rezerve minime obligatorii neremunerate sau foarte mari (Brazilia, Peru, Turcia, Israel);
 - Acces restrâns al nerezidenților la piața datoriilor sau a capitalurilor.
- *Reglementări (prudențiale)*:
 - Limitarea expunerii rezidenților la riscul cursului de schimb (contribuie la sănătatea bilanțurilor sectorului privat: Ungaria, Polonia, în curs de elaborare în România) [1,p.9].

Politicile macroeconomice au un rol esențial atunci când răspund la intrările mari și destabilizatoare de capital. *Cursul de schimb adecvat, politicile monetare și fiscale sunt cele mai importante politici utilizate împotriva fluxurilor sporite de capital.* Factorii de decizie politică ar putea să permită monedei naționale să se aprecieze, pentru a spori așteptările unei deprecieri a acesteia pe viitor, astfel în mod eficient diminuând atractivitatea activului intern pentru investitorii externi [2,p.5,al.1].

În cazul în care rezervele valutare nu se afla la un nivel adecvat, acumularea acestora ar putea fi o opțiune semnificativă. Una dintre principalele motivații pentru intervenție este îngrijorarea că intrările masive și rapide de capital pot induce o apreciere abruptă a ratei de schimb într-o perioadă scurtă de timp, deteriorând competitivitatea sectoarelor de export și ar putea reduce creșterea economică. Intervențiile ar trebui să fie sterilizate în cazul supraîncălzirii economice și existenței presiunilor inflaționiste [2, p.5,al.2].

II. Măsurile de gestiune a fluxurilor de capital și cursul de schimb real efectiv

În calitate de componente suplimentare în setul de instrumente de politică servesc așa-numitele *măsuri de gestionare a fluxului de capital (MGFC)*. În anul 2011, FMI a propus un cadru care stabilește criteriile obiective pentru determinarea în ce circumstanțe ar fi oportună utilizarea măsurilor de gestionare a fluxurilor de capital (*MGFC*). Aceste măsuri de gestionare a fluxului de capital au fost motivate de preocupările legate de supraîncălzirea economiei, competitivitatea externă, stabilitatea financiară, precum și costurile de sterilizare a rezervelor acumulate, de rând cu alți factori. *MGFC* cuprind un set de măsuri prudențiale, administrative și fiscale menite să contracareze intrările mari și, de obicei, rapide de capital. Atunci când fluxurile semnificative de capital dau naștere problemelor de stabilitate macroeconomică sau financiară, pentru țările recipiente este rezonabil de a utiliza măsurile-cadru de gestionare a fluxurilor de capital. Astfel, este justificată aplicarea măsurilor *MGFC* doar în cazul în care "litera (a) cursul de schimb nu este subevaluat pe bază multilaterală comparativ cu fundamentele pe termen mediu, (b), rezervele depășesc nivelul adecvat de precauție sau costurile de sterilizare sunt excesive, și (c), economia este supraîncălzită (în cazul în care perspectivele inflației nu sunt benigne sau există un boom al creditării sau al prețurilor la active în curs de dezvoltare), și se opune unei relaxări monetare"[2,pg.8,al.1]. *MGFC* pot fi grupate în *MGFC* pe baza de rezidență și alte măsuri:

- *MGFC* pe baza de rezidență includ o serie de măsuri care afectează activitatea transfrontalieră financiară, care discriminează pe bază de rezidențiat – adesea se refera la controlul de capital (de ex. impozitele pe fluxurile de la nerezidenți sau rezerve obligatorii neremunerate privind aceste fluxuri).

- Alte MGFC nu fac discriminări pe baza de reședință, dar sunt cu toate acestea, concepute pentru a influența intrările de capital (de ex. măsuri prudentiale, care diferențiază tranzacțiile pe baza de monedă, cum ar fi impunerea limitelor privind împrumuturile în valută străină și rezervele minime obligatorii specifice în valută străină, și alte măsuri de obicei aplicate pentru sectorul nefinanciar, cum ar fi perioadele minime de deținere și impozite pe anumite investiții).

În scopul raționalizării abordării asupra fluxurilor de capital și asigurarea unui tratament coerent și eficient a problemei FMI, la începutul anului 2011, a propus un cadru de politici destinate să identifice condițiile-cadru pentru utilizarea eficientă a măsurilor MGFC. Acest cadru subliniază importanța *utilizării politicilor macroeconomice, ca mijloace primare în soluționarea problemelor legate de intrările excesive de capital*. Ca atare, acestea pledează pentru a permite cursului de schimb să se aprecieze atunci când este subevaluat, acumularea de rezerve valutare la până un nivel rezonabil, reducerea ratelor dobânzii de politică și / sau înăsprirea politicii fiscale ca *prima linie de apărare împotriva fluxului excesiv de capital*. A doua linie de apărare împotriva intrărilor excesive de capital ar trebui să fie, MGFC care nu discriminează pe baza de rezidență, deoarece acestea vizează în mod eficient riscurile asociate cu intrările fără a introduce denaturări excesive și stimulente pentru eludări din partea nerezidenților. MGFC de discriminare pe baza de rezidență ar servi ca *linia a treia și ultima de apărare*, și urmează să fie puse în aplicare numai în cazurile când toate celelalte opțiuni au fost epuizate sau excluse.

Dezbaterea privind utilizarea politicilor macroprudentiale, la general, face referință la fluxurile mari de capital și, eventual, volatile, lecția care o putem învăța este aceea că este dificil de a generaliza cu privire la eficacitatea unor astfel de măsuri. Orice măsură potențială trebuie evaluată într-un context specific al țării și al pieței pentru a examina stimulentele și capacitatea investitorilor de eludare a acesteia și, dincolo de aceste criterii înguste, să se examineze dacă stimulentele sunt eficiente în atingerea obiectivelor propuse. Utilizarea adecvată a MGFC va fi în mod necesar determinată de circumstanțele particulare macroeconomice, instituționale, și de piață cu care se confruntă fiecare țară. FMI, este activ implicat în studierea impactului și a eficacității unei game largi de măsuri macroprudentiale, inclusiv a celor care în primul rând vizează menținerea stabilității financiare interne[3,pg.36,al.4].

În timp ce multe țări se concentrează pe cadrul de gestionare a intrărilor de capital, FMI a sugerat recent o politică cadrul pentru gestionarea ieșirilor de capital. Relaxarea controlului asupra ieșirilor de capital de asemenea, poată avea un impact asupra intrărilor nete agregate, și prin urmare, asupra cursului de schimb și altor variabile macroeconomice.

Criticii ai controlului asupra capitalului susțin că utilizarea lor pe scară largă ar putea împiedica măsurile privind lichidarea dezechilibrelor globale, permițând autorităților să evite aprecierea monedelor subevaluate și să soluționeze alte probleme serioase de politică. Mai mult, controlul asupra capitalului poate fi "contagios" – impunerea controlului într-o țară ar putea duce la direcționarea capitalului spre alte țări, care la rândul lor ar fi încurajate să adopte măsuri similare de gestionare a fluxurilor [2,p.7,al.2].

III. Problema transferului, structura intrărilor de capital, regimului cursului de schimb și cursul de schimb real efectiv

În acest compartiment ne propunem să examinăm „problema transferului”, să identificăm impactul tipurilor de intrări de capital și a regimului cursului de schimb asupra aprecierii *cursului de schimb real efectiv*. Această analiză ar putea fi utilă la

identificarea mix-ului de politici economice, în special politicile aplicate în cazul presiunilor exercitate de excesul fluxurilor de capital asupra cursului de schimb.

Creșterea valului de finanțări externe în țările în curs de dezvoltare, în special a fluxurilor private, în ultimul deceniu și până la criza financiară actuală atrage atenția asupra “problemei de transfer”. Problema de transfer se referă la impactul intrărilor de capital sau ieșirilor de pe piața internă, care este capturat, în principal prin intermediul cursului de schimb real efectiv. Această creștere a fluxurilor private în ultimii ani a fost determinată de investițiile străine directe (FDI) și transferurile curente private, în special de remitente. În timp ce creditele băncilor comerciale au constituit principala componentă a fluxurilor de capital privat către țările în curs de dezvoltare, în mijlocul anilor 1980 și apoi 1990, mai târziu FDI și remitentele au înlocuit împrumuturile bancare, în special în țările cu venituri joase. Investițiile de portofoliu au constituit o parte semnificativă a fluxurilor de capital privat către țările în curs de dezvoltare din anii 1990 [1,p.22]. Aceste schimbări în peisajul fluxurilor de capital către țările în curs de dezvoltare subliniază importanța reevaluării problemei de transfer, în special privind componentele fluxurilor private.

În continuare vom analiza impactul diferitor componente ale fluxurilor de capital privat (FDI, investiții de portofoliu, credite bancare, și transferuri private). În cadrul studiului “Fluxurile de capital, flexibilitatea cursului de schimb, și cursul real de schimb”, autorii Jean-Louis Combes, Tidiane Kinda, Patrick (2011) demonstrează că intrările agregate de capital, inclusiv fluxurile publice și private sunt asociate cu aprecierea cursului real de schimb.

Intrările nete de capital în țările în curs de dezvoltare au crescut în mod dramatic începând cu anii 1980, fluxurile private având o influență tot mai mare, în special în țările cu venituri mici. Impactul asupra cursului de schimb real se menține. Lane și Milesi-Ferretti în 2004, au demonstrat că, obligațiunile externe nete merg mână în mână cu deprecierea cursului real de schimb [4,pg.4,al.4]. Lee, Milesi-Ferretti, și Ricci (2008) în baza unei analize econometrice a 48 de țări, au dovedit că activele externe nete mari cauzează aprecierea ratei reale de schimb [4,pg.4,al.4]. Cu alte cuvinte, capitalul extern permite cheltuielilor să depășească veniturile, generând o cerere în exces pentru mărfurile necomerciale. Acest efect trebuie să fie analizat, pentru cel puțin două motive: (1) cursul real de schimb poate fi afectată în mod diferit în funcție de compoziția intrărilor de capital, și (2) tipul regimului cursului de schimb poate echilibra efectul intrărilor de capital asupra cursului real de schimb.

În literatura de specialitate se identifică o neconcordanță a impactului diferitelor tipuri de fluxuri de capital asupra competitivității, și chiar o disproporție a impactului unor tipuri specifice de fluxurile de capital între țări și regiuni. Impactul depinde de destinația finală asociată fiecărui tip de flux. De exemplu, creșterea ajutorului financiar pe termen lung sau a remitențelor, destinate reducerii sărăciei va genera probabil creșterea cheltuielilor pe mărfuri destinate consumului intern, și o creștere a prețului relativ al acestora și în final aprecierea REER-lui.

În schimb, în cazul în care investițiile directe sunt utilizate pentru procurarea mijloacelor fixe importate, atunci acestea nu conduc la aprecierea REER. În cazul, când fluxurile aferente investițiilor de portofoliu sunt orientate spre modernizarea companiilor localizate în țările în curs de dezvoltare care necesită utilaje și lăunii tehnologice noi, impactul va fi similar celui obținut de la investițiile directe.

Modul de determinare a cursului de schimb sugerează faptul că toate intrările de capital au un impact similar asupra cursului de schimb. Însă acest lucru este discutabil. Există dovezi privind impactul specific al categoriilor de fluxuri, precum fluxurile oficiale, FDI, și remitențele. Astfel, în cazul în care există constrângeri legate de ofertă, fluxurile de capital asociate cu un consum mai mare exercită presiuni mai mari asupra

prețului relativ al bunurilor interne, decât intrările de capital asociate cu investiții directe mai mari, care ar putea conține în mare parte mărfuri și utilaje importate.

Fluxurile guvernamentale oficiale sunt, în general, asociate cu aprecierea cursului de real schimb. Ajutorul extern conduce la o apreciere a cursului real de schimb numai în cazul în care sporește productivitatea în sectorul de producere a mărfurilor comerciale. În cazul în care ajutorul extern este canalizat pentru îmbunătățirea capacității de producție în sectorul mărfurilor necomerciale, autorii Elbadawi, Kaltani, și Schmidt-Hebbel, (2008) au găsit dovezi ale unei depreciere reale [4,p.5,al.2].

Fluxurile de FDI în măsura mai mica influențează extinderea volumului creditării și a masei monetare, fiindcă sunt numai pentru scurt timp intermediare de sistemul bancar local. Potențialul FDI de majorare a inflației poate fi, astfel, mai mic decât cel al creditelor bancare comerciale. Lartey (2007) constată că fluxul de FDI, la general, provoacă aprecierea cursului de schimb real. Saborowski (2009) sugerează că, în special, în țările în curs de dezvoltare intrările de FDI duc la o apreciere reală a cursului de schimb [4,p.5,al.4].

Fluxurile de FDI ar putea fi materializate în investiții în utilaje și echipamente importate, aceste importuri nu se reflecta asupra ofertei de valuta străină la nivel local și, astfel, nu au nici un efect de apreciere. Efectele colaterale ale FDI pot îmbunătăți, de asemenea, capacitatea locală de producție, prin transferul de tehnologie și know-how managerial. Întrucât țările cu un climat investițional mai bun atrag mai multe investiții străine directe, capacitatea locală de producție ar putea atrage alte fluxuri de FDI, reducând astfel presiunea asupra REER-lui. FDI sunt, de asemenea, un flux mai stabil decât creditele bancare și investițiile de portofoliu.

Remitențele sau transferuri personale, pot fi asimilate intrărilor de capital privat, impactul acestora asupra REER-lui depinde de faptul dacă acestea sunt pro- sau contraciclice. Pe de o parte, remitențele acționează ca o barieră, ajutând la echilibrarea consumul, în cazul în care acesta scade atunci când economia recipientă suferă o recesiune economică (Lueth și Ruiz-Arranz, 2007, Chami et al, 2008) [4,p.5,al.5]. În acest caz, ele ajută la menținerea economiilor recipiente stabile prin compensarea pentru pierderile de schimb valutar din cauza șocurilor macroeconomice. Aceste remitențe anti-ciclice nu au un efect mare asupra cursului de schimb real efectiv.

Pe de altă parte, remitențele destinate investițiilor pot fi pro-ciclice, agravând supraîncălzirea macroeconomică și conducând la aprecierea și mai mare a cursului real de schimb. În unele țări în curs de dezvoltare, de exemplu, remitențele pro-ciclice cheltuite pe bunuri imobiliare au crescut prețurile la imobil, dând naștere la un boom în construcție. Atunci când cele mai multe dintre remitențe sunt cheltuite pe bunuri de consum de utilizare îndelungată importate, efectele lor asupra cursului real de schimb sunt mai slabe.

Este important de știut ce potențial au diferitele forme de intrări de capital pentru aprecierea REER. Combes, Kinda și Plane (2011) au identificat următoarele caracteristici:

- aprecierea cauzată de intrările *publice de capital* este mai mare decât cea determinată de *intrările private*, sugerând că ultimele sunt folosite pentru investiții productive, iar fluxurile publice sunt folosite mai mult pentru creșterea consumului guvernamental;
- creșterea cu 1 punct procentual a raportului dintre *investițiile de portofoliu* și PIB este asociată unei aprecieri de 7,8% a REER-lui;
- creșterea cu 1 punct procentual a raportului dintre FDI sau credite bancare și PIB generează o apreciere de 1% a REER-lui;
- creșterea cu 1 punct procentual a raportului dintre transferurile private (în principal, remiteri) și PIB este asociată unei aprecieri de 0,3% a REER;

- remiterile sunt contraciclice, având cel mai mic efect în acest sens [4,p.16,al.1-5].

Relația dintre cursul de schimb real efectiv și fluxurile de capital poate fi privită în funcție de alegerea *regimului cursului de schimb*. În anii 1970 dezbaterile academice pe această temă s-au axat exclusiv pe o alegere binară între cursurile de schimb flotante sau fixe. Deși o astfel de dualitate are avantajul analitic, realitatea de astăzi este mult mai complexă, ținând cont de distincția între clasificările de iure și de facto, numărul de categorii ale regimului se extind.

Cu un *curs fix de schimb*, intrările de capital cresc potențial inflația. Domeniul de aplicare al acestor presiuni depinde de faptul dacă intrările de capital sunt determinate de factori autonomi sau de o creștere a cererii interne de bani și, de asemenea, de măsurile de răspuns la intrările de capital. O creștere a fluxurilor de capital poate duce la o explozie a creditului atunci când autoritățile monetare nu reușesc să le sterilizeze. O cerere mai mare a masei monetare și presiunile inflaționiste în cadrul economiei, contribuie la o creștere relativă a prețurilor la bunurile necomerciale. O politică de sterilizare poate tempera *aprecierea reală*, dar ținând cont de pericolele de sterilizare trebuie să recunoaștem nesustenabilitatea acesteia pe termen lung. Într-adevăr, atunci când *cursul de schimb este fix*, o politică de sterilizare va duce la rate mai mari ale dobânzii și la atragerea fluxurilor suplimentare de capital. Mai mult decât atât, deținerea activelor externe cu rate ale dobânzii mai mici decât cele interne, va genera pierderi cvasi-fiscale pentru băncile centrale, conducându-i să renunțe la această politică pe termen mediu sau pe termen lung.

În cazul unui curs *flotant de schimb*, fluxurile de capital conduc la o apreciere a cursului nominal de schimb, provocând o scădere a prețurilor relative ale bunurilor importate și o temperare a consumului de bunuri necomerciale. *Flexibilitatea ratei de schimb* asigură faptul că politica monetară este oarecum independentă de intrările de capital. În cazul apariției unor incertitudini, un *curs de schimb mai flexibil* ar putea descuraja pe termen scurt fluxurile speculative și reduce vulnerabilitatea sistemului financiar, în special atunci când supravegherea și reglementarea sunt subdezvoltate. *Prin urmare, un regim flexibil al cursului de schimb temperează fluxurile de capital care generează o apreciere reală mai mare*. Cu toate acestea, un curs de schimb flexibil pur, ar putea fi o problemă, dacă cursul rezultat din toate tipurile de fluxuri de capital diferă de cursul de echilibru pe termen lung. Aprecierea cursului real de schimb subminează competitivitatea, mărește deficitul de cont curent și sporește vulnerabilitatea în fața unei crize financiare. Aprecierea semnificativă ar putea duce la o bruscă comprimare a fluxurilor de capital, provocând o ajustare bruscă a contului curent. Astfel, în afară de efectul negativ asupra investițiilor, aprecierea semnificativă a ratei reale de schimb, ar putea crea probleme majore pentru managementul macroeconomic, dar și asupra sectorului real. Prin urmare, necesitând intervențiile băncii centrale pentru limitarea efectelor perverse și realocări costisitoare a resurselor productive în economie.

Deși unele instrumente monetare ar putea preveni efectele economice nedorite ale unei aprecieri nominale a cursului de schimb flotant, în cazul unui *regim gestionat* al cursului de schimb, este dificil de a lupta împotriva forțelor de piață pentru mult timp. Acest fapt este, de asemenea, valabil și pentru un *regim fix*. *Regimurile intermediare* ar putea oferi o anumită flexibilitate. În țările cu un *regim al cursului de schimb intermediar*, autoritățile țintesc un anumit nivel al ratei de schimb nominale și a agregatelor monetare, acumularea rezervelor, devenind un instrument de politică. Autoritățile monetare pot diminua presiunea asupra cursului de schimb nominal, menținând un anumit curs nominal de schimb, utilizând *intervențiile*, în același timp acumulând alte rezerve, dar totodată pe această cale pot majora nivelul inflației. Prin contrast, în cazul intervențiilor la scară mică, când autoritățile acumulează rezerve mai

puține, poate crește presiunea asupra cursului de schimb nominal, înregistrând o inflație mai joasă.

Astfel, țările în curs de dezvoltare utilizează *flexibilitatea cursului de schimb* ca un instrument macroeconomic pentru a tempera aprecierea reală a ratelor de schimb, cauzate de intrări de capital. Rezultatele obținute de Combes, Kinda și Plane (2011) denotă că un curs de schimb mai flexibil ajută la reducerea presiunilor în sensul aprecierii REER-lui [4, p.18, al.3].

Deci, alegerea făcută de multe economii în curs de dezvoltare de a reduce intervențiile (creșterea flexibilității cursului de schimb) în favoarea reducerii inflației este corectă. Iar, măsura de facto a flexibilității cursului de schimb le-a permis autorilor să concluzioneze că, un curs de schimb mai flexibil ar putea atenua în mod eficient aprecierea reală rezultată din intrările de capital.

IV. Trinitate imposibilă

Celebra trilemă a modelului Mundell-Fleming afirmă că, țările nu pot simultan soluționa problema cursului de schimb, să aibă un cont de capital deschis și o politică monetară independentă. Gradul de deschidere a contului de capital și regimul cursului de schimb sunt elemente importante pentru transmiterea politicii monetare. Doar două din aceste trei obiective sunt reciproc compatibile [5, p.82].

În cazul în care *contul de capital este închis*, ratele interne ale dobânzii pot fi transmise către cererea internă, indiferent de regimul cursului de schimb. În cazul în care *contul de capital este deschis*, atunci politica monetară internă va fi determinată de regimul cursului de schimb și de gradul de substituire între activele financiare interne și externe.

În cazul *regimului flotant* al cursului de schimb, politica monetară poate fi transmisă, fie prin intermediul ratei dobânzii și canalul de lichiditate sau prin canalul ratei de schimb. În cazul canalului din urmă, impactul politicii monetare asupra cererii agregate este mai mare în cazul în care activele interne și externe sunt substituibile, deoarece modificările de politică ale ratelor dobânzii afectează cursul de schimb, care, la rândul său, afectează producția și inflația. Cu toate acestea, substituibilitatea mai mare între activele interne și externe contrabalancează sau compensează impactul politicii monetare prin intermediul fluxurilor de capital în cazul unui *regim fix al cursului de schimb*. Prin urmare, autoritățile monetare pot modifica rata internă a dobânzii, independent de ratele străine numai în cazul unui grad mai mic de substituire în cadrul unui *regim fix al cursului de schimb*.

Analiza de mai sus sugerează că *canalul ratei de schimb* de transmisie a politicii monetare este afectat în cazul în care *cursului de schimb nu-i este permisă flotarea liberă*. Impactul fluxurilor de capital asupra ratelor de schimb ar putea fi compensat și prin intermediul intervențiilor pe piața valutară. Majoritatea economiilor în dezvoltare utilizează efectiv intervențiile valutare pentru a completa instrumentele de politica monetară.

V. Modul de calculare al cursului de schimb real efectiv

Cursul de schimb real efectiv (în continuare – **REER_CPI**) este un indicator, care reflectă competitivitatea internațională a unei țări în funcție de evoluția cursurilor de schimb nominale, ajustate în funcție de diferențele de preț între o țară și partenerii săi comerciali principali și se determină ca raportul între indicele cursului de schimb nominal efectiv ajustat cu dinamica raportului între prețurile sau costurile interne față de cele externe ale principalilor parteneri comerciali [6, p.14].

Cursul de schimb real efectiv este descris de următoarea formulă:

$$REER = \frac{NEER}{\prod_{i=1}^n (P_{it}^*)^{w_i^*}}$$

unde:

P_{it}^* – raportul dintre indicele de preț al partenerului comercial i și indicele de preț al țării pentru care se face analiza. Acești indici sunt calculați în dinamică, cumulativ, ca produsul indicilor de preț în secțiune lunară pe toată perioada de calcul, începând cu perioada de referință.

w_i^* – ponderea normalizată a partenerului comercial principal i în totalul schimburilor comerciale a țării doar cu partenerii comerciali principali.

Iar cursul de schimb nominal efectiv poate fi calculat după următoarea formulă:

$$NEER = \prod_{i=1}^n (R_{it}^*)^{w_i^*}; \quad R_{it}^* = \frac{R_{it}}{R_{i0}}$$

unde:

R_{it}^* – indicele cursului de schimb nominal mediu lunar al monedei naționale față de valuta străină din țara-partener comercial i , calculat față de cursul de schimb, înregistrat în perioada de referință;

w_i^* – ponderea normalizată a partenerului comercial principal i în totalul schimburilor comerciale a țării doar cu partenerii comerciali principali.

Banca Națională a Moldovei oficial calculează REER-ul ca o medie ponderată a cursului mediu al leului moldovenesc în raport cu un coșul de valute ale principalilor parteneri comerciali, ajustat cu efectele inflației în țările respective. Ponderile valutele în coș sunt calculate în baza balanței comerciale a Republicii Moldovei, principalii parteneri fiind România, Rusia și Ucraina. În total, în prezent la baza calcului cursului de schimb nominal și real efectiv stau valutele a 17 țări. Perioada de bază este considerată a fi luna decembrie 2000 [7,p.45,al.1].

Conform studiilor teoretice, **cursul de schimb real efectiv calculat în baza costului unitar al muncii** (în continuare – **REER_ULC**) este un indicator, care reflectă competitivitatea internațională țării în corespundere cu evoluția cursurilor de schimb nominale, ajustate în funcție de costul unitar al muncii între țara respectivă și partenerii săi comerciali principali și se determină ca raportul între indicele cursului de schimb nominal efectiv ajustat cu dinamica raportului între costul unitar al muncii intern față de costurile externe ale principalilor parteneri comerciali [8,p.6-7,12-13].

În esență, costul unitar al muncii compară creșterea cheltuielilor totale aferente forței de muncă, cu creșterea productivității muncii. Indicatorul standard – inclus și în cadrul sistemului de indicatori structurali – se calculează ca raport între creșterea unitară a remunerației salariaților și creșterea productivității muncii:

$$CUM = (Rs / S) / (Q / P)$$

Rs – remunerarea salariaților

S – numărul mediu de salariați

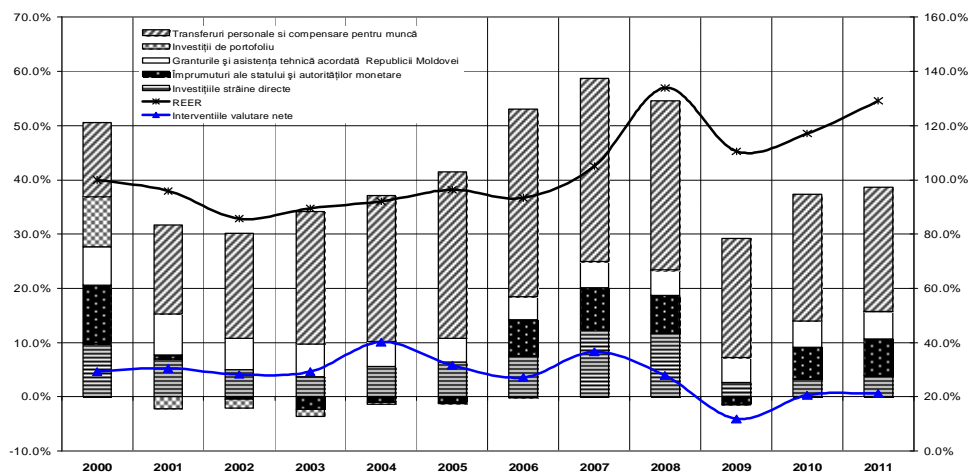
Q – produsul intern brut

P – populația ocupată

VI. Fluxul de capital și cursul de schimb real efectiv în Republica Moldova

În cazul Republicii Moldova, analiza structurii fluxurilor de capital, REER-lui și intervențiilor nete pe piața valutară scoate în evidență legătura strânsă între dinamica

transferurilor personale și compensărilor pentru muncă și a investițiilor străine directe cu evoluția cursului de schimb real efectiv (Graficul 1).

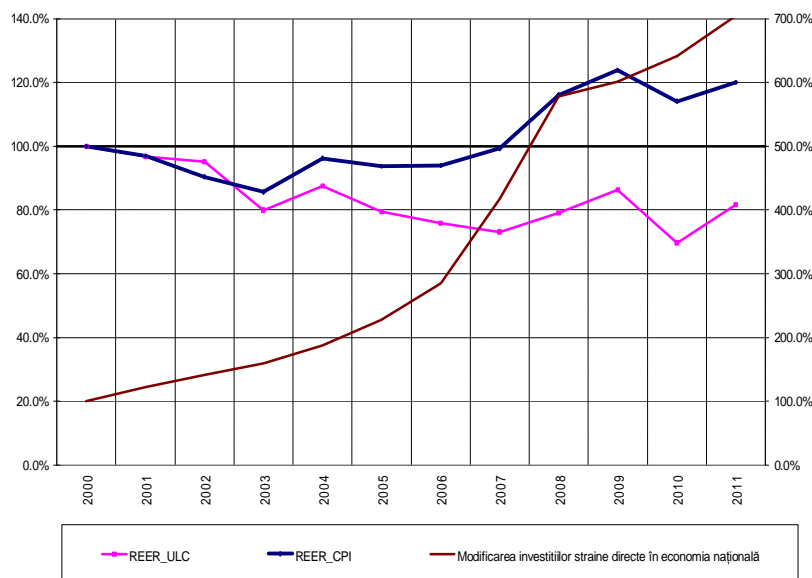


Graficul 1. Structura fluxurilor de capital (% din PIB), REER și intervențiile nete pe piața valutară (sursa: Balanța de Plăți a RM și altele)

Astfel, din grafic observăm că, în perioada 2003-2008, creșterea volumului transferurilor personale (cu o rată medie anuală de 34.6 la sută) și a investițiilor străine directe (începând cu anul 2004, cu o rată medie anuală de 61.0 la sută) a condus la aprecierea anuală a REER-ului în medie cu 10.4 la sută, cu excepția anului 2006, când s-a înregistrat o mică depreciere a acestuia. În această perioadă BNM a fost activă pe piața valutară, efectuând intervenții valutare, atât de cumpărare, cât și de vânzare. Începând cu anul 2009, în legătură cu criza în țările de origine a transferurilor personale și investițiilor directe, volumul acestora s-a diminuat semnificativ respectiv cu 36.5 la sută și de 4.9 ori, iar REER-ul și-a inversat traiectoria spre o depreciere (cu 17.4 la sută). În perioada anilor 2010-2011, odată cu o ușoară ameliorare a situației economice în țările europene, REER-ul iarăși și-a reluat trendul de apreciere respectiv cu 5.9 și cu 10.3 la sută în luna decembrie a anului de referință comparativ cu luna decembrie a anului precedent, pe fondalul creșterii anuale a volumului transferurilor personale, respectiv cu 12.7 și cu 18.4 la sută, precum și majorarea volumului investițiilor străine directe respectiv cu 35.8 și cu 38.8 la sută.

Analiza de mai sus ne permite să concluzionăm că, în perioada 2003-2008 transferurile personale în Republica Moldova au purtat un caracter pro-ciclic, fiind în mare parte destinate investițiilor în lipsa unei oferte interne de bani la un preț alternativ, la fel de avantajos. În aceste condiții și efectele transferurilor personale asupra REER-ului, s-au asociat cu efectele investițiilor directe și în ansamblu au contribuit la aprecierea cursului de schimb real efectiv de rând cu alți factori nu mai puțin importanți. Astfel, în perioada 2003-2008, transferurile personale, în mare parte, au fost cheltuite pe bunuri imobiliare și au dus la creșterea prețurilor la imobil, dând naștere la un boom în construcție, contribuind astfel la creșterea semnificativă a activității economice în ramura construcțiilor de la 3.9 la sută din PIB în anul 2003 până la 11.9 la sută din PIB în anul 2008.

În legătură cu faptul că, conform unor studii examinate mai sus investițiile străine directe în economia națională pot conduce la aprecierea cursului real efectiv, iar conform altor, acestea nu influențează asupra aprecierii cursului, ne-am propus să analizăm aparte evoluția volumului investițiilor străine directe în Republica Moldova și a REER-ului.



Graficul 2. Evoluția REER și volumului investițiilor străine directe în economia națională

Din datele Graficului 2 este evidentă tendință ascendentă a volumului investițiilor străine directe în Republica Moldova pe fondalul aprecierii cursului real efectiv calculat în baza indicelui prețurilor de consum (IPC) și deprecierei acestuia calculat în baza costurilor unitare ale forței de muncă (ULC) (tabelul 1).¹ În anul 2011 în Republica Moldova atât cursul de schimb real efectiv bazat pe costurile unitare ale forței de muncă, cât și cel calculat în baza indicelui prețurilor de consum au conturat o tendință similară de apreciere pe termen scurt, după o depreciere destul de semnificativă în anul 2010. Astfel, REER_CPI în anul 2011 s-a apreciat cu 10.3 la sută față de finele anului precedent, pe când aprecierea REER_ULC cu 17.2 la sută a fost mai puternică în contextul sporirii câștigului salarial mediu lunar în economie cu 13.2 la sută².

Prin prisma cifrelor detaliate relevante calculării REER_CPI este evident, că modificarea acestuia în direcția aprecierii a încorporat efectul generat de evoluția prețurilor de consum și impactul deprecierei nominale puternice față de dolarul SUA a monedelor unora dintre partenerii comerciali principali externi (printre cele mai semnificative fiind deprecierea rublei bielorusă – cu 181.1 la sută, lirei turcești - cu 22.8 la sută, zlotului polonez – cu 12.0 la sută, forintului ungar – cu 9.7 la sută și rublei rusești – cu 1.9 la sută). Cea mai semnificativă contribuție la apreciere le-a revenit, în principal, Republicii Belarus - cu 1.73 p.p., României - cu 1.64 p.p., Rusiei - cu 1.36 p.p și Turciei – cu 1.32 p.p. Astfel, observăm impactul direct al unor factori asupra aprecierii cursului de schimb real efectiv, evoluția fluxurilor de capital în țările indicatorii economici ai cărora sunt implicați în calcul, fiind numai fonul în care i-a naștere dinamică factorilor cu impact direct asupra REER-lui.

¹ Dintre țările din regiune, Cehia și Polonia, s-au confruntat cu o apreciere reală puternică, ce s-a temperat la începutul anilor 2000, iar în Ungaria aprecierea a continuat și în 2004. Unele studii arată că aprecierea reală puternică din aceste țări în anii '90 nu poate fi în totalitate explicată prin creșterea productivității în sectorul de bunuri tranzacționabile (tradables, efectul Balassa-Samuelson). Principala cauză a aprecierii reale o reprezintă investițiile străine directe, deoarece pot genera câștiguri nete la export, conducând astfel la o apreciere reală. Bulir și Smidkova (2005) arată că indicatorii economici de baza justifică aproape 60% din aprecierea reală în Cehia, Polonia și Ungaria, iar restul de 40% revine așteptărilor prea optimiste cu privire la viteza de convergență reală, impactului temporar al intrărilor de capital din privatizare și efectul psihologic al procesului de extindere a EU[4].

² Cea mai mare sporire a câștigului salarial mediu lunar s-a înregistrat în agricultura și silvicultura, care s-a cifrat la 24.7 la sută.

Este de menționat, că în circumstanțele economice favorabile atragerii investițiilor, Republica Moldova a atras în anul 2011 un volum de investiții străine directe cu 9.8 la sută mai mare comparativ cu anul 2010 (tabelul 1).

Tabelul 1. Evoluția REER și volumului investițiilor străine directe în economia națională

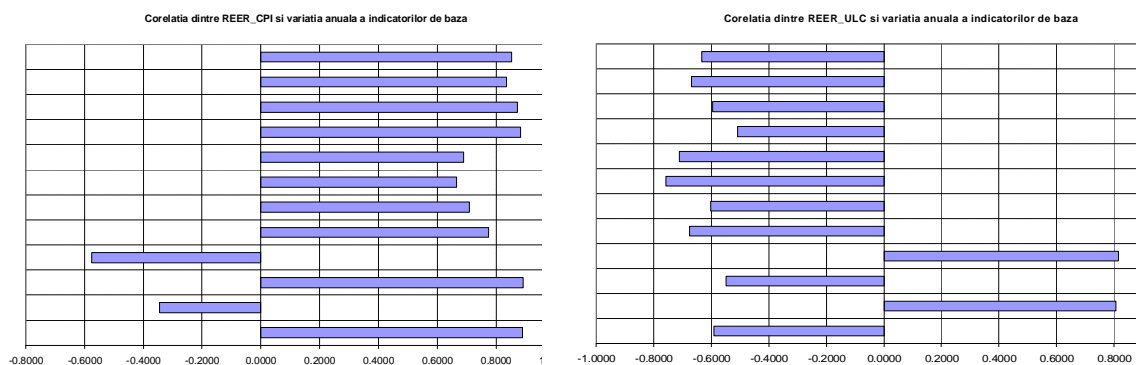
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
REER_ULC	100.0%	96.7%	95.1%	80.0%	87.5%	79.5%	75.9%	73.1%	79.1%	86.3%	69.7%	81.7%
<i>modificarea</i>		-3.3%	-1.6%	-15.9%	9.4%	-9.1%	-4.6%	-3.6%	8.2%	9.1%	-19.2%	17.2%
REER_CPI	100.0%	96.9%	90.4%	85.7%	96.2%	93.7%	93.9%	99.3%	116.1%	123.9%	114.1%	120.1%
<i>modificarea</i>		-3.1%	-6.8%	-5.2%	12.3%	-2.6%	0.2%	5.7%	16.9%	6.7%	-7.9%	5.2%
Salariul mediu lunar al unui lucrător	32.81	42.26	50.95	63.89	89.48	104.66	129.23	170.15	243.54	247.23	240.31	272.12
<i>modificarea</i>		28.8%	20.6%	25.4%	40.0%	17.0%	23.5%	31.7%	43.1%	1.5%	-2.8%	13.2%
Investiții străine directe în economia națională (mii lei)	448.83	549.14	636.70	713.91	843.85	1,020.18	1,278.12	1,876.51	2,596.28	2,697.01	2,879.64	3,163.27
<i>modificarea</i>		22.3%	15.9%	12.1%	18.2%	20.9%	25.3%	46.8%	38.4%	3.9%	6.8%	9.8%

Totodată, conform calculelor efectuate, indicatorul REER_ULC în anul 2011 a constituit 81.7 la sută, adică cu mult sub o sută, fapt ce denotă că Republica Moldova continuă să mențină poziția competitivă la nivel macroeconomic din punct de vedere al costurilor unitare ale forței de muncă. Cu toate că în anul trecut pe fondalul scăderii costurilor unitare ale forței de muncă la partenerii comerciali principali, cum ar fi Rusia (cu 6.9 la sută), Republica Belarus (cu 5.9 la sută), Ucraina (cu 2.8 la sută) și creșterii comparativ cu alte țări din regiune a costurilor unitare ale forței de muncă în Moldova (cu 12.6 la sută) a avut loc aprecierea cursului de schimb real efectiv. În urma calculelor efectuate s-a constatat că cea mai semnificativă contribuție în aprecierea REER_ULC îi revine, în principal, Republicii Belarus (cu 8.06 p.p.), Ucrainei (cu 4.54 p.p) și Rusiei (cu 1.54 p.p.). *Menținerea în continuare a poziției competitive la nivel macroeconomic din punct de vedere al costurilor unitare ale forței de muncă creează un cadru favorabil pentru atragerea investițiilor suplimentare în Republica Moldova.*

VII. Identificarea relației dintre cursul real efectiv și factorii fundamentali care îl determină

Analiza interdependenței dintre REER și evoluția celor 12 variabile de bază, precum ar fi: consumul administrației publice (**GCON**), productivitatea sau PIB-lui pe un cap de locuitor (**PROD**), raportul dintre masa monetară și PIB sau lichiditatea (**LIQ**), raportul de schimb (export/import) (**TOT**), gradul de deschidere a economiei (**OPEN**), fluxul net de capital (**NKF**), *investițiile directe în economia națională (FDI)*, *investițiile de portofolii în economia națională (PORT)*, *alte investiții în economia națională (DEBT)*, contul curent (**INCOME**), *transferurile guvernamentale¹ (AID)*, *transferurile din străinătate efectuate în favoarea persoanelor fizice (REMIT)* denotă că aprecierea cursului de schimb real efectiv se datorează în principal impactului unor indicatori, contrabalansată cu efectul opus al dinamicii altor indicatori (graficul 2 și 3).

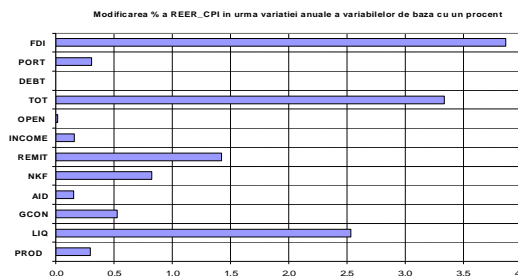
¹ granturilor pentru susținerea bugetului, ajutorului umanitar, proiectelor investiționale în infrastructură și asistenței tehnice.



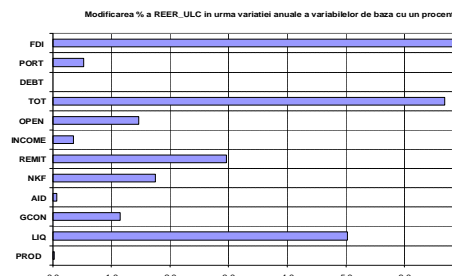
Graficul 3 și 4. Corelația dintre REER și variația anuală a indicatorilor de bază

Sintetizând rezultatele calculelor obținute cu ajutorul tehnicilor econometrice de cointegrare s-a ajuns la concluzia că printre factorii ce influențează mai puternic modificarea cursului real efectiv au fost 5 variabile (graficele nr. 3-4). Astfel, conform rezultatelor evaluării, sporirea cu 1% pe termen lung a variabililor de bază, ce țin de fluxul de capital și alimentează modificarea cursului real efectiv:

- cu 3.9 la sută (în cazul modificării raportului dintre investițiile străine directe și PIB),
 - cu 1.4 la sută (în cazul creșterii transferurilor personale raportate la PIB),
 - cu 0.8 la sută (în cazul creșterii fluxului net de capital raportat la PIB).
- Comparativ cu influența altor variabile de bază:
- cu 3.3 la sută (în cazul modificării raportului de schimb dintre export și import),
 - cu 2.5 la sută (în cazul creșterii raportului dintre masa monetară și PIB).



Graficul 5. Modificarea procentuală a REER_CPI în urma variației anuale a variabilelor de baza cu un procent



Graficul 6. Modificarea procentuală a REER_ULC în urma variației anuale a variabilelor de baza cu un procent

Graficele nr. 5-6, precum și tabelul nr.2. privind corelația dintre REER și evoluția trimestrială a indicatorilor de bază demonstrează elocvent, că factorul **FDI** cu un grad sporit al corelației pe parcursul perioadei analizate (0.8905), a avut un impact mai mare asupra modificării cursului de schimb real efectiv.

Tabelul 2. Corelația dintre REER și volumul de mărfuri exportate, volumul investițiilor în economia națională

	REER_ULC	REER_CPI
Investiții străine directe (FDI)	-0.5907	0.8905
Alte investiții (de portofoliu și altele)	-0.5221	0.8985

Este evident, că Republica Moldova trebuie și în continuare să păstreze avantajele economice obținute, concentrând politicile monetare și valutare asupra diminuării inflației și permițând fluctuarea cursului nominal de schimb.

Analiza fluxurilor de capital și cursul de schimb real efectiv în Republica Moldova urmează a fi în continuare și aprofundată, în scopul identificării de mai departe a tipurilor de fluxuri de capital care efectiv conduc la aprecierea REER-lui și erodarea competitivității și elaborarea pe această bază a propunerilor de politică.

VIII. Regimul cursului de schimb valutar în Republica Moldova

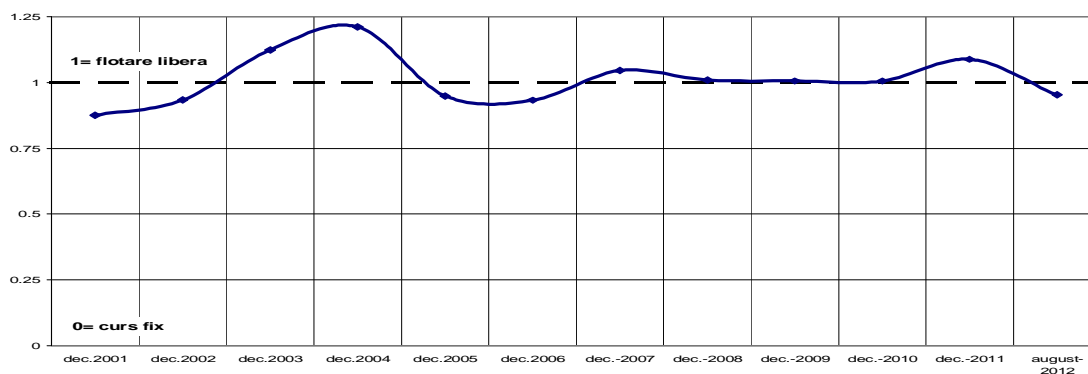
Strategia politicii monetare a Băncii Naționale a Moldovei pentru anii 2010-2012 prevede promovarea în continuare a politicii valutare prudente, consecventă și corelată cu obiectivul fundamental de asigurare și menținere a stabilității prețurilor, precum și plasarea rezervelor internaționale ale statului în instrumente investiționale care corespund criteriilor de siguranță și lichiditate. Banca Națională a Moldovei va menține în continuare *regimul cursului de schimb valutar flotant* [9,pg.45,al.1].

În ultimul Raport de țară al FMI pentru Republica Moldova publicat în luna februarie 2012, în anexa II la Memorandumul Suplimentar de Politici economice și financiare din 12 ianuarie 2012, în capitolul II. Cadrul revizuit de Politici pentru anii 2011-12 se menționează că, BNM urmează să mențină *flexibilitatea cursului de schimb*, limitând intervențiile sale pe piața valutară pentru a echilibra fluctuațiile haotice [10,p.30,al.1].

Gradul de flexibilitate al cursului de schimb al leului moldovenesc față de dolarul SUA a fost calculat după formula [4,p.18;1,pg.29]:

$$\left(\frac{|S_t - S_{t-1}|}{S_{t-1}} \right) / \left(\frac{|S_t - S_{t-1}|}{S_{t-1}} + \frac{|Int_{t/t-1}|}{BM_{t-1}} \right)$$

unde: S_t = cursul nominal de schimb la momentul t,
 Int_t = valoarea cumpărărilor / vânzărilor de valută
 BM_t = baza monetară



Graficul 7. Gradul de flexibilitate al cursului de schimb al leului moldovenesc față de dolarul SUA

Gradul de flexibilitate al cursului de schimb al leului moldovenesc față de dolarul SUA demonstrează faptul că, acesta în principiu, se află în flotare liberă, BNM intervenind pe piața valutară doar în scopul atenuării fluctuațiilor excesive.

Concluzii

Pierderea competitivității cauzată de un curs de schimb real efectiv apreciat este una dintre principalele consecințe negative asociate cu fluxurile de capital. În cazul în care regimul cursului de schimb este flexibil, aprecierea reală a cursului de schimb apare ca urmare a aprecierii cursului nominal de schimb. În cazul în care cursul de schimb este fix, aprecierea reală este cauzată de o creștere a inflației, în urma creșterii ofertei de bani. Aprecierea cursului real de schimb subminează competitivitatea, lărgeste deficitul de cont curent și sporește vulnerabilitatea în fața unei crize financiare. Aprecierea semnificativă ar putea duce la o comprimare bruscă a fluxurilor de capital, provocând o ajustare la fel de bruscă a contului curent. Dincolo de efectul negativ asupra investițiilor, aprecierea semnificativă a cursului real de schimb, ar putea crea probleme majore pentru managementul macroeconomic.

- Principalele politici de gestionarea fluxurilor de capital în vederea diminuării riscurilor potențiale ale intrărilor excedente de capital, sunt *cursul de schimb adecvat, politicile monetare și fiscale*.

- În cadrul lucrării au fost identificate măsurile de gestiune a fluxurilor de capital (*MGFC*) și cadrul de aplicare al acestora în scopul apărării împotriva intrărilor excesive de capital și prevenirii aprecierii cursului de schimb real efectiv, fiind grupate după principiile de rezidență și prioritate de aplicare.

- „Problema transferului” se referă la impactul intrărilor sau ieșirilor de capital, care este capturat, în principal prin intermediul cursului de schimb real efectiv. În lucrare a fost studiat efectul diferitelor componente ale intrărilor de capital asupra REER a și a fost evaluat potențialul de flexibilitate al cursului nominal de schimb ca o barieră împotriva aprecierii reale. Intrările de capital private și publice sunt asociate cu aprecierea REER. Intrările de capital dezagregate arată că efectul de apreciere exercitat de acestea diferă în funcție de tipul de flux. Investițiile de portofoliu, care sunt mai volatile, au un efect mai mare de apreciere, fiind urmate de FDI și împrumuturile bancare. Deoarece aceste fluxuri sunt potențial asociate cu o creștere a capacității de producție, aprecierea reală asociată cu investițiile străine directe și împrumuturi bancare constituie abia a șaptea parte din aprecierea reală cauzată de investițiile de portofoliu. Transferurile private (în principal remitențele) sunt fluxuri care au efectul cel mic de apreciere. Aceasta fapt sugerează că remitențele sunt mai mult anti-, dar pot fi și prociclice. Transferurile private ar putea ajuta țările să compenseze deprecierea reală a cursului de schimb în timpul perioadelor de încetinire economică.

- Țările deseori pun în aplicare politici pentru a reduce sau a evita pierderea de competitivitate asociate cu aprecierea REER-lui ca urmare a intrărilor excesive de capital. Flexibilitatea cursului de schimb, este unul dintre principalele instrumente macroeconomice disponibile pentru țările care se confruntă cu fluxuri semnificative de capital. Astfel, permițând o mai mare flexibilitate a cursului de schimb, autoritățile, contribuie la temperarea aprecierii reale ca urmare a intrărilor de capital.

- Celebra trilemă a modelului Mundell-Fleming afirmă că, țările nu pot simultan soluționa problema cursului de schimb, să aibă un cont de capital deschis și o politică monetară independentă. Gradul de deschidere a contului de capital și regimul cursului de schimb sunt elemente importante pentru transmiterea politicii monetare. Doar două din aceste trei obiective sunt reciproc compatibile. Analiza sugerează că *canalul cursului de schimb* de transmisie a politicii monetare este afectat în cazul în care *cursului de schimb nu-i este permisă flotarea liberă*. Impactul fluxurilor de capital asupra cursului de schimb ar putea fi compensat și prin intermediul intervențiilor pe piața valutară.

- În cazul Republicii Moldova, din modul de calculare al cursului de schimb real efectiv, relevă că aprecierea acestuia, în mod indirect se datorează impactului fluxurilor

de capital. Factorii, care direct influențează asupra aprecierii sau deprecierei REER-lui sunt cursul mediu nominal de schimb al leului moldovenesc față de monedele naționale ale țărilor parteneri comerciali principali, nivelul inflației în Republica Moldova și în țările parteneri comerciali, precum și ponderea volumului comerțului exterior al Republicii Moldova cu fiecare dintre țările parteneri comerciali principali în totalul schimburilor comerciale. Astfel, REER-ul, fiind un indicator complex capturează efectele macroeconomice atât ale fluxurilor de capital, cât și a consecințelor mix-lui de politici aplicate de autorități în gestionarea economiei țării. Gradul de flexibilitate al cursului de schimb al leului moldovenesc față de dolarul SUA demonstrează faptul că, acesta în principiu, se află în flotare liberă, BNM intervenind pe piața valutară doar în scopul atenuării fluctuațiilor excesive.

În Comunicatul informativ nr. 12/116, publicat în luna octombrie 2012 referitor la Deciziile Consiliului Executiv al FMI în cadrul Consultărilor cu Republica Moldova în baza Articolului IV al Statutului FMI, se menționează că „Poziția externă din domeniul economic dă naștere unor îngrijorări. Deficitul considerabil de cont curent, creșterea datoriei private pe termen scurt, precum și riscurile externe fac apel la majorarea rezervelor internaționale ale BNM. Cursul de schimb real efectiv este moderat supraevaluat în raport cu fundamentele de bază, deși este de așteptat treptat să se auto-corecteze, în funcție de micșorarea nivelului inflației, diminuarea volumului fluxului de capital, și al ritmului înalt de acumulare a rezervelor valutare” [11, al.12].

În final, dorim să atragem atenția asupra faptului că, atunci când țările în curs de dezvoltare pun în aplicare politicile de atragere a fluxurilor de capital, ar trebui să ia în considerare faptul că o apreciere semnificativă a cursului de schimb real efectiv, ar putea destabiliza managementul macroeconomic. O atenție deosebită trebuie acordată fluxurilor pe termen scurt, cum ar fi fluxurile de investiții de portofoliu, care au un efect considerabil de apreciere în termeni reali, comparativ cu alte tipuri ale fluxului de capital. Aprecierea nominală a cursului de schimb, rezistentă datorită intervențiilor pe piața valutară nu se dovedește a fi utilă pentru a evita o apreciere reală. Permitearea unui anumit grad de flexibilitate a cursului de schimb nominal duce la temperarea aprecierii ce deriva din intrările de capital în scopul evitării pierderii semnificative a competitivității.

Referințe bibliografice

1. Managementul intrărilor de capital într-un cadru macroeconomic cu anticipații inflaționiste, Academician Mugur Isărescu, Disertație cu ocazia decernării titlului de Doctor Honoris Causa al Universității „Transilvania”, Brașov, 2011, 30 pag.;
2. Managing Large-Scale Capital Inflows: The Case of the Czech Republic, Poland and Romania, Ibrahim Chowdhury and Leonor Keller, IMF Working Paper, May 2012, 25 pag.;
3. Policy Responses to Capital Flows in Emerging Markets, IMF Staff Discussion Note, Mahmood Pradhan, Ravi Balakrishnan, Reza Baqir, Geoffrey Heenan, Sylwia Nowak, Ceyda Oner, and Sanjaya Panth, April 21, 2011, 45 pag.;
4. Capital Flows, Exchange Rate Flexibility, and the Real Exchange Rate, Tidiane Kinda, Jean-Louis Combes, Patrick Plane, IMF Working Paper WP/11/9, January 2011, 34 pag.;
5. Capital flows, exchange rate regime and monetary policy. Sweta C Saxena¹, BIS Papers, no 35, Bank for International Settlements, 22 pag.;
6. External Sector Policies Course, Workshops, IMF Institute, 1996, pag. 38;
7. Raport asupra inflației, BNM, nr. 3, august 2012, 65 pag.;
8. Estimating the real effective exchange rate (REER) by using the unit labor cost (ULC) in Romania, Elena PELINESCU, Petre CARAIAN, Institute of Economic Forecasting, Romanian Academy, Bucharest 2006, 18 pg.;
9. Strategia politicii monetare a Băncii Naționale a Moldovei pentru perioada 2010-2012, (modificată prin Hotărârea Consiliului de administrație al Băncii Naționale a Moldovei nr.267 din 30.12.2010, în vigoare din 01.01.2011), http://www.bnm.org/md/financiar_politics_bnm; IMF Country Report No. 12/38

- Republic of Moldova: Fourth Reviews Under the Extended Arrangement and Under the Three-Year Arrangement Under the Extended Credit Facility, and Requests for Waiver for Nonobservance of a Performance Criterion and for Modification of a Performance Criterion. International Monetary Fund, February 2012, <http://www.imf.md/press/cr1238.pdf>;
IMF Executive Board Concludes 2012 Article IV Consultation with the Republic of Moldova, Public Information Notice (PIN) No. 12/116, October 1, 2012
10. <http://www.imf.org/external/np/sec/pn/2012/pn12116.htm>.

REGIMURILE FISCALE SPECIALE CA INSTRUMENT AL POLITICII FINANCIARE CONTEMPORANE

*Elena FUIOR, prof. univ., dr. UCCM
Corina CUȘNIR, conf. univ., dr. UCCM*

Nowadays, economic changes promoted in Moldova have aimed at ensuring sustainable growth and increasing standard of living of the population. Unfortunately, development of national economy was strongly influenced by socio-economic processes, and contributed to radical changes in the country, but not correspond completely to develop strategic directions, as they were accompanied by a certain economic instability. Taking into account international experience, we believe that is necessary an optimal functioning of financial policy to achieve state stability and stimulate business investment and technical and scientific development. From this point of view, should ensure appropriate combination reducing the tax burden between these areas and allow different tax regimes to stimulate entrepreneurial activity. Analyzing financial situation abroad, we conclude that is not possible to have a durable economic growth based on a high tax burden, and for stimulation to achieve positive results, the state is to implement special tax schemes, reinforcing taxpayers responsibility and their activity.

The present paper represents some results of the researches which are unfold within the institutional project “Substantiation of the Trade and Consumer Cooperatives modernization from the perspective of their implications in the sustainable socioeconomic development and consumer protection” (11.817.08.85A).

Cuvinte cheie: *impunere, presiune fiscală, regim fiscal, activitate, stimulare.*

La etapa actuală, domeniului fiscal în Republica Moldova îi revine un loc important în strategia asigurării creșterii economice durabile a statului. Reforma fiscală, care a început odată cu trecerea la relații de piață până în prezent, a avut ca scop adaptarea sistemului de impunere la direcțiile strategice de dezvoltare, dar a fost influențată de procesele social-economice care totalmente nu corespundeau cerințelor și a agravat condițiile de creștere economică, ceea ce impune o remediere a situației prin executarea unor schimbări în cadrul sistemului fiscal.

Este important de a evidenția direcțiile creșterii economice, ce se desfășoară sub influența mecanismului fiscal: dezvoltarea ramurilor prioritare de producție și progresul tehnico-științific; crearea condițiilor favorabile pentru activitatea de antreprenariat; înlăturarea declinurilor ciclice și stimularea creșterii producției; reglementarea relațiilor economice și comerciale externe, creșterea competitivității producătorilor autohtoni.

Ținând cont de experiența mondială, în vederea asigurării stabilității și dezvoltării statului, considerăm binevenită, organizarea unui sistem optim de funcționare a sistemului fiscal autohton. Specificul dezvoltării economiei naționale condiționează necesitatea formării unui sistem de relații fiscale, care trebuie să corespundă atât condițiilor actuale de evoluare a statului, cât și practicii mondiale.

Întru realizarea obiectivelor aferente sistemului fiscal se solicită aplicarea unor măsuri, printre care: diminuarea treptată a presiunii fiscale până la așa nivel ce ar permite o creștere economică durabilă; majorarea investițiilor; armonizarea presiunii fiscale în toate sectoarele economiei naționale; uniformizarea sistemului fiscal, în paralel cu simplificarea procedurii de percepere a impozitelor etc.

Asigurarea veniturilor statale reprezintă numai o parte din sarcini, ce trebuie să fie soluționate prin intermediul fiscului, întrucât rezolvând aceste probleme el, prin acțiunile sale, nu trebuie să afecteze posibilitatea extinderii activității de antreprenariat și să asigure echitatea socială la impunerea contribuabililor.

Din acest punct de vedere, o importanță deosebită revine întrebărilor, ce țin de stabilirea căilor de diminuare a obligațiilor fiscale. Merită să reținem că, micșorarea plăților fiscale poate fi realizată prin diverse căi, care în dependență de caracterul acțiunilor plătitorului, pot fi: evaziune fiscală (tax evasion), eschivare de la plata impozitelor (tax avoidance) și planificarea fiscală (tax planning).

Presiunea fiscală, având o legătură coerentă cu componența și structura sistemului fiscal, poate fi caracterizată, în sensul strict al cuvântului, ca totalitatea resurselor financiare ce se percep în buget în calitate de plăți fiscale, în conformitate cu legislația în vigoare. În sens larg, această categorie se apreciază ca resurse financiare, ce pot fi acumulate la buget prin intermediul fiscalului.

Privind elaborarea unei politici fiscale oportune, în diferite țări și perioade, existau diverse viziuni privind nivelul presiunii fiscale. În scopul asigurării creșterii economice o mare majoritate de savanți, denotă necesitatea diminuării cotelor de impunere. Adepții acestui curent marchează, că depășirea limitelor maxime a poverii fiscale va stopa dezvoltarea economică, iar reducerea – va contribui la dezvoltarea interesului de efectuare a activității de antreprenariat, ceea ce va asigura creșterea economică și sporirea mărimii prelevărilor fiscale. Importanța problemei ține de capacitatea cunoașterii limitei nivelului poverii fiscale, pentru a nu o depăși, întrucât, atât din punct de vedere al contribuabilului, cât și al statului, noțiunea de nivel optim de impunere, reprezintă o mărime greu de cuantificat.

Este dificil de a dezvolta o concepție adecvată cu privire la existența unui prag maxim, fiindcă povara fiscală diferă în dependență de circumstanțe economice, politice, psihologice și nu de un concept obiectiv. Din această cauză, una dintre condițiile de bază ale consolidării economiei constă în determinarea nivelului optim al presiunii fiscale, care ar favoriza activitatea întreprinderii și care, în vederea asigurării creșterii economice, ar fixa diferite regimuri fiscale.

Este cunoscut adevărul că, deocamdată între savanții nu există o opinie unică, privind lista impozitelor care trebuie să fie luate în considerație la determinarea indicatorului presiunea fiscală. Contradicțiile țin de posibilitatea includerii în calcul a impozitului pe venit a persoanelor fizice. Unii savanți marchează că, în calculul poverii fiscale, trebuie să fie incluse toate categoriile de impozite și prelevări fiscale, inclusiv și impozitul pe venit al persoanelor fizice. Cea de a doua grupă, fiind pe poziții opuse, specifică că acesta nu poate fi inclus în calcul, întrucât constituie partea componentă a poverii fiscale a fiecărui muncitor, iar mărimea lui nu influențează nivelul de preț și nu reduce cererea de consum. A treia grupă consideră oportun de a exclude din calculul poverii fiscale impozitele indirecte, argumentând că acestea ca parte componentă a prețului și se achită de consumator.

Examinarea domeniului financiar din străinătate demonstrează că nu se asigură creșterea economică durabilă la o presiune fiscală mare, iar întru stimularea obținerii unor rezultate pozitive, statul urmează să implementeze regimuri fiscale speciale, concomitent fortificând activitatea și responsabilitatea contribuabililor.

Nivelul optim al impunerii exprimă valoarea maximală a veniturilor fiscale ce pot fi prelevate la buget și care, până la un anumit punct, are funcție crescătoare în raport cu rata poverii fiscale, după care scade. Din această cauză, este necesar de a cunoaște limita prelevărilor fiscale, deoarece sporirea nivelului de impunere dincolo de pragul considerat ca admisibil, are așa urmări ca: încetinirea activității de antreprenariat; reducerea competitivității; scăderea capacității de economisire și investire; deprimarea activităților producătoare de venit și asumare a riscurilor; etc.

Astăzi există o suită de concepte privind estimarea mărimii de povară fiscală. Unii autori propun estimarea acestuia drept raport dintre suma percepută sub formă de impozite pe parcursul unei perioade, față de suma veniturilor contribuabilului, în

perioada dată. O altă grupă afirmă că, aceasta se stabilește prin volumul plăților obligatorii sub formă de impozite și taxe, ce se percep de la persoanele fizice și juridice. Dar, acest concept este eronat, întrucât nu prevede compararea impozitelor cu o bază fixată, ceea ce perechitează stabilirea nivelului real al impunerii. Este interesantă viziunea potrivit căreia, estimarea mărimii poverii fiscale, ține de rezultatul raportului dintre diferența valorii adăugate și a componentelor acesteia, succedată de diminuarea impozitelor la mărirea valorii adăugate.

E cunoscut faptul că, obiectivul principal al activității întreprinderii constă în maximizarea rezultatelor financiare. Atingerea acestui scop, impune căutarea celor mai avantajoase metode de reducere a obligațiilor fiscale, care cu diferit grad de precizie, pot fi folosite întru evaluarea nivelului presiunii fiscale. Cunoașterea temeinică a acestei mărimi ar permite de a prognoza cu exactitate suma încasărilor fiscale și, respectiv, profitul ce va rămâne la dispoziția antreprenorului.

Vom consemna că impactul fiscalității asupra performanțelor financiare poate fi stabilit ca raport dintre mărirea încasărilor fiscale față de profit. Concomitent, în scopul examinării eficienței politicii fiscale a întreprinderii, este util de a folosi indicatorii, prin care se stabilește mărirea prelevărilor fiscale aferente diferitor categorii de impozite și totalitatea de variante de optimizare a plăților fiscale.

Astfel, se estimează obligațiunile percepute din venit, cele incluse în costuri și cele aferente altor obiecte ale impunerii. Nivelul obligațiunilor fiscale percepute din venit, care cuprind așa categorii de impozite ca TVA, accize, taxa vamală, se calculează prin coraportul mărimii impozitelor achitate față de volumul de vânzări sau față de valuta bilanțului. Din punct de vedere al conținutului raportul prelevărilor fiscale la valuta bilanțului caracterizează cota acestora față de valoarea patrimoniului. În mod similar, se stabilește interconexiunea dintre rata impozitelor față de costul producției, întrucât ea, în mod direct, afectează mărirea profitului, precum și problema evaluării mărimii obligațiunilor fiscale care se percep din contul rezultatelor financiare, deoarece acest indicator permite de a determina impactul impozitului pe imobil asupra mărimii profitului.

Dar, acești indicatori nu sunt decisivi și nu pot reflecta impactul plăților fiscale asupra stării financiare a structurilor de antreprenoriat. Din acest motiv, este necesară o coordonare a volumului de impozite percepute în buget și activitatea economică. Prezintă interes și conceptul comparării sumei plăților fiscale, cu excepția impozitelor indirecte achitate, cu profitul din comercializarea producției.

Sistemul de obiective al evaluării eficienței politicii fiscale a întreprinderii, se reflectă prin așa indicatori ca: coeficientul impunerii volumului de vânzări; coeficientul impunerii valorii adăugate; coeficientul impunerii venitului, cheltuielilor și profitului operațional; coeficientul impunerii profitului net; coeficientul eficienței impunerii; coeficientul eficienței aplicării facilităților fiscale; rata minimă a prelevărilor fiscale în valoarea adăugată; ritmul diminuării cotei obligațiunilor fiscale; coraportul dintre costurile fiscale variabile și cele permanente; nivelul minim al activelor bănești, ce permit de a asigura solvabilitatea fiscală curentă; nivelul maximal al riscurilor fiscale etc.

Analiza componenței prelevărilor fiscale, având ca obiectiv stabilirea cotei fiecărui tip de impozit față de volumul total al diferitor categorii de surse, presupune divizarea totalității de impozite în grupe conform tipului lor, după care, pentru fiecare categorie a bazei fiscale, se calculează cotele medii ponderate a impunerii din contul diferitor surse de plată. Pentru calcularea lor se utilizează indicatorii veniturilor operaționale globale și suma prelevărilor fiscale în perioada planificată estimată în conformitate cu baza corespunzătoare de impunere.

Mărirea medie ponderată a cotei impunerii aferentă veniturilor operaționale,

cheltuielilor, profitului operațional, profitului net apreciată față de tipurile de impozite se calculează prin raportul dintre suma prelevărilor fiscale din contul surselor corespunzătoare și suma surselor de plată aferente fiecărei categorii de impozit. La stabilirea poverii fiscale, practica economică, impune studiul judicios al modului de corelare dintre diferite categorii de impozite, întrucât în procesul de estimare a poverii fiscale utilizarea metodei multiplicative de calcul este destul de dificilă.

Nu poate fi trecută cu vederea nici problema estimării poverii fiscale din punct de vedere al momentului determinării sumei de încasări. Conform Codului Fiscal al Republicii Moldova art. 44, al. 3, persoanele juridice la calcularea impozitului pe venit utilizează metoda calculelor, conform căreia venitul este raportat în anul fiscal în care a fost câștigat, iar deducerea se racordează în anul fiscal, în care au fost calculate sau au fost suportate cheltuielile ori au fost efectuate alte plăți cu condiția că aceste cheltuieli și plăți nu trebuie raportate la un alt an fiscal în scopul reflectării corecte a venitului. Pornind de la aceste poziții, nivelul poverii fiscale a întreprinderilor nu poate fi comparat în timp, întrucât momentul vânzării este individual și nu depinde de activitatea economică a acesteia.

Deci, la stabilirea nivelului poverii fiscale ar fi mai util de a lua în considerație plățile fiscale, calculate ținând cont de momentul expedierii producției, ceea ce va permite de a asigura comparabilitatea indicatorului dat, atât din punct de vedere al perioadei calculării, cât și a spațiului. Dar, în practică, apare problema stabilirii componenței impozitelor incluse în categoria povara fiscală; alegerii bazei de comparație; estimarea plafonului poverii fiscale etc.

Practica mondială arată că în toate țările avansate estimarea sistemului fiscal se efectuează prin simplificarea mecanismului de impunere, reducerea numărului de impozite, micșorarea cotelor și extinderea bazei fiscale. Examinarea situației în domeniul economic din străinătate a dovedit că nu este posibilă o creștere economică cu o povară fiscală înaltă. Aceste două entități sunt incompatibile.

Pentru constituirea unui sistem economic, apt să medieze eficient interesele statului, întreprinderilor, organizațiilor și persoanelor fizice, este necesar de a rezolva două probleme de bază: reducerea poverii fiscale și simplificarea procedurii de percepere a impozitelor. Ca o modalitate de realizare a acestora menționăm folosirea mai largă a impozitului unic, promovată în unele țări din CSI, Ungaria, Polonia s.a. Acesta urmează a fi constituit din următoarele impozite: impozitul pe venit, pe imobil, pentru resurse naturale și plățile în Fondul Social. Practica demonstrează că implementarea acestuia a contribuit la diminuarea poverii fiscale.

În obiectivele politicii fiscale a Republicii Moldova, se propune introducerea impozitului unic pentru unele categorii de activități, printre care întreținere și repararea autovehiculelor, transporturi cu taxiuri, restaurante, baruri, activități de asistență stomatologică, coafură și alte activități de înfrumusețare care va cuprinde TVA, taxele locale, taxele pentru resursele naturale și taxele rutiere.

Argumentele în favoarea taxei unice reiese din aceea că, adoptarea ei va duce la simplificarea sistemului fiscal care va fi, astfel, mai ușor de administrat și înțeles. Deși impozitul unic este considerat de mulți un capriciu financiar, el rămâne o noțiune foarte complexă. Expresia a fost adesea folosită în sens de-a căuta o bază unică de impozitare, care să permită evitarea cumulării impozitelor care sporesc presiunea fiscală, dispersând efectele de sensibilitate și repartizând posibilitățile de fraudă fiscală. Evoluția impozitelor pe cifra de afaceri exprimă voință, pe de-o parte, de a suprima sau reduce mult impozitele directe care s-au multiplicat pe întreg parcursul sec. XIX, iar pe de altă parte, să-1 înlocuiască cu un impozit general pe consum. Cea mai mare parte dintre promotorii unui impozit unic mențin alături de acesta alte impozite anexe sau satelite. Fiscalitatea scandinavă, ca și cea americană se bazează, în mod esențial, pe o impozitare dominantă pe venit.

Printre criticile față de impozitul unic se află considerentul că principiul unicității nu este prin el însuși un avantaj. Impozitele pot fi în același timp multiple și simple, iar un impozit unic presupune o foarte mare complexitate. Dar, cele mai frecvente critici privesc problema ratei unui impozit, care, prin definiție este destinat să înlocuiască toate celelalte impozite, ceea ce implică alegerea unui nivel de impozitare foarte ridicat pentru garantarea unor încasări fiscale cel puțin egale cu cele procurate prin impozitele ce ar urma să fie înlocuite. Criticile formulate împotriva impozitului unic nu întrunesc totuși unanimitatea autorilor. Mulți dintre susținătorii impozitului unic înțeleg unicitatea mai mult ca un proces de simplificare a sistemelor fiscale sau de ușurare a presiunii fiscale.

Un model similar de impunere este utilizat în țară și în cazul funcționării pe baza licenței de întreprinzător. Conform legislației, deținătorii de patente achită doar taxa pentru patentă care cuprinde impozitul pe venit; impozitul pentru folosirea resurselor naturale, plățile destinate Fondului Social, nu sunt obligați să țină evidența contabilă conform SNC, trebuie să dispună de documente cu privire la proveniența mărfurilor și achitarea lor.

O altă problemă cu care se confruntă contribuabilii antreprenori individuali, ține de procedura de impunere a venitului, întrucât obligațiile fiscale ale cetățeanului, privind impozitul pe venit, aferente perioadei de gestiune, se calculează ținându-se cont de suma tuturor veniturilor obținute în perioada dată, inclusiv și impozitul pe venit, reținut la sursa de plată sau achitat individual. Dacă persoana fizică este patronul întreprinderii cu statut de persoană fizică, ea este obligată să completeze Declarația privind impozitul pe venit al persoanei, ce se ocupă cu activitatea de antreprenariat după forma tip VEN.

În afară de aceasta, persoana fizică în calitate de cetățean, în conformitate cu art.83 Cod Fiscal este obligată să prezinte Declarația privind impozitul pe venit al persoanei fizice după forma tip CET, însă nu conforme locul înregistrării întreprinderii. Astfel, asemenea prevederi legislative contravin principiului echității impunerii, întrucât veniturile persoanei fizice ca simplu cetățean și veniturile întreprinderii ce o gestionează această persoană fizică sunt impozitate de două ori.

Pentru lichidarea neajunsurilor date e nevoie de introducerea unui impozit integral, care ar include în sine toate categoriile de impozite și taxe. Ca obiect al impunerii, se propune venitul probabil al contribuabilului, calculat luându-se în considerație totalitatea facturilor. Concomitent, la stabilirea venitului se vor lua în calcul și datele medii statistice din domeniul respectiv de activitate.

În linii generale, pentru a găsi soluția armonizării relațiilor fiscale și sporiri încrederii contribuabililor în sistemul fiscal, deseori un rol decisiv îl are nu atât povara fiecărui impozit în parte, cât anume nivelul integral al poverii fiscale, orientat asupra contribuabilului încadrat în sistem. Anume astfel de caracteristici, de regulă, sunt puse la baza unei sau altei reforme fiscale, constituind în același timp și un criteriu de apreciere al atractivității și necesității acestora, pentru toți participanții la procesul de impunere. Deci, creșterea nivelului de impunere diminuează baza fiscală, afectând cointeresarea antreprenorilor în obținerea veniturilor, creșterea patrimoniului și provocă o reducere a prelevărilor fiscale.

Din acest motiv, un sistem fiscal trebuie să țină seama de impactul poverii fiscale asupra performanțelor financiare a întreprinderii, și totodată să fixeze categoriile de impozite și mărimea obligațiunilor fiscale, ce ar favoriza dezvoltarea economiei naționale.

În prezent, drept bază pentru argumentarea de către antreprenori a existenței poverii fiscale înalte, servește faptul că în țară sistemul fiscal include în sine o totalitate de categorii de impozite, inclusiv și mărimea absolută a cotelor stabilite pentru acestea.

În legătură cu nivelul redus de venituri, obținute de către contribuabili, orice scoatere a mijloacelor din circulație se asimilează de către agenții economici ca o lovitură asupra posibilităților dezvoltării întreprinderii.

Din aceste considerente, în țară este necesar de a estima indicatorii intensității impunerii contribuabililor. În paralel cu utilizarea impozitelor directe și indirecte, în unele țări este stipulat impozitul unic pe venit, introdus cu scopul de a simplifica evidența contabilă și minimiza povara fiscală ce afectează producătorii.

În Republica Moldova este elaborat un sistem fiscal, care se dorește de a fi performant. Acest sistem a propus spre realizare mecanisme care să asigure: tratamentul nediferențiat al întreprinderilor, indiferent de forma de proprietate; stimularea prin scutiri totale, parțiale sau reduceri la impozite; evitarea impunerii, de două sau mai multe ori a aceleași baze impozabile; reducerea sarcinilor fiscale; stabilirea unei sarcini fiscale "reale", prin actualizarea la inflație a elementelor luate în calculul profitului impozabil; descurajarea unor activități sau consumuri; aducerea la un nivel cât mai redus a evaziunii fiscale. Evitarea impunerii de două sau mai multe ori a aceleași baze impozabile este o preocupare care se manifestă, mai ales, la nivel internațional și rezolvarea ei este dată de încheierea de convenții bilaterale sau multilaterale de evitare a dublei impunerii sau a impunerii multiple. Trebuie marcată și preocuparea pentru evitarea impunerii multiple sau în cascadă pe plan intern.

La etapa actuală, Comisia Europeană intenționează să introducă, începând cu 2013, un sistem unic de impunere pentru întreprinderile care desfășoară activități în mai multe state membre UE. Măsura, cerută de Germania și Franța, are drept scop reducerea impactului negativ provocat de sistemele diferite de impozitare din cele 27 de state membre asupra întreprinderilor mici și mijlocii care activează sau care doresc să-și extindă activitatea pe piața unică. Un IMM care își desfășoară activitatea în două sau mai multe state comunitare va putea să completeze o declarație fiscală unică sau "consolidată" pentru toate veniturile obținute în UE.

Declarația fiscală unică nu atrage după sine și modificarea nivelurilor de impunere aplicabile în UE, menținându-și propriile cote de impozitare a venitului obținut de întreprinderi. Pentru calcularea taxelor, întreprinderile ar putea alege între a utiliza diferitele sisteme naționale de impozitare sau setul unic de reguli. Spre exemplu, o întreprindere care operează în patru țări din UE, dintre care în doar trei realizează profit, ar putea completa o singură declarație fiscală, în loc de patru și ar putea calcula un impozit unic. Din totalul profiturilor se scad pierderile și se utilizează noile norme fiscale comune pentru a calcula eventualele deduceri și exonerări. Ulterior, fiecare dintre cele patru țări ar primi impozite pentru o parte din venitul impozitabil, în baza cotelor naționale aplicabile. Totodată, în situația în care pierderile înregistrate în anumite state membre depășesc valoarea profiturilor raportate în celelalte state comunitare în care își desfășoară activitatea, societatea nu va mai fi nevoită să plătească impozit pe profitul realizat în țările din urmă.

Așadar, se poate conchide că, obiectivul principal al Republicii Moldova constă în promovarea unei economii avansate, ceea ce poate fi realizat dispunând de un sistem fiscal adecvat. Se știe că, trecerea sistemului economic la noi forme de relații, a conturat un șir de probleme, soluționarea cărora, în mod direct sau indirect, depind de desăvârșirea sistemului fiscal, iar amploarea bazei fiscale este condiționată de mărimea, numărul și eficiența activității întreprinderilor. Prin urmare, gândirea și elaborarea unui sistem fiscal eficient rămâne una din problemele-cheie în vederea obținerii unor schimbări rezultative în economie.

Este vădit faptul că, activitatea agenților economici este influențată de o schimbare a mediului de afaceri. Din acest motiv, reformele fiscale necesită să creeze condiții avantajoase pentru funcționarea lor. După cum se știe, având posibilități

financiare limitate, întreprinderile sunt impuse să examineze problemele ce țin de posibilitatea de a diminua obligațiunile fiscale și impactul acestora asupra rezultatelor financiare. Astfel, rezultatul favorabil de realizare a activității economice a întreprinderii este influențat de mai mulți factori, pe lângă aceasta un aport semnificativ îl are determinarea, calcularea și plata impozitelor și altor plăți în fondurile bugetare și extrabugetare.

Povara fiscală poate fi tratată drept un criteriu excelent al sistemului fiscal ca atare. Ea poate fi estimată prin diferite metode, printre care se impune cea de evaluare a poverii fiscale integrale. Pentru a găsi soluția armonizării relațiilor fiscale, în special pentru a spori încrederea contribuabililor în sistemul fiscal existent, deseori un rol decisiv îl are nu atât povara fiecărui impozit în parte, cât anume nivelul integral al poverii fiscale orientat asupra contribuabilului încadrat în sistem. Anume astfel de caracteristici, de regulă, sunt puse la baza unei sau altei reforme fiscale, constituind în același timp și un criteriu de apreciere a atractivității și necesității acestora, pentru toți participanții la procesul de impunere.

Referințe bibliografice

1. Codul Fiscal, Nr.1163-XIII din 24.04.1997. (Cu modificările ulterioare)
2. Armeanic A., Fiscalitatea în statele contemporane; Chișinău: CE USM, 2003.
3. Cioponea Mariana-Cristina, Veniturile și cheltuielile bugetare în contextul integrării europene, Ed. Fundației România de Mâine, București, 2004.
4. Moșteanu T., Cataramă D., Țătu L., Politici fiscale și bugetare europene, ediția a II-a, Editura Universitară, București, 2006
5. Țătu, L., Șerbănescu C., Cataramă D., Ștefan D., Nica A., Fiscalitate de la lege la practică, ediția a III-a, Editura Ch Beck, București, 2006

Lucrarea de față reprezintă unele rezultate ale cercetărilor ce se desfășoară în cadrul proiectului instituțional de cercetare științifică fundamentală și aplicativă „Fundamentarea modernizării comerțului și cooperăției de consum din perspectiva implicațiilor acestora asupra dezvoltării social-economice durabile și protecției consumatorilor”(cifra proiectului 11.817.08.85A).

DIN EXPERIENȚA INTERNAȚIONALĂ A MANAGEMENTULUI SISTEMULUI FINANCIAR

Ion CERTAN, doctor în economie, Universitatea de Stat din Moldova

XX centuries marked the world economy by an intense process of globalization that impose an intensification of trade and investment flows among countries. Therefore the economy of countries that access the international arena must be prepared to survive in a taft competition in order to benefit from this opportunities. Thus competitiveness becomes an important aim to be achieved and main target for economies of developed countries as well as developing ones.

Meanwhile efficient development of national economy of any country is highly dependent of access to financial markets, including international ones, that underline the necessity of financial system globalization. The increase of capital markets turnover that caused necessity of adjustment of national financial system to international ones, remain much bigger and important, even the process of globalization generated a big growth of goods and services transactions or labor force movement among the countries.

Key words: globalization, resource, management, financial market, policy, investment, efficiency.

Actualmente economia tuturor țărilor este marcată intens de procesele globalizării. Acest fenomen, - înțeles de Dan Chirleşan [3, p.128], - „ca fiind integrarea internațională a piețelor de bunuri, servicii și factori productivi, în special a capitalului” prezintă pentru țările lumii o sursă de beneficii și noi oportunități.

Globalizarea economică, incontestabil, determină globalizarea financiară. Este evident,- susține Padoa-Schioppa T. [5, p.47],- că dezvoltarea piețelor financiare și globalizarea economică crescândă pot să contribuie la îmbunătățirea eficacității politicilor economice naționale în căutarea obiectivelor lor, atât timp cât vor câștiga suficientă credibilitate și vor influența pozitiv agenții economici. Globalizarea pune țările în fața unor provocări. Într-o situație de interdependență crescândă,- susține Dan Chirleşan [3, p.129],- căutarea de obiective naționale de politică economică nu poate să se facă în mod izolat de fiecare țară. Interdependența și globalizarea economiei contribuie la înmulțirea obiectivelor care nu sunt controlate direct de autoritățile naționale.

Evident, pentru managementul sistemului financiar din țara noastră prezintă interes experiența țărilor cu economie prosperă în elaborarea și realizarea politicilor economice, în primul rând, experiența în dezvoltarea piețelor financiare. În această ordine de idei, interes major prezintă modelul politicilor economice americane. Economia SUA, considerată cea mai importantă economie de piață care,- după M. Onofrei [4, p.74],- este fondată „pe rolul central atribuit pieței financiare, atât ca furnizor de capitaluri, cât și ca regulator al ansamblului economic. Interesul principal este acordat acționarilor, deciziile financiare fiind focalizate spre crearea de valoare și acordarea de dividende în acord cu așteptările acestora exprimate în mod direct sau prin reprezentanți. Acestui model i s-a raliat Marea Britanie, identitatea căreia cu SUA se manifestă prin modul de organizare al economiei și sistemul de valori al societății caracterizat de: individualism și performanță individuală, sancțiuni recompense în funcție de rezultat...” Marea Britanie poate fi considerată o prezență particulară în Europa prin importanța pieții financiare de la Londra, unde numărul de întreprinderi naționale cotate este foarte ridicat.

Piața financiară are menirea să atragă capitalurile necesare pentru investiții. Probabil, una din cele mai însemnate surse private de capitaluri pentru investiții în SUA sunt fondurile de pensii care reprezintă economiile milioanei de lucrători. Asupra

gestionarii fondurilor de pensii se exercită o presiune constantă [2, p.97] în limitele prudenței pentru a crește randamentul investițiilor. În Marea Britanie „adesea, fondurile de pensii sunt „*acuzate*” și „*ridiculate*” ca fiind pe termen scurt, iar investitorii au ca misiune ameliorarea participanților lor pe termen scurt. Industria britanică este privată de accesul la capitalurile pe termen lung și de aceea investitorii britanici utilizează libertatea lor de a investi pe scară mondială. Din aceste motive ei nu-s bine percepuți, considerându-se că acționează în defavoarea intereselor industriei britanice” [2, p.99].

În Regatul Unit, investitorii instituționali, cum ar fi casele de pensii sau companiile de asigurări, gestionează în calitate de agenți o parte de acțiuni în contul terților și nu pot să concentreze o putere de control mai importantă într-o întreprindere, pentru că pe de o parte, trebuie să diversifice riscurile, și, pe de altă parte, nu pot să depășească pragurile de deținere. În Australia [1, p.101] proporția investițiilor provenite de la fondurile de pensii este relativ stabilă și reprezintă aproape 25 % din acționarii totali cu tendință de creștere.

Germania și Japonia n-au urmat calea aplicată de SUA și Marea Britanie. Dacă se compară Germania cu Marea Britanie și SUA, se constată că casele de pensii dețin un procent mult mai scăzut în capitalul întreprinderii. Reconstrucția postbelică a Germaniei și Japoniei a avut ca element comun un model social specific [4, p.75], bazat pe asocierea capitaliștilor și a salariaților în cadrul unui sistem de co-gestiune (cazul Germaniei), respectiv sistemul unității naționale (cazul Japoniei). Pe acest fundal a fost posibilă consolidarea structurii de finanțare și întărirea sistemului de protecție a întreprinderilor, ca urmare a dobândirii de către salariați a calității de acționar la compania unde își desfășoară activitatea.

Susținem opinia lui Dan Chirleşan [3, p.301] care afirmă că „un bun exemplu de armonizare a politicilor macroeconomice îl prezintă Sistemul European al Băncilor Centrale (SEBC) cu piesa sa de rezistență Banca Centrală Europeană (BCE)”. O dată cu intrarea în funcție a BCE țările care fac parte din Uniunea Economică și Monetară au delegat acestui organism suprastatal funcțiile politicii monetare. Conform statutului obiectivul principal al SEBC este menținerea stabilității prețurilor.

După al doilea război mondial s-a constatat că recurgerea la întreprinderea bancară este adesea mai avantajoasă decât utilizarea piețelor financiare într-o economie în reconstrucție. National Banking Act și Bank Holding Company Act au redus în egală măsură activitățile instituțiilor bancare, restrângând capacitatea acestora de a oferi produse financiare diversificate și de a deține drepturi de vot în investițiile din afara sectorului bancar. Țările anglo-saxone favorizează emergența piețelor financiare și, în paralel, instaurează restricții puternice dezvoltării instituțiilor bancare, în special în termeni de deținere de acțiuni în întreprinderi din afara sectorului bancar.

Chiar dacă în Germania și Japonia rolul instituțiilor bancare este central, el nu-i identic. Principala diferență se referă la faptul că în Germania nu există restricții privind procesul de control al băncilor în întreprinderile din afara sectorului bancar, ceea ce nu este valabil pentru cazul Japoniei. În Germania, comparativ cu alte țări, nu există constrângeri care să împiedice băncile să dețină acțiuni în întreprinderi din afara sectorului bancar. Băncile germane oferă servicii și produse bancare întreprinderilor în care ele sunt acționari, în condiții comerciale identice cu cele la care nu sunt acționari. Anume „...existența de legături strânse între bănci și întreprinderi [2, p.166] a fost unul dintre factorii care explică succesul industrial al firmelor germane”. În Japonia, banca MITI a jucat un rol considerabil în materie de orientare a alegerilor industriale naționale. Spre deosebire de Germania [2, p.170], controlul exercitat de băncile japoneze asupra întreprinderilor s-a realizat prin intermediul creditului, deoarece instituțiile bancare nu dețineau acțiuni.

În Franța, relația bancă-întreprindere nu este comparabilă cu cea din Germania sau

Japonia Firmele franceze „au recurs la emisiuni de titluri în defavoarea creditului bancar, contribuind la diminuarea puterii de piață a băncilor” [2, p.171], ceea ce a contribuit la creșterea concurenței între instituțiile bancare. Băncile sunt nevoite să utilizeze mai bine resursele de care dispun, concentrându-se asupra activităților de bază și contribuind la rentabilizarea investițiilor. Investitorii instituționali au fost dintotdeauna foarte puternici în Elveția. Băncile, fondurile de pensii și companiile de asigurări acoperă aproape 60-70 % din piața respectivă.

Ceea ce sugerează că economia unei țări este dominată de modelul „anglo-saxon” sau de modelul „partenerial”, este lichiditatea piețelor bursiere. Capitalizarea bursieră de la Londra reprezintă 124 % din PIB comparativ cu 32% pentru Franța în același an. De altfel, Franța și Germania se situează pe ultimele poziții în ceea ce privește capitalizarea pe piețele lor bursiere [2, p.102]. Și bursa italiană este relativ subdezvoltată în comparație cu bursa americană sau alte burse europene [2, p.160]. Introducerea bursei electronice la începutul anilor nouăzeci a ameliorat transparența pieții care este atractivă atât pentru investitorii străini cât și pentru cei autohtoni.

Activitatea economică și piața financiară este influențată considerabil de *politica fiscală*. Ea poate deschide noi posibilități de a obține împrumuturi externe pentru a acoperi cheltuielile guvernamentale care au sporit în mod semnificativ, de a atrage surse externe pentru finanțarea guvernelor naționale. Sistemul fiscal național trebuie să ia în considerație creșterea poverii fiscale deoarece anume veniturile obținute prin colectarea impozitelor au fost întotdeauna principala sursă de finanțare atât a cheltuielilor publice cât și ale achitării datoriilor externe.

În opinia lui Paul Samuelson [6, p.154] politica fiscală are și scopuri specifice, între care acelea de a contribui la atenuarea oscilațiilor caracteristice ciclurilor economice sau de a favoriza menținerea unei economii progresive, care să asigure un grad ridicat de ocupare a forței de muncă. În acest sens, politica fiscală presupune folosirea conștientă a veniturilor și cheltuielilor bugetului de stat pentru a influența viața economică și socială.

Susținem poziția autorilor [7] care afirmă că globalizarea se răsfrânge asupra sistemelor fiscale naționale și impune coordonarea politicilor fiscale pornind de la posibilitatea fiecărei țări. Dacă politica fiscală a țărilor dezvoltate este îndreptată spre asigurarea stabilității în societate, apoi principalul obiectiv al politicii fiscale în țările în curs de dezvoltare este accelerarea creșterii economice. Considerabil diferă și raportul dintre impozitarea directă și cea indirectă. Impozitele pe venit și contribuțiile pentru asigurări sociale (impozitele directe) generează aproape 80% din toate veniturile fiscale din SUA, 66,5% în Germania, 60,3% în Elveția. Potrivit investigațiilor Băncii Mondiale, circa 35% din toate veniturile (inclusiv cele non-fiscale), țările în curs de dezvoltare le obțin de la impozitele pe bunuri și servicii. Constatăm că economiile mai puțin competitive se orientează spre impozitarea indirectă, în timp ce țările dezvoltate pe impozitele directe.

Cota de *impunere pe profit* (impozit direct) variază sensibil de la stat la stat. Așa, în anul 1995 cele mai înalte cote ale impozitului pe profit au fost aplicate în Germania-56.8%, Italia-52.2%, Republica Cehă-41%, iar cele mai joase – în Cipru, Letonia, Slovenia, Finlanda – câte 25% și Ungaria-19.6%. Media pe cele 27 state ale Uniunii Europene a fost de 35%. Imperativele concurenței au obligat statele membre ale UE să-și reducă progresiv cota de impunere. Așa, Germania a micșorat cota până la 29.8 % în anul 2009 sau cu 27 puncte procentuale, Italia - până la 31.4 % sau cu 20.8 puncte procentuale. Doar numai Ungaria și Finlanda au majorat cotele impozitului pe profit respectiv cu 1.6 și 1.0 puncte procentuale.

În anul 2009 cele mai înalte cote ale impozitului pe profit au aplicat Malta – 35%, Franța – 34.4% și Belgia – 34%, iar cele mai joase cote - Belgia, Cehia – câte 10%,

Irlanda – 12.5%, Letonia - 15%, România – 16%, formând media de 23.3% pentru cele 27 state ale U E

În Japonia impozitul pe profitul corporațiilor este încasat în bugetul național, prefectoral și municipal. Cota de impunere națională a impozitului pe profitul corporațiilor este de 33,48%, cea prefectorală – de 5% din cea națională, adică reprezintă 1,67% din venit, și municipală – de 12,3% din cea națională, adică reprezintă 4,12% din venit. Astfel, mărimea încasărilor totale din acest impozit reprezintă aproximativ 40% din profitul corporațiilor.

Ponderea impozitelor înregistrează 26% din veniturile naționale ale Japoniei.

Cotele *impozitului pe venit* (impozit direct), „inventat” în Anglia (1799 – *income tax*), de regulă variază în spațiul uneia și aceeași țări. Așa, sistemul fiscal al Franței prevede impozitarea veniturilor prin aplicarea cotelor progresive (0%, 5,5%, 14%, 30% și 40%) și în funcție de numărul persoanelor aflate la întreținere. Venitul rezultat pe membru al familiei se impozitează în funcție de grila următoare:

- până la 5 687 Euro: 0%
- de la 5 687 la 11 344 Euro: 5,50%
- de la 11 344 la 25 195 Euro: 14,00%
- de la 25 195 la 67 546 Euro: 30,00%
- de la 67 546 Euro: 40,00%

Cota de impozitare standard în țările Uniunii Europene este de 33,33%. Întreprinderile mici (sunt întreprinderile în care cel puțin 75% din acțiuni sunt deținute direct sau indirect de persoane fizice sau societăți care declară o cifră de afaceri mai mică de 7.73 mil. Euro) sunt impozitate cu 15% pentru partea de beneficii inferioară baremului de 38112 Euro sau la taxa standard pentru beneficiile care depășesc acest plafon. Taxă redusă de 15% pentru plusvaloarea obținută din redevențele de proprietate industrială. O cotizație socială de 3,3 % se aplică întreprinderilor ale căror beneficii impozabile sunt superioare sumei de 2.3 mil. Euro.

Datele prezentate în anexa 15 scoate în evidență respectarea cerințelor impuse de Uniunea Europeană privind limita minimă și cea maximă a cotelor *Taxei pe Valoarea Adăugată* (TVA) - impozit indirect. În Cipru, Luxemburg și Marea Britanie se practică cota standard de TVA la valoarea minimă (15%) impusă de UE. În Germania, Marea Britanie, Spania, Cehia, Estonia, Grecia, Letonia, Lituania, Malta, Olanda și Slovacia cota standard de TVA este sub media înregistrată la nivelul UE. Cotele standard maximale se aplică în Danemarca și Suedia – câte 25%. Austria, Belgia, Finlanda, Franța, Irlanda, Italia, Portugalia, Polonia, Slovenia și Ungaria cota standard de TVA depășește media înregistrată la nivelul UE.

Doar Danemarca nu practică cote reduse de TVA. Franța, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburg, Spania, Polonia practică atât cota redusă, cât și cota super-redușă. Aplicarea cotelor reduse de TVA vizează următoarele produse și servicii: alimente de bază, furnizarea apei, produsele farmaceutice, echipamentele medicale pentru persoanele handicapate, transportul de călători, cărțile, ziarele, periodicele, serviciile scriitorilor și compozitorilor, locuințele sociale, produsele agricole, serviciile hoteliere, evenimentele sportive, utilizarea facilităților sportive, serviciile sociale, serviciile prestate în crematorii, asistența medicală și dentară, colectarea deșeurilor, salubritatea străzilor.

Accizele care reprezintă o categorie de impozite indirecte sunt aplicate:

Ø *la băuturi alcoolice*: accize la bere (între 0,748 și 1,87 euro/hl/grad alcool) stabilite prin Directiva nr. 92/83/EEC; accize la vinuri, stabilite prin Directiva nr. 92/84/EEC; accize la băuturi fermentate, altele decât vin sau bere; accize la produse intermediare și la alcool etilic;

Ø *pentru produse energetice și electricitate* – reglementate prin Directiva nr. 2003/96/EC: accize la benzină (421 euro/1000 l benzină cu plumb, 359 euro/1000 l benzină fără plumb); accize la gaze naturale pentru încălzitul locuințelor (0,3

euro/gigajouli); accize la electricitate (0,5 euro/MWh în cazul electricității folosite în scop comercial, 1 euro/MWh în cazul electricității folosite de consumatorii casnici).

Ø pentru tutunul manufacturat – nivelul acestor accize a fost negociat separat de fiecare stat (în special la țigarete); nivelul minim stabilit variază, în funcție de tip (țigaretă, țigări de foi, alte produse din tutun etc.), de la 14 la 60 euro/kg sau bucăți.

Statele membre ale UE practică impozite, taxe și/sau accize naționale după cum urmează:

- *taxe parafiscale* (accize) pentru produse energetice și electricitate – Belgia, Germania, Olanda, Finlanda, Suedia;
- *taxă adițională* pentru băuturile mixte (băuturi alcoolizate amestecate cu băuturi nealcoolizate) – Franța;
- *taxă adițională* pentru produs alcoolic comercializat într-un ambalaj care nu poate fi refolosit – Belgia;
- *accize speciale* reglementate de legislația română: pentru uleiuri minerale, cafea, confecții din blănuri naturale, articole din cristal, bijuterii din aur, produse de parfumerie;
- *impozitul pe averea persoanelor juridice* – 0,7% în Grecia și 0,5% în Luxemburg;
- *impozitul pe averea persoanelor fizice* – în Spania, Franța, Grecia, Luxemburg, Suedia. Cota de impunere variază între 0,2% și 2,5%;
- *taxe ecologice* care formează 7,5% din totalul impozitelor și al taxelor colectate de statele UE. Ponderea veniturilor din taxele ecologice în Danemarca formează - 4,7%, Cipru – 3,8%, Olanda – 3,7%, Malta și Slovenia – 3,4%, Spania - 2,2%, Estonia – 2%, Franța – 1,9% din Produsul Intern Brut;

Statele din Uniunea Europeană mai practică *taxa profesională* (Franța), *impozitul comercial* (Germania), *impozitul comercial general* (Luxemburg), *impozitul regional asupra activităților locale* (Italia), *impozite și taxe asupra succesiunilor și donațiilor* în statele din UE, cu excepția Italiei și Ciprului.

Pentru Republica Moldova prezintă interes experiența privind aplicarea următoarelor avantaje fiscale pentru investitori practicate în țările UE:

- *Creditul fiscal pentru cercetare* care-i plafonat la 10 milioane Euro pe întreprindere pe an;
- *Creditul fiscal „Tehnologii noi”* care este rezervat întreprinderilor mici și mijlocii, formând 20% din cheltuieli pentru tehnologii noi (limitat la 100 mii Euro pe o perioadă de 36 luni);
- *Exonerarea temporară de la plata impozitului pe societăți* care-i de 100% în primii 2 ani și de care beneficiază întreprinderile nou-create în anumite zone;
- *Impozitarea întreprinderilor inovate* ale căror cheltuieli de cercetare alcătuiesc cel puțin 15% din totalul cheltuielilor. Astfel de impozitare permite exonerarea parțială a întreprinderilor inovate de impozitul pe societăți, de taxa profesională și de taxa funciară timp de 8 ani, în limită de 100 mii Euro pe o perioadă de 36 luni.

Pentru economia noastră prezintă interes și practica țărilor cu regimuri fiscale speciale. Una din astfel de țări, specificate în literatura de specialitate [7], este Marele Ducat Luxemburg care acordă privilegiu fiscal companiilor holding și financiare.

În companiile holding nu se impozitează plățile primite de la companiile-fiice. Transferarea ulterioară a dividendelor acumulate de asemenea holdinguri presupune plata impozitului la sursa de repartizare a dividendelor, care constituie în Luxemburg 25%. Dar, pentru a nu fi supuse impozitelor date pe repatrierea dividendelor, compania se poate lichida peste doi-trei ani din momentul primirii de către ea a sumei căutate de dividende, retrăgând totodată rezervele acumulate (dividendele primite de la

companiile-fiice străine). Transferarea peste hotare a activelor financiare date se efectuează fără perceperea impozitului la sursa repartizării rezervelor acumulate.

Companiile financiare din Luxemburg sunt plătitoare de impozit pe profit (cota impozitului constituie 30%), dar baza lor fiscală constituie de la 1/4 până la 1/8 din mărimea fondurilor împrumutate. De aceea, nivelul real al impunerii profitului nu depășește 0,03% din mărimea lui. Impozitul anual obligatoriu pentru companiile financiare constituie 0,36% din mărimea capitalului, iar impozitul pe emisiunea capitalului corespunde 1% din mărimea lui.

Societăților cu participare financiară li se garantează scutirea deplină de impozitarea dividendelor, repartizate de către ele peste hotare. Ele, de asemenea, sunt scutite de impozitul pe creșterea capitalului la repartizarea repetată a pachetului de control al acțiunilor companiei. Acestor societăți li se permite a utiliza metoda creditelor fiscale pentru trecerea în cont a impozitelor plătite anterior în țările-surse de formare a veniturilor.

Pentru societățile respective sunt prevăzute următoarele limitări:

- trebuie să controleze activele companiilor străine ale grupului său minimum la 10% (sau mărimea activelor controlate trebuie să depășească 1 milion Euro);
- sunt plătitoare de impozite locale (5% din mărimea activelor nete ale companiei);
- veniturile societăților de participare financiară, altele decât dividendele, precum și creșterea capitalului se impune după cotele obișnuite ale impozitului pe profit (30%);
- compania străină, pe a cărei adresă sunt transferate dividendele (sau dividendele sunt primite de la ea), să fie supusă în țara de reședință impozitării pe profit după cota nu mai mică de 15%, ceea ce complică administrarea operațiilor financiare, spre exemplu, cu Irlanda, unde cota impozitului pe profit constituie 12,5%.

O altă țară cu regim fiscal special este Olanda, adevărată Mecca pentru companiile holding, financiare și de licență care profită de avantajele fiscale ce includ:

- determinarea bazei fiscale ca 1/32-1% din toată suma împrumuturilor acordate;
- folosirea creditelor fiscale pentru trecerea în cont a impozitelor, achitate anterior în țările-surse de formare a veniturilor companiei financiare a Țărilor de Jos.

Baza fiscală pentru companiile de licență corespunde de la 2 până la 7% din mărimea royalty obținut. Față de ea se aplică impozitul pe profit după cota de 34,5%. Impozitele străine, reținute anterior în jurisdicția de formare a veniturilor companiei de licență a Țărilor de Jos, se creditează la calcularea impozitului pe profit la locul rezidenței ei.

Experiența acumulată în țările cu economii prospere sugerează și încurajează elaborarea și aplicarea modalităților de a eficientiza managementul sistemului financiar din țara noastră în perspectiva creșterii capitalului propriu, majorării veniturilor bugetare, evaluării proiectelor investiționale, sporirea calității deciziilor financiare.

Referințe bibliografice

1. Andrei L. Economie politică și politici economice. București: Economică, 1999. 336 p.
2. Avram V. Managementul procesului de creare a valorii în contextul guvernării întreprinderii. București: Economică, 2003. 224 p.
3. Chirleşan D. Metodele acțiunii bancare și gestiunea finanțelor publice. Volum II. Suportul doctrinar. Iași: Universității „Alexandru Ioan Cuza”, 2008. 449 p.
4. Onofrei M. Management financiar. Ediția a II. București: C. H. Beck, 2007. 128 p.
5. Padoa – Schoppa T, Styles of Monetary Management, Bank of Japan: Monetary and Economic Studies, vol. 14, I., 1996
6. Samuelson P. Economics. București: Teora, 2000. 780 p.
7. Ulian G. ș.a. Fiscalitatea internațională. suport de curs. Chișinău: CEP USM, 2010. 243 p.

ИНИЦИАТИВЫ КАЗАХСТАНА В ФОРМИРОВАНИИ ЕДИНОГО ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОГО ПРОСТРАНСТВА

*М.Р. КАРИМСАКОВ, Ассоциация
«Евразийский экономический клуб ученых»*

The article is about initiatives of Kazakhstan in common monetary-financial space. Kazakhstan one of the first who has announced about the defectiveness of the world currency based on the dollar USA. World financial crisis showed that there is a need to upgrade the existing financial system or to find conceptually new model of world order. After these announcements many countries and regional unions decided to create their currency which will be independent from dollar rate. It is clear that the process of transition toward new currency requires fundamental researches with estimation of challenges, advantages and time.

Начало XXI века - это эпоха нового витка в истории развития мировой валютной системы и об этом активно говорится в политических переговорах, в научных исследованиях и форумах, в печати и во встречах глав государств мира. Тема денег, валюты, финансов представлена весьма остро именно с наступлением нового финансово-экономического кризиса в мире. И сегодня уже нет стран, которых практически не затронул кризис в разной степени. Одновременная разработка мер по выходу из кризиса правительствами стран и поиск причин глобального кризиса сразу обратили внимание политиков, государственных деятелей, экономистов и ученых мира на финансы и финансовый сектор с его составляющей, который стал объектом регулирования и управления не только в рамках одной страны, а в мировом и региональном масштабах. Вместе с тем, согласованный и введенный в практику механизм валютно-финансового регулирования многими странами с 2007 года по настоящее время, наряду с положительными результатами в снижении угрозы кризиса, по большому счету, не позволяет ответить на вопрос, как добиться устойчивости национальных валют, а также и мировой валютно - финансовой системы в целом.

Закономерности развития валютной системы определяются развитием национального и мирового хозяйства и их этапами, где в основе лежит воспроизводственный критерий. Данный критерий проявляется в периодическом несоответствии принципам мировой валютной системы и в изменении структуры мирового хозяйства, а еще в расстановке сил между его основными центрами. В этой связи, кризисы мировой валютной системы сопровождаются валютными противоречиями, нарушением ее функционирования в сфере мировой торговли и международных экономических отношений.

Любое государство, в том числе и Республика Казахстан, имея свою национальную валюту, заинтересовано в устойчивости валютно-финансовой сферы, без которой невозможно развитие производственного потенциала страны, создание общественного продукта и жизнеспособности общества.

Именно проблемы мировой валютно-финансовой системы, позиция американского доллара как мировой расчетной единицы, проблемы выбора новой структуры мировой валютной системы актуализируют непосредственно проблемы денег, валюты и финансов в предстоящем времени. В предстоящем периоде видится лишь одна возможность устранения проблем валютно-финансовой системы – формирование нового миропорядка.

Ни одна сфера человеческой деятельности: ни политика, ни культура, ни

какая либо другая не могут обойтись без финансов. Именно через реорганизацию финансовой деятельности, а точнее коренное ее изменение можно сформировать условия для плавного и безболезненного перехода к мировой глобальной системе человеческого общежития.

Созданная в начале прошлого века Федеральная резервная система (ФРС) была по своей структуре объективной и жизнеспособной. ФРС обслуживала 1,7 миллиарда человек, имела множество колоний, которые могли потреблять необеспеченную эмиссию, наполняя ее своей продукцией. Население планеты увеличилось в пять раз, колоний, как неосвоенных с финансовой точки зрения уже нет. Многие страны еще держат свои резервы в долларах США, хотя они, ни чем не обеспечены и со своими функциями на современном этапе развития цивилизации уже не справляются. Привязка мировой резервной валюты к экономике одной, даже самой мощной державы, делает эту страну заложником перед всем мировым экономическим сообществом, а сообщество – зависимым от проблем одной страны.

Логическим решением выхода из создавшейся ситуации является создание новой глобальной резервной системы и новой глобальной резервной валюты. Казахстан одним из первых высказал идею о необходимости перестройки существующей мировой экономической и финансовой системы, формирования единого финансового пространства.

В качестве мировой валюты непродуктивно использовать национальную валюту любого государства мира. Отдельный мировой закон мог бы четко и однозначно определять ее принципиально наднациональный межгосударственный статус и принципы ее эмиссии специально созданным всемирным Эмиссионным центром. Такая система могла бы стать основой создания первой в истории человечества абсолютно законной и легитимной мировой валюты. Переходом на новую валюту должны заняться главные мировые политические и экономические органы, саммиты и форумы мира, в том числе Совет Безопасности ООН, специальная сессия ООН, «большая восьмерка», «большая двадцатка».

В продолжение данной инициативы Р. Манделл¹ высказал мнение о том, что идея о единой валюте «правильная», странам большой двадцатки необходимо «ее изучить и создать комитет МВФ» по работе над созданием такой мировой валюты. В свою очередь Э. Фелпс², полностью поддержал идею Казахстана о «введении региональных и континентальных валют», которая позволит «странам укрепить свои экономики и снизить их зависимость от негативных явлений извне».

О необходимости реструктуризации существующей мировой финансовой системы, в основном, построенной на американском долларе, выступают многие страны мира. Так, глава Центрального банка КНР Чжоу Сяочуань 23 марта 2009 года предложил заменить доллар в качестве глобальной резервной валюты новой международной системой, контролируемой Международным Валютным Фондом, а именно, поменять доллар на SDR – специальные права заимствования (СПЗ), расчетные единицы МВФ.

Тему модернизации валютной системы и отхода от доллара на практике продолжили страны Персидского залива и Латинской Америки.

Четыре страны – члены Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) 7 июня 2009 года подписали соглашение о единой валюте. Создание единого валютного совета рассматривается как очередной шаг на пути формирования единой финансовой системы. Страны-члены ССАГПЗ

¹ Лауреат Нобелевской премии по экономике 1999 года

² Лауреат Нобелевской премии по экономике 2006 года

(Саудовская Аравия, Кувейт, Катар и Бахрейн) собираются ввести единую валюту под названием халиджи («заливный») в 2013 году. Документ предусматривает создание валютного совета, который будет контролировать соблюдение данного соглашения.

Страны Латинской Америки хотят избавиться от долларовой зависимости. На 12-м саммите ALBA (Боливия, Венесуэла, Гондурас, Куба, Никарагуа, Доминиканская республика, а также имеющий статус наблюдателя Эквадор), который прошел 16 апреля 2009 г. в Венесуэле, они договорились ввести с 1 января 2010 г. «Единую региональную систему взаиморасчетов» с переходом на валюту сукре, стоимость которой оценивается 1,25 доллара. Следует отметить, что сукре является не физической валютой, но кредитной единицей. Не исключено, что в будущем в зону сукре войдут 18 стран Карибского бассейна, участников соглашения «Петрокарибе».

В поддержку идеи об отказе от долларовой эквивалентности в международных взаиморасчетах выступает и Индия. Так, Суреш Тендулькар¹, предлагает диверсифицировать свои международные резервы, уменьшив долю доллара [1].

К многочисленным сторонникам лишения доллара статуса мировой резервной валюты присоединилась и Организация Объединенных Наций (ООН). Впервые за пересмотр всей мировой денежной политики высказалась международная организация с таким весом. По итогам своей женеvской конференции по торговле и развитию и накануне саммита «большой двадцатки» в Питтсбурге 7 сентября 2009 года, ООН опубликовала доклад, в котором предложила создать новую валюту. В ООН считают, что страны должны учредить мировой резервный банк, который эмитировал бы новую валюту и осуществлял мониторинг обменных курсов валют стран-учредителей [2].

Евро несмотря на рост его курса, является валютой слабее доллара. Это связано со следующими положениями. Евро – это валюта сегодня 17 разноразвитых стран, а в будущем может стать валютой уже 27 стран Европы. Среди них немало периферийных стран со слабой экономикой и множеством проблем. Сегодня евро находится под сильным риском долгового кризиса, такие страны как Греция, Ирландия, Португалия, Испания уже находятся перед дефолтным состоянием. Для их спасения сегодня, а в будущем и других, создан стабилизационный фонд, причем с участием МВФ. Создание этого фонда (процесс еще незавершен) происходило с большим трудом, поскольку основная нагрузка приходится на долю стран с крупной экономикой, главным образом Германии и Франции, которые тоже находятся не в простом социально-экономическом положении, вызванном кризисом. Поэтому их помощь другим странам, которые попадают в критическую ситуацию из-за собственной слабой экономической политики, позволяющей их народам жить не по средствам, вызывает протест народов «стран-доноров».

Таким образом, на сегодняшний день важным остается то, что тема создания новой валюты вышла из разряда гипотетических идей и обсуждается на мировом уровне всерьез. Более того, все больше и больше стран высказывает мнение о необходимости кардинального реформирования и смены существующего порядка, построенного на одновалютных принципах международных расчетов и решения всех финансовых и экономических вопросов в пользу более справедливой системы наднациональной резервной валюты.

Предложение о создании новой мировой резервной валюты в теоретическом плане вполне логично: мировая экономика должна иметь свою мировую валюту,

¹ экономический советник Премьер-министра Индии Манмохана Сингха

все страны имеют рыночную экономику, плановой экономики в мире практически уже нет, привязывание мировой валюты к валюте одной страны, какой бы сильной она не была, выглядит неправомерным, несправедливым, недемократичным. Однако, рассматривая данную теорию, возможен ли переход к мировой резервной валюте, использование которой способствовало бы всем странам мира к устойчивому развитию, не ущемляя интересы ни одной страны. Как известно, в минувшем мировом финансовом кризисе обвинили США и их доллар как резервную валюту, и предлагали, чтобы развиваться бескризисно, надо отказаться от использования доллара США как мировой резервной валюты и чтобы не попадать в кризис предлагали создать самостоятельную мировую резервную валюту.

Таким образом, как идея создания мировой резервной валюты, так и сохранение за американским долларом статуса мировой резервной валюты требуют проведения серьезных исследований с участием крупных ученых-экономистов мира и международных институтов, научных сил ряда стран мира. Это значит, что доллар США еще долго может оставаться мировой резервной валютой, а возможно он останется одной из резервных валют. Возможно даже существование, наряду с резервной валютой, и других национальных валют, в частности, американского доллара и евро Еврозоны, выполняющие эту же функцию, т.е. возникновения мировой резервной бивалютной корзины, чтобы у государств, компаний, банков, граждан был выбор для вложения резервных активов. Таким образом, на мировом бивалютном рынке возникнет конкуренция между мировыми резервными валютами, их эмитентами. Это позволило бы держателям активов эмитентов распределить свои риски и повысить надежность вложенных активов.

Для их нормального функционирования потребуется выработка координационных мер в области валютной, денежно-кредитной и фискальной политики; достижение повсеместной прозрачности деятельности государства, компаний и банков, совершенствование корпоративного управления в целом; устранение избыточного вмешательства государства в экономику; выработка и последовательное применение критериев раннего предупреждения об опасностях финансового кризиса; международным институтам и рейтинговым компаниям вырабатывать и рекомендовать всем государствам меры, предупреждающие кризисы в финансовой системе, экономике; ужесточение надзорной системы и пруденциальных нормативов в финансовой системе.

Пока слишком велик дисбаланс сил между несколькими центрами сил и остальным миром. Скорее, несколько эмиссионных центров (доллар и евро) будут конкурировать за статус резервной валюты де-факто и за право быть лидером. Растущий уровень сложности глобальной экономики как системы и острота конфликта интересов требуют нескольких резервных валют и делают пока невозможным создание наднациональной резервной валюты.

Велика вероятность, что в течение 10–15 лет появится третья резервная валюта — коллективная, основанная на резервном пуле азиатских стран (например Chiang Mai Initiative Multilateralization, CMIM), или юань (в меру динамики, рыночности и экспортной способности Китая), или иена, (вернувшаяся к своей роли 1970-х гг.). Ее ниша в глобальных финансах — до 10–15%. Рыночная ниша британского фунта стерлингов и швейцарского франка — не более 3–4%. В долгосрочной перспективе (2010–2030-е гг.) несколько валют по мере роста экономик, на которых они основаны, будут претендовать на роль региональных резервных (до 5% в глобальных финансах)[3].

Исследование тенденций развития мировой валютной системы позволяет

обобщить, что создание новой мировой валютной системы далеко не простой вопрос, включающий ряд этапов по ряду предпосылок, условий, подходов и решений:

- создание региональных валютных союзов представляют перспективный путь к глобальной валюте. Основная идея создания валютного союза заключается в единообразии культурных, политических, лингвистических и социальных норм и ценностей в странах представленного региона;

- становление и формирование предпосылок, поиск и определение принципов новой системы, при этом сохраняется ее преемственная связь с существующей системой;

- формирование единства в создании структуры новой валютной системы, завершение построения и постепенная активизация принципов новой системы;

- переход к полноценно функционирующей новой мировой валютной системе на базе законченной целостности и органической увязки ее элементов.

Библиография

1. <http://e-news.com.ua/show/195878.html>. Опубликовано 07 июля 2009 года.
2. Доклад о торговле и развитии, 2009 год. Обзор // Конференция ООН по торговле и развитию. ООН, Нью-Йорк и Женева, сентябрь 2009 год.
3. Прогноз-2015: мировая резервная система.
http://www.spekulant.ru/magazine/2010/10_2010/Prognoz-2015_mirovaya_rezervnaya_sistema.html

MODELE DE DEZVOLTARE DURABILĂ A INDUSTRIEI DE CONFECȚII DIN REPUBLICA MOLDOVA ÎN CONDIȚIILE GLOBALIZĂRII

Maria GHEORGHÎȚA, dr., conf. univ., UTM

At the moment, the garment industry can be considered one of those priority ones in the Republic of Moldova, given it is mostly export oriented. It is also the only industry in Moldova which is geographically fully represented all over the republic, and employs impressive number of persons, majority of whom are women from rural areas. At the same time, mention should be made that the work scheme (LOHN production) used by most of the Moldovan apparel companies, brings the lowest value added, which in turn, hampers the companies from maintaining the long-term growth. The given article highlights some results of the research and practical implementation of different work schemes/models that should be applied in the apparel industry in order to ensure a higher value added, and the companies' sustainable growth. In addition, the results of the new schemes applied at several Moldovan apparel are presented in the paper.

Industria de confecții este unul din sectoarele cheie ale economiei Republicii Moldova. Pe parcursul perioadei de independență a republicii și trecere la economia de piață această industrie a demonstrat că este cea mai viabilă ramură a industriei. Începând cu anii 1995-1996 în sector s-a început un proces nu doar de restructurare și adaptare la condițiile specifice economiei de piață, dar și de modernizare și re tehnologizare, proces care a permis atragerea multiplilor clienți străini pentru colaborare în baza prestării serviciilor C&M (cut and make) sau Lohn. Astfel, începând cu anul 2000 industria de confecții a înregistrat creșteri stabile a volumului vânzărilor de peste 20% anual până în anul 2009, an în care a avut loc o descreștere a vânzărilor cu cca. 20% (vezi tabelul 1). Aceasta descreștere a fost condiționată de doi factori principali:

1. Influența crizei economico-financiare care s-a început în Europa în anul 2007, dar care s-a resimțit în Moldova ceva mai târziu. Criza economică din Europa a influențat negativ prestarea serviciilor LOHN sub două aspecte: (i) o parte din clienții europeni și-au mutat producerea în China în speranța reducerii costurilor de producție; (ii) iar clienții europeni care au continuat să-și plaseze comenzile în Moldova au redus substanțial mărimea acestora;

2. Menținerea artificială a valutei naționale puternice în raport cu valuta europeană, valută în care se efectuează principalul export de confecții.

Doar începând cu anul 2010 industria de confecții a Moldovei a început a înregistra o creștere, dar în ritmuri mult mai lente în comparație cu ritmul de creștere pe care l-a înregistrat această industrie până la criză.

Mai mult ca atât, practica arată că în următorii ani această industrie nu va înregistra un ritm foarte înalt de creștere a volumului de producție, dat fiind faptul că mărimea comenzilor plasate în Moldova de către clienții Europeni este din ce în ce mai mică, iar varietatea modelelor este din ce în ce mai mare, ceea ce negativ se reflectă asupra eficienței activității întreprinderilor de confecții autohtone.

Clienții străini nu doresc să ridice prețul pentru un minut standard de croire-confecționare, pe de o parte, iar pe de alta, doresc servicii din ce în ce mai complexe (alte scheme de colaborare).

Reieșind din verigile lanțului valoric de producere și comercializare a articolelor de confecții îmbrăcăminte, actualmente sunt cunoscute patru modele (scheme) de producere bazate pe crearea diferitor nivele de valoare adăugată.

Tabelul 1. Dinamica volumului de producție în prețuri curente în industria ușoară din Republica Moldova, mil. lei

Indicatorii	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Fabricarea articolelor de îmbrăcăminte, prepararea și vopsirea blănurilor	163,1	182,1	307,8	377,0	491,6	577,7	729,2	897,2	902,9	800,5	921,5	1028,4
Ritm de creștere față de anul 2000,%	100	111,6	169,0	122,5	130,4	117,5	126,2	123,0	100,6	88,7	115,1	111,6

1. Modelul (schema) C&M care cuprinde doar operațiile de croite și confecționate a articolelor de îmbrăcăminte, sau CMT model care implică și procurarea accesoriilor de către întreprinderea care prestează servicii clienților străini;

2. Modelul FOB ((full business – pachet deplin)) conform căruia prestatorul de servicii (întreprinderea de confecții) se preocupă de aprovizionarea cu materii prime și accesorii, de producerea propriu-zisă a mărfii și de livrarea ei la destinația indicată de client. În multe cazuri, clientul indică locul de unde se poate achiziționa materia primă și accesorii, uneori chiar negociază prețurile în numele producătorului. Sistemul dat necesită ca furnizorul de servicii FOB (întreprinderea de confecții) să posede, pe lângă abilitățile de producere, cunoștințe și abilități de aprovizionare și să dispună de capital de lucru.

3. Modelul Private Label (marca privată) este mai avansat decât sistemul FOB. Acest sistem implică suplimentar elaborarea produsului (designul și documentația tehnică), aprovizionarea cu materie primă, producerea propriu-zisă.

4. Modelul Own label (marca proprie) reprezintă un sistem în care întreprinderea de confecții este activă de la ideea produsului, elaborarea lui, producerea propriu-zisă, marketing/promovare, elaborarea brandului propriu și până la comercializarea produselor finite sub acest brand. Cuprinde toate verigile lanțului valoric.

Dintre modelele descrise mai sus, actualmente în Republica Moldova prevalează primul model. Cca. 85% din numărul total de întreprinderi este implicat doar în prestarea serviciilor Lohn. Prestarea acestor servicii a contribuit semnificativ la creșterea exporturilor. Astăzi această ramură asigură aproximativ a cincea parte (cca.20%) din exportul total al țării, contribuind pozitiv la balanța comercială, fiind practic unica ramură a industriei moldovenești în care exportul prevalează asupra importului.

Sistemul Lohn a apărut datorită concurenței acerbe de pe piața Uniunii Europene, care a condus în ultimele două decenii la dezvoltarea fenomenului delocalizării producției dinspre țările industrializate spre țările în curs de dezvoltare cu costuri mai reduse ale forței de muncă. În ciuda faptului că costul forței de muncă în Moldova crește, ultima încă mai rămâne atrăgătoare pentru clienții străini. Printre principalii factorii care generează atractivitate pentru clienții străini pot fi menționați următorii:

1. Termen de livrare a comenzilor destul de redus. Datorită localizării sale geografice nemijlocit în apropierea țărilor Europene, termenul de livrare poate varia de la 1 la 3-4 săptămâni în dependență de mărimea comenzii;

2. Calitate înaltă a produsului finit. Colaborarea îndelungată cu vestite branduri europene a permis întreprinderilor autohtone să acumuleze o experiență înaltă în fabricare articolelor de confecții îmbrăcăminte de modă din stoffe fine;

3. Flexibilitate vis-a-vi de mărimea comenzilor. Datorită faptului că majoritatea întreprinderilor de confecții sunt mici și mijlocii, acestea se racordează destul de repede și eficient la cerințele clienților străini în ceea ce privește mărimea comenzii, acceptând din ce în ce mai des comenzi mici, care au devenit actualmente tot mai frecvente.

Prestarea serviciilor Lohn au anumite avantaje, cum ar fi:

1. Oferă întreprinderilor de confecții comenzi garantate, atunci când acestea asigură un raport calitate-preț satisfăcător pentru client;

2. Întreprinderea prestatoare de servicii Lohn obține anumite active importante fără a investi nimic. Printre acestea pot fi enumerate documentația tehnico-tehnologică pentru colecțiile noi, descrierea detaliată a noilor metode de prelucrare, obținerea unor anumite utilaje speciale pe care le oferă clientul pentru a fi îndeplinită comanda dată;

3. Investiții gratuite în personalul întreprinderii din partea clientului străin. De regulă clientul străin trimite la întreprinderea prestatoare de servicii reprezentantul său (un tehnolog), care explică personalului întreprinderii modul de îndeplinire a operațiilor tehnologice, mai cu seamă a celor mai complicate, sau noi, modul de efectuare a controlului calității etc.

Pe lângă aceste părți pozitive, producerea în Lohn are un neajuns semnificativ și anume; asigură o valoare adăugată și o rentabilitate destul de redusă, care practic nu permite întreprinderilor de confecții să acumuleze surse proprii pentru a efectua investițiile necesare, sau să achite dobânzile și să restituie ratele creditelor, mai cu seamă în cazul întreprinderilor mici și mijlocii, precum sunt întreprinderile de confecții. Astăzi majoritatea întreprinderilor de confecții din republică nu fac investiții de proporții în sisteme automatizate de croire, în mașini speciale pentru a automatiza anumite operații tehnologice, în software și echipamente care ar permite automatizarea construirii desenelor tehnice.

Un alt neajuns semnificativ al modelului Lohn de colaborare cu clienții străini constă în faptul că acest model este destul de tranzitoriu, ceea ce a demonstrat-o și criza din anul 2007. Întreprinderile de confecții autohtone în orice moment pot rămâne fără comenzi, ceea ce ar însemna falimentul acestora.

Pentru a proteja industria de aceste riscuri este strict necesar de implementat și alte modele, care ar asigura o dezvoltare durabilă a industriei de confecții. Unul dintre aceste modele care cu succes a fost deja implementat este modelul Own Label (marca proprie), orientat, în primul rând, pentru piața locală. Algoritmul de implementare propus pentru întreprinderile de confecții autohtone s-a axat pe două blocuri de activități strict interdependente și anume:

I. Crearea și realizarea produsului propriu zis,

II. Crearea și dezvoltarea modelului de comercializarea a produsului.

Primul bloc de activități a cuprins următorii pași:

1. Determinarea segmentului de piață țintă pentru marca proprie după vârstă, stil și venituri,

2. Identificarea și înregistrarea denumirii mărcii proprii, crearea identității și a stilului corporativ,

3. Crearea conceptului de produs care ar corespunde întocmai doleanțelor și preferințelor segmentului de piață țintă, pe de o parte, dar și stilului corporativ,

4. Urmărirea prognozelor și aplicarea tendințelor de ultimă oră a coloristicii și stilisticii la elaborarea designului colecțiilor sezoniere,

5. Participarea la expoziții de materii prime și accesorii pentru selectarea stoffelor și a accesoriilor în concordanță cu tendințele de ultimă oră a modei,

6. Planificarea creării și realizării noilor colecții pentru a fi lansate în termeni rezonabili în rețeaua comercială,

Al doilea bloc a cuprins activități legate de implementarea tehnicilor și

instrumentelor de dirijare a prețurilor, stocurilor, de merchandaizing, de management a brandului, precum și de promovare a acestuia.

Pe parcursul ultimilor 5 ani acest algoritm a fost implementat cu succes în ramura confecțiilor. Astfel au fost lansate peste 20 de noi branduri, care se comercializează pe piața republicii. La elaborarea conceptului de produs și la design întreprinderile moldovenești pentru prima dată au fost asistate de un designer internațional din Anglia, cu suportul căruia au fost create colecții superbe.

În scopul creșterii notorietății brandurilor autohtone, pentru prima dată, 12 întreprinderi de confecții si-au unit eforturile pentru ași promova în comun brandurile pe piața autohtonă. În acest scop a fost elaborat conceptul campaniei, iar în martie 2012 - lansată prima campanie promoțională „Din inimă branduri de Moldova”, care este o publicitate emoțională. Această campanie promoțională este una de pionierat în Moldova. A doua campanie promoțională, lansată în septembrie 2012 a avut drept scop, promovarea colecțiilor de toamnă-iarnă. În ambele campanii promoționale au fost utilizate diferite tehnici de promovare cum ar fi publicitatea outdoor (panouri publicitare), publicitate la radio, promovare prin internet.

Suplimentar la promovarea brandurilor autohtone a fost organizată și o Prezentarea de modă prêt-à-porter. Scopul acestor două evenimente este de a spori vizibilitatea articolelor de confecții îmbrăcăminte fabricate în Moldova în rândul populației, dezvoltând mândria și loialitatea națională. Aceste două evenimente vin să comunice publicului țintă următoarele mesaje:

1. Articolele de confecții autohtone fabricate în Moldova pot concura cu cele de import atât la nivel calitativ cât și a prețului,
2. Contribuie la creșterea mândriei naționale pentru faptul că aceste confecții sunt fabricate în Moldova, de către moldoveni.

Drept rezultat al implementării algoritmului de trecere la marca proprie unele întreprinderi au atins rezultate destul de impresionante. Spre exemplu, întreprinderea Tricon, care operează sub două branduri (Tricon și My Revival) a lansat în primăvara anului 2012 o colecție superbă, care datorită stilului, paletii de culori, accesoriilor utilizate au asigurat succesul colecției date. Ca rezultat, din 5000 piese produse pentru colecția My Revival 4000 de piese sau 80% au fost vândute până la mijlocul sezonului. Tema marină din colecția My Revival a condus cu 65% din totalul vânzărilor. Din 4500 de piese din colecția Tricon 3400 sau 75% au fost vândute. Astfel, colecția de primăvară-vară lansată în anul 2012 a generat întreprinderii Tricon vânzarea a 7400 de confecții îmbrăcăminte, ceea ce a constituit o creștere cu 80% față de colecția primăvara - vara a anului 2011 când au fost vândute 4390 articole. În linii generale, creșterea vânzărilor pe piața locală a întreprinderii Tricon a sporit pe parcursul ultimilor ani considerabil, atingând o pondere de cca. 10% din totalul vânzărilor întreprinderii. Celelalte 90% rămân încă vânzări de servicii Lohn.

Un alt succes este întreprinderea Ionel, care a lansat două branduri noi, unul pentru bărbați (Giovanni Primo) și altul pentru dame (Prima Bella). Datorită stilului italian și tehnologiei de prelucrare impecabile colecțiile acestei întreprinderi se comercializează extraordinar pe piața locală, fapt care i-a asigurat întreprinderii o creștere a vânzărilor în anul 2011 de peste 12%, față de anul precedent. Actualmente ponderea vânzărilor sub marca proprie la această întreprindere atinge deja 15% din totalul vânzărilor. Exemple de succes sunt și întreprinderile Iuvas și Vasconi, care de asemenea au sporit vânzările cu peste 20%.

Necesar de menționat că în ramură au apărut întreprinderi noi care din start sunt orientate doar pe producerea și comercializarea articolelor de confecții sub propriul brand. Către aceste întreprinderi pot fi menționate întreprinderea Natalia Melnic (brandul MNatali), întreprindere care produce și comercializează articole de damă,

preponderent stil clasic dar cu anumite elemente de șarm, ceea ce le face destul de fashion. O altă istorie de succes este brandul Georgette, lansat de către o talentată designer care și-a făcut studiile la Londra, iar acum creează pentru a îmbrăca damele și domnișoarele din Moldova elegant.

În concluzie se poate menționa că datorită implementării modelului de lucru Marca proprie (Own Label) în ramura confecțiilor a apărut deja o bază nouă a industriei, care cuprinde peste 20 de întreprinderi autohtone (cca 14% din numărul total de întreprinderi) care creează, produc și comercializează confecții îmbrăcăminte sub marca proprie. Acest grup de întreprinderi asigură durabilitatea și eficiența ramurii pe viitor. Mai mult ca atât, în ramură au apărut și se consolidează noi cunoștințe și deprinderi practice, cum ar fi designul industrial, selectarea și aprovizionarea materiei prime și a accesoriilor în corespundere cu tendințele modei. Necesari de menționat că cele mai importante cunoștințe și abilități pe care le-au acumulat întreprinderile de confecții sunt cele din domeniul marketingului și vânzărilor. Pentru prima dată întreprinderile autohtone au început să utilizeze instrumentele de merchandaizing, de promovare a propriilor branduri, de investire în acestea pentru a le putea numi pe dreptate branduri. Acestea sunt primele rezultate, încă modeste, care trebuie extinse și fortificate. Atât noile cunoștințe, cât și deprinderile practice vor contribui nu numai la menținerea clienților existenți, dar și la atragerea unora noi, care doresc astăzi să colaboreze cu întreprinderile moldovenești în baza altor modele, diferite de modelul Lohn, care le-ar asigura nu numai o valoare adăugată mai înaltă, dar și o creștere economică stabilă.

Referințe bibliografice

1. Anual Report, Year One, FY2011: December 2010 – September 2011, CEED II Project, Chisunău, 2011.

ELABORAREA MODELULUI ECONOMETRIC PENTRU PROGNOZA TRANSFERURILOR DE MIJLOACE BĂNEȘTI

Sergiu GHERBOVEȚ, cercetător științific IEFS

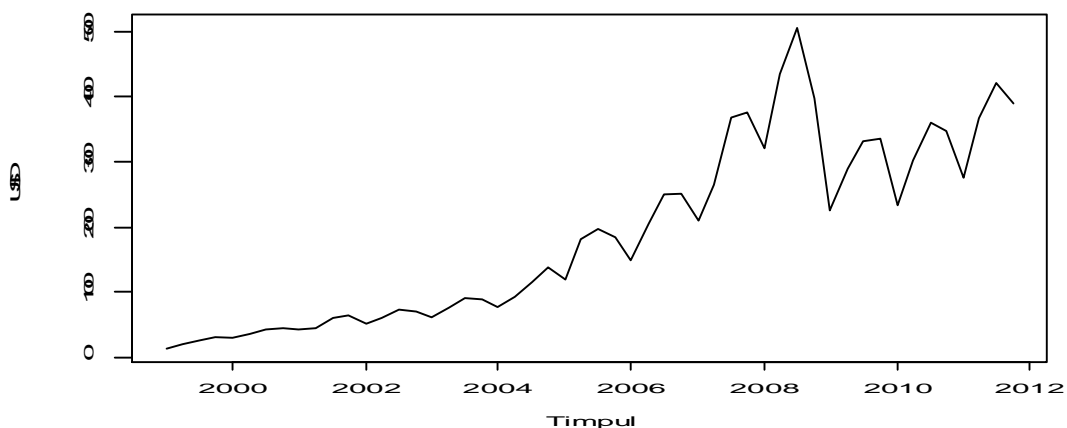
Remittances have a significant role for the development of Moldovan economy. In this context the forecasting of remittances flow represents an important issue. Taking into account this perspective the aim of paper is to describe the methods of econometric estimation for money transfers (cash flow associated with remittances). Paper is focused on comparison of different econometric models and short-term forecasting of cash transfers.

Evaluarea volumului remiterilor este o problemă care, la nivel internațional, preocupă atât mediul academic, cât și Băncile Centrale, ce gestionează transferurile valutare. Volumul total al remiterilor este destul de greu de evaluat exact. Remitențele se intercalează cu transferurile și reprezintă o parte mare din acestea. În același timp, este aproape imposibil să estimezi exact care parte din transferuri sunt anume remitențele. Transferurile de mijloace bănești din străinătate efectuate de persoane fizice (rezidente și nerezidente) reprezintă sumele de bani remise în țară prin intermediul sistemului bancar național, inclusiv prin sistemele de transfer internațional de bani. Sumele sunt recalculat din valuta originală a transferului în dolari SUA la cursul oficial al BNM la data efectuării transferului. De menționat că atât proveniența, cât și destinația acestor sume pot fi diferite. Ele pot fi constituite nu doar din remiterile migranților moldoveni ce muncesc peste hotarele țării, ci și din alte remiteri valutare [2]. De exemplu, în cazul Republicii Moldova se presupune ca unele transferuri reprezintă plata din exterior pentru serviciile prestate de companiile autohtone în domeniul tehnologiilor informaționale. În același timp, noțiunea de "remitență" nu este atestată în acte normative internaționale, iar în Republica Moldova ea este utilizată fără o definiție clară, adeseori fiind echivalată cu transferurile persoanelor fizice prin sistemul bancar. Cifrele expuse oficial pe site-ul BNM referitor la transferurile efectuate prin bancile Republicii Moldova reprezintă date exacte, dar care conțin erori inevitabile. Dacă comparăm de exemplu cifrele la capitolul transferuri publicate de BNM și Banca Centrală a Rusiei observăm că nu există o diferență mare [3], neconcordanța este cauzată de posibilele diferențe în metodologia de calculare sau altor erori. În acest context, analiza s-a axat pe transferurile totale efectuate prin sistemul bancar acestea fiind asociate remitențelor.

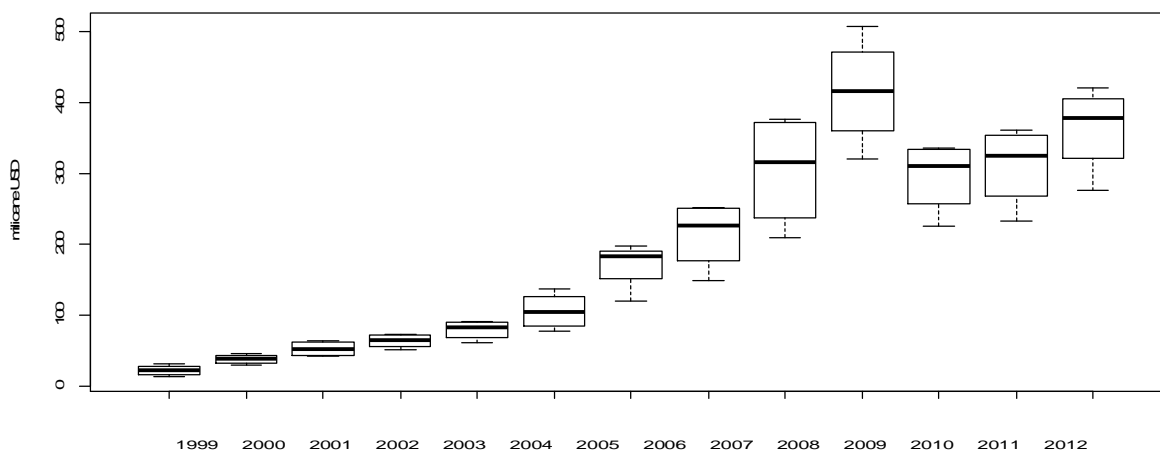
Sunt o multitudine de variante pentru a elabora un model econometric, iar apoi în baza lui de a prognoza pe termen scurt. În prezent tendințele în prognozarea transferurilor bancare sunt bazate pe modele, în care ritmurile de creștere a PIB-ului din țara respectivă sau *REER* (rata efectivă reală de schimb valutar), apar în calitate de variabile. Însă prezentarea publică a datelor privind evoluția PIB-ului cu întârziere creează anumite constrângeri pentru modelare (în majoritatea statelor datele referitor la PIB sunt publicate trimestrial, în unele țări - lunar. În Republica Moldova datele pentru PIB din tr. I 2012 au apărut pe 15.06.2012). O metodă destul de răspândită în prezent sunt modele de tip SVAR (model vectorial autoregresiv structural) [1], care permit atât observarea dependenței dintre variabilele analizate și asigură o prognoza calitativă.

În baza analizei datelor privind transferurile din 1999 până în 2012 s-a constatat absența punctelor extreme, fapt ce nu implică transformarea seriei pentru a stabili varianța. În cazul unor oscilații mari, ar putea fi folosită logaritmarea, metodă care este pe larg utilizată pentru serii cu numere pozitive.

Evoluția trimestrială a remiterilor



Date sortate anual



Date sortate trimestrial

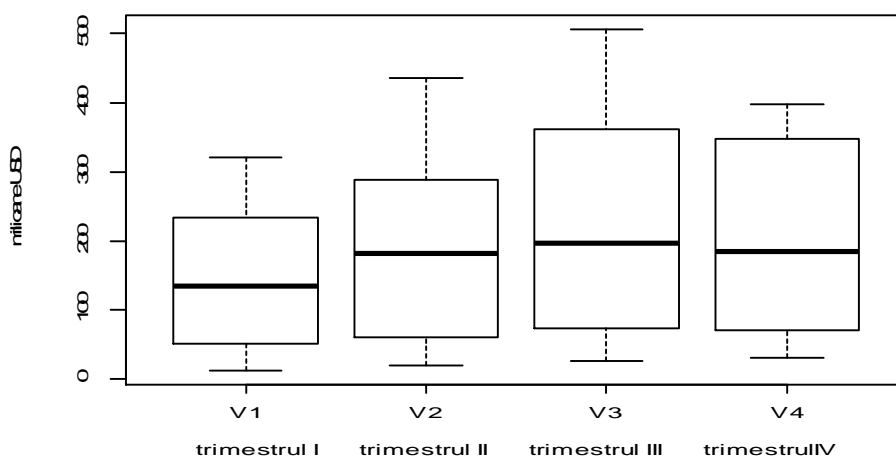


Fig. 1. Evoluția a transferurilor prin sistemul bancar

Sursa: elaborat de autor in baza seriei de timp

S-a analizat partea deterministica a seriei, reprezentată de un trend patratric si componenta sezoniera. Analiza partii stohastice s-a realizat conform *ACF* (funcția de auto-corelație) si *PACF* (funcție de auto-corelație parțială). Mai jos este graficul erorilor cum vedem sunt independente identic distribuite cu varianta constata si media 0.

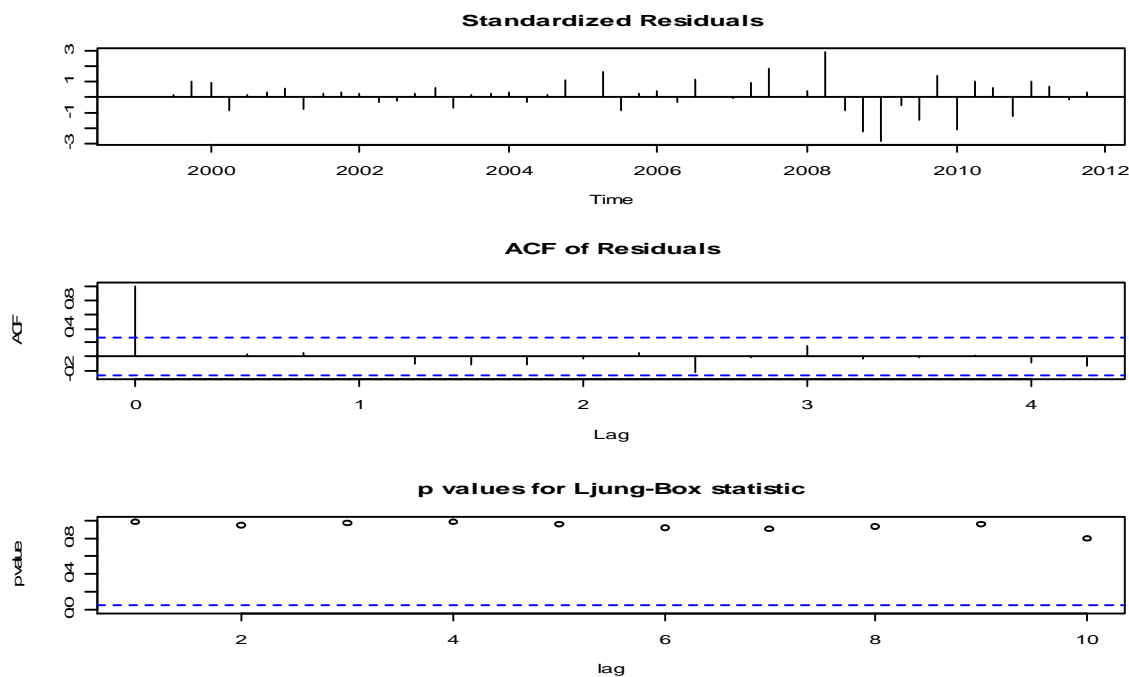


Fig. 2. Analiza erorilor

Sursa: elaborat de autor

O analiza buna a seriei este in baza descompunerii, de exemplu aditiva, prin care valorile seriei sunt aproximate prin sumarea trendului, părții sezoniere și partii aleatoare, (vezi figura 3) se observa ca variatia factorului sezonier este mai mica decit variatia partii aleatoare si cu mult mai mica decit cea a trendului. Putem concluziona ca seria in cauza este dominata de trend. În prezent, în practica internațională pentru desezonalizare, preponderent, se utilizează algoritmul de descompunere multiplicativă *X-12 ARIMA* (conform acestei metode pentru obținerea valorilor seriei trendul, componenta sezonieră și partea aleatoare sunt înmulțite). Pe lângă *X-12 ARIMA*, destul de populară este și metoda *TRAMO-SEATS*, cu toate că există și alte abordări. Printre membrele OECD putem vorbi despre 2 tipuri de preferințe: în tarile UE, se aplică atât *TRAMO-SEATS* cât și *X-12 ARIMA*, iar în statele ce sunt în afara UE dominant este algoritmul *X-12 ARIMA*.

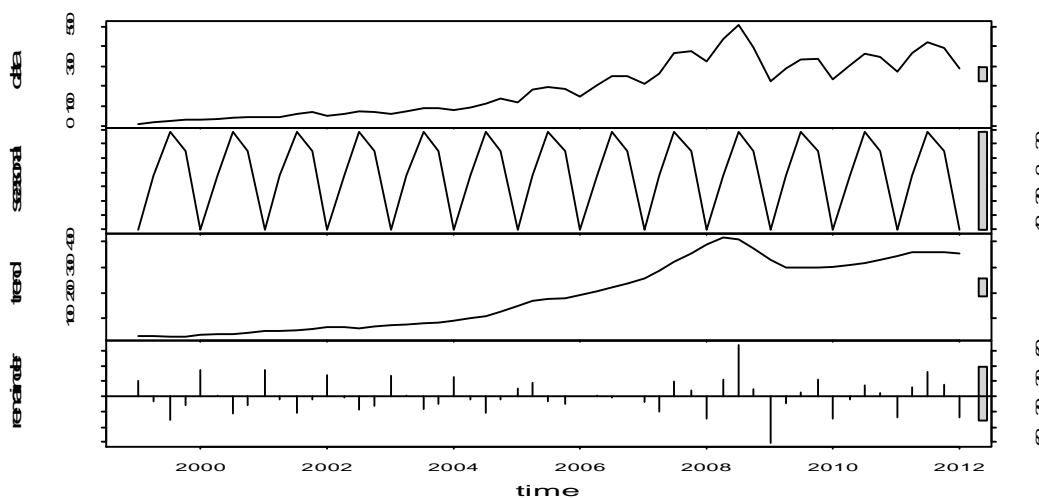


Fig. 3. Descompunerea seriei in baza metodei aditive

Sursa: elaborat de autor

Dupa prelucrarea și sortarea datelor s-a recurs la modelarea prin metoda *ARMA*. Această metodă presupune elaborarea modelelor ce constau din 2 părți:

• *AR* – componenta *autoregresivă* ce reflectă evoluțiile din trecut a variabilei dependente;

• *MA* – *media mobilă*, ce relevă evoluția aleatorie. Denumirea medie mobilă se datorează faptului că evoluția acestei componente tinde spre aceeași medie.

Tabelul 1. Prognoza în baza modelului ARIMA

PERIOADA	PROGNOZA, MIL. USD	PROGNOZA ÎN LIMITELE INTERVALUL DE INCREDERE DE 0.95, MIL. USD	
2012 Q1	296.7766	230.0674	363.4857
2012 Q2	378.6267	275.5976	481.6558
2012 Q3	439.8970	306.1251	573.6689
2012 Q4	413.2678	250.7914	575.7442

Sursa: elaborat de autor

Se poate prognoza și în baza modelului *exponential smoothing* (trend, sezonaliitate, eroare). Sunt 15 metode separate *exponential smoothing*, fiecare având erori additive sau multiplicative, rezultind în 30 de modele separate. Din multitudinea de modele, conform criteriului *AIC*, s-a ales modelul *Holt-Winters* cu erori multiplicative. Criteriul *AIC* reflectă concordanța rezultatelor modelului econometric cu "realitatea" și este util la compararea diferitor modele.

Tabelul 2. Prognoza in baza modelului cu metoda multiplicativa Holt-Winters

PERIOADA	PROGNOZA, MIL. USD	PROGNOZA ÎN LIMITELE INTERVALUL DE INCREDERE DE 0.95, MIL. USD	
2012 Q1	305.6669	251.1903	360.1435
2012 Q2	376.5177	279.0269	474.0085
2012 Q3	434.2016	290.2539	578.1494
2012 Q4	414.3007	248.0895	580.5120

Sursa: elaborat de autor

La utilizarea acestor metode de prognoză se recomandă a se ține cont de următoarele aspecte:

- modelele *ARIMA* nu sunt mai generale decit *exponential smoothing*;
- modelele liniare *exponential smoothing* sunt toate cazuri particulare a modelelor *ARIMA*;
- modelele neliniare *exponential smoothing* nu au echivalent în modelele *ARIMA*;
- multe modele *ARIMA* nu au un echivalent in modelele *exponential smothing*;
- toate modelele *ARMA* sau *ARIMA* pot fi rescrise ca modele *STATE SPACE*.

Trebuie de menționat că în cazul prognozării, având la dispoziție o serie de date exacte, care nu necesita transformări complexe, prioritate se poate da unui model mai simplu. Pe de altă parte modelele de tip *ARIMA*, bune pentru prognoze pe termen scurt nu i-au în calcul factorii de influență, fapt ce poat fi compensat prin aplicarea altor metode, de exemplu celor din categoria *VAR* (modele vectoriale auto-regresive). În acest context pentru o analizare mai complexă a fenomenelor și proceselor economice este recomandabilă aplicarea concomitentă a mai multor modele econometrice.

Referințe bibliografice

1. Expert Grup, Cit de vulnerabila este economia moldoveneasca la socurile economice externe? Prognoze pentru 2012. Preluat de pe: http://www.expert-grup.org/library_upld/d473.pdf;
2. [http://www.bnm.md/files/index\(2586\).pdf](http://www.bnm.md/files/index(2586).pdf);
3. <http://www.cbr.ru/eng/statistics/default.aspx?prtid=svs>.

ROLUL BĂNCII CENTRALE ÎN ASIGURAREA STABILITĂȚII FINANCIARE

*Tatiana TOFAN,
doctor în economie, IEFS*

An important role in ensuring financial stability lies with central banks. It is spoken about the traditional functions of the Central Bank, which have appeared just by gradual involvement of this institution in ensuring the financial stability.

The Central Bank is to handle the inherent instability of the commercial banking system imposed its control of, which fulfills a regulatory function and one of refinancing the second tier banks that could not cope with their usual reserves and assets - large withdrawals of deposits. Because if the Central Bank wouldn't have assumed this role, nobody had done it, and the clients would have incurred significant losses from non-recovery of full deposit. And, actually, even by the Central Bank's involvement in many cases, these losses couldn't have been avoided.

Keywords: *Central Bank, financial stability, deposits.*

Stabilitatea financiară a căpătat o importanță din ce în ce mai mare în mediul economic și financiar actual, devenind un deziderat pe care băncile centrale ale statelor lumii trebuie să îl realizeze și să îl mențină. Analizînd rolul băncilor centrale în asigurarea acestui obiectiv, se poate de menționat că este un rol deosebit de important, deoarece un sistem financiar stabil este o condiție esențială pentru asigurarea unei transmisii eficiente și lipsite de tensiuni a politicii monetare, contribuind în ultimă instanță la realizarea obiectivului stabilității prețurilor pe termen lung.

Este deosebit de important să se evalueze măsura în care banca centrală deține capacitatea de a asigura concomitent stabilitatea prețurilor și stabilitatea financiară, prin utilizarea instrumentelor aflate la dispoziția sa, precum și modalitatea în care cele două categorii de stabilitate pot fi reconciliate în ipoteza în care realizarea acestora necesită adoptarea unor măsuri de stabilitate a prețurilor, de stabilitate financiară în elaborarea politicii monetare.

În literatura de specialitate nu există o definiție general acceptată a stabilității financiare și nici un model sau cadru analitic standardizat de evaluare. Dar au fost concepute anumite definiții care evidențiază sensul larg și sensul restrâns al acesteia.

Astfel, o definiție în sens larg, care pune accent pe funcționarea de ansamblu a sistemului financiar este următoarea: *stabilitatea financiară reprezintă situația în care sistemul financiar este capabil să atragă și să plaseze fonduri bănești în mod eficient și să reziste la șocuri fără a aduce prejudicii economiei reale.* Astfel se sugerează că supravegherea prudentială deține rolul principal în promovarea stabilității financiare; politica monetară prezintă importanță din perspectivă alocării eficiente a resurselor în măsura în care poate contribui la stabilitatea prețurilor.

Într-o abordare mai îngustă, dar mai utilă din perspectiva unei bănci centrale, care pune accent pe evitarea crizelor, stabilitatea financiară constituie situația în care nu se produc crize bancare, iar prețul activelor și în special rata dobânzii manifestă un grad ridicat de stabilitate. Astfel se poate defini stabilitatea financiară ca fiind în special traiectoria „netedă” a ratelor dobânzilor, politica monetară avînd un rol mai important, iar spațiul de manevră în privința utilizării instrumentului său poate face obiectul unei limitări – astfel, am putea asista la un conflict între stabilitatea prețurilor și stabilitatea financiară.

Stabilitatea financiară este observabilă în situațiile în care nu se manifestă nici o criză sistemică.

Totodată, se poate aprecia că un sistem financiar este stabil atunci când acesta este capabil:

- să aloce eficient resursele economice;
- să evalueze și să administreze în mod adecvat riscurile financiare;
- să se autocorecteze atunci când este afectat de șocuri exogene.

La rândul său, băncile centrale dispun de o serie de instrumente care le permit să acționeze pentru îndeplinirea atât a obiectivului de stabilitate a prețurilor, cât și a celui de stabilitate a sectorului financiar. Deși stabilitatea financiară nu constituie un obiectiv explicit pentru băncile centrale moderne, instabilitatea financiară sistemică poate anula performanțele acestora în atingerea obiectivului lor final major: stabilitatea prețurilor [2]. Căci, din cauza nevoii pe care o crează de a injecta lichidități suplimentare în sistemul bancar, o criză a sectorului bancar poate afecta direct stabilitatea monetară. De aici se naște amintita complementaritate între stabilitate prețurilor și stabilitate financiară, cu toate că realizarea celei dintâi nu implică neapărat asigurarea celei din urmă.

Relația dintre stabilitatea financiară și stabilitatea prețurilor poate fi reprezentată schematic astfel:

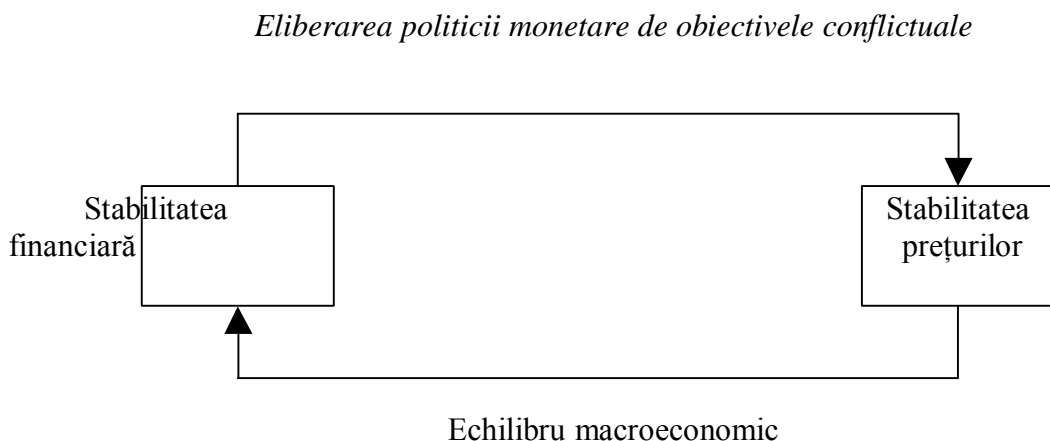


Fig. 1. Legătura dintre stabilitatea financiară și stabilitatea prețurilor
(Isărescu, 2006, p. 10)

Cu ajutorul acestei scheme, principalele rațiuni pentru care o bancă centrală modernă trebuie să joace un rol esențial în asigurarea stabilității financiare pot fi detaliate astfel:

- banca centrală este singurul emitent al monedei „primare”, care constituie mijlocul legal de plată;
- banca centrală este instituția care răspunde de buna funcționare a sistemului național de plăți; ori, sistemul de plăți constituie principalul vector de transmitere și amplificare a riscului sistemic;
- sistemul bancar este principala componentă instituțională a mecanismului prin care se transmit efectele exercitate de politica monetară asupra economiei reale; în cazul în care sistemul bancar nu funcționează, banca centrală are dificultăți în reglarea lichidităților din economie în funcție de obiectivele politicii sale monetare;
- stabilitatea monetară și stabilitatea financiară sunt strâns legate: una din cauzele frecvente ale crizelor financiare este creșterea excesivă a ofertei de monedă [3].

Implicația este că exercitarea de către banca centrală a funcției de supraveghere prudențială este esențială nu numai pentru asigurarea stabilității financiare, ci și pentru asigurarea stabilității monetare.

Principalele instrumente prin care banca centrală poate acționa la ora actuală pentru prevenirea, remedierea și înlăturarea consecințelor crizelor financiare sunt următoarele:

- operațiunile open market;
- reglementarea și supravegherea prudențială;
- gestionarea și monitorizarea sistemelor de plăți;
- garantarea depozitelor;
- exercitarea funcției de creditor de ultimă instanță.

Un instrument important prin care banca centrală își îndeplinește rolul natural care îi revine în asigurarea stabilității financiare este reprezentat de operațiunile *open market*. Aceste operațiuni constituie principalul instrument de politică monetară utilizat de băncile centrale moderne, însă, pe de altă parte, operațiunile respective pot fi folosite în toate fazele procesului de asigurare a stabilității financiare (prevenire, remediere, înlăturare a consecințelor). Operațiunile *open market* au ca efect absorbția sau injectarea de lichidități în sistemul bancar, după caz. La rândul său injectarea de lichidități permite salvarea de la faliment a marilor bănci și împiedicarea fenomenului de contagiune.

Însă utilizarea acestui instrument în scopul asigurării stabilității financiare, prin caracteristicile sale tehnice duce la apariția conflictului dintre obiectivul stabilității prețurilor și cel al stabilității financiare [4]. Într-adevăr, în cazul în care atingerea țintei privind inflația necesită absorbția de lichidități, iar unele mari bănci au probleme de lichiditate, sterilizarea lichidităților sporește riscul sistemic, ceea ce pune banca centrală în fața unei grave dileme: a opta între instabilitatea monetară și instabilitatea financiară.

Principalele mijloace care pot fi utilizate de autorități pentru prevenirea crizelor sunt:

- reglementarea și supravegherea prudențială a sectorului bancar;
- instituirea regulilor de funcționare a diverselor piețe de capital și impunerea disciplinei specifice acestor piețe;
- crearea unor stimulente pentru instituțiile financiare de a-și crea propriile sisteme de management și control al riscului;
- asigurarea transparenței pieței;
- difuzarea pe scară largă a informațiilor financiare; monitorizarea piețelor de capital; etc.

Reglementarea și supravegherea prudențială a sectorului bancar constituie un instrument tradițional aflat la dispoziția băncii centrale. Utilizarea acestui instrument se recomandă pentru prevenirea crizelor [5].

În literatură, se disting două forme de reglementare: *directă* și *indirectă* [6]. Reglementarea *directă* este acea formă de reglementare care indică în mod imperativ comportamentul prescris băncilor comerciale. Reglementarea *indirectă* încearcă să inducă tipul de comportament dorit, nu să îl impună sub amenințarea sancțiunii. Cu alte cuvinte, reglementarea *indirectă* este mai permisivă.

În ultimul timp, se constată proliferarea practicii reglementării *indirecte*, care, într-adevăr, este mai potrivită în raport cu caracteristicile generale ale economiilor de piață liberale contemporane, fiind permisivă, reglementarea *indirectă* nu distorsionează libera concurență.

Unul din elementele care constituie obiect al reglementărilor este capitalul social minim al băncilor. Deși stabilirea nivelului capitalului minim poate fi considerată una din cele mai importante forme de reglementare a activității bancare, fiindcă în situații de criză, mai importantă decât capitalul este lichiditatea sistemului. Ca urmare prin prisma stabilității financiare, este necesară reglementarea și a lichidității minime, nu numai a capitalului minim. Evident, aceasta nu înseamnă negarea importanței reglementării capitalului minim din alte puncte de vedere; garanțiile oferite terților, responsabilizarea acționariatului în ceea ce privește asumarea de riscuri etc.

O bună reglementare, însoțită de o supraveghere eficientă și de un management corect al riscurilor, poate contribui la atenuarea vulnerabilităților și riscurilor, având efecte benefice asupra stabilității financiare.

Având în vedere că factorii de care depinde stabilitatea financiară sunt atât macroeconomici, cât și microeconomici, unii specialiști fac distincție între *supravegherea macroeconomică* și *supravegherea microeconomică*. Unii specialiști afirmă că, *obiectivul macroprudențial* constă în limitarea costurilor economice ale dezechilibrelor financiare, inclusiv cele ce apar ca efect al riscului moral indus de politicile practicate, ceea ce se realizează în principal prin limitarea riscului sistemic. *Obiectivul microprudențial* constă în limitarea posibilității de falimentare a instituțiilor individuale. Astfel definit, acest din urmă obiectiv este cel mai bun mijloc de protejare a deponenților.

În Uniunea Europeană, s-a încercat contruirea unui cadru de reglementare unificat prin armonizarea și recunoașterea reciprocă a reglementărilor naționale. Ca urmare, în această zonă, reglementarea și supravegherea activității bancare se desfășoară la nivel național.

Principalele argumente în favoarea acestei formule sunt următoarele:

- activitatea bancară se desfășoară cu precădere la nivel național, iar reglementările naționale se dovedesc a fi adecvate, din moment ce nu există distorsiuni;
- un cadru de reglementare la nivel național impune ca și supravegherea să se desfășoare la același nivel;
- autoritățile naționale sunt mai bine poziționate pentru evaluarea riscurilor;
- până în prezent, sistemul a funcționat corespunzător.

Abordarea macroprudențială necesită un grad înalt de coordonare între autoritățile de reglementare și supraveghere. Acest aspect este relevant în special în cazul în care responsabilitățile în materie de reglementare și supraveghere a diverselor categorii de instituții financiare sunt încredințate mai multor autorități. Pe de altă parte, faptul că în Uniunea Europeană reglementarea și supravegherea se realizează în principal la nivel național impune o strânsă colaborare, bi - și multilaterală, între autoritățile de resort din țările membre.

O altă modalitate tradițională de acțiune a băncii centrale pentru asigurarea stabilității financiare este gestionarea și monitorizarea sistemelor de plăți și decontări.

Ideea implicării băncii centrale în acest domeniu este larg acceptată în literatură și, deci, nu există prea multe controverse cu privire la importanța pe care această atribuție a băncii centrale o are pentru stabilitatea sistemului financiar. Se discută însă dacă banca centrală este cea mai potrivită instituție care să gestioneze tehnic sistemele de plăți. De asemenea, având în vedere progresele care s-au produs în acest domeniu prin adoptarea sistemelor de decontare brută în timp real, în literatură s-a pus problema dacă aceste evoluții au contribuit cu adevărat la diminuarea riscului sistemic. În fine, în ceea ce privește țările membre UEM, în particular, cele care urmează să intre în Euroland, se pune problema armonizării sistemelor de plăți naționale cu sistemele de plăți europene.

Analizând rolul pe care banca centrală îl are în materie de sisteme de plăți, putem constata că realizează următoarele sarcini specifice ale acesteia:

- a) supravegherea de ansamblu a sistemului;
- b) asigurarea informării corecte a participanților;
- c) operare directă a plăților;
- d) acoperirea riscului de credit și de lichiditate prin transformarea creditului *intraday* în credit *overnight*;
- e) garantarea funcționării neîntrerupte a sistemului de plăți și decontări.

Însă, la fel ca mai toate acțiunile băncii centrale în materie de stabilitate financiară, intervențiile asupra sistemelor de plăți pot produce *risc moral*. De aceea, unii autori consideră că promovarea de către banca centrală a unui sistem de plăți sigur determină, de o distorsionare a concurenței, deși sistemul respectiv nu este neaparat și cel mai eficient.

O altă activitate a băncii centrale este garantarea depozitelor deținute la bănci, care constituie o modalitate de implicare nu numai în prevenirea crizelor, ci și în remediarea consecințelor acestora.

În materie de garantare a depozitelor, există un cadru european, reprezentat de Directiva 94/19/EC.

Obiectivele acestei reglementări comunitare sunt:

- minima armonizare a politicilor de protecție a depozitelor în cadrul UE;
- promovarea competiției pe piața financiară europeană;
- introducerea protecției depozitelor ca un complement indispensabil pentru sistemul de supraveghere a instituțiilor de credit;
- promovarea stabilității sistemului bancar;
- protecția deponenților.

Conținutul Directivei 94/19/EC privește principiile pe care trebuie să le îndeplinească instituțiile de garantare, particularitățile pe care le pot avea schemele naționale de garantare, regimul depozitelor la filialele băncilor din țările terțe, nivelul minim și categoriile de depozite garantate, condițiile de activare a schemelor de garantare, modul de efectuare a plăților și compensărilor, informarea deponenților etc.

Unii autori consideră că prevederile Directivei 94/19/EC privind armonizarea schemelor de garantare a depozitelor au fost în linii mari respectate. (Gulde, Wolf,

2005). Alți analiști susțin însă că, prin prisma globalizării, dereglementării, inovării și celorlate fenomene care se manifestă la ora actuală pe piețele de capitaluri internaționale, este necesară revizuirea acestui cadru. (Bruni, De Boissieu, 2000).

Un element-cheie al acțiunii de prevenire și soluționare a crizelor bancare și financiare este îndeplinirea de către banca centrală a funcției de creditor de ultimă instanță. Într-adevăr, crizele de acest gen sunt declanșate de lipsa de încredere a deponenților, indiferent dacă aceasta este sau nu justificată, ori dacă este determinată de examinarea riguroasă a situației financiare a băncii, de simplul zvon public sau de

„*isteria colectivă*” (Kindleberger, 1989). Această pierdere a încrederii în relațiile de parteneriat și, în general, în buna funcționare a mecanismelor pieței, determină masive cereri de retragere a depozitelor, ceea ce duce la creșterea puternică a cererii de monedă primară din partea băncilor comerciale. Căci, deținerea de monedă primară (legală) apare în ochii tuturor ca singura alternativă la neîncrederea generalizată și la inexistența unor căi normale de procurare a lichidităților.

În unele țări, au fost întreprinse recent ample reforme ale instituției băncii centrale, ceea ce a ridicat unele probleme noi referitoare la exercitarea funcției de creditor de

ultimă instanță în țările respective. Este vorba despre următoarele două subiecte specifice, dar cu puternic impact pe plan internațional:

- relația dintre Banca Angliei și „*UK Financial Services Authority*”, care este autoritatea relativ nouă și exclusivă de reglementare și supraveghere în Marea Britanie;
- implicațiile recente legi a activității bancare din SUA (Gramm-Leach-Bliley Act), care a atribuit „*Sistemului Rezervelor Federale*” sarcina reglementării și supervizării conglomeratelor financiare.

O altă problemă de aceeași avengură este cea a rolului Băncii Centrale Europene (BCE) în asigurarea stabilității financiare în zona euro. Referitor la aceasta, principala concluzie care se desprinde din literatură este că deși există unele argumente în favoarea centralizării funcției de creditor de ultimă instanță la nivel european; intensificarea fenomenelor de contagiune ca urmare a proliferării conglomeratelor financiare, faptul că exercitarea acestei funcții la nivel național poate afecta atingerea obiectivelor politicii monetare ale BCE etc., deocamdată, BCE are doar rolul de a coordona acțiunile de salvare întreprinse la nivel național.

Bibliografia

1. Isărescu M., *Cuvânt înainte, Raport asupra stabilității financiare 2006* BNR
2. Feldman, Watson, *Macroeconomic Challenges with EU Accession in Southeastern Europe: An Overview*, 2006
3. Goodhart A., Tsomocos P, *Towards a Measure of Financial Fragility*, and Bank of England 2006
4. Prati, Schinasi, *Financial stability in European Economic and Monetary Union*, 1999
5. Garry J. Schinasi, *Preserving Financial Stability*, 2005
6. Boot L. , *Financing and Refinancing 2001*
7. Directiva 94/19/EC.

Calitatea portofoliului de credite pe sistemul bancar al R.M.

*Mihail GÎRLEA lector superior,
magistru în economie USM, drd. IEFS*

Lending is the main operation in banking. Indeed, loans are the leading type of investment for bankers. The way a bank allocates customers' funds is vitally important for economical development on both local and national levels. On the other hand, every bank assumes several relevant risks while offering loans, consequently banks usually incur losses if their debtors have not honored their liabilities on due dates. However, regardless the level of the risk assumed, credit portfolio losses may be diminished if the lending process is operated properly.

From this point of view, the most significant function of management is to thoroughly monitor the quality of loan portfolio, since poor quality of it is the main cause of bankruptcy.

În perioada de tranziție sistemul bancar moldovenesc a cunoscut o dezvoltare structurală și calitativă a activității majorității băncilor, concentrarea pe produse specializate sau pe anumite segmente ale clientelei constituia o alternativă pentru menținerea viabilității sistemului bancar, crescând în această perioadă numărul de unități bancare specializate pe anumite domenii.

Nu putem vorbi de restructurarea sistemului bancar fără să evidențiem două din principalele aspecte vizate de remodelarea sistemului bancar moldovenesc și anume reglementarea autorizării și a supravegherii activității bancare, astfel încât să se creeze un sistem bancar specific economiei de piață și armonizarea legislației moldovenești cu cea a țărilor din Uniunea Europeană.

Începând cu anul 2012 în Republica Moldova activează deja **14 bănci comerciale** licențiate de Banca Națională a Moldovei. [1]

Dacă privim din retrospectivă putem menționa că sistemul de creditare în cadrul băncilor comerciale a Republicii Moldova a avut multe dezechilibre. Pe lângă actuala criză mondială, sistemul bancar național a mai resimțit un șir de perturbații, cum ar fi: Criza financiară de la sfârșitul anului 1998 a schimbat brusc dinamica inflației și a cursului de schimb al leului față de dolarul SUA, dacă pentru anii 1993-1998 cursul de schimb al leului față de dolarul SUA a oscilat de la 3,6600 până la 5,37726 și nivelul inflației s-a redus de la cca. 2000 în 1993 la 7.7% această tendință de diminuare a inflației și totodată de stabilizare relativă a cursului de schimb dintre dolarul SUA și leul moldovenesc, a stimulat o creștere a creditării sectorului real al economiei. Pe parcursul perioadei anilor 1999-2002, se observă o reducere a sumei creditelor acordate, atât în monedă națională cât și în valută, în următorii 5 ani (1999-2002) deja se observă o tendință de stagnare în creditarea economiei, ritmul creșterii volumului creditelor în lei se diminuează continuu – de la 60% în 1999 până la 57% în 2003. În perioada ulterioară (anii 2003-2006) apar primele simptome de îmbunătățire a situației din contul stabilității cursului de schimb dolar SUA/leu moldovenesc și a nivelului redus al inflației - de la 57% în 2003 până la 62% în 2006. Tot în această perioadă (2003-2006), se observă o reducere a ponderii creditelor acordate în valută străină, de la 43% în 2003 până la 38% în 2006. Spre sfârșitul anului 2007, se observă o creștere a ponderii creditelor acordate în valută străină și o diminuare a celor acordate în monedă națională, de la 38% în 2006 până la 44% în 2007, respectiv, de la 62% până la 56%. Această tendință de diminuare a volumului creditelor acordate în monedă națională, s-a datorat instabilității relativă a cursului de schimb dintre dolarul SUA și leul moldovenesc. Conform următoarelor perioade (2007-2008), se observă din nou o creștere a creditelor

acordate în lei, și o diminuare a creditelor acordate în valută, de la 56% în 2007 până la 62% în 2008, respectiv, de la 44% până la 38%.

În decursul anilor 2006-2011 dezvoltarea sistemului bancar din Republica Moldova a consemnat o evoluție pozitivă cu profil de tendință. Totuși, criza economică mondială a lovit dur economia Republicii Moldova în anul 2009 și a demonstrat vulnerabilitatea noastră față de șocurile economice externe. Iată, principalele puncte slabe, cu care s-a confruntat economia națională, și în primul rând sectorul bancar:

- Diminuarea cererii externe și reducerea cu 30.0 la sută a volumului remiterilor de peste hotare;

- Veniturile bugetare s-au micșorat semnificativ, în principal din cauza diminuării veniturilor din taxe vamale și TVA, astfel încât la sfârșitul anului 2009 deficitul bugetar a constituit 6.9 la sută din PIB. La rândul său PIB a scăzut cu 6.0 la sută în termeni reali.

- Inflația anuală din anul 2009 a fost de 0.4 la sută. [2]

Dacă facem o analiză pentru perioada 2006-2010, atunci ajungem la concluzia că anul 2010 a fost cel mai benefic caracterizat printr-o revigorare a economiei și în special a creșterii PIBului cu 6.9 la sută, astfel încât economia națională s-a apropiat de nivelul său potențial de dezvoltare. În așa mod putem conchide ca descreșterile înregistrate în anul 2009 au fost recuperate în toate sectoarele, mai puțin în industrie, construcții și transporturi. Acestea se argumentează prin următoarele principale momente: pe fundalul unei cereri sporite, volumul creditelor în valută străină s-a majorat cu 79.0 la sută față de cel înregistrat în anul 2009, cifrându-se la 11489.9 mil. lei (echivalentul a 929.1 mil. USD). Majorarea volumului împrumuturilor în valută străină poate fi atribuită în principal ascensiunii consemnate la creditele acordate pe termene mai lungi (de peste 12 luni) persoanelor juridice pentru finanțarea operațiunilor comerciale externe. Totodată, ponderea creditelor în valută străină în totalul creditelor noi acordate în anul 2010 s-a majorat față de anul anterior cu 4.0 puncte procentuale (de la 45.1 la sută la 49.0 la sută). Volumul creditelor noi acordate în moneda națională au avut o ascensiune mai moderată, înregistrând un ritm anual de creștere de 52.5 la sută față de cel înregistrat în anul 2009, atingând nivelul de 11939.9 mil. lei. Creșterea consemnată poate fi atribuită preponderent creditelor acordate persoanelor juridice, care au deținut 81.6 la sută din totalul creditelor în lei, al căror volum s-a majorat cu 46.7 la sută comparativ cu anul precedent, ajungând la nivelul de 9747.7 mil. lei. Cel mai puternic avânt al creditării în moneda națională a fost consemnată însă la creditele acordate populației, care în perioada mai-august 2010 au consemnat o creștere de peste trei ori față de anul precedent, înregistrând un ritm anual de creștere de 85.4 la sută, până la nivelul de 2192.1 mil. lei. Structura pe termene a creditelor noi acordate în economie în anul 2010 a reflectat în continuare tendința de menținere a creditelor acordate pe termene de peste 12 luni la cote maximale atât pentru creditele în moneda națională (67.7 la sută), cât și pentru creditele în valută străină (73.3 la sută), confirmând prin aceasta preferința agenților economici de a contracta împrumuturi pentru realizarea obiectivelor de investiții și achiziționarea de bunuri de folosință îndelungată.

Unul din obiectivele propuse a fost depistarea gradului de concentrare a sectorului bancar. Conform datelor de la sfârșitul anului 2011 topul celor 5 bănci după valoarea activelor, creditelor și depozitelor este format din: Moldova Agroindbank, Victoriabank, Banca de Economii, Moldindconbank, Eximbank-Gruppo Veneto Banca. (a vedea tabelul 1) În anul 2011, indicele de concentrare a pieței (indicele Herfindahl-Hirschman) se încadrează în limitele unei piețe bancare din Republica Moldova, cu un grad moderat de concentrare.

**Tabelul 1. Indicatorii de concentrare a sectorului bancar,
în anii 2010-2011,%**

Nr.	Denumirea Băncilor	Cota de piață după valoarea activelor (%)		Cota de piață după valoarea creditelor (%)		Cota de piață după valoarea depozitelor (%)	
		31.12.2010	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2011
1	Comerțbank	1,2	1,2	0,9	1,1	1,1	1,2
2	Banca Socială	6,7	6,8	7,4	7,5	6,2	6,7
3	Victoriabank	16,7	17,1	15,8	16,3	20,4	21,0
4	Moldova-Agroindbank	19,8	19,5	21,3	21,6	19,2	18,1
5	Moldindconbank	12,1	14,2	11,7	15,4	13,3	15,3
6	Banca de Economii	12,5	12,4	11,8	9,7	13,0	13,9
7	EuroCreditBank	0,7	1,0	0,6	0,6	0,4	0,8
8	Unikbank	1,0	1,3	0,7	1,3	0,8	1,2
9	FinComBank	3,9	3,5	3,6	2,8	3,3	0,6
10	Universalbank	0,9	0,4	0,8	0,4	0,7	2,2
11	Energbank	3,5	3,4	2,9	3,3	3,7	3,6
12	ProCreditBank	3,1	2,8	4,0	3,5	1,4	1,3
13	BCR Chișinău	2,9	2,7	2,4	2,3	3,1	2,3
14	Eximbank-Gruppo Veneto Banca	8,1	7,7	10,0	8,6	6,5	5,9
15	Mobiasbanca-Grupe Societe Generale	6,8	6,2	6,0	5,7	6,8	5,9
Indicatorul HHI (puncte)		1181,3	1211,1	1218,2	1264,0	1295,5	1341,4
Indicatorul CR-4 (%)		70,1	63,2	60,6	63	65,9	68,3

Sursa: MET[3]

Astfel, conform datelor oficiale la finele anului 2011, după soldul creditelor bancare, piața este concentrată de 5 bănci comerciale, care dețin 70,5 % din total credite: BC Moldova-Agroindbank este lider pe piața bancară, înregistrând un sold de credite în sumă de 6363,1 mil. MDL, ceea ce constituie mai mult cu 930,8 mil. MDL față de 2010. Pe poziția a II-a se află B.C. Victoriabank, volumul creditelor căreia constituie 4789,3 mil. MDL, în creștere cu 769 mil. MDL față de 31.12.2010, iar cota de piață a băncii atingând 16,3%. Locul 3 este ocupat de Moldincombank, având o cotă de piață de 15,4%, fiind în creștere cu 3,7 p.p în comparație cu anul 2010, fapt care ia permis să întrecă Banca de Economii (care deținea locul 3 în anul 2010).

Totuși, dacă încercăm să facem o incursiune în evoluția sectorului bancar putem evidenția principalele tendințe:

- dinamica activelor bancare în raport cu PIB
- dinamica portofoliului total de credite raportate la PIB
- dinamica depozitelor raportate la PIB.

Evoluția activelor bancare în raport cu PIB persistă pe parcursul perioadei cercetate cu excepția anilor 2008 și 2011. Astfel, ponderea activelor bancare în PIB a crescut de la 47,6% în anul 2005 la 58% în anul 2011, majorându-se cu 12,87 % față de

anul 2010 Evoluția activelor bancare a fost determinată de creșterea accentuată a activelor generatoare de profit, cea mai mare pondere în totalul activelor a revenit portofoliului de credite circa 58%. Același trend se observă și la depozite și credite în raport cu PIB. Creditele acordate în raport cu PIB au crescut de la 26,8% în anul 2005, până la 37,1% în anul 2009, iar în anul 2011 acest indicator a sporit până la 38%. Astfel, depozitele în raport cu PIB au crescut de la 36,5% în anul 2005 la 43,7% în anul 2009, iar în anul 2011 acesta s-a redus, atingând un nivel de 37% (vezi Figura 1).

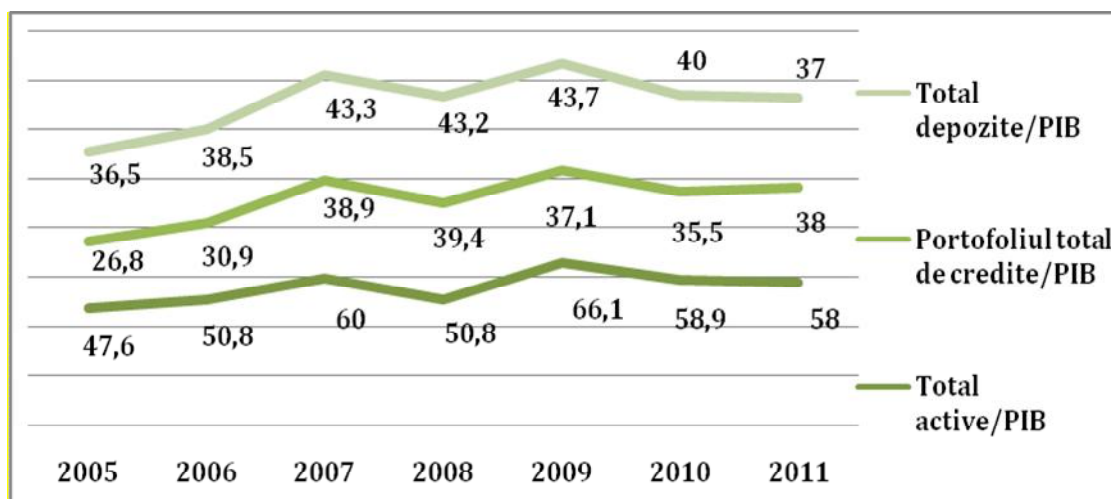


Fig. 1. Dinamica activelor, creditelor și depozitelor raportate la PIB (%), în perioada 2005-2011

Sursa: MET [3]

Se poate afirma că activitatea bancară din Republica Moldova (în medie 40% - ponderea creditelor în PIB) este mult mai limitată decât cea din economiile Europene Occidentale și din cele mai avansate din Europa Centrală și de Est, dacă este măsurată în termeni de credite acordate sectorului real al economiei.

Volumul creditelor în economie a constituit 30963,0 mil. MDL în anul 2011 și s-a majorat cu 4047,5 mil. MDL, față de 2010. Pentru a vedea trendul pentru anul 2012, am luat datele BNM din ultimul raport lunar (luna februarie) și avem o tendință pozitivă: la sfârșitul lunii februarie 2012, soldul creditelor în economie a constituit 31999,3 mil. MDL, majorându-se cu 619,3 mil. MDL (2%) față de finele lunii ianuarie 2012. Tendințele de majorare s-au datorat creșterii soldului creditelor acordate în monedă națională cu 1,5% și, respectiv, a soldului creditelor în valută străină cu 2,6%.

Din punct de vedere a „calității” creditelor se observă următoarele (Figura 2): în anul 2011, ponderea creditelor nefavorabile, în total credite a constituit 10,6% și s-a diminuat cu 2,6 p.p., față de 2010. Același volum de credite nefavorabile, proiectat asupra CNT, constituie 41,7%, în 2011 și a scăzut cu 7,8 p.p față de anul 2010. Volumul creditelor expirate și a creditelor în stare de neacumulare a dobânzii în 2011, a constituit 7,1% din totalul portofoliului de credite. Acest indicator a înregistrat o diminuare de 4 % față de 2010. Respectiv, volumul creditelor expirate și a creditelor în stare de neacumulare a dobânzi raportat la CNT a constituit 28,1% la 31.12.2011, fiind în scădere cu 13,7 p.p. față de 2010. În acest context, s-au diminuat și reducerile pentru pierderile la credite cu 1,6 p.p.

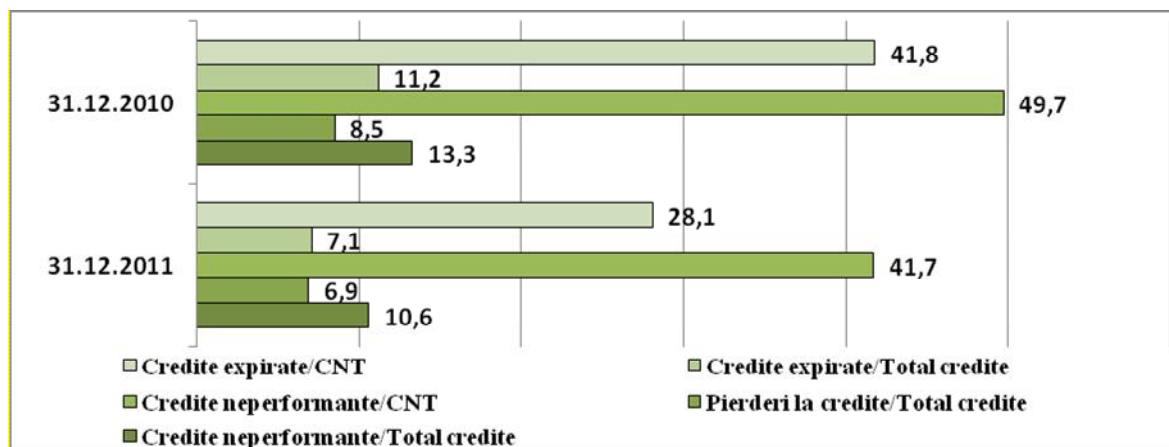


Fig. 2. Evoluția calității creditelor bancare, %

Sursa: MET[3]

Evoluția pozitivă a dinamicii creditelor noi acordate poate fi pusă, în mare măsură, pe seama conturării simptomelor de învioreare a economiei în anul 2010 și a efectului de bază ca rezultat al diminuării drastice a creditării în anul 2009, perioadă când Republica Moldova a resimțit sever efectele crizei economice mondiale. Evoluțiile consemnate la nivelul ambelor componente reflectă dinamici pozitive; cea a componentei în moneda națională fiind mai pronunțată comparativ cu cea a componentei în valută străină (Figura 3). Volumul creditelor noi acordate de bănci în anul 2011 a constituit 30963 mil. MDL, în creștere cu 32,2% în comparație cu anul 2010. În anul 2010 procesul de creditare a economiei a consemnat o evoluție ascendentă de 64.5 la sută, înregistrând volumul de 23429.8 mil. lei, față de declinul de 48.8 la sută înregistrat în anul 2009. Pe când în anul 2009 procesul de creditare a economiei a înregistrat un declin accentuat de 48.8 la sută (până la nivelul de 14246.4 mil. lei) față de creșterea de 5.0 la suta din anul 2008. Regresul procesului de creditare a economiei poate fi pus, în mare măsură, pe seama anticipațiilor pesimiste atât ale sectorului real, cât și ale sectorului bancar, determinate de reducerea finanțării băncilor de către organizațiile internaționale în condițiile adâncirii crizei financiare mondiale și de diminuarea lichidităților din sistemul bancar în acea perioadă.

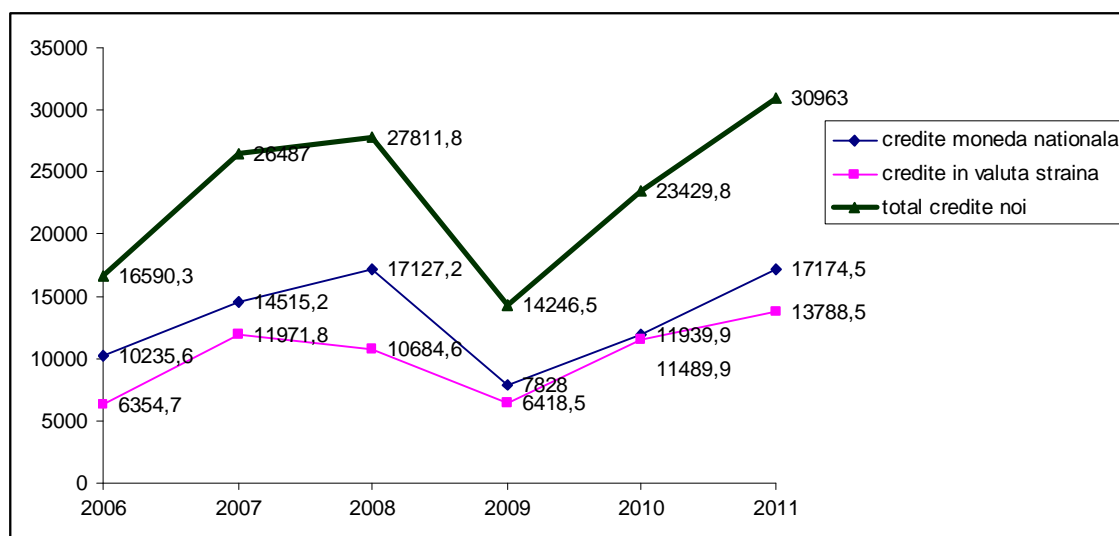


Fig. 3. Evoluția creditelor noi acordate (mil. lei)

Sursa: elaborat de autor în baza rapoartelor BNM

Cercetările privind activitatea de creditare a băncilor comerciale din Republica Moldova, permit consemnarea faptului, că, în perioada 2006-2011, sistemul bancar a susținut economia națională acordând resurse creditare atât unităților economice, cât și populației. Aceasta se denotă prin faptul că volumul creditelor totale acordate economiei naționale a marcat o creștere considerabilă soldându-se cu circa 16,6 mlrd. lei la sfârșitul anului 2006, și în anul 2011, atingând suma de circa 31 mlrd. lei (excepție face anul 2009, când creditarea a fost redusă practic în jumătate).

Acordarea creditelor de către băncile comerciale ocupă cea mai semnificativă pondere în cadrul plasamentelor bancare și poate influența, într-o măsură mare, creșterea economică a țării, astfel băncile fiind considerate promotorul principal al acestei creșteri. Dar, dintr-o astfel de perspectivă, economia țării noastre se caracterizează printr-o eficiență scăzută în mobilizarea economiilor și în acordarea de credite sectorului privat.

Această disfuncție a sistemului bancar poate fi explicată, într-o anumită măsură, prin instabilitatea macroeconomică a RM. Totuși, din *Figura 4* se vede evoluția în progres a structurii creditelor acordate economiei. Astfel, menționăm că în anul 2011, ponderea cea mai mare, în total credite, au deținut-o creditele acordate industriei și comerțului (ponderea acestora în total fiind 54,63% în anul 2011 în comparație cu anul 2006 - circa 49%), urmate de credite acordate agriculturii și industriei alimentare (13,5%), credite pentru imobil, construcție și dezvoltare (12,17%), credite de consum (6,7%) etc. Totodată, s-au înregistrat scăderi la ponderea următoarelor tipuri de credite: credite acordate agriculturii și industriei alimentare, credite de consum cu 1,7 p.p. și credite pentru imobil, construcție și dezvoltare.

În urma analizelor efectuate se poate constata faptul ca în anul 2010 volumul creditelor în economia R.Moldova au cunoscut un trend ascendent, ele majorându-se față de anul 2009 cu 12%. În baza contractelor de credit dintre Banca Națională a Moldovei și băncile licențiate, încheiate în perioada mai-august 2009 și în luna aprilie 2010, conform cărora băncilor li s-au deschis linii de credit pentru creditarea agenților economici din sectorul real al economiei, în luna noiembrie curent Banca Națională a Moldovei a acordat băncilor credite în sumă de 6.6 mil. lei. Pe parcursul lunii de referință suma creditelor rambursate de bănci a constituit 38.7 mil. lei, inclusiv din creditele acordate băncilor pentru creditarea sectorului real al economiei – 37.7 mil. lei, pentru protejarea integrității sistemului bancar – 0.8 mil. lei și din creditele acordate pentru construcția CCL – 0.2 mil. lei.

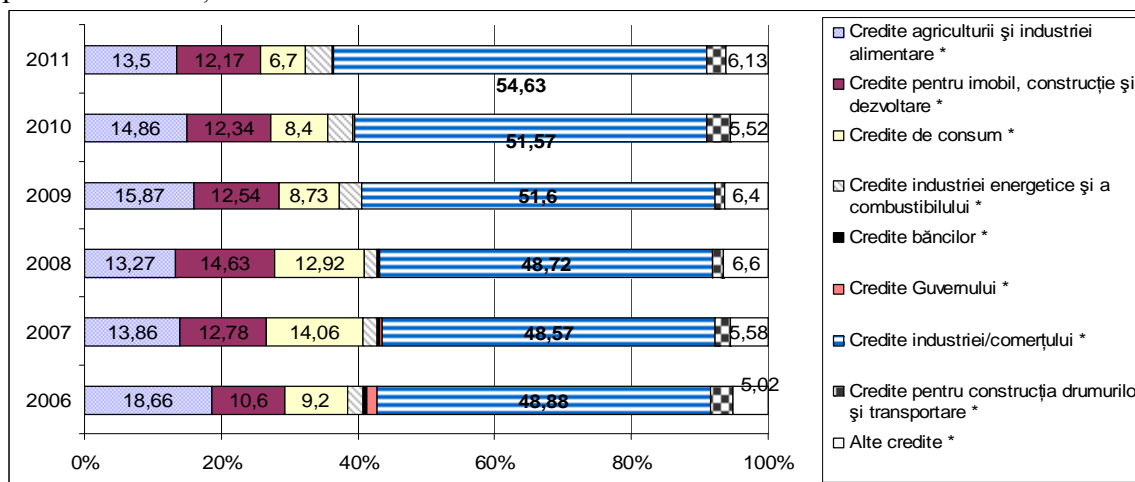


Fig. 4. Evoluția structurii creditelor acordate de băncile comerciale în perioada 2006-2011

Sursa: elaborat de autor în baza datelor BNM

* datele 2008 sunt ajustate de BNM conform auditului

La 30 noiembrie 2010 datoria creditoare a băncilor licențiate față de Banca Națională a Moldovei a constituit 1027.4 mil. lei, fiind reprezentată prin creditele acordate băncilor pentru protejarea integrității sistemului bancar – 513.3 mil. lei, pentru creditarea sectorului real al economiei – 495.6 mil. lei și pentru creditarea cooperativelor de construcție a locuințelor (credite acordate în anii precedenți) – 18.5 mil. lei. La 30 noiembrie 2010 soldul creditelor acordate băncilor s-a diminuat cu 32.1 mil. lei, sau cu 3.0 la sută comparativ cu finele lunii precedente. Soldul creditelor în economie s-a majorat cu 371.7 mil. lei (1.4 la sută) față de finele lunii octombrie 2010, constituind 26831.5 mil. lei la sfârșitul lunii noiembrie 2010. Această evoluție s-a datorat creșterii soldului creditelor acordate în moneda națională cu 135.8 mil. lei (0.9 la sută), precum și a soldului creditelor în valută străină (exprimate în MDL) - cu 235.9 mil. lei (2.1 la sută). Majorarea soldului creditelor în MDL s-a produs ca urmare a creșterii soldurilor creditelor acordate altor organizații care practică unele operațiuni financiare cu 74.9 mil. lei (5.7 la sută), sectorului privat – cu 65.1 mil. lei (0.7 la sută) și persoanelor fizice – cu 12.9 mil. lei (0.3 la sută), în timp ce soldul creditelor acordate întreprinderilor de stat a scăzut cu 17.1 mil. lei (4.1 la sută).

Concluzii *Drept generalizare* putem menționa: turbulențele de pe piețele financiare internaționale s-au răsfrânt asupra țărilor învecinate și s-au resimțit și în economia reală, și în sistemul bancar din Moldova. Reducerea volumului remitențelor din străinătate, aprecierea valutei naționale față de euro și dolarul SUA, creșterea deficitului balanței comerciale, scăderea consumului din partea populației, înrăutățirea situației în majoritatea a ramurilor industriale, au afectat mediul de afaceri a țării, și în consecință majoritatea băncilor din Republica Moldova au întâmpinat dificultăți în atragerea clientelei.

După părerea noastră, extinderea creditelor acordate sectorului real al economiei trebuie să constituie o prioritate pentru sistemul bancar al Moldovei. Oportunitatea acestor credite se apreciază în funcție de stabilitatea macroeconomică, rata creșterii economice și progresul general în procesul de tranziție către economia de piață. Băncile acordă credite, dacă sunt stimulate să o facă, motivarea acestora fiind interesul acționarilor de a încasa dividende mari și lupta concurențială.

Pentru obținerea de profit, băncile comerciale trebuie să-și asume riscurile specifice acestui proces având în vedere respectarea cerințelor prudențiale impuse de autoritatea națională de reglementare, justificarea expunerii la riscul asumat, dimensionarea riscului astfel încât pierderea produsă prin materializarea acestuia să poată fi considerată normală pentru activitatea și imaginea internă și externă ale băncii. Băncile trebuie să adopte decizii corelate cu nivelul rezultatelor și al riscurilor pe care dorește să și le asume pentru atingerea acestor niveluri, cunoașterea și aplicarea unor măsuri cheie pentru adoptarea deciziilor viitoare privind relația profit-risc constituind împreună un obiectiv central al managementului bancar.

Bibliografia

1. Финансовая система Евросоюза: испытание кризисом., Современная Европа., Москва, 2011, №1.
2. Banca Națională a Moldovei <http://www.bnm.md/>
3. Moldovan Economic Trends /Tendințe Economice în Republica Moldova, <http://www.iefs.md/ro/activitatea-iefs/publicacii/met/106-relansarea-publicaiei-imoldovan-economic-trends.html>
4. Legea Republicii Moldova cu privire la Banca Națională a Moldovei nr. 548-XIII din 21.07.95
5. Legea Republicii Moldova instituțiilor financiare nr. 550-XIII din 21.07.95
6. Anca Socaciu-Bințișan, Sistem de analiză bancară, rezumatul dezei de doctorat, Cluj-Napoca, 2010

MANAGEMENTUL RISCULUI ÎN IMPLEMENTAREA PROIECTELOR CU FINANȚARE EUROPEANĂ

Elena MUȘAT, doctorand, IEFS, România

The implementation of a project with European financing shall be done in good conditions only if the staff involved would perform positively in the risk management that the project would face during its progress. The performance during the risk management process is given by the quality of the managers and the staff involved and their capacity to identify and classify the potential risks, given the exactness used to analyze and classify the identified risks and not lastly to know how to act and reduce their impact. Risks have to be identified regularly. It has to consider both internal and external risks. Internal risks are risks that the managerial team is able to control or influence, while external risks are not controlled by it. An organization not taking into consideration the risks will not be able to implement the project under the preset conditions and terms. It would be much better to perform a judicious analysis and allocate the risks of the involved parties depending on their behavior towards risk. In this respect, the general rule for allocating the risk is to allocate the risk to the party that is able to bear and control it the best.

Realizarea unui proiect presupune cunoașterea și asumarea unor riscuri multiple, cum ar fi: schimbările de legislație sau de mediu, conceperea unor strategii nerealiste, erori, omisiuni în proiectare și execuție, etc.

Prin **risc** se înțelege orice problemă care nu a apărut încă, dar care poate apărea oricând, cum ar fi un eveniment, o acțiune, o situație, posibilitatea de a ajunge într-o primejdie, de a avea de înfruntat un necaz sau de suportat o pagubă, cu impact nefavorabil asupra capacității Beneficiarului de a-și realiza obiectivele propuse. De asemenea, riscul reprezintă incertitudinea în obținerea rezultatelor dorite și trebuie privit ca o combinație între probabilitate și impact.

Din punct de vedere al securității atingerii obiectivelor unui proiect, se pot atribui diferite niveluri de risc, care pot fi minim, mediu, major sau dezastru.

Personalul de conducere al proiectului are obligația de a preveni, identifica și întreprinde acele acțiuni de management care plasează și mențin riscul în limite acceptabile. Structural, aceste acțiuni constau într-un complex de măsuri juridice, organizatorice, economice, fizico-tehnologice și informaționale, capabile să preîntâmpine acțiunea distructivă a riscului, pentru a-i diminua sau anihila consecințele.

Managementul riscului cuprinde trei linii principale de acțiune:

1. Identificarea și clasificarea riscurilor;
2. Analiza și ierarhizarea riscurilor;
3. Reacția la risc.

Identificarea și clasificarea riscurilor Faza de identificare a riscurilor are rolul de a evalua pericolele potențiale, efectele și probabilitățile de apariție ale acestora pentru a decide care dintre riscuri poate fi prevenit.

În cadrul unei Unități de Implementare a Proiectului (UIP) acțiunea de identificare a riscurilor se poate realiza prin chestionare care vor fi distribuite pozițiilor direct responsabile în fața conducerii proiectului, prin strângerea de informații prin intermediul discuțiilor cu managementul companiei sau prin sesiuni de brainstorming cu deținătorii de posturi relevante pentru implementarea proiectului. În urma procesării informațiilor, va rezulta Lista cu posibili factori de risc asociați fiecăreia dintre categoriile care caracterizează proiectul, adică Buget, Termen, Calitate.

În faza de clasificare a riscurilor se pot elimina riscurile neconcordante, adică acele elemente de risc cu probabilități reduse de apariție sau cu un efect nesemnificativ.

Aceasta înseamnă că pot fi neglijate acele elemente pentru care probabilitatea de apariție a evenimentului și efectul acestuia tind către zero. Fiecare categorie de riscuri (externe și interne controlabile), se detaliază pentru a ajuta procesul de definire a caracteristicilor lor. Odată identificate, riscurile se pot clasifica în riscuri externe generate de factori politici, economici, socio-culturali, legali sau de reglementare și riscurile interne care se referă la factori de risc de personal, organizaționali, financiari (erori sau iregularități).

În timp ce riscurile externe nu pot fi controlate de către Unitatea de Implementare a Proiectului deoarece factorii generatori nu se află sub controlul direct al companiei provenind din structuri superioare acesteia, riscurile interne pot fi prevenite/detectate cu ajutorul procedurilor de control ale UIP.

Iată o succintă enumerare a categoriilor de factori externi: factori de risc cu privire la cadrul de reglementare, factori de risc legați de mediul politic, factori de risc legați de organizarea companiei, factori de risc legați de disponibilitatea de fonduri, factori de risc legați de operațiunile financiare, factori de risc legați de infrastructură, factori de risc tehnologici, factori de risc legați de pierderi în catastrofe.

Pentru factorii de risc interni - controlabili se definesc următoarele categorii: factori de risc proveniți din cadrul resurselor umane, factori de risc legați de eficiență, factori de risc legați de operațiunile economico-financiare, factori de risc legați de organizarea în cadrul companiei, factori de risc legați de sistemul informatic de prelucrare a datelor, factori de risc tip fraudă.

Analiza și ierarhizarea riscurilor

În faza de analiză se iau în considerare riscurile identificate în prima etapă și se realizează o cuantificare și ierarhizare a acestora. Analiza și ierarhizarea riscurilor se va face în ședința echipei de management a companiei, pe fiecare caracteristică a Proiectului: Buget, Termen, Calitate. Pentru fiecare dintre acestea se estimează impactul riscului și probabilitatea de manifestare a acestuia.

Impactul reprezintă o evaluare a efectului riscului asupra obiectivului, în caz că acesta se materializează.

Probabilitatea reprezintă o evaluare a eventualității unui rezultat specific.

Atât pentru impact cât și pentru probabilitate se estimează un nivel, care poate fi: ridicat, mediu sau scăzut. Atunci când estimăm nivelul ridicat, pentru prima categorie, se înțelege că riscul va avea un impact semnificativ asupra îndeplinirii obiectivelor și care poate pune proiectul în pericol, cu urmări foarte grave. Nivelul mediu înseamnă un impact mediu asupra realizării proiectului și care presupune efecte de loc neglijabile, iar cel scăzut înseamnă un impact redus atât asupra activităților din cadrul proiectului, cât și din punct de vedere financiar. Pe de altă parte, probabilitatea de manifestare a riscului se va aprecia în funcție de gradul de identificare și procedurarea a procesului care poate genera riscul. Din acest punct de vedere, probabilitatea de manifestare a riscului poate fi ridicată dacă procesul ce poate genera riscul nu este definit, medie dacă procesul ce poate genera riscul este definit, dar nu este alocat în zona de responsabilitate a unui post și scăzută dacă procesul ce poate genera riscul este definit și este alocat în zona de responsabilitate a unui post. O dată cu stabilirea acestor criterii și repartizarea lor pe activitățile generatoare de risc se poate trece la faza ierarhizării lor utilizând algoritmul din fig. 1:

		Probabilitate		
		Scăzută	Medie	Ridică
Impact	Scăzut	Ignorați	Ignorați	Atenție
	Mediu	Ignorați	Atenție	Prevenție
	Ridicat	Atenție	Prevenție	Prevenție

Fig. 1. Ierarhizarea riscurilor

Sursa: adoptat de autor în baza monografiei «Managementul Proiectelor» de Radu Victor pg. 221

Strategia de reacție la risc

Este faza de acțiune din cadrul ciclului managementului riscului în care se încearcă să se elimine, să se reducă și / sau să se repartizeze riscurile.

Eliminarea riscurilor este modalitatea prin care echipa managerială sau întreprinzătorul pot opta să nu inițieze o anumită acțiune sau să stabilească un preț foarte mare la ofertarea produsului care să acopere riscurile și să-l se pună la adăpost, numai că trebuie să se știe că cele mai multe dintre opțiunile care elimină riscul tind să prelungească termenele de realizare ale proiectului și astfel să se ajungă la decumiteri de fonduri sau în cazul unui întreprinzător la pierderea pieței de desfacere.

Diminuarea riscurilor poate fi realizată prin programare, instruire, reproiectare sau modificări contractuale. Programarea se realizează în cazurile în care riscurile sunt legate de termenul de execuție, programarea științifică a activităților cu ajutorul graficelor rețea, putând astfel diminua riscurile în limite rezonabile. Instruirea reprezintă un instrument foarte util pentru diminuarea riscurilor, întrucât multe dintre acestea sunt legate de performanța tehnică, tehnologie sau securitatea muncii. Apelându-se la instruire, pot fi influențate productivitatea și calitatea lucrărilor. De asemenea, riscurile pot fi diminuate printr-o reproiectare judicioasă a echipelor de muncă, a fluxurilor de materiale, a folosirii echipamentelor și a tehnologiei. Nu în ultimul rând, modificările contractuale prin acte adiționale au menirea de a îmbunătăți prevederi care au încetinit realizarea proiectului și au indus riscul depășirii termenului de eligibilitate.

Repartizarea riscurilor este, de asemenea, un instrument performant de management al riscului. Aceasta se referă la părțile care vor accepta o parte sau întreaga responsabilitate pentru consecințele riscului. Repartizarea riscului trebuie să se facă ținându-se seama de comportamentul față de risc al diferitelor organizații implicate. În acest sens, regula generală de alocare a riscului este să se transfere riscul părții care poate să îl suporte și să îl controleze cel mai bine. Strategia de contractare constituie un mecanism esențial în repartizarea riscului. Riscurile pe care și le asumă firma sunt în mod obișnuit formalizate prin contracte cu beneficiarii. Riscurile legate de resursele umane sunt acoperite, cel puțin parțial, prin încheierea contractelor colective și individuale de muncă. În majoritatea cazurilor, riscurile legate de materiale și echipamente pot fi transferate furnizorilor acestora, prin garanțiile pe care aceștia le oferă. Unele riscuri pot fi îndepărtate prin încheierea unor contracte de asigurare. Compania de asigurări își asumă o parte din riscuri în schimbul unui preț (prima de asigurare). Dacă riscul se produce în condițiile specificate prin contractul de asigurare, asiguratorul va rambursa partea asigurată sau toate pierderile suferite datorită riscului. Dacă riscul nu apare, asiguratorul păstrează prima de asigurare.

Tehnicile folosite pentru Strategia de reacție la risc în cadrul Unității de Implementare a unui Proiect.

Evitarea riscului-această tehnică presupune eliminarea riscului pentru a proteja activitățile UIP de efectele acestuia. Instrumentele utilizabile în cadrul unității pentru evitarea riscului se referă la solicitări de clarificări suplimentare la documente, îmbunătățirea comunicării și obținerea de informații cât mai exacte, dobândirea de experiență prin cursuri de formare, suplimentarea de resurse umane / material, precum și la prelungirea timpului de executare a sarcinilor.

Reducerea efectelor riscului- înseamnă reducerea probabilității și/sau a consecințelor riscului la un prag acceptabil și se poate realiza prin trasarea de responsabilități clare sau prin transmiterea informațiilor cu mare acuratețe.

Acceptarea riscului- presupune decizia de a nu adopta nicio măsură contra riscurilor. Acceptarea riscului poate fi o acceptare activă, ceea ce presupune că există planuri pentru situații neprevăzute, sau acceptare pasivă, ceea ce presupune ca există prevederi pentru situații neprevăzute. Planurile pentru situații neprevăzute sunt metode de a trata riscurile pentru care o anumită strategie se dovedește a fi inefficientă.

Elaborarea planului de reacție la risc-este document care conține o enumerare a factorilor de risc identificați, descrierea lor, zonele de lucru din UIP afectate (de ex. compartimentul financiar, compartimentul de perfectare a contractelor, compartimentul de urmarire a execuției lucrărilor) și analiza lor in conformitate cu algoritmul din fig. 2.

Nr.	Factor risc (Zona de lucru si descriere)	Grad risc – (Inalt, Mediu, Redus)	Tip strategie	Actiuni specifice	Grafic timp	Eficienta- rezultate	Masuri ulterioare
-----	--	---	------------------	----------------------	----------------	-------------------------	----------------------

Fig.2. Structura Planului de risc

Sursa : adoptat de autor în baza monografiei « Managementul Proiectelor » de Victor R, pag. 221

Elaborarea Planului de acțiune în domeniul managementului riscului-va avea secțiuni distincte pentru fiecare dintre categoriile Buget, Termen, Calitate și se va adresa categoriilor de riscuri identificate în nivelurile Atenție și Prevenție. Pentru fiecare dintre aceste categorii conducătorul unității nominalizează responsabili pentru implementarea acțiunilor de îndeplinit, asa cum se poate vedea in fig 3.

	Categorie risc		
	Buget	Termen	Calitate
Responsabil (Managerul de Proiect)	Nume/ Poziția	Nume/ Poziția	Nume/ Poziția
Membru echipa	Nume/ Poziția	Nume/ Poziția	Nume/ Poziția
Membru echipa	Nume/ Poziția	Nume/ Poziția	Nume/ Poziția
Obiectiv general			
Termen			
Buget estimat			

Fig. 3. Structura Planului de acțiune

Sursa : elaborat de autor

Monitorizarea impactului Planului de acțiune în domeniul managementului riscului se derulează cu frecvența procesului de evaluare și raportare a progresului proiectului. Ca urmare a monitorizării se va actualiza lista de riscuri precum și Planul de acțiuni. Rezultatele procesului de monitorizare vor fi sintetizate în Raportul de monitorizare care va fi prezentat trimestrial de către Șeful UIP în ședințele de monitorizare a progresului proiectului. Un exemplu de raport utilizat în procedura de monitorizare este prezentat in fig.4

Raport de Monitorizare nr...		Data elaborarii ...			Perioada...		
Categorie	Risc	Acțiuni intreprinse	Rezultat așteptat	Indicator măsurare	Rezultat obținut	% Îndeplinire indicator	Risc nou identificat
Buget	1,2,3...						
Termen	1,2,3...						
Calitate	1,2,3...						

Fig. 4. Formatul raportului de monitorizare.

Sursa : elaborat de autor

Monitorizarea și controlul riscului presupune supravegherea continuă a riscului identificat, asigurarea aplicării planurilor de reacție de risc și evaluarea eficienței lor în ceea ce privește reducerea riscului, avertizarea timpurie în cazul apariției riscului, precum și informarea și punerea la dispoziție în timp util a datelor care să ajute procesul decizional (înainte de apariția riscului). Monitorizarea și controlul se efectuează pornind

de la descrierea strategiei de management risc, planul de reacție la risc și rezultatele Strategiei de Management al Riscului.

Scopul acțiunii de monitorizare și control este de a aplica acțiuni corective, de a stimula dorința de schimbare și de a actualiza Planul de reacție la risc.

Fluxul documentelor-în Fig. 5 sunt prezentați toți pașii ce trebuie parcurși de către membrii Unității de Implementare a unui Proiect pentru gestionarea și menținerea sub control a riscurilor asociate implementării proiectului din punct de vedere al respectării bugetului, termenului și indicatorilor angajați.

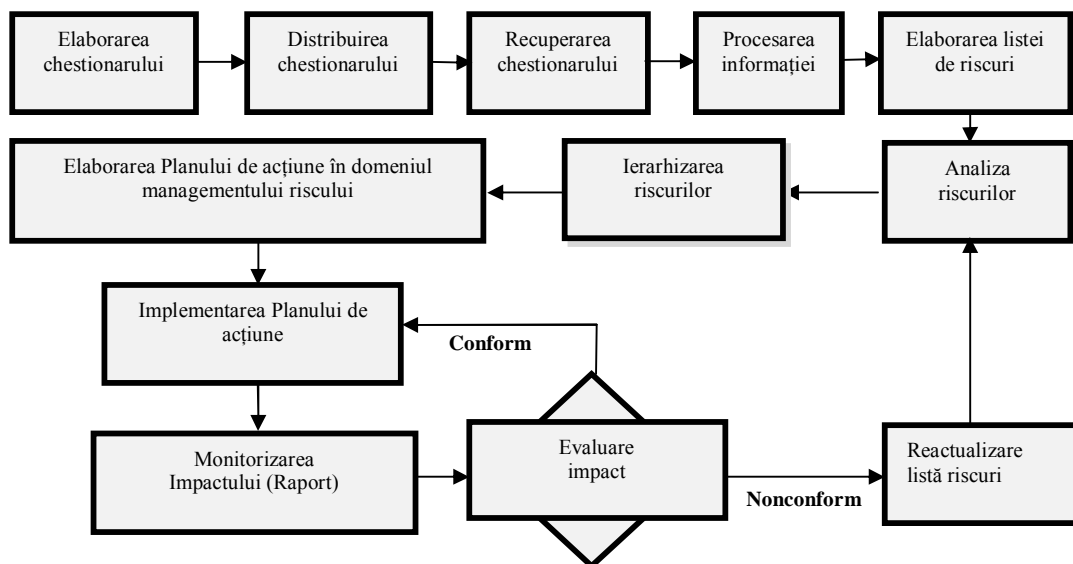


Fig.5. Ciclul managementului de risc

Sursa : Adoptat de autor in baza monografiei “ The European Project Risk Management Methodology” pg. 74

Concluzie: Un proces formalizat de management al riscului va da rezultate pozitive numai dacă ia în considerare toate aspectele acestuia. Performanța în procesul de management al riscului este dată de calitatea managerilor și a personalului implicat. Managerii firmei trebuie să se asigure că echipa care realizează managementul riscului este competentă și a găsit o cale de mijloc între tehnicizarea excesivă a procesului și acțiunea pe bază de intuiție.

Referințe bibliografice

1. British Standard BS 6079-3 : 2000 Project Management- Part 3 ;
2. Victor R. Managementul Proiectelor- Editura Universitara 2008 pg 201-240;
3. Carter B-The European P. R.M. Methodology-NCC Blackwell OPL, 1994, pg.70

INOVAȚII ÎN GESTIUNEA ȘI ACOPERIREA RISULUI DE PIAȚĂ ÎN SECTORUL BANCAR

Victoria POSTOLACHE (Dogotari), doctorandă ASEM

Bank customers often get to be involved in different types of derivatives transactions with a bank or other entity, in order to hedge or protect against unwanted exposure to the volatility of interest rates, exchange rates etc.

Market risk, approach to the risk management using derivatives, can be reduced by the derivatives proposed in this paper. The main objective is to reduce direct exposure of the derivative contracts of firms. This will not only ensure the company to have a default risk hedging against market risks (hedged), in itself, but also will help avoid any direct obligation or exposure to unsafe derivatives.

The question we ask is who will use transactions with financial derivatives? The answer is banks, that need (and must) to cover their exposure by using derivative contracts with other banks, which can take exposure to market risks. Banks can play a central role of managing or hedging market risks in the banking system.

Băncile au fost întotdeauna în centrul sistemului financiar în orice economie, și în virtutea rolului lor, ele sunt, fără îndoială, și prim entitățile cele mai proeminente pentru a controla central expunerile la risc existente în sistemul financiar. Riscurile la care atragem atenția sunt în primul rând riscul de piață și riscul de credit, care există din cauza expunerilor neacoperite de bănci, instituții financiare, companii și alți clienți, față de rata de bază corespunzătoare.

Instituțiile financiare pot fi expuse la riscul de piață într-o varietate de moduri. Expunerea la riscul de piață poate fi exprimată în portofolii de titluri de valoare / capitaluri proprii și instrumente care sunt tranzacționate în mod activ. În plus, riscul de piață poate apărea, de asemenea, din activitățile clasificate ca elemente în afara bilanțului.

Riscul de piață este riscul că valoarea pozițiilor bilanțiere pe/și în afara bilanțului a unei instituții financiare vor fi afectate în mod negativ de către mișcările ratelor sau prețurilor pieței, cum ar fi ratele dobânzii, ratele de schimb valutar, prețurile capitalurilor proprii, spreadurile de credit și/sau prețurile produselor de bază care rezultă într-o pierdere a câștigurilor de capital [2, p.271 - 272].

Funcția de bază a băncilor este de a face tranzacții cu alți participanți din cadrul sistemelor financiare - pentru extinderea avansurilor de credit, acceptarea depozitelor, sau de a face investiții, sau efectuarea oricăror altor tranzacții. Ca și orice participant într-o tranzacție financiară, banca imediat devine expusă la anumite elemente ale riscului financiar. În măsura în care banca comercială nu este capabilă să suporte expunerea la risc, ea va cumpăra protecție, apelând la diverse instrumente derivate. Aici și este captura – instrumentele derivate promit să acopere riscul, cu condiția că părțile implicate în tranzacție nu vor nega angajamentele asumate. Instrumentele financiare derivate sunt capabile să distrugă întreaga economie, dacă nu sunt tratate în mod corespunzător, dar ele se pot dovedi a fi una dintre cele mai eficiente și eficace instrumente în gestionarea riscului existent în sistemul financiar - bancar la nivel mondial. În ultimii ani am asistat la apariția unora dintre cele mai noi derivate financiare de generația a doua din lume.

Scopul studiului nostru constă în a propune un cadru de utilizare a derivatelor, care pot fi adoptate de către bănci pentru a gestiona centralizat (acoperi) rata dobânzii, riscul valutar, precum și alte riscuri de piață existente în sistemul financiar.

Cele mai de bază tranzacții financiare în rândul băncilor sunt împrumuturile și creditele, investițiile, depozitele și contractele derivate personalizate. În acest sens, atât

băncile comerciale cât și entitățile economice ajung să se expună într-o oarecare măsură riscurilor, o bună parte a cărora ar dori să le acopere, și, prin urmare, intră în tranzacții explicite cu derivate, folosind forward, swap, opțiuni, FRA și alte instrumente derivate complexe cu alte entități economice și / sau bănci. Practic, responsabilitatea de acoperire a riscurilor fondurilor și a fluxului de numerar devine principala preocupare a băncii. Mai rar, unele bănci comerciale s-ar putea găsi una pe cealaltă, în căutarea soluției de a acoperi o expunere exact opusă și astfel cele două ar obține un contract derivat una cu alta. Cu toate acestea, de cele mai multe ori necesitatea în a intra în astfel de tranzacții se atestă în tranzacțiile cu instrumente derivate pe piața deschisă cu băncile comerciale (cum ar fi instrumentele financiare derivate extrabursiere).

În aceste condiții, entitățile economice și băncile comerciale sunt obligate să facă o acoperire împotriva riscurilor în mod explicit, separat pe expunerile la riscul valutar în tranzacțiile financiare pe care le efectuează. Acest fapt declanșează necesitatea de a opera cu instrumente financiare derivate în acea parte a economiei în care participanții sunt relativ mai puțin experți în acestea.

Nu este nimic illogic în acest scenariu nimic. Cu toate acestea, ce se va întâmpla dacă una din societăți intră în insolvență cu privire la instrumentele financiare derivate? Răspunsul la această întrebare este simplu – părțile implicate în contract vor falimenta și ele, pe motiv că un neajuns major al instrumentelor derivate este generarea unei reacții în lanț a eșecurilor.

Cauzele aducerii entităților până la insolvență sunt următoarele:

- entitățile economice nu sunt experți în jocul cu instrumentele financiare derivate
- lipsa înțelegerii corecte și a experienței în tranzacționarea cu instrumente financiare derivate poate duce la investiții în loc de hedging ca obiectiv al contractului cu instrumente financiare derivate. Acest lucru este pur și simplu o greșeală, deoarece se evită consultarea unui expert;

- taxele și răspândirea unor stimulente băncilor pentru a le atrage spre extinderea tranzacțiilor cu derivatele financiare cu entitățile economice, care pot fi dezastruoase pentru ele. Acum, băncile rar falimentează – afacerile și experiența mondială face instrumentele financiare derivate destul de atrăgătoare - acestea pot acoperi (hedja) expunerile la risc – băncile comerciale nu se vor lăsa expuse la riscuri neacoperite;

- băncile comerciale au experiență, resurse necesare și fonduri de hedging pentru a acoperi efectiv și eficient expunerile lor - deoarece ele se confruntă cu astfel de tranzacții foarte des. Printre entitățile economice, doar câteva posedă capacitățile și eficiența de acoperire a riscurilor ca și băncile comerciale.

În continuare prezentăm câteva produse oferite în prezent de bănci, și riscurile la care clienții sunt expuși.

Tabelul 1. Lista produselor bancare standard (neacoperite) și opțiunile de acoperire disponibile pentru clienți

Indicatori	Caracteristici	Riscuri pentru clienți	Instrumentele financiare derivate de acoperire a riscului
Creditul pentru capital de lucru	Rata dobânzii flotantă/fixă	Riscul ratei dobânzii (termen scurt, minimal)	Swapuri, Forward
Credit pe termen scurt, mediu	Rata dobânzii flotantă/fixă	Riscul ratei dobânzii Riscul reinvestiri	Swapuri, Forward, opțiuni, FRAs
Împrumuturi pe termen lung	Rata dobânzii flotantă	Riscul ratei dobânzii Riscul activelor nepotrivite Riscul reinvestiri	Swapuri, Forward, opțiuni, FRAs (disponibile pe termen scurt-mediu numai)
Depozite (pe termen scurt, mediu, lung)	Rata dobânzii fixă	Riscul reinvestiri	opțiuni, FRAs
Investiții/instrumente de piață	Rata de piață	Riscul de preț Riscul ratei dobânzii	Instrumente derivate pe acțiuni, opțiuni, strategii derivate complexe
Împrumuturi în valută străină	Rata dobânzii flotantă/fixă în valută străină	Riscul valutar Riscul ratei dobânzii	Instrumente derivate financiare, Swapuri, opțiuni, FRAs

Managementul riscului integrat de produse de acoperire împotriva riscurilor și hedgingul băncilor comerciale expuse riscului prevede utilizarea unor noi tehnici de a transfera elementele de risc de piață de la entitățile economice și o mare parte din sistemul financiar și de a le reține în sistemul bancar, astfel încât aceste riscuri să fie gestionate centralizat.

În continuare vom trece în revistă unele momente de bază ce caracterizează inovațiile propuse:

- băncile furnizează produse acoperite prin hedging adică produse de credite și alte produse ale băncilor, ce includ în mod firesc termeni care să ofere protecție naturală împotriva anumitor elemente dorite de risc de piață, cum ar fi riscul de rată a dobânzii, riscul valutar, etc.;

- produsele acoperite prin hedging vor veni la un cost mai mare pentru client, cu toate acestea, fiind un cadru centralizat și eficient, costul net ar fi mai mic decât cel care ar fi suportat de clienți dacă ei ar fi utilizat instrumente derivate separate pentru acoperirea expunerilor ne-acoperite ulterior;

- tipul de acoperire împotriva riscurilor care este integrat cu o ofertă de produse, depinde de nevoile clienților, și trebuie să fie personalizat, precum și dinamic la elementele de risc;

- expuse la astfel de produse entitățile economice acoperite practic nu trebuie să se îngrijoreze cu privire la elemente specifice de risc, ca pactele ce ar asigura un flux de numerar previzibil, indiferent de mișcările de piață ale ratelor dobânzii, ratele de valută, etc.;

- acum, băncile sunt lăsate expunerilor la riscul de piață, și, există numeroase bănci, care sunt expuse unui număr imens de riscuri, în toate direcțiile. Tot, ce trebuie ele să facă în primul rând, constă în determinarea tehnicii împotriva expunerii opuse între ele, astfel încât riscul global în sistemul financiar colectiv să fie redus la minim. Pare a fi centralizare? Da, într-adevăr, aceasta este o centralizare a managementului riscului de piață prin implicarea băncilor din întreaga lume;

- băncile pot avea încredere în bănci autohtone, și ele pot avea încredere încă și în alte bănci străine. La urma urmei, banca este o entitate care ultima falimentează într-o economie. Deci, băncile preiau sarcina expunerii la risc asupra lor, expunându-se pe ele însele, și apoi le reduc la minimum. În primul rând, ele le minimizează în cadrul băncii, apoi cu băncile colege din aceeași țară, apoi în țări diferite, în funcție de nivelul de confort și nevoile lor;

- expunerile rămase de risc în sistemul bancar sunt mai apoi, în mod explicit, acoperite cu ajutorul instrumentelor derivate personalizate - care transferă riscurile la alte bănci și instituții financiare, care sunt mult mai dispuse să accepte tipurile de risc specifice portofoliilor lor. Acestea ar suporta un cost suplimentar, dar ele sunt capabile să elimine riscurile specifice [2, p. 289].

Noile propuneri constituie o integrare strânsă a diferitelor bănci și colective, jucând rolul central de management al riscului (hedging) și distribuire efectivă. Băncile, colectiv, preiau expunerile derivatelor de la clienții săi (entitățile economice), dar, în același timp, le oferă produse acoperite cu scopul de a minimiza expunerile la risc ale întreprinderilor (care au folosit mai devreme contracte derivate separate).

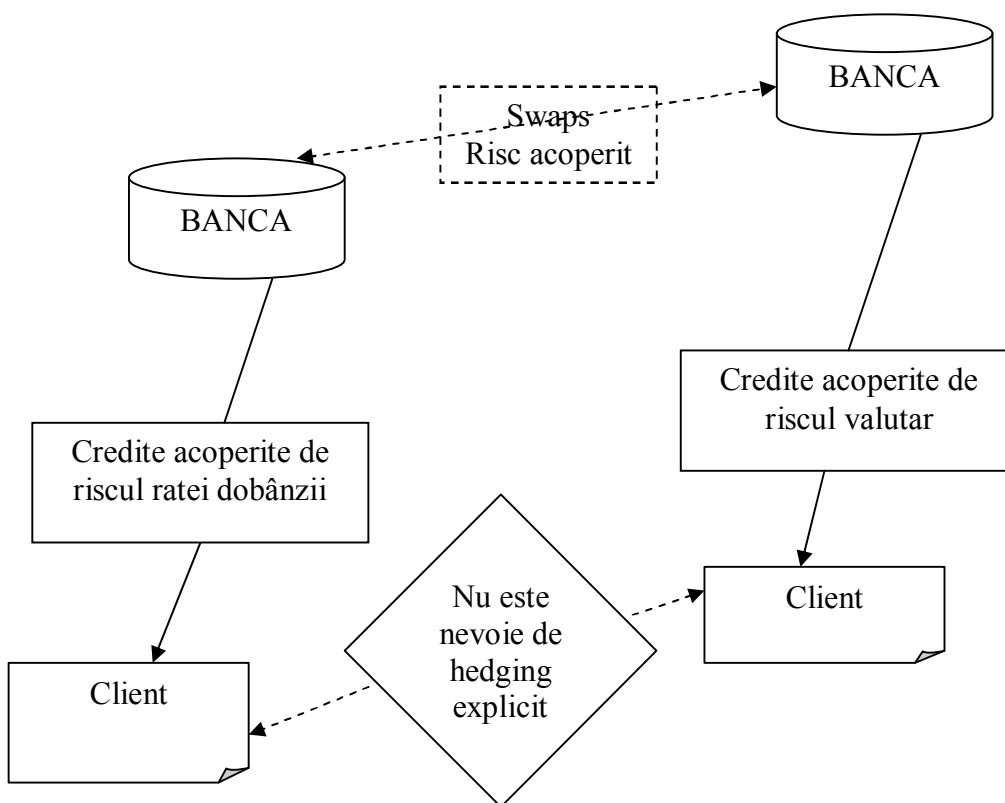


Fig. 1. Produsele acoperite împotriva riscurilor și de reducere la minimum a riscurilor de către bănci

Inovațiile propuse vor aduce produse inovatoare nu sub formă de instrumente financiare derivate exotice, dar în formă de produse care culminează caracteristicile inerente ale acestor instrumente financiare derivate.

Tabelul 2. Produsele bancare demonstrative acoperite de către bănci în baza noutăților propuse

Indicatori	Caracteristici integrate de acoperire a riscurilor	Riscuri acoperite de produse	Tipuri de derivate (echivalente)
Credit pe termen scurt, mediu	Credite callable (cu strike)	Riscul ratei dobânzii	Opțiuni de cumpărare (EU)
Credit pe termen scurt, mediu	Rate variabile cu caps	Riscul ratei dobânzii	Caps, opțiuni
Indicatori	Caracteristici integrate de acoperire a riscurilor	Riscuri acoperite de produse	Tipuri de derivate (echivalente)
Credit pe termen scurt, mediu	Rata dobânzii se modifică	Riscul ratei dobânzii	Forward, swapuri, FRA
Credit ambalat	Rata valutară caps	Riscul valutar	Caps valutar, opțiuni
Credit pe termen scurt, mediu	Rata dobânzii scade	Riscul reinvestirii	Swaptions
Credit pe termen lung	Fluctuațiile ratei dobânzii sunt plafonate, nevărsate	Riscul ratei dobânzii Riscul activelor nepotrivite Riscul reinvestirii	Swapuri, forward, opțiuni, FRAs pe termen lung
Depozite (pe termen scurt, mediu, lung)	Ratele dobânzilor cresc (lichidate înainte de scadență)	Riscul reinvestiri Riscul ratei dobânzii	Opțiuni de vânzare (EU)
Investiții/ certificate de depozite	Rata dobânzilor scade (plutitoare)	Riscurile ratei dobânzii (rate variabile)	Instrumente derivate pe acțiuni, opțiuni put
Produse cu rată variabilă	Conversia la rata fixă a dobânzii la opțiunile clienților	Riscul ratei dobânzii	Swaptions
Credite valutare	Acoperirea cursului valutar prin mișcarea ratelor	Riscul valutar Riscul ratei dobânzii	Opțiuni valutare, căpsuri, swapuri, FRAs, opțiuni
Credite forward	Blocarea ratelor viitoare ale creditelor	Riscul de preț Riscul ratei dobânzii Riscul valutar	Contracte forward, FRAs
Produse strike-in/ knock out	Pentru a declanșa schimbări în ratele de produse specifice	Riscul ratei dobânzii Riscul valutar	Opțiuni bariere (exotice), opțiuni knock-in/knock-out

De pe urma inovațiilor propuse beneficiază atât băncile comerciale, cât și clienții și organele reglatoare. Astfel, beneficiile băncii sunt:

- a) îmbunătățirea extremă a eficienței operațiunilor financiare prin reducerea în mare măsură a numărului de tranzacții cu instrumente derivate;
- b) economii de costuri și, prin urmare, marje de profit îmbunătățite și spreaduri;
- c) riscul portofoliului de credit redus, falimentul pentru produsele acoperite prin hedging va fi mai puțin probabil;
- d) rolul central jucat în afaceri cu derivate de acoperire, hedgingul riscurilor în sistemul financiar;
- e) produsele îmbunătățite, oferite la prețuri mai atractive;
- f) rolul de colaborare jucat împreună cu alte bănci, consolidând astfel rețeaua lor.

Beneficii pentru clienți:

- în esență, îndeplinesc atenuarea riscurilor similare și obiectivele de acoperire fără a se implica în contracte derivate separate cu alte instituții corporative, financiare și bănci;
- produsele acoperite împotriva riscurilor oferă contracte financiare mai sigure;
- îmbunătățirea eficienței în întregul sistem îmbunătățește prețul ofertei de produse, și, prin urmare, o parte din reducerea costurilor va fi savurată și de către clienți;
- vor avea acces la acoperire (hedging) pe termen lung contractele derivate pe termen scurt și pe termen mediu disponibile în cadrul actual.

Beneficii pentru autoritățile de reglementare și organele de conducere:

- set limitat de tranzacții pe care să se mențină un control, și, prin urmare, reglementarea mai eficientă și eficace;
- verificarea scurtă a tranzacțiilor cu instrumente derivate va relaxa, de asemenea, autoritățile de reglementare în monitorizarea uneia dintre cele mai vulnerabile zone a operațiunilor financiare.

Ultima, dar nu mai puțin importantă este îmbunătățirea eficienței sistemului financiar în ansamblu, și, prin urmare holistic vorbind, economia în general va beneficia de aceasta pe termen lung.

În acest stadiu, riscurile pot fi doar enorm de suficiente pentru a face acest lucru, chiar non-fezabil să se pună în aplicare. Cu toate acestea, în domeniile de bază riscurile potențiale ar include:

- a) ideea este în faza incipientă, și are nevoie de gândurile mature pentru a se forma;
- b) acceptarea unora dintre produsele acoperite la un cost suplimentar nu poate părea benefică pentru unii clienți, în comparație cu obținerea în mod direct a contractelor derivate separate;
- c) caracteristicile de hedging nu pot fi integrate cu fiecare tip de produse oferite o bancă. Banca va fi nevoită să îmbunătățească suplimentar alte produse, pentru a se potrivi nevoilor de acoperire a riscului clienților;
- d) băncile ar putea avea nevoie să îmbunătățească activele nepotrivite și practicile de diminuare a riscurilor, după care se încheie beneficii pe termen lung de acoperire în produse, în timp ce instrumentele derivate disponibile aflate la dispoziția lor ar fi în esență pe termen scurt și pe termen mediu;
- e) temerile legate de cadrul de reglementare sunt inevitabile, de aceea pentru a convinge băncile de a integra cadrul propus, alături de cele practicat în prezent, nu va fi ușor și rapid;
- f) fiecare țară, fiecare bancă și fiecare client poate răspunde diferit la o astfel de idee. Aceasta ar fi cea mai esențială măsură pentru a le aduce pe o platformă comună de înțelegere și de pregătire înainte de a merge mai departe cu acest plan.

În concluzie cadrul propus de oferire a produselor de acoperire împotriva riscurilor de către bănci clienților, ca mai apoi băncile să hedjeze expunerile neacoperite între ele, constituie o idee de a centraliza acoperirea riscurilor de piață în sistemul financiar. Cu toate acestea, punerea în aplicare, a celor propuse va determina reducerea ineficienței și renunțarea într-o oarecare măsură la numărul mare de tranzacții cu derivate și a altor tranzacții financiare, prin centralizarea la nivel mondial și limitarea în principal, a tranzacțiilor explicite cu derivate în sistemul bancar. Acest lucru ar duce la sporirea eficienței operațiunilor financiare legate de instrumentele derivate, și de asemenea îmbunătățirea portofoliului de risc al băncilor, deoarece clienții corporativi sunt mai puțin probabil să intre în faliment de la un împrumut sau alt produs standard, decât în baza unui contract derivat.

Bibliografia

1. Brown, K.C. & Smith, D.J. Recent innovations in interest rate risk management and the re-intermediation of commercial banking. *Financial management*, 1998, 17(4) Winter, pp.45-58.
2. Jarrow, R A and Turnbull, S M. The intersection of market and credit risk, *Journal of Banking & Finance*, 2000, vol. 24, pp. 271-299.

MONETARY POLICY: A JOURNEY FROM MICRO TO MACROPRUDENTIAL FRAMEWORK

Ioana Iuliana TOMULEASA
“Alexandru Ioan Cuza” University,
Master Banks and financial markets
Iasi, Romania

This paper aims to address the issue of adjusting monetary policy to the implementation of new macroprudential framework, with reference to the challenges accompanying this hassle. The analysis performed in this paper shows that the financial system is characterized by high sensitivity to the pressures existing in international financial markets, so macroprudential policy and its instruments support investor protection, the limiting of systemic risk and financial stability, being defined through a high flexibility, increased transparency and lower costs of implementation. In this paper it has been observed the link between monetary policy and prudential policy, suggesting the relationship of interdependence and focusing on the challenges faced by this policy. The methodological approach used in order to develop this paper starts with a literature review, which establishes the role and the place of this research. The analysis conducted in this paper is based on various reports, studies and research and emphasizes the vital importance of macroprudential policy design and implementation of macroeconomic and financial imbalances prevention and financial stability.

Keywords: *monetary policy, macroprudential policy, financial crisis, Basel III, systemic risk.*

Introduction

The world today is at a crossroads in international monetary relations and it's necessary to point out the fact that the global financial crisis has exposed a series of shortcomings in national policies and in economic governance at European Union level, as well as in financial supervision and regulation, providing a comprehensive event risk in the financial system, mainly the most devastating one, namely systemic risk.

The paper aims to approach the repercussions of the financial crisis, providing an insight into the banking system from the perspective of the monetary policy and its connection with prudential policies. So far there has been no policy framework in place to prevent such contagion effects, and although the source and the various sequels of the financial crisis may have been almost impossible to predict, better micro and macroprudential supervision may have emphasized, at an earlier stage, certain risks for the European financial sector.

The paper is structured in five sections, namely: *the first one* includes some introductory remarks on the importance of the theme, *the second* section is devoted to literature review, *the third* section focuses the attention on the interdependencies and conflicts between monetary and macroprudential policy and *in the fourth* section it's stressed out the notable lessons learned from the recent crisis and the challenges faced by central banks to support financial stability. The paper is summing up with a *summary conclusion*.

Literature review

The recent financial crisis has painfully highlighted the limits of the banking regulation. The history offers various examples of crisis such as The Oil Crisis, The

Great Depression, the Black Monday, but considering the long-term impact we assist to a different type of crisis.

The existing literature is focused on monetary policy and financial stability issues related to the appearance of the financial crises. We mention here a series of papers that argue the importance of financial stability in the financial system, as follows: *Monetary policy and financial stability - some future challenges* [12], *Lessons from the crisis: Monetary policy and financial stability* [3] majority of these studies focuses on the relationship between monetary policy and financial stability in both macroeconomic and microeconomic dimensions [5].

The international financial crisis, through its extremely serious effects, has highlighted the vital need of macroprudential policy, in supporting the entire financial system and reduce risks that exists at this level. The policy responses, resulting from nearly 15 crisis summits over the past two years have contained but not resolved the crisis, so this is one of the reasons for the need of change in the policies used. With reference to the measures taken to counteract the negative effects of the crisis, we can point out the most important like: Vienna Initiative, Basel 3 and European Committee for Systemic Risk (macroprudential framework).

Beyond traditional microprudential regulation, the crisis has led to a new focus area, namely *macroprudential* policy, which aims to address systemic risk, that is, “the risk of developments that threaten the stability of the financial system as a whole and consequently the broader economy” [9].

According to the Governor of National Bank of Romania, macroprudential policies consists in measures to ensure the health of the financial system, or to prevent the loss of control in the problems referring to a specific part of the financial system [13].

The recent debate on macroprudential policies moves from the idea that a regulatory gap - the fact that no authority was explicitly in charge of controlling systemic risk - has played an important role in the financial crisis. First of all, macroprudential policy is linked to other policies that moderate cyclical fluctuations, the most important one is monetary policy, which affects asset prices and credit. So it’s likely to influence the transmission mechanism of monetary policy.

José Viñals believes that regardless of the performance of the macroprudential policies, it can’t be considered good enough to substitute the effective macroeconomic policies, meanwhile he is suggesting a combination of macroeconomic policies and also prudential ones to avoid shocks in the economy [20].

In the opinion of Clement, the macroprudential policy distinguishes from other economic policies, not only through flexibility and lower costs, but also through the two dimensions addressed, namely the time dimension and the cross-sectional one, so this marks a major distinction between the macroprudential policy and the microprudential one, in terms of objectives, mechanism and transmission instruments [7]. In the existing literature there are three types of macroprudential policy models, as follows: prudential model, eclectic model and overarching policy model. Associated to these, the regulation scheme has to follow Van del Heuvel model, but there are clear evidence that the agreement does not make progresses in terms of procyclicality, does not reduce the liquidity excess of capital minimum requirements and does not promote a long-term perspective of provisioning. Otherwise, pressures may occur on the normal performance of the monetary policy objectives [19].

Although the term “macroprudential” dates back in the 1970s, this policy is developing, with significant growth potential, especially after the failures caused by the global financial crisis.

Macroprudential rules and monetary policy

According to those mentioned in the literature review, the role of monetary authorities in ensuring financial stability is arising from traditional functions but also from the interrelation between their primary function – to develop and implement monetary policy – and the stability of the financial system.

Monetary policy has a really *noteworthy role in the economy*, as it aims to ensure a balanced economic growth, price stability, full employment labor, balance of payments but also a correlation between the volume of available payment facilities with the needs of the economy through specific monetary instruments.

In tremendous circumstances, such as a crisis, central banks are meant to act in order to eliminate the panic from financial markets, to ensure the functionality of credit markets and to prevent a collapse of systemically important financial institutions [8][18]. In the financial system the crisis manifested itself in all existing categories, mainly in the banking sector by restricting bank lending activity, by increasing the level of credit risk, by damaging banking performance indicators etc., but also in the other components of financial system.

The measures initiated by the monetary authorities to support the financial system were used in combination, noticing *ad-hoc measures* implemented in the individual financial institutions and *complex schemes* applied in case of intensification of economic crisis. In the first instance, central banks have reduced monetary policy interest rates, because the deterioration of the financial market has changed the outlook regarding financial stability but also to revive bank lending activity. Given the major deficiencies observed in the monetary policy transmission channels and significant deterioration of economic environment, central banks had to resort to the measures so called "unorthodox" intervention, consisting primarily of domestic markets and foreign exchange intervention.

Faced with significant tensions in the financial markets with a high potential of spreading on real economy, three leading monetary authorities has gradually *diminished monetary policy rate*, which reached historical values (for ECB), located around the level of 0% (ECB, FED and BOJ) (see figure 1).

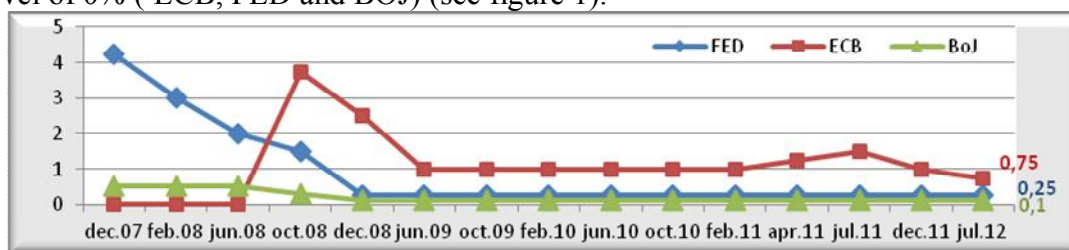


Fig.1. Evolution of interest rates charged by FED, BoJ and ECB, between 2007-2011 (%)

Source: data processed after <http://www.global-rates.com/interest-rates/central-banks/>

Due to the severe deterioration of financial systems and real economies, central banks were forced to adopt and implement unconventional measures to restore the functionality of monetary policy transmission mechanisms by providing the necessary liquidity to unlock financial markets.

From the triad of central banks mentioned, ECB is the only one that printed a restrictive character to monetary policy by raising interest rates, twice, during 2011 (see figure 1). However, it should be noted that this was possible due to the stabilization of financial and economic climate and to the inflationary phenomenon, the last being represented in figure 2. On the other hand, due to the worsening forecasts of economic and financial conditions in the euro area, which are potential risks to financial stability, ECB lowered two times the monetary policy rate to 0.75%, starting in July 2012.

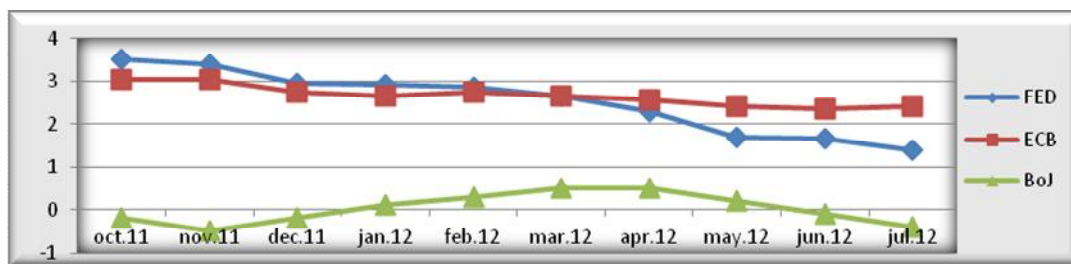


Fig. 2. Evolution of inflation in euro EU, USA and Japan, between 2011-2012 (%)

Source: data processed after <http://www.global-rates.com/economic-indicators/inflation/inflation.aspx>

According to figure 2, unlike ECB and FED, Japanese central bank is facing deflationary pressures, no less dangerous than inflation to financial stability.

In the case of FED, although is facing with serious inflationary pressures, is necessary to correlate the evolution of monetary policy interest rate with the second component of the fundamental objective, namely ensuring of sustainable economic growth and employment. Moreover, for the first time in the history of the bank, FED said it is possible to maintain the actual level of monetary policy interest rate until the end of the first half of 2013, suggesting a high degree of vulnerability of the economy and also of financial stability.

On the background of the financial crisis it has been outlined the crucial need of approaching intermediation and financial supervision both in term of micro and macro perspective and it has been highlighted the absence of an action framework to help predict potential economic imbalances.

Macroprudential policies have emerged after it has unanimously recognized that the actions covered by it are appropriate for the entire financial system, although initially it was considered that the actions directed to individual institutions were more than enough to prevent systemic risk (fallacy of composition). The macroprudential policy is considered *complementary to the microprudential one*, standing out with its interaction with different types of economic policies that have a profound impact on financial stability, acting to eliminate financial imbalances by increasing protective barriers, by identifying and addressing common exposures, risk concentrations, linkages and interdependencies as contagion risks.

On the other hand, it can be said that macroprudential policy is aimed exclusively in ensuring financial stability using a set of *specific tools* to mitigate existing risks at the financial level, particularly systemic risk. In developing a set o macroprudential tools it started from the microprudential ones, which were adapted to economic conditions and existing prudential standards.

Comparing with the other policies promoted the macroprudential was noted through a series of advantages in approaching systemic risk. First of all, the macroprudential tools are *less blunt* and with *a higher degree of flexibility*, some of the instruments can be specifically targeted to some sectors that need intervention thus reducing costs. It is also worth noticing that macroprudential policy is *interrelated with monetary policy* because of the interdependence level, of the manner it can provide a greater level of stability as monetary policy is strengthened.

Conflicts between macroprudential and monetary policy are likely to be rare, because the financial cycles that matter for prudential policy have a much lower frequency than business cycles so this suggests that monetary policymakers can treat macroprudential policy developments as a relatively slow-moving background and it’s also relevant policy hierarchy. Macroprudential policy should not be used as an excuse to postpone or reduce the inevitable tightening of monetary policy. But despite the

conflicts, there will be a need of mutual consistency and coordination, so the close relationship between these two policies makes that inevitable, outlining the fact that *financial stability is a shared responsibility* that requires clear cooperation arrangements.

Lessons from current global financial crisis regarding the financial system

The current international financial crisis has generated negative effects of high intensity, so monetary authorities have drawn a number of lessons from them, focusing mainly on the financial stability. In this context, we see *three basic lessons*, namely the orientation to macroprudential policy, the maintaining of the primary objective of monetary policy and its credibility and last but not least it is necessary to implement some changes in the liquidity and flexibility of operations of central banks.

One of the most representative lessons of the current turmoil is captured in the work of Mishkin *Is monetary policy effective during the crisis?*, where emphasizes the efficiency even increased of monetary policy decisions during the crisis. Mishkin also stresses out another important lesson in the paper *Monetary Policy strategy: Lessons from the crisis*, where it shows that most of the framework regarding monetary policy used before the crisis is the same, but there are required changes in the strategy used [16][17].

Given the strong propagation of the repercussions of financial crisis from the financial sector to the real one, *it should be paid more attention to understanding the monetary policy transmission channels* between the two spheres, especially in terms of shaping a new channel, namely the one so „risk taking”, which by definition constitutes a potential threat to financial stability. Also, due to the major blockage of the transmission mechanism of monetary policy made during the crisis, it is recommended *to better incorporate financial conditions in monetary policy transmission mechanism* to the real economy. It has to be mentioned that the subprime crisis has exposed *the need of a macroprudential orientation of central banks*, which in turn, raises a series of institutional, organizational concerns and also those connected of an appropriate instruments: identification of financial sustainable indicators, outlining the early warning systems to address imbalances, patterns of financial contagion and some models which can capture in a better manner the connections between the real and financial sphere, given the huge size of the statistical information. Another lesson which should be learned from the current financial crisis is that of *temperance*, both in monetary policy makers and for all the participants on the financial markets, which from the desire of higher and quicker gains, took excessive risks, not falling under the circumstances of the “rational agent” pattern.

One of the most recent challenges to monetary authorities is referring to the identification of the unknowns elements which are forming the *exit strategy equation*. Another challenge of a significant importance for monetary authorities, but also for the fiscal ones is the *deepening of sovereign debt crisis*, based on the efforts made by the public authorities to sustain the economy, but also in the period before the crisis when the consumption power was exaggerated. Therefore, there should be a *close cooperation between the fiscal and monetary front*, this aiming in increasing the capacity of financial stability and therefore a better transmission of monetary policy in the financial sector and real economy.

While fiscal and monetary policies should ideally be mutually reinforcing, the euro area sovereign debt crisis has exemplified the opposite, namely that unsustainable public finances and high levels of debt can impede the conduct of stability oriented monetary policy. So, the experience of recent years has highlighted that weak public finances can trigger a vicious circle that puts the financial sector under strain. Another

issue that stands in the attention of monetary policy during the sovereign debt crisis is the increasing level for the risk of damage the central bank credibility in fighting against inflation.

The analysis made outlines the fact that in normal times, without crisis and fluctuations the use of countercyclical requirements has limited the effects on macroeconomic stability and the lack of cooperation between macroprudential authority and the central bank could increase the percentage of volatility. In the case of a crisis, macroprudential policy is effective, and the cooperation between the authorities mentioned will reduce the volatility of output and of credit-to-output ration, despite the higher level of volatility of policy instruments.

So, the level of challenges that central banks are addressing is a high one, with reference to the potential risks to financial stability, the associate costs, the influence factors etc.

Conclusion

The paper accentuates a strong link between monetary policy and financial stability, particularly in distinguished circumstances, such as the current global financial crisis. The most optimistic assessment, see the crisis as an opportunity to bring forward the idea of an *ever closer union* regarding European Union, by pursuing greater economic integration and unite coordination of fiscal policy on the European level. Other observers consider that a break-up of the currency union cannot be ruled out, due to the snag existing in a number of governments regarding their debt service so they point out the fact that this kind of crackup would be destabilizing for the financial system.

The debate on macroprudential issues ignited by the financial crisis is in full swing, so it outlines the fact that financial supervisors and monetary policymakers have overlooked systemic risk, because they were typically focused on a single institution and are accordingly liable to neglect risks outside their purview. So it's necessary to point out the main *purpose* of this kind of policy, namely the limitation of accumulation of financial risks, in order to reduce probability and mitigate the impact of a financial crash.

The study revealed also a number of *lessons* learned from the international financial crisis and some *challenges* that central banks are addressing, suggesting the essential role of central banks to the banking system, thus highlights the need to approach a macroprudential framework in ensuring financial stability, improving central banks flexibility, in terms of their operations and last but not least, maintaining the primary objective of monetary policy, namely price stability.

Concluding, it may be indicated that the short term prospects of the financial system depends on the confidence in economic environment, of the sustainable recovery of economic growth and the developments in international financial markets.

References

1. Angelini, P., Neri, S., Panetta, F., *Monetary and macroprudential policies*, July 2012, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1832349;
2. Agur, I., Demertzis, M., *Excessive bank risk taking and monetary policy*, August 2012, <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp1457.pdf>;
3. Aucremanne, L., S. Ide, *Lessons from the crisis: Monetary policy and financial stability*, 2010, http://www.nbb.be/doc/TS/Publications/EconomicReview/2010/ecorevII2010_H1.pdf;
4. Borio, C., *Rediscovering the macroeconomic roots of financial stability policy: journey, challenges and a way forward*, September 2010, <http://www.bis.org/publ/work354.pdf>;
5. Borio, C., *Towards a macroprudential framework for financial supervision and regulation?*, February 2003, available at: <http://www.bis.org/publ/work128.pdf>;
6. Clement, P., *The term „macroprudential“; origins and evolution*, March 2010,

- http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1003h.pdf;
7. Corbo, V., *Financial stability in a crisis: What is the role of the central bank?*, 2010, <http://www.bis.org/publ/bppdf/bispap51f.pdf>;
 8. De Nicolo, G., Favara G., Ratnovski, L., *Externalities and macroprudential policy*, June 2012, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2012/sdn1205.pdf>;
 9. Elliot, D., *Quantifying the Effects on Lending of Increased Capital Requirements*, September 2010, <http://fic.wharton.upenn.edu/fic/policy%20page/Elliott-Capital-final-TF-Correction.pdf>;
 10. Galati, G., Moessner R., *Macroprudential policy - a literature review*, February 2011, <http://www.bis.org/publ/work337.htm>;
 11. Ingves, S., *Monetary policy and financial stability – some future challenges*, May 2010, <http://www.bis.org/review/r100519a.pdf>;
 12. Isărescu, M., *Macroprudențialitatea. Reglementarea, crizele financiare și politica monetară*, June 2011, <http://www.bnro.ro/PublicationDocuments.aspx?icid=6885>;
 13. IMF, *Macroprudential policy: An Organizing Framework*, March 2011, available at: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2011/031411.pdf>;
 14. IMF, *Macroprudential Policy: What Instrumentes and How to Use Them? Lessons from Country Experiences*, October 2011, available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11238.pdf>;
 15. Mishkin, F., *Monetary policy strategy: Lessons from the crisis*, februarie 2011, <http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2011/res2/pdf/fm.pdf>;
 16. Mishkin, F., *Global financial instability: Framework, Events, Issues*, Journal of Economic Perspectives—Volume 13, Number 4—Fall 1999—Pages 3–20, <http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.13.4.3>;
 17. Nier, E., W., *Financial stability frameworks and the role of central banks: Lessons from the Crisis*, April 2009, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp0970.pdf>;
 18. Repullo, R., Saurina, S., *The countercyclical capital buffer of Basel III: a critical assessment*, March 2011, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1794894;
 19. Vinals, J., *Macroprudential Policy—Filling the Black Hole*, April 2011, available at: http://www.huffingtonpost.com/jose-vinals/macprudential-policyfil_b_847754.html;
 20. Weber, A., *Challenges for Monetary Policy in the European Monetary Union*, April 2011, <http://ideas.repec.org/a/fip/fedlrv/y2011july235-242nv.93no.4.html>;
 21. www.global-rates.com;
 22. Official websites for central banks.

**IMPACTUL LIBERALIZĂRII CONTULUI DE CAPITAL
ȘI ȚINTIRII DIRECTE A INFLAȚIEI ASUPRA CURSULUI
REAL DE SCHIMB AL LEULUI ROMÂNESC**

Diana SADOVEANU

Doctorandă, Universitatea ”Alexandru Ioan Cuza”, Iași, România

This paper examines the influence of the capital flows on the real exchange rate of the Romanian leu. Many studies which analysed the fundamental determinants of the exchange rate of leu, showed that the appreciation of the currency before the financial crises from the last years was due to the manifestation of the Harrod-Balassa-Samuelson effect. In our study we showed that rather the financial account contributed to the real convergence of the Romanian economy and determined the movements of the real exchange rate of leu.

Keywords: *capital flows, real exchange rate, Harrod-Balassa-Samuelson effect, inflation*

Introducere

Având în vedere perspectiva intrării în ERM II și fixarea unei parități centrale a cursului de schimb față de moneda euro, în ultimii ani pentru țările din Europa Centrală și Est au fost elaborate o serie de studii, prin care s-a încercat identificarea factorilor economici fundamentali de influență asupra cursului real de schimb și determinarea unui curs de schimb de echilibru al monedelor naționale (Rawdanowicz [12], Alberola [1], Goyeau and Albuлесcu [2], Beguna [5]).

În majoritatea studiilor a fost arătat că efectul Harrod-Balassa-Samuelson (HBS) a determinat în cea mai mare parte evoluția cursului real de schimb la nivelul perioadei analizate. Efectul HBS a fost introdus de către Balassa și Samuelson în 1964 și presupune că în țările cu o rată ridicată de creștere a productivității muncii va exista o tendință de apreciere a cursului de schimb al monedei naționale.

Pentru România, Égert [9], Dumitru [8], Dedu și Dumitrescu [7] au arătat că efectul HBS a avut implicații importante asupra evoluției cursului de schimb real al leului românesc.

Însă, în cele ce urmează voi încerca să demonstrez că și procesul de liberalizare a contului de capital a avut implicații importante asupra aprecierii cursului real de schimb al leului.

Procesul de liberalizare a fluxurilor de capital și evoluția poziției internaționale

Procesul de liberalizare a fluxurilor de capital a demarat în România în anul 1991 prin adoptarea Legii investițiilor străine (nr. 35/1991). Însă, progrese importante pe calea liberalizării complete a contului de capital au avut loc mai târziu, în perspectiva integrării României în Uniunea Europeană.

Liberalizarea contului de capital a fost una graduală, realizată în trei etape. În prima etapă au fost liberalizate investițiile directe și imobiliare și mișcările capital cu caracter personal (2001). A doua etapă (2002-2004) a presupus liberalizarea fluxurilor de capital legate de derularea contractelor de asigurare, admiterea valorilor mobiliare străine pe piața de capital și achiziționarea de către rezidenți a valorilor mobiliare străine. Ultima etapă a presupus autorizarea accesului nerezidenților la depozitele bancare la termen în lei, la piața titlurilor de stat și la instrumentele pieței monetare. [3] După cum putem observa, s-a urmărit realizarea unei liberalizări prudentiale, mai întâi fiind liberalizate investițiile străine directe și ulterior investițiile de portofoliu, pentru a preveni crearea unor dezechilibre importante la nivelul economiei naționale.

Intrările masive de capital străin în România au avut loc începând cu anul 2004.

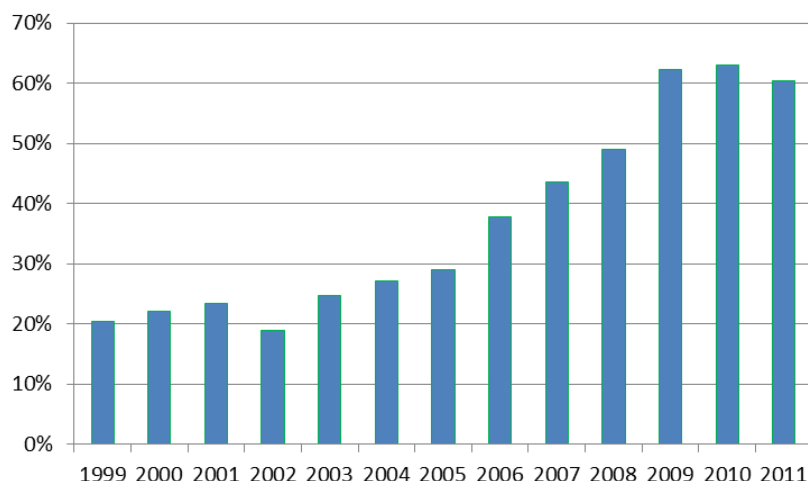


Fig. 1. Evoluția poziției investiționale internaționale nete (% în PIB)

Sursa: prelucrare autor după date Eurostat

După cum putem observa și din figura de mai sus, ponderea stocului de capital străin în PIB a cunoscut un ritm accelerat de creștere în perioada anilor 2004-2009, ulterior urmând o perioadă de scădere în următorii doi ani, pe fundalul crizei financiare internaționale.

Ponderea cea mai mare din volumul total al intrărilor de capital străin a revenit investițiilor străine directe, acestea având două maxime în 2006 și 2008 de aproximativ 9 miliarde de euro, reprezentând în cea mai mare parte participății la capital ale nerezidenților.

Volumul investițiilor străine de portofoliu a fost relativ redus, o creșterea a acestora fiind semnalată din 2009, pe fundalul crizei financiare internaționale.

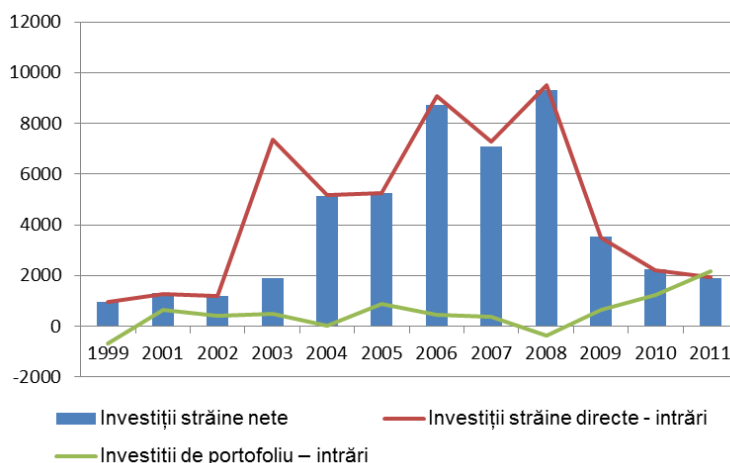


Fig. 2. Evoluția compoziției investițiilor străine (mln. euro)

Sursa: prelucrare autor după date Eurostat

Premisele unor intrări abundente de capital străin în țară au fost create nu doar de liberalizarea contului de capital, dar și de îmbunătățirea performanțelor economiei românești, de ratele dobânzilor mai ridicate comparativ cu media țărilor dezvoltate, de decalajul între economii și investiții și de existența unei lichidități abundente la nivelul țărilor dezvoltate.

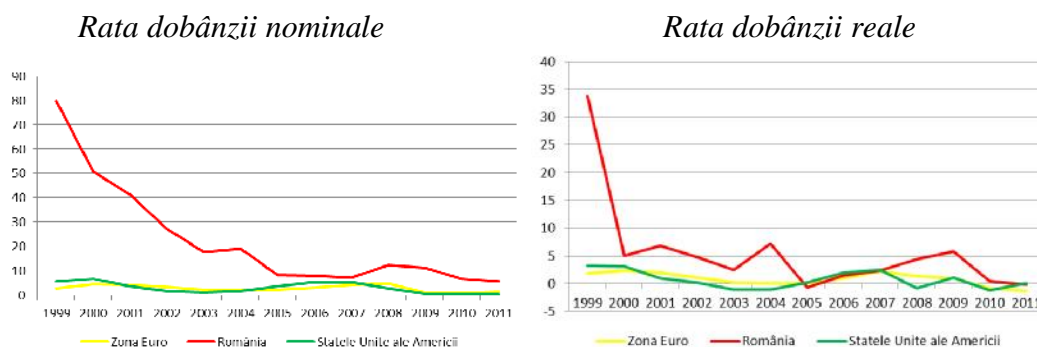


Fig. 3. Evoluția ratelor de dobândă nominală și reale interbancare cu scadența de 3 luni (%)

Sursa: prelucrare autor după date Eurostat

După cum putem observa din figura de mai sus, în perioada anilor 1999-2004 a existat un decalaj substanțial între ratele de dobândă atât nominale, cât și reale, practicate în România și media Zonei Euro sau SUA. O aliniere între ratele de dobândă a avut loc în perioada 2005-2007: pentru a descuraja intrările de capital străin, banca centrală a practicat o politică de reducere a ratelor de dobândă.

De asemenea, în perioada premergătoare intrărilor masive de capital în țară (2003-2004), economia românească a înregistrat performanțe considerabile. Rata de creștere a produsului național a fost peste media țărilor din zona euro și SUA. Datoria externă brută n-a depășit limita de 15% în PIB, iar deficitul balanței contului curent de 10% în PIB. De asemenea rata anuală a inflației, măsurată pe baza indicelui de consum și pe baza deflatorului PIB, a avut un trend descrescător, fiind înregistrate progrese substanțiale în procesul de dezinflație, rata inflației scăzând de la 45,80 % (calculată pe baza IPC) și 47,76 % (calculată pe baza deflatorului PIB) în 1999, la 15,27% și respectiv, 23,8 % în 2003 și 11,87% și 15,04% în 2004.

Evoluții înregistrate în perioada intrărilor masive de capital străin

Dat fiind faptul că adâncimea financiară a economiei românești, măsurată ca pondere a agregatului monetar M3 în PIB, s-a situat în jur de 28%, comparativ cu nivelul de 71,76% în SUA, 40% Polonia, 54% Cehia și 48% în Ungaria, efectele intrărilor masive de capital străin au fost semnificative și nu s-au lăsat mult așteptate. Astfel, în perioada intrărilor masive de capital (2004-2007), cursul de schimb al leului față de dolarul american și euro a cunoscut o apreciere, atât în termeni nominali, cât și reali, după cum putem observa și din figura de mai jos.

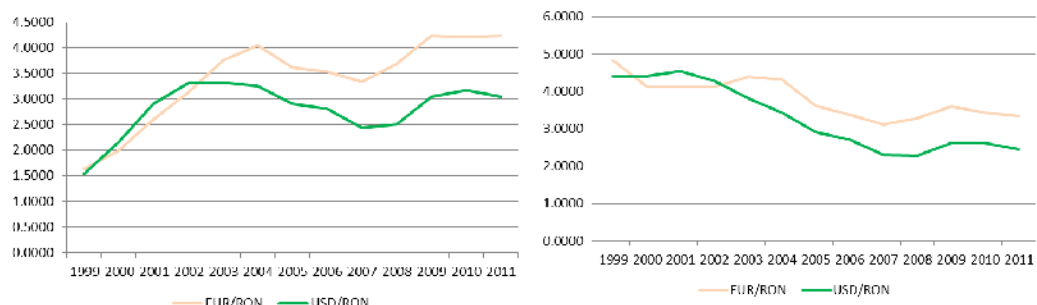


Fig. 4. Evoluția cursului de schimb nominal și real al leului românesc față de moneda euro și dolarul american

Sursa: prelucrare autor după date UNECE

După cum au constatat Calvo, Leiderman și Reinhart [6], aprecierea cursului de schimb în perioada intrărilor masive de capital străin poate fi pusă pe seama unei creșteri a prețurilor activelor locale și a cererii agregate pentru bunurile comercializabile și necomercializabile.

După cum am arătat mai sus, în perioada 2004-2007 a avut loc o creștere considerabilă a volumului intrărilor investițiilor străine directe în România. În mare parte aceste investiții au fost orientate către sectoarele bunurilor comercializabile ale economiei, sporirea acestora fiind benefică prin prisma suplinirii deficitului de economisire necesar finanțării investițiilor în sectoarele respective și creșterea productivității muncii ca urmare a importurilor de tehnologii noi și "know-how" și sporirea capacităților productive. Având în vedere manifestarea efectului Harrod-Balassa-Samuelson, o creștere a productivității muncii la nivelul sectorului bunurilor comercializabile, va determina o ajustare și la nivelul sectorului bunurilor necomercializabile, având loc o creștere a prețurilor la nivelul acestui sector, care va exercita presiuni asupra creșterii inflației și aprecierii cursului real de schimb al monedei naționale. Creșterea prețurilor la nivelul sectorului bunurilor necomercializabile a fost alimentată și de investițiile de portofoliu care, spre deosebire de investițiile străine directe, au sporit cererea pentru bunuri din toate sectoarele economiei, nu doar cel al bunurilor comercializabile.

Aprecierea cursului de schimb real al leului a fost determinată și de expansiunea creditului în valută.

Datorită unei refinanțări mai ieftine din exterior a băncilor, a scăzut costul creditului în valută, fiind stimulată activitatea de creditare în valută pe piața internă. Accesul mai facil la finanțare a stimulat atât consumul productiv, investițiile, cât și consumul neproductiv. Ca urmare a creșterii cererii pe piață a avut loc o creștere și a prețurilor activelor. La rândul său, creșterea prețului activelor a sporit averea potențialilor debitori, care putea fi utilizată ca colateral pentru obținerea de noi finanțări. Astfel, în perioada intrărilor masive de capital în țară a existat un circuit continuu de stimulare reciprocă între creșterea consumului, investițiilor, prețului activelor și expansiunea activității de creditare, care ulterior a afectat negativ stabilitatea economică și financiară a economiei românești.

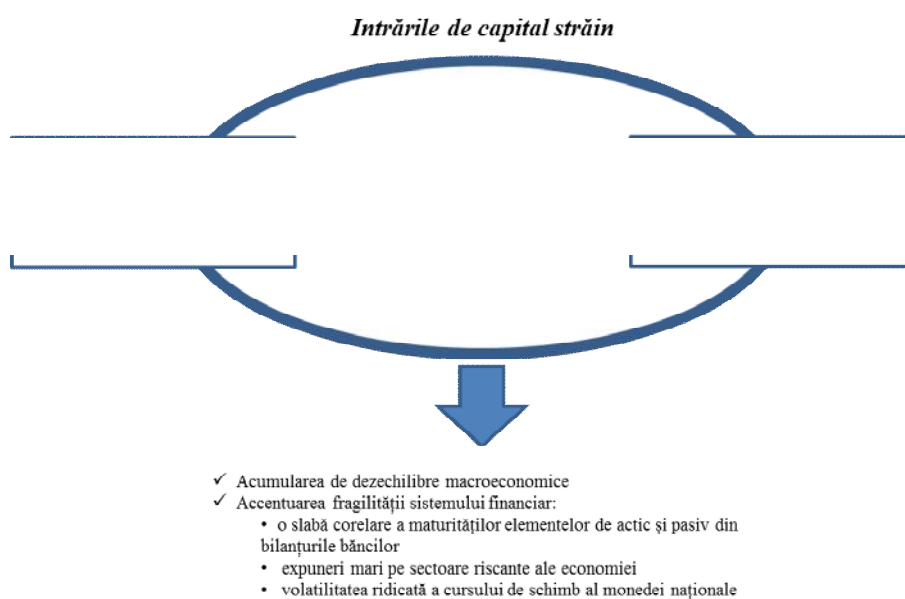


Fig. 5. Implicații macroeconomice ale intrărilor de capital străin

Sursa: prelucrare autor

Creșterea cererii de credite în valută a stimulat băncile să obțină noi finanțări pe piața externă, acestea devenind din ce în ce mai dependente de finanțarea externă, având loc o creștere a dezechilibrelor între structura activelor și pasivelor din punct de vedere al maturității și a valurilor în care au fost constituite, fiind expuse riscului valutar și de lichiditate. De asemenea, în căutarea de profituri noi, băncile și-au extins expunerile și în sectoarele cu un risc relativ ridicat ale economiei, acumulând portofolii importante de credite neperformante în perioada crizei financiare internaționale.

În urma unei creșteri semnificative a cererii agregate a apărut riscul unei supraîncălziri a economiei naționale și de creștere a inflației. Pe de o parte aprecierea cursului de schimb al leului era benefică pentru obiectivul țintirii directe a inflației, însă o apreciere semnificativă succesivă putea afecta negativ competitivitatea externă a țării și putea stimula intrări mai mari de capital străin în țară. Astfel, în aceste condiții banca centrală a promovat o politică prudentială, de apreciere sustenabilă a cursului de schimb, corelată cu evoluția competitivității muncii prin intervenții pe piața valutară, cu scopul evitării unei aprecieri excesive a leului și sterilizarea excesului de lichiditate de pe piața monetară, creat ca urmare a intervențiilor în valută. De asemenea pentru a tempera presiunile inflaționiste, banca centrală a recurs la majorarea ratei rezervelor minime obligatorii pentru pasivele în lei și în valută. Pentru pasivele în valută banca centrală a majorat gradual rata rezervelor minime obligatorii, de la 20% (2002) la 40% în 2006, iar pentru pasivele în lei de la 16% la 20% în semestrul doi al anului 2006.

De asemenea, pentru a descuraja intrările de capital străin, în perioada 2005-2007, banca centrală a promovat și o politică de aliniere a dobânzilor față de media ratelor de dobândă din străinătate, după cum putem observa și din figura 3.

Ajustarea economiei după încheierea intrărilor masive de capital străin

Ajustarea economiei românești după încheierea intrărilor masive de capital străin în țară (2008-2009) a urmat în mare scenariul propus de către Reinhart și Reinhart [13]: a avut loc o creștere a inflației, scăderea ratei de creștere a produsului național, o depreciere a cursului real de schimb și o scădere la nivelul deficitului balanței contului curent.

În condițiile în care intrările masive de capital s-au încheiat, ca urmare a unui sentiment de neîncredere în rândul investitorilor străini, creat de manifestarea crizei financiare internaționale, evoluția cursului de schimb al leului a ridicat probleme deosebite, având în vedere dezechilibrele apărute la nivelul sectorului financiar și procesul de ajustare a economiei reale.

Cu toate că în perioada intrărilor masive de capital străin în țară banca centrală a intervenit activ pe piața valutară pentru a preveni o apreciere nesustenabilă a leului românesc, totuși a avut loc o supraevaluare a monedei naționale, comparativ cu nivelul de echilibru dat de factorii economici fundamentali. Odată cu reducerea intrărilor de capital în țară și amplificarea incertitudinii pe piață, a apărut riscul unei deprecieri semnificative și nejustificate a leului. Pentru banca centrală provocările erau cu atât mai mari, cu cât o depreciere semnificativă a leului ar putea crea dezechilibre importante la nivelul sistemului bancar, datorită unei expansiuni semnificative a creditului în valută în perioada premergătoare. [10]

De asemenea o depreciere semnificativă a leului ar putea pune în pericol îndeplinirea obiectivului stabilității prețurilor.

Astfel, intervențiile băncii centrale pe piața valutară au fost corelate cu atingerea următoarelor obiective: evitarea unei deprecieri nesustenabile a leului, care ar putea pune în pericol sectorul real și financiar al economiei, corelarea intervențiilor valutare cu stocul de rezerve oficiale disponibil, la care s-au adăugat și finanțările obținute de la FMI și UE și controlul lichidității pe piața monetară.

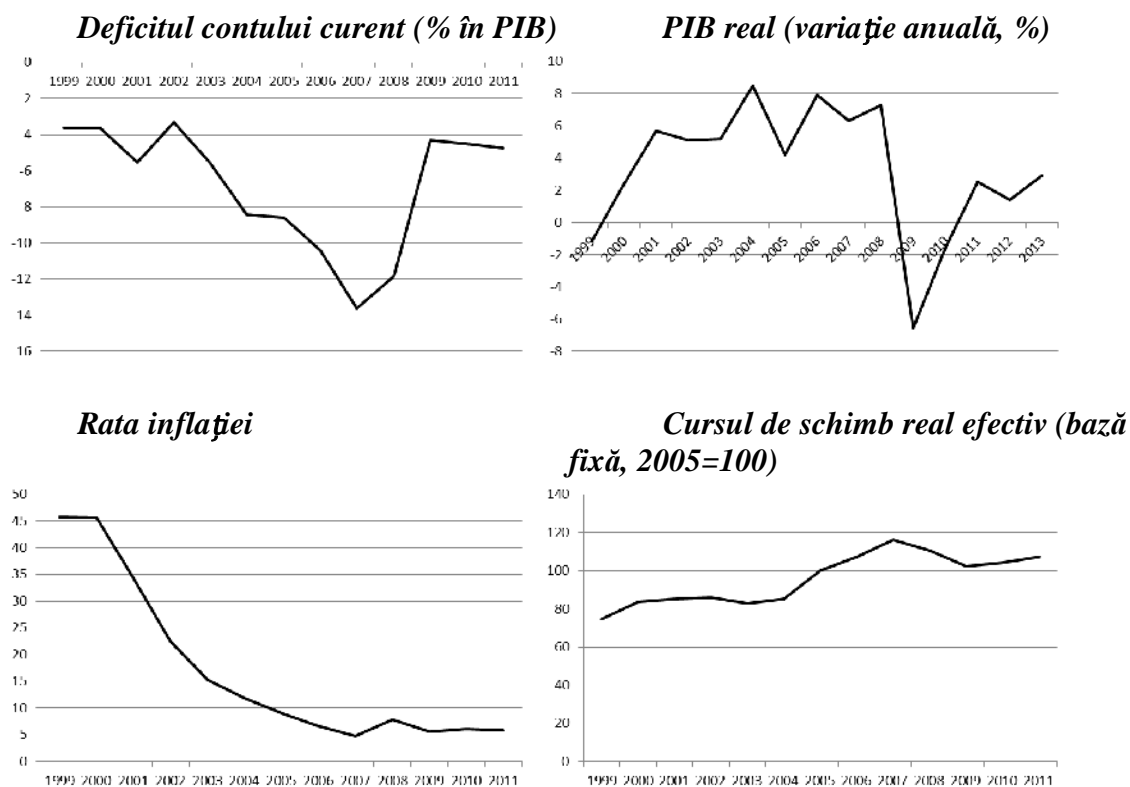


Fig. 6. Evoluția contextului macroeconomic

Sursa: prelucrare autor după date World Bank

Concluzii

Din cele expuse am putut constata că la nivelul perioadei analizate în studiu, procesul de liberalizare a contului de capital a influențat semnificativ evoluția cursului real de schimb a leului. Astfel, pe de o parte, intrările masive de capital străin în țară au contribuit la creșterea productivității muncii și la dezvoltarea sectorului productiv având ca efect o apreciere pe termen lung a leului, ca urmare a manifestării efectului Harrod-Balassa-Samuelson. Însă, pe de altă parte, intrările de capital străin au avut și efecte destabilizatoare asupra cursului real de schimb al leului, mai ales în perioada crizei financiare internaționale, determinând o depreciere a leului, având în vedere contribuția lor ridicată la creșterea fragilității economice și financiare a economiei românești în perioada premergătoare. Astfel, intrările de capital străin devin o adevărată provocare pentru factorii de decizie din țara beneficiară din perspectiva promovării unei politici valutare și monetare sustenabile, mai ales în contextual unei țintiri directe a inflației.

Referințe bibliografice:

1. Alberola, E. (2003): Misalignment, Liabilities, Dollarization And Exchange Rate Adjustment in Latin America, *EconWPA International Finance Series*, no. 0507005.
2. Albulescu, C.T.; Goyeau, D. (2011): Estimation of equilibrium exchange rate in CEECs: a rolling window approach, *Economics Bulletin*, vol. 31(2), pp. 1212-1222.
3. Altar, M., Albu, L., Dumitru, I., Necula, C. (2005), Impactul liberalizării contului de capital asupra cursului de schimb și a competitivității economiei românești, *Institutul European din România – Studii de impact (PAIS III)*, nr. 2.
4. Balassa, B. (1964): The purchasing-power parity doctrine: a reappraisal, *Journal of Political Economy*, vol. 72, pp. 584-96.
5. Beguna, A. (2002) Competitiveness and the Equilibrium Exchange Rate in Latvia, *EuroFaculty Working Paper in Economics*, no. 16.
6. Calvo, G.A.; Leiderman, L.; Reinhart, C.M. (1993) Capital Inflows and Real Exchange Rate appreciation in Latin America: The Role of External Factors, *IMF Staff Papers*, vol. 40, nr.1, p.108-51.

7. Dedu, V.; Dumitrescu, B.A. (2010): The Balassa-Samuelson Effect in Romania, *Romanian Journal of Economic Forecasting*, vol. 13(4), pp. 44-53.
8. Dumitru, I. (2008): Efectul Balassa-Samuelson in Romania, *Romania in Uniunea Europeana*, no. 36, pp. 11-46.
9. Egert, B. (2005): Balassa-Samuelson Meets South Eastern Europe, the Cis and Turkey: A Close Encounter of the Third Kind?, *The European Journal of Comparative Economics*, vol. 2 (2), pp. 221-243.
10. Isărescu, M. C. (2009) Finanțarea dezechilibrului extern și ajustarea macroeconomică în condițiile crizei financiare – cazul României, Banca Națională a României – Studii.
11. Jazbec, B. (2002): Balassa-Samuelson Effect in Transition Economies: The Case of Slovenia, *Williamson Davidson Institute Working Paper Series*, no. 507.
12. Rawdanowicz, L. (2002): Poland's Accession to EMU – Choosing the Exchange Rate Parity, *CASE Network Studies and Analyses*, no. 0247.
13. Reinhart, C.M.; Reinhart, V.R. (2008) Capital Flow Bonanzas: An Encompassing View of the Past and Present, *NBER Working Paper*, nr. 14321.
14. Samuelson, P. (1964): Theoretical notes on trade problems, *Review of Economics and Statistics*, vol. 46(2), pp. 145-154.

REFORMAREA ADMINISTRĂRII FISCALE ÎN REPUBLICA MOLDOVA PRIN PRISMA REMODELĂRII PROCESELOR DE LUCRU UTILIZATE

Veronica, VRAGALEVA
Doctorand, IEFS

Tax administration in the Republic of Moldova was designed in the beginning of 90th based on principles and values which was proper on that particular moment. In time, all economies were changed by external and internal factors and tax administration system was changed by passing three phases of reforming. In the context of European Union proximity and based on the necessity of taxpayers and tax administration, it is necessary to reengineer tax administration system for obtain major benefits and to avoid effects of external and internal shocks.

Cuvinte cheie: Remodelare, Republica Moldova, administrare fiscală, procese, reformă

Introducere

Administrarea fiscală a reprezentat mereu un pilon vital în buna funcționare a oricărui stat. Or, fără un sistem eficient și echitabil a colectării fondurilor pentru suplinirea bugetului de stat, activitatea întregului sistem administrativ național ar putea fi periclitată. Acest fapt pune pe umerii cercetătorilor din domeniul administrării fiscale o sarcină foarte importantă – identificarea celor mai bune metode eficientizare a activității organului fiscal, fiecare decizie având efect nu doar asupra unui grup restrâns din societatea civilă, ci asupra societății civile, în ansamblu.

Două pietre de temelie a oricărei organizații sunt oamenii și procesele. Dacă persoanele sunt motivate să lucreze din greu, pînă cînd procesele de lucru sunt împovărătoare și cele neesențiale sunt încă prezente, performanța organizației va fi una scăzută. Remodelarea proceselor de lucru (Business Process Reengineering - BPR) este cheia pentru transformarea felului în care oamenii lucrează. Ceea ce pare să fie o mică schimbare în procesele de lucru poate avea un impact major asupra calității serviciilor prestate de organele fiscale, ceea ce influențează în mod direct asupra gradului de satisfacere a contribuabililor și de achitare a obligațiilor față de buget, sau, altfel spus, gradul de conformare fiscală. Conform unor estimări [1], chiar și simpla documentare a proceselor de lucru de obicei contribuie la o creștere a eficienței de administrare cu 10%.

În mare parte, noțiunea de BRD vine din mediu privat al economiei, însă ultimul timp își găsește tot mai mult reflectare în revistele specializate în oferirea soluțiilor fiscale optime (cum ar fi, spre exemplu, în publicațiile Organizației Inter-Europene a Administrațiilor Fiscale IOTA [2]).

BRD reprezintă regândirea fundamentală și refacerea proceselor de lucru pentru obținerea unor îmbunătățiri radicale, inclusiv prin abordări contemporane în măsurarea performanței așa ca costurile, calitatea serviciile și viteza de procesare [3].

După cum a fost menționat de Weicher [4], remodelarea proceselor de lucru este „turnarea vinului vechi în sticle noi”. Extrapolînd asupra administrării fiscale, aceasta ar reprezenta utilizarea vechilor procese din administrarea fiscală și dimensionarea acestora utilizînd cele mai inovative abordări din practica internațională și cerințele contextuale naționale.

Procesele din cadrul unei organizații se împart în administrative, primare și de suport. BRD se referă, în mare parte, la remodelarea proceselor primare.

Scopul cercetării îl reprezintă elaborarea unui model decizional menit să reflecte principalele etape de implementare a BRD în baza celor mai bune practici internaționale existente la moment, atât în mediul public, cât și în mediul privat. Acest model va reprezenta o parte componentă a modelului general de reformare a administrării fiscale TARM (Tax Administration Reform Model), esența căruia a fost expusă de autor în publicațiile sale anterioare [5].

Revizuirea literaturii

Conceptul de remodelare își are originile în teoriile manageriale dezvoltate încă de la începutul sex.XIX. Frederick Taylor a sugerat în 1880 că managerii utilizează remodelarea business proceselor pentru găsirea celor mai bune metode de identificare a proceselor de executare a lucrului, care ulterior vor duce la optimizarea productivității. Pe timpurile lui Taylor, tehnologiile nu permiteau companiilor mari de a remodela procesele într-o manieră interfuncțională sau interdepartamentală, principala metodă de creștere a eficienței fiind specializarea. Ulterior, Henri Fayol a propus identificarea avantajului derivativ optim utilizând toate resursele disponibile, pentru ca Lyndall Urwick să îl poziționeze pe om în centrul oricărui proces de remodelare a proceselor. În anul 1990, Michael Hammer, un fost profesor de tehnologii informaționale de la Universitatea Tehnică din Massachusetts, a publicat un articol în Harvard Business Review [6], în care a menționat că cea mai mare provocare pentru management este abolirea formelor de activitate ce nu aduc valoare adăugată, prin utilizarea tehnologiilor informaționale pentru automatizarea acestora. O idee similară a fost promovată și de Thomas H.Davenport și J.Short ca membri ai centrului de cercetare a companiei Ernst&Young [7].

BPR se bazează pe flexibilitate, eficiență și pe combinarea operațiunilor de lucru cu cele legate de tehnologiile informaționale. Acesta reprezintă un adevărat instrument de optimizare a activității, în mare parte prin scăderea costurilor operaționale [8]:

- a) automatizare – eliminarea muncii manuale prin automatizarea operațiunilor cu ajutorul aplicațiilor software;
- b) captarea informației – captarea informației din proces pentru a înțelege mai bine fluxul de date și a putea eficientiza procesul;
- c) secvențialitate – schimbarea task-urilor secvențiale cu task-uri paralele;
- d) dezintermedierea – eliminarea intermediarilor din procese eficientizând astfel procesul

Conform lui Sotiris Zigiariis [9] principalele efecte de la introducerea BPR în cadrul unei organizații sunt: oferirea informației, a instrumentelor și a trainingurilor personalului implicat în implementarea și monitorizarea proceselor primare din cadrul organizației. Un alt efect îl reprezintă eliminarea utilizării neproductive a timpului, a documentelor inutile și a diversificării existente între procesele din cadrul sistemului.

În Republica Moldova, procesele de lucru reprezintă un domeniu de cercetare relativ nou pentru știința managementului – fapt care generează o lacună substanțială în obținerea informațiilor la nivel de țară. Mai mult ca atât, utilizarea principiilor și legităților BRD asupra remodelării proceselor de lucru din cadrul administrării fiscale, dar și a administrării oricărei instituții guvernamentale, reprezintă o inovație de abordare prin sine.

Situația de facto

Administrarea fiscală din Republica Moldova se află într-un proces de regândire a conceptelor utilizate și a procedurilor aplicate – fapt demonstrat și prin Planul de dezvoltare a Serviciului Fiscal pentru anii 2011-2015 [10]. Mai mult ca atât, există o necesitate reală de revedere a sistemului de organizare și în acest caz, revederea proceselor de lucru se prezintă drept o necesitate vitală și iminentă.

Principalele probleme curente ale administrării fiscale ce ar necesita o abordare managerială inovativă sunt:

- a) organizarea proceselor de lucru într-o manieră neintegrată, ceea ce duce la folosirea irațională a resurselor umane și de capital disponibile;
- b) contrapunerea unor sarcini funcționare, ceea ce provoacă abordări hiperburocratice care, ulterior, duc la scăderea încrederii în organul fiscal și, respectiv, la scăderea gradului de conformare fiscală a contribuabililor;
- c) lipsa unui cadru normativ unic care ar integra totalitatea proceselor de lucru și ar exclude necesitatea consultării multiplelor surse de acte primare, secundare și terțiare pentru identificarea unui singur proces de lucru. În special, aici se pune accent pe interacțiunea organului fiscal cu mediul de afaceri, iar lipsa unui astfel de model ar putea favoriza practicarea activităților neonestе de către funcționarii publici;
- d) lipsa unei abordări unice în ceea ce ține de procesele de lucru, fără a ține cont de zona administrativ-teritorială unde acestea sunt aplicate. De exemplu, pentru obținerea unui certificat într-un inspectorat teritorial urmează a fi prezentat un set de documente, iar în altul – un alt set, ceea ce inevitabil duce la posibilitatea, ca și în punctul anterior, de practicare a activităților neonestе, ceea ce, de asemenea, duce la scăderea gradului de conformare a agenților economici.

În acest context, se relevă o necesitate iminentă de revizuire a sistemului de funcționare a proceselor de lucru cu aplicarea abordărilor manageriale ce s-au arătat funcționabile în timp atât pentru mediul de afaceri, cât și pentru alte administrări fiscale.

Modelul

La elaborarea Modelului Remodelării Proceselor de Lucru din Administrarea Fiscală (Tax Administrations' Business Processes Reengineering – TABPR), care, în esență, reprezintă un model decizional bazat pe un set de acțiuni ce urmează a fi întreprinse în scopul organizării activității de remodelare a proceselor de lucru utilizate în administrarea fiscală, în cazul examinat, în Republica Moldova.

La baza conceptului se află metodologiile elaborate de cercetătorii în domeniul BPR, care au generat scheme de acțiune ([11], [12], [13]) și metodologii consolidate ([14], [15]), menite să ofere cea mai bună soluție posibilă. Totodată, autorul a ținut cont de aspectul guvernamental ce urmează a fi abordat și de problemele curente existente în administrarea fiscală (menționate anterior).

Astfel, TABPR se prezintă în felul prezentat în Figura 1.



Fig. 1. Remodelarea Proceselor de Lucru din Administrarea Fiscală TABPR)

Etapa de pregătire

La această etapă un accent deosebit se pune asupra operațiunilor de premodelare, cum ar fi:

- crearea unui grup de lucru interdepartamental;
- identificarea obiectivelor și de care se conduc contribuabilii și necesităților acestora, în scopul modelării ulterioare a proceselor pornind de la obiectivele și necesitățile acestora;
- elaborarea unui plan strategic de acțiuni, care ar .

Documentarea proceselor existente și analiza acestora

- crearea modelelor de activitate, care ar reprezenta principalele modele de organizare a activității existente în administrarea fiscală;
- crearea modelelor de procese, care ar îngloba procesele ce se pot identifica în timpul analizei modelelor de activitate;
- simularea și realizarea descrierilor, care urmează a fi realizate de executorii implicați în implementarea nemijlocită a acestora;
- identificarea deconectărilor inter și intra procese și a proceselor cu valoare adăugată sporită.

În mare parte, etapa dată presupune identificarea fluxurilor de lucru actuale (împreună cu resursele umane responsabile, sistemele și aplicațiile, erorile, notificările și soluțiile actuale) și schițarea proceselor astfel încât acestea să genereze reduceri de costuri, simplificarea proceselor de lucru, acestea generând simplificarea căilor de interacțiune cu contribuabilii și a căilor de acționare a angajaților. La rândul lor, aceasta duce la creșterea încasărilor la bugetul de stat prin creșterea gradului de conformare a contribuabililor.

Un moment important la care merită a se atrage atenția aici este selectarea, cel puțin în cadrul primului ciclu de implementare, a proceselor strategice, ce aduc o valoare adăugată sporită activității organului fiscal (evidența contribuabililor și veniturilor, procedurile de înregistrare în calitate de plătitor a diferitor impozite, procedurile de control aplicate, procedurile de restituire a sumelor achitate în plus, procedurile de eliberare a documentelor confirmative etc.).

Remodelarea nemijlocită a proceselor

- analiza benchmarking a proceselor;
- modelarea viitoarelor procese;
- aprobarea viitoarelor procese;

În cadrul fazei date a ciclului, urmează a fi realizată o analiză benchmarking, sau estimarea performanței companiei pornind de la anumiți indicatori de performanță elaborați. Totodată, aceasta etapă presupune adaptarea proceselor teoretice standard la realitatea specifică a organului fiscal, care se diferențiază în funcție de stilul de management, de nivelul resurselor disponibile etc. Aceste operațiuni standard trebuie să fie modelate astfel încât să vină în concordanță cu tendințele internaționale pe termen mediu și lung, în special, formulate în cadrul Uniunii Europene.

La modelarea viitoarelor procese este important să se țină cont de principiul simplității, minimizării pașilor din darul acestora și optimizării eficienței viitoarelor procese.

În faza dată este importantă utilizarea la maxim a potențialului IT al organizației. Altfel spus, modelarea noilor procese nu poate fi privită separat de implementarea tehnologiilor informaționale în cadrul acestora, care, într-un final, vor avea un rol important în realizarea principiilor enunțate anterior.

Implementarea proceselor

- elaborarea unui plan de implementare;
- testarea pe baza unui program-pilot;
- implementarea nemijlocită a proceselor.

La faza dată se testează și, ulterior, se implementează noile procese de lucru elaborate în faza anterioară. În scopul testării rezultatelor de implementare, se recomandă testarea proceselor în cauză în cadrul unui program – pilot, care poate fi implementat atât în baza criteriului regional (selectat un inspectorat pentru implementare), cât și în baza criteriului funcțional (selectate anumite procese). Drept rezultat, urmează a fi identificate limitele temporare de implementare a proceselor, funcționalitatea programelor IT utilizate, punctele slabe a sistemelor introduse și alte momente ce pot apărea ulterior la implementarea tuturor proceselor.

Ulterior, ca rezultat al analizei implementării programului-pilot, procesele urmează a fi implementate.

Trainingul personalului implicat

Pregătirea adecvată a factorului uman implicat în implementarea proceselor de lucru remodelate reprezintă un punct-cheie, căci nici cele mai bune instrumente elaborate nu vor demonstra eficiență și eficacitate în cazul în care acestea vor fi implementate de persoane incompetente sau neinițiate în principiile bunei funcționări a acestora.

În acest context, este importantă pregătirea prin intermediul trainingurilor a persoanelor implicate atât la nivel de membri ai grupului de lucru format pentru implementarea BPR și a specialiștilor IT implicați în remodelare (la nivel strategic), cât și persoanele antrenate ulterior în implementarea acestora (la nivel operațional).

Actualizarea și perfecționarea continuă

- analiza postumă performanței în baza indicatorilor fixați bine-definiți;
- revizuirea proceselor în cazul depistării unor rezultate nesatisfăcătoare în urma analizei performanței;
- perfecționarea continuă a proceselor.

Astfel, este nevoie, în ultima fază a ciclului, de monitorizarea permanentă a aplicațiilor și a modalității de utilizate a acestora. Procesele individuale standard trebuie să fie analizate în vederea stabilirii performanței și a ratei de succes a acestora, precum și pentru a se compara rezultatele actuale cu cele previzionate. Funcționalitățile de statistică ajută la identificarea corectă și la rezolvarea în timp util a tuturor problemelor, precum și la optimizarea managementului companiei (de exemplu, dacă un angajat are o rată de eroare în muncă de 50%, superiorul lui poate acționa în consecință: ori procedura este greșită și trebuie corectată, ori angajatul nu este persoana potrivită pentru job-ul respectiv și trebuie reorientat sau relocat, în vederea maximizării eficienței și a productivității) [12].

Concluzii

Remodelarea proceselor de lucru utilizate în administrarea fiscală se prezintă drept o necesitate eminentă care este cerută nu doar la nivel de consumatori finali (contribuabili, funcționari fiscali), dar și în contextul reformelor solicitate de organizațiile internaționale (Fondul Monetar Internațional, Banca Mondială) și a celor ce sunt generate din armonizarea standardelor naționale de administrare fiscală cu cele ale Uniunii Europene.

Totuși, în procesul implementării modelului TABPR în vederea optimizării administrării fiscale, urmează să se țină cont de anumite provocări care urmează a fi luate în considerație, după cum urmează:

Provocări strategice

- a) voința politică de schimbare sau predispunerea top managementului de a implementa mecanisme inovative;
- b) flexibilitatea persoanelor la perceperea schimbărilor atât la nivel de implementare (funcționari fiscali), cât și la nivel de contribuabili;
- c) dispunerea de resurse necesare (personal, capital IT) pentru realizarea reformei în cauză.

Provocări operaționale

- d) grupul de lucru urmează a fi compus atât din manageri, cât și din persoane ce vor implementa nemijlocit TABPR;
- e) persoanele responsabile de IT ar trebui să fie în componența grupului de lucru încă de la primele faze de implementare;
- f) BPR ar trebui să nu vină în contradicție cu cultura organizațională și trebuie să se focalizeze pe reacțiile de răspuns (feedbackurile) de la contribuabili și implementatorii nemijlociți.

Odată cu trecerea cu succes a tuturor provocărilor, modelul TABPR va contribui în mod direct la creșterea nivelului de eficiență și eficacitate a administrării fiscale.

Referințe bibliografice:

1. Carter P., Business Process Reengineering. An introduction Guie. Disponibil pe: <http://www.teamtechnology.co.uk/business-process-reengineering.html>;
2. IOTA Reference Library, disponibilă pe pagina oficială a Organizației Inte-Europene a Administrațiilor Fiscale <http://www.iota-tax.org/>
3. Hammer, M., Champy, J., Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution., Harper Collins, London, 1993, disponibil pe: <http://www.harpercollins.com/browseinside/index.aspx?isbn13=9780060559533>;
4. Weicher M., Chu W., Ching Lin W., Le V., Yu D., Business Process Reengineering. Analysis and Recommendations, disponibil pe: <http://www.netlib.com/bpr1.htm>;
5. Vragaleva V., The model of reforming tax administration in emerging countries. In J. Pancholi, P. Shukla (Ed.) 2012 Emerging Markets Conference, London: International Management Research Academy;
6. Hammer M., Reengineering Work: Don't Automate, Obliterate, Harvard Business Review, 1990. Disponibil pe: <http://hbr.org/1990/07/reengineering-work-dont-automate-obliterate/ar/1>;
7. Davenport Th. H., Short J., The new industrial engineering: information technology and business process redesign, Sloan Management Review, 1990, Vol. 31, No. 4;
8. http://www.consultantaerp.ro/Servicii_ERP/Business-process-modeling.html;
9. Zigiariis S., Business process reengineering, disponibil pe: http://www.adi.pt/docs/innoregio_bpr-en.pdf;
10. Planul de dezvoltare a Serviciului Fiscal pentru anii 2011-2015, disponibil pe: http://www.fisc.md/common/Com/anunt/Plan_dezv_SFS.pdf;
11. Stratan A., Vragaleva V., Усовершенствование налогового администрирования: налоговые процедуры, Conferința Practico-Științifică Internațională „Shevchenkivska Vesna 2012”, Kiev, 2012;
12. <http://www.solvitnetworks.com/ro/solutii/business-process-management>;
13. http://www.consultantaerp.ro/Servicii_ERP/Business-process-modeling.html;
14. Martin J., The Great Transition: Using the Seven Disciplines of Enterprise Engineering to Align, People, Technology, and Strategy., American Management Association, disponibil pe: <http://www.google.md/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CCsQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwebs.twsu.edu%2Fenteng%2Fenteng2%2Fenteng2.ppt&ei=8F1VUKrEEY3DswaMmIHIBg&usq=AFQjCNG4MPqDfKAoYo1bBH3DWKDM2FMg&sig2=YM1Z5C06fcbmvXZ8rDpOcg>
15. Muthu S., Whitman L., Cheraghi S. H. Business process reengineering: a consolidated methodology 4th Annual International Conference on Industrial Engineering Theory, Applications and Practice November 17-20, 1999.

FIDELIZAREA CLIENTILOR – O NOUA ABORDARE IN ELABORAREA STRATEGIILOR COMUNICATIONALE MODERNE DE PE PIATA ASIGURARILOR GENERALE DIN ROMANIA

*Anca ANI, drd.,
Universitatea “Dunarea de Jos” Galati*

Romanian insurance industry has a significant potential insurable in this area, leading to the presence of major international names in insurance and Allianz, VIG (Vienna Insurance Group), Uniqa, AIG, ING, etc. Even the macroeconomic crisis had an unfavorable influence of the insurance market in the last three years, for 2012 the specialists forecast a slide increase of the Romanian insurance industry. On the other hand, the EU integration requires the assumption and compliance the principles and rules of transparency, competitiveness, freedom of action, etc., which can be found, also, in the insurance field. In this context, for the companies which acting on the Romanian insurance market, development of the communication strategies focused on customer loyalty becomes a necessary objective.

Cuvinte cheie: insurance, CRM, customer loyalty, communication strategy

Capitolul 1. Piata asigurarilor generale din Romania in contextul economic actual

Efectele negative ale crizei economice mondiale din 2009 au fost puternic resimtite in intreaga economie romaneasca, valorile principalilor indicatori macroeconomici cunoscand scaderi semnificative.

In 2010 impactul negativ al crizei a continuat sa influenteze nefavorabil mediul macro economic romanesc. Acest fenomen este reflectat de evolutia nefavorabila a principalilor indicatori macroeconomici (conform informatiilor oferite de Comisia Nationala de Prognoza din cadrul Guvernului Romaniei) [1].

Anul 2011 marcheaza finalul crizei economice, principalii indicatori inregistrand cresteri usor pozitive. Produsul intern brut a fost de 578,600 milioane RON, inregistrand o crestere de 2.5% comparativ cu 2010.

In baza informatiilor oferite de Insurance Profile, revista de specialitate din domeniul asigurarilor, putem analiza evolutia principalilor indicatori specifici domeniului.[2]

Efectele crizei economice inca se fac resimtite in industria asigurarilor din Romania, evolutia principalilor indicatori specifici, inregistrand in perioada analizata 2009- 2011 trenduri negative.

Tabelul 1. Evolutia gradului de penetrare a PBS in PIB

			RON mil	
		2011	2010	2009
PIB		544,426.00	513,641.00	498,008.00
PBS		7,783.99	8,305.40	8,869.75
Grad de penetrare (%)		1.43	1.62	1.78
PIB: Produs Intern Brut				
PBS : Prime Brute Subscrise				

Gradul de penetrare al PBS in PIB, reflecta contributia adusa de sectorul asigurarilor prin volumul de prime brute subscrise (PBS) la formarea produsului intern brut (PIB).

In perioada analizata 2009 – 2011, evolutia acestui indicator este descendenta de

la an la an, ajungand la valoarea de 1.43% in 2011, comparativ cu valoarea inregistrata in 2009 de 1.78%.

Trendul negativ al gradului de penetrare a PBS in PIB se datoreaza scaderii inregistrate de volumul de prime brute subscrise, datorita contractarii mediului economic in perioada 2009-2010, cumulat cu scaderea costului asigurarilor ca urmare a scaderii puterii de cumparare a consumatorilor.

Putem observa ca in 2011 volumul de prime brute subscrise isi mentine ritmul descendent inregistrat incepand cu 2009.

Tabelul 2. Evolutia primelor brute subscrise pe piata asigurarilor din Romania

	2011		2010		2009
	RON mil	(+/-) %	RON mil	(+/-) %	RON mil
Total PBS	7,783.99	-11.41	8,305.40	-11.02	8,869.75
PBS asigurari de viata	1,688.40	-1.90	1,626.94	-3.50	1,597.94
PBS asigurari generale	6,095.59	-13.72	6,678.46	-12.67	7,271.81
PBS :Prime Brute Subscrise					
(+/-) reprezinta crestere/descrasteri reale comparativ cu perioada anterioara					

In 2011 volumul total de prime brute subscrise a inregistrat o scadere de 11.41%, comparativ cu 2010, evolutie influentata nefavorabil in principal de reducerea primelor aferente asigurarilor generale cu 13.7%.

Sectorul asigurarilor de viata a inregistrat o evolutie usor negativa, volumul de prime brute subscrise scazand cu 1,9% comparativ cu 2011.

Perspective in evolutia pietei asigurarilor din Romania.

In baza informatiilor analizate anterior, putem concluziona faptul ca anul 2011 marchează finalul crizei economice severe care a debutat la sfarsitul anului 2008.

In 2011 principalii indicatori macroeconomici inregistreaza evolutii usor pozitive comparativ cu anul anterior, pentru 2012 Comisia Nationala de Prognoza estimand mentinerea trendului ușor ascendant [1].

În acest context de usoara relaxare macroeconomica, piata creditelor de consum si piata leasingului financiar au inregistrat trenduri pozitive, crestere semnificativa fiind inregistrată de piața de leasing (20%), comparativ cu cresterea nesemnificativa a pietei creditelor bancare (0,4%).

Comparativ cu sectoarele analizate, industria asigurarilor din Romania a continuat sa inregistreze reduceri semnificative de activitate, fapt evidentiat de principalii indicatori specifici.

Aceasta evolutie se datoreaza specificului industriei care nu reactioneaza imediat la schimbarile mediului in care actioneaza. Mentinerea trendului negativ inregistrat incepand cu 2009, al volumului de prime brute subscrise se datoreaza primelor de asigurare reduse practicate pe piata, fiind adaptate puterii de cumparare concrete manifestate pe piata.

Incepand cu 2012, pe fondul relaxarii mediului economic si a imbunatatirii usoare a veniturilor populatiei, principalele masuri adoptate de cele mai importante companii de pe piata asigurarilor din Romania cum ar fi Allianz, VIG, Uniqa, AIG, ING, au fost de crestere usoara a primelor de asigurare, in special pe segmentele casco si RCA unde daunalitatea inregistrata afecteaza major profitabilitatea.

In concluzie, principalele tendinte care vor caracteriza piata asigurarilor in 2012-2013, in contextul unui mediu economic, social si politic relativ stabil si usor pozitiv, vor fi:

a) stoparea contractiei pietei totale a asigurarilor si inscrierea evolutiei acesteia pe un trend usor pozitiv;

b) creșterea ușoară a primelor de asigurare de către principalele companii de asigurare de pe piață pentru diminuarea pierderilor înregistrate în anii anteriori;

c) majorări de capital social al companiilor care au înregistrat pierderi, necesare menținerii marjei de solvabilitate a acestora în limitele impuse de lege (Legea 32 din 2000 privind activitatea de asigurare și reasigurare cu completările ulterioare)

d) restructurări și reduceri a volumului de activitate pentru scăderea costurilor interne, în vederea diminuării pierderilor;

e) practicarea în continuare, de către anumite companii din top zece, a practicilor neloiale manifestate preponderant în ultimii ani, respective practicarea periodică și la anumite produse de asigurare de prețuri de dumping, combinată cu neonorarea obligațiilor de plată a daunelor către clienți.

f) cedări/preluări de portofolii între companii, măsura care poate fi adoptată de companiile care au înregistrat pierderi mari și nu pot reduce altfel pierderile decât vânzând afacerile aferente segmentelor de asigurare neprofitabile (de regulă parcuri importante de mașini care beneficiază de asigurări casco și RCA la aceeași companie);

g) fuziuni între companii aparținând aceleiași investitor (menționez aici fuziunea dintre OMNIASIG și BCR Asigurări, ambele companii aparținând grupului austriac VIG – Vienna Insurance Group).

În acest context framântat, marcat de modificări importante în ierarhia principalilor jucători din domeniul asigurărilor din România, orientarea strategiilor adoptate către clienți, prin identificarea și fidelizarea clienților profitabili, devine un element cheie pentru stabilitatea și consolidarea pozițiilor deținute de aceștia pe piață.

Capitolul 2 Fidelizarea clienților - concept prioritar pentru elaborarea strategiilor comunicative de succes

Pe plan mondial, în special în țările dezvoltate caracterizate printr-o piață a asigurărilor stabilă, cu potențial redus de creștere și un grad ridicat de competitivitate, accentul este pus pe crearea și gestionarea unui portofoliu de clienți profitabili și menținerea acestuia. În acest sens strategiile adoptate au în vedere îmbunătățirea serviciilor post vânzare (în special în domeniul gestionării daunelor și a soluționării reclamațiilor), elaborarea de pachete de produse atractive și complexe care să corespundă cât mai bine cerințelor consumatorilor

În acest sens un rol important îl detine implementarea conceptului de Management al Relațiilor cu Clientii în industria asigurărilor

Comparativ cu această situație în țările cu o piață a asigurărilor în curs de dezvoltare din Europa Centrală și de Est, strategiile sunt în principal orientate pe atragerea de cât mai mulți clienți (datorită potențialului important asigurabil) prin elaborarea de produse de asigurare cât mai accesibile mai puțin complexe, și mai puțin pe satisfacerea cât mai completă a nevoii de asigurare. Această situație se datorează și altor factori cum ar fi: puterea redusă de cumpărare, lipsa educației cetățenilor privind importanța și necesitatea serviciilor de asigurare.

Prezența brandurilor internaționale de renume în zona pieței asigurărilor din Europa Centrală și de Est se datorează potențialului semnificativ existent și care poate fi ușor de fructificat. În consecință la nivelul companiilor de top concurența este foarte strânsă fiecare dintre acestea încercând să adapteze și să impună propriile standarde și valori care le-au asigurat succesul la nivel internațional.

Pe de altă parte, datorită crizei economice internaționale care a caracterizat mediul economic în ultimii trei ani, și care a fost mai puternic resimțită în țările din Centrul și Estul Uniunii Europene, a avut loc o contractare a pieței asigurărilor în principal a asigurărilor de viață și mai puțin la nivelul asigurărilor generale, datorită măsurilor guvernamentale ce au dus la o scădere temporară a veniturilor populației și în consecință a nivelului de trai.

In acest context deosebit de complex, devine necesara dezvoltarea si in Romania a strategiilor orientate catre mentinerea si fidelizarea portofoliului de clienti, bazate pe principiile Managementului Relatiilor cu Clientii (CRM).

Managementul relatiilor cu clientii este “procesul de gestionare a unor informatii detaliate despre clientii individuali si de exploatare atenta a tuturor ocaziilor de contact cu clientul in scopul maximizarii fidelitatii”[3].

In prezent pe piata asigurarilor din Romania companiile se confrunta cu clienti mai bine informati si mai preocupati de raportul calitate/preț a produselor de asigurare si a serviciilor post vanzare oferite (in special la gestionarea daunelor).

„In acest sens dificultatea nu rezida neaparat din satisfacerea clientilor deoarece exista destule companii care pot face acest lucru ci mai degraba consta in a avea clienti incantati si fideli”[3].

In special in domeniul asigurarilor auto majoritatea companiilor se confrunta cu un grad ridicat de mobilitate a clientilor care schimba asiguratorul fie in cautarea unui pret avantajos pentru asigurarea de raspundere civila auto (RCA), fie datorita cresterii tarifelor la produsele de asigurare auto casco (datorita cresterii volumului despagubirilor ca urmare a cresterii tarifelor practicate de firmele de service si a preturilor pieselor de schimb) fie ca urmare a nemulțumirii resimtite la solutionarea dosarului de dauna (despagubirea cu intarziere, sau partiala a pagubei).

Din pacate majoritatea strategiilor aplicate de catre companiile de asigurare din Romania sunt axate pe atragerea de noi clienti, in detrimentul pastrarii celor existenti. Prin traditie accentual a fost pus pe realizarea vanzarilor si detinerea unei cote de piata cat mai mare decat pe crearea unor relatii stranse; pe activitatea premergatoare si pe cea efectiva de vanzare, decat pe cultivarea relatiei ulterioare cu clientul. O abordare adecvata a companiei ar fi evaluarea periodica a satisfactiei clientilor.

Un client satisfacut ramane fidel companiei, achizitioneaza si alte produse de asigurare, transmite mesaje favorabile pentru imaginea companiei si a produselor sale, acorda mai putina atentie marcilor concurente si publicitatii facute acestora si este mai putin sensibil la pret, implicand un cost de servire mai mic decat clientii noi deoarece tranzactiile sunt o chestiune de rutina.

In domeniul asigurarilor cele mai frecvente nemulțumiri ale clientilor sunt ocazionate de modalitatea de solutionare a daunelor suferite, de catre compania de asigurare. Aceasta se datoreaza in mare parte si datorita modului in care a fost conceputa strategia de comunicare. Prezentarea serviciilor intr-o lumina mult mai atractiva decat este in realitate, informarea insuficienta a clientilor, cooperarea necorespunzatoare intre forta de vanzare si specialistii in gestionarea daunelor, pot fi cateva dintre cauzele care genereaza nemulțumiri.

In literatura de specialitate adeseori se mentioneaza ca satisfacerea clientilor se poate evalua astfel: estimand faptul ca in general clientii sunt in mod rezonabil satisfacuti in masura in care exista un numar redus de reclamatii, sau au tendinta de a-si incredinta toate contractele lor de asigurare aceleiasi companii, sau atunci cand sunt fideli fata de o companie.

Analizarea gradului de satisfacere si fidelitate a clientilor de pe piata asigurarilor, se realizeaza in baza evaluarii anumitor indicatori, respectiv:[4]

- *ponderea reclamatiiilor, care se calculeaza in baza reclamatiiilor primite astfel:*

nr anual al reclamatiiilor /nr contractelor in vigoare

Ex 1.000 de reclamatii/100.000 contracte in vigoare = 1%.

Specialistii considera ca o valoare sub 1% a acestui indicator reflecta o situatie buna cu clienti multumiti de companie, iar o valoare de peste 3% reflecta o situatie defavorabila care trebuie imediat remediata.

Nota: In calcularea reala a valorii acestui indicator se vor lua in considerare reclamatiiile facute sub orice forma de catre clienti (scrise, verbale, la telefon, la ghiseu etc).

- *numarul mediu de contracte detinute de catre un client* in cadrul unei companii de asigurare si care se calculeaza asupra intregului portofoliu al companiei dupa formula:

$$\text{nr de contracte} / \text{nr de clienti}$$

Valoarea supraunitara a acestui indicator reflecta increderea fata de companie, clientii incredintandu-si mai multe contracte de asigurare aceleiasi companii.

- *ponderea contractelor reziliate*. In calcularea acestui indicator se vor lua in considerare numai rezilierile solicitate de catre clienti nu si cele operate de catre compania de asigurare, respectiv:

$$\text{nr anual de contracte reziliate} / \text{nr de contracte in portofoliu}$$

Valoarea acestui indicator variaza in functie de marimea unitatii teritoriale de vanzare si se diminueaza pe masura ce volumul incasarilor este mai mare.

In literatura de specialitate sunt mentionate doua cai de intarire a capacitatii de pastrare a clientilor.[3]

Adaptand aceste notiuni la piata asigurarilor putem mentiona:

- prima metoda care consta in ridicarea unor bariere serioase in calea schimbarii Asiguratorului daca acest lucru ar presupune pierderea unor reduceri semnificative de prime acordate clientilor fideli.

- a doua metoda, considerata si cea mai buna, care consta in furnizarea unui grad superior de satisfactie deoarece concurentii nu vor putea sa depaseasca cu usurinta barierele de schimbare a furnizorului prin simpla oferta a unui pret mai scazut. Activitatea de creare a unui grad ridicat de fidelitate a clientelei reprezinta esenta Managementului Relatiilor cu Clientii.

In contextul actual ce caracterizeaza piata romaneasca de asigurari devine o necesitate obiectiva implementarea principiilor care definesc conceptul de Management al Relatiilor cu Clientii. In acest sens la elaborarea strategiei unei companii de asigurare din Romania ar trebui avute in vedere nu numai obiective de genul cresterea cifrei de afaceri, a cotei de piata si obtinerea de profit ci si obiective privind satisfacerea si fidelizarea clientilor.

Strategiile comunicationale ca parte integranta a strategiilor corporatiste pot raspunde cel mai bine la atingerea obiectivelor propuse privind fidelizarea clientilor, prin respectarea aspectelor fundamentale ale conceptului de CRM

Studiile de cercetare realizate de specialistii din domeniul asigurarilor reflecta faptul ca in Romania asigurarile sunt percepute ca fiind un serviciu greu accesibil, exclusivist si complicat, atat datorita sistemelor complicate de functionare cat si datorita informatiilor complexe si mult prea tehnice furnizate de Asiguratorii. Totodata s-a mai constatat faptul ca:

- piata asigurarilor prezinta oportunitati de crestere in conditiile in care sunt abordate dimensiunea accesibilitatii si cea a intimitatii fiintei omenesti;

- cuvintele, expresiile cheie ce pot fi utilizate privitor la domeniul asigurarilor sunt : fara stres, fara griji, doar bucurii.

- nici una dintre companiile existente pe piata nu indeplineste pe deplin rolul dorit de prieten

Luand in considerare aceasta noua tendinta de orientare a companiilor pe piata romaneasca, pentru dezvoltarea unor strategii comunicationale de succes ar trebui luate in considerare urmatoarele aspecte: furnizarea serviciilor promise, informarea corecta si accesibila a clientilor, atragerea si fidelizarea clientilor, armonizarea intereselor intre forta de vanzare si specialistii de daune.

Capitolul 3. Concluzii pentru orientarea strategiilor de comunicare catre fidelizarea clientilor

Pe piata asigurarilor din Romania se constata utilizarea cu precadere a strategiilor

comunicationale bazate in principal pe publicitate si rareori pe alte actiuni specifice (sponsorizari, evenimente, relatii publice), datorita impactului puternic care il are la marele public, obiectivul principal urmarit fiind acel de atragere a clientilor atat de la concurenta cat si din cadrul non consumatorilor relativi

In contextul actual specific asigurarilor din Romania, datorita lipsei de experienta a consumatorilor in domeniul acestui tip de serviciu financiar, misiunea principala a unei companii de asigurare ar trebui sa fie focalizata nu numai pe atragerea clientilor ci si pe informarea corecta si completa a acestora, despre utilitatea clientilor a produselor de asigurare, costurile acestora, beneficiile emotionale si practice care pot fi obtinute in utilizarea lor.

La nivelul unei companii de asigurare acest obiectiv poate fi atins prin dezvoltarea activitatilor specifice de comunicare care pot atinge intr-o maniera specifica si directa scopul propus cu cheltuieli relativ reduse (relatii publice, organizari de evenimente, sponsorizari).

Dar succesul unei astfel de actiuni depinde in primul rand de coerența și caracterul unitar al strategiei de comunicare ce trebuie să facă parte din strategia integrată de dezvoltare a întregii companii.

In consecinta, in elaborarea unei strategii de comunicare eficiente si adaptate specificului pietei romanesti de asigurare mentionam:

A. Stabilirea ca obiectiv principal informarea intr-o maniera coerenta, corecta, prin utilizarea unui limbaj accesibil, atat a clientilor potentiali si actuali in scopul atragerii si fidelizarii acestora, cat si a partenerilor de afaceri, institutii, salariati.

B. Elaborarea si utilizarea unei strategii unice de comunicare externa si interna - esentiala pentru o promovare eficienta

C. Comunicarea interna va asigura comunicarea eficienta si directa intre diferitele entitati ale companiei (departamente, sucursale), va asigura suportul de specialitate in colaborarea entitatilor companiei cu clientii, partenerii externi (brokerii).

D. Comunicarea externa, institutionala va avea ca fundament principal dezvoltarea activitatii de relatii publice constand in: derularea relatiilor cu mass media centrala si locala, organizarea de evenimente externe (conferinte de presa, evenimente speciale, diverse aniversari), dezvoltarea activitatilor de publicitate –sponsorizare

In acest context o atentie deosebita va fi acordata clientilor prin dezvoltarea coerenta si unitara a unor activitati specifice ca:

- crearea si gestionarea bazei de date electronice cu clientii;
- mentinerea relatiilor cu clientii actuali, oferind informatiile solicitate, oferte promotionale privind acordarea de discounturi la reinnoirea politelor sau oferirea produselor noi la tarife avantajoase;

- monitorizarea derularii relatiei cu clientii, prin elaborarea si aplicarea de chestionare, realizarea de anchete si evaluari periodice ale gradului de satisfactie al acestora;

- analiza sesizarilor/reclamatilor clientilor referitoare la produsele/serviciile companiei, propunerea de solutii si urmarirea modului de rezolvare a acestora;

Aceasta misiune nu este usoara dar nici imposibila, mai ales in conditiile unui efort conjugat intre principalii actori de pe piata (companii de asigurare, brokeri de asigurare, uniuni profesionale, institutiile statului).

Referințe bibliografice

1. Comisia Nationala de Prognoza, „Prognoza de primavara mai 2012, Proiectia principalilor indicatori macroeconomici pentru perioada 2012-2015”, pag.2-3, www.cnp.ro
2. Media XPRIMM, Revista Insurance Profile, nr. 1/martie 2012, pag 6-13.
3. Philip Kotler „Managementul Marketingului”, editia a IV-a, Ed. Teora 2005 , pag. 93-94
4. Jaques Charbonnier „Marketing et management en assurance” Ed. L’Harmattan 2000, pag 397-398

SOLVABILITATEA FINANCIARĂ A COMPANIILOR DE ASIGURĂRI ÎN SCOPUL INTEGRĂRII REPUBLICII MOLDOVA ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

Tatiana BURLACU,
lector universitar, drd. ASEM

Insurance market in the Republic of Moldova is in the process of consolidation, which causes a number of changes of the normative in this sector. The main trends of new implementations of the insurance regulatory of the system in the Republic of Moldova shall give rise to the idea of harmonization of the legislation the national with that of the European Union.

Cuvinte cheie: piața asigurărilor, solvabilitate, integrare, marja.

Piața asigurărilor din Republica Moldova fiind în proces de consolidare, determină o serie de modificări normative ale acestui sector. Principalele tendințe ale noilor implementări ale sistemului de reglementare a asigurărilor din Republica Moldova conduc la armonizarea legislației naționale cu cea a Uniunii Europene.

Actualmente organul de reglementare a sectorului asigurărilor în Republica Moldova, numit Comisia Națională a Pieții Financiare, colaborează strâns cu autoritățile europene în sensul integrării Republica Moldova în Uniunea Europeană.

Solvabilitatea unei societăți de asigurare poate fi definită ca fiind capacitatea asigurătorului de a-și onora angajamentele asumate.

Ținând cont de importanța sa, autoritățile de control, agențiile de notație și societățile de asigurare au dezvoltat și pus în aplicare, de-a lungul timpului, mai multe sisteme de evaluare a solvabilității. Dezbaterile europene în jurul solvabilității societăților de asigurare s-au conturat în jurul reglementărilor legate de solvabilitatea din domeniul bancar (acordul Basel 2), a reformei normelor contabile internaționale și a diferitelor proiecte de reformare a domeniului european al asigurărilor.

Calculul ratei de solvabilitate pentru societățile de asigurări din Republica Moldova, cade sub incidența regimului de solvabilitate, și implică atât calcule pentru determinarea valorilor admise a activelor și a obligațiilor unei societăți de asigurări care participă la formarea fondului asiguraților și a fondului asigurătorului, cât și efectuarea unor calcule pentru determinarea marjei minime de solvabilitate, marjei de solvabilitate disponibilă și a ratei de solvabilitate.

Regimul de solvabilitate al Republica Moldova a fost reglementat de Regulamentul cu privire la garantarea solvabilității organizațiilor de asigurare, emis la 31 decembrie 2002 de către Inspectoratul de Stat pentru Supravegherea Asiguraților și Fondurilor Nestatale de Pensii al Republica Moldova. În acest act normativ prin care se adoptă primele cerințe referitoare la solvabilitatea companiilor de asigurare din Republica Moldova accentul principal fiind pus pe suficiența de capital.

Datorită tendinței actuale a Republicii Moldova de integrare în Uniunea Europeană, Comisia Națională a Pieței Financiare publică Regulamentul privind marjele de solvabilitate și coeficientul de lichiditate ale asigurătorilor (reasiguraților), nr. 2/1 din 21 ianuarie 2011 având la bază sistemul național de evidență contabilă, metode noi de calculare a marjei minime de solvabilitate, a marjei de solvabilitate disponibile și a ratei de solvabilitate, cât și noi limite ale acestor indicatori.

În Regulament tratarea capitalului este dintr-o perspectivă mult mai amplă și riguroasă, încercând să țină cont de calitatea capitalului asigurătorilor, sensibilitatea cerințelor de solvabilitate la riscuri, nivelul minim de solvabilitate, riscurile care nu sunt acoperite de normele de solvabilitate, mix-ul de afaceri și investiții, nivelul de

securitate, problemele de supraveghere și jurisdicționale, nivelul general al capitalizării în industrie, evoluțiile în cadrul industriei, competitivitatea, mediul economic în jurisdicție, dezvoltarea piețelor de capital, gestionarea riscurilor, protecția asiguraților ș.a.

În direcția acestei reformări, Comisia Europeană, prin intermediul comitetului de reglementare din domeniul asigurărilor, a lansat în 2001 proiectul Solvency II, a cărui aplicabilitate se dorește pe deplin implementată la nivelul întregii comunități europene. Noul sistem de evaluare a solvabilității Solvency II este destinat societăților de asigurări generale și de viață, cât și societăților europene de reasigurare. Sistemul oferă autoritaților de control instrumentele și capacitatea necesară de a putea evalua prospectiv solvabilitatea societăților de asigurare (reasigurare), el ține cont de întreaga expunere la risc din asigurări și deasemenea să se bucure de o lizibilitate suficientă în vederea unei informări adecvate a clienților și investitorilor.

Directiva Solvency II, prevede determinarea cerințelor de capital fie pe baza unei formule standard, fie pe baza unui model construit de către societate și aprobat de autoritatea de reglementare. Modelul, conceput ținând cont de ansamblul total de variabile cu influență asupra solvabilității societății, permite simularea situației financiare pentru un orizont de un an și de asemenea oferă măsura cerinței de capital de care societate are nevoie pentru a nu intra în faliment un an mai târziu.

Modelul implică identificarea, măsurarea și modelarea componentelor cheie de risc ale unei companii de asigurări, precum și corelațiile dintre acestea. Conferirea societăților de profil a unei posibilități crescute de a stabili soluții eficiente de diminuare a riscurilor din punct de vedere al costurilor facilitează evaluarea nivelului de capital necesar pentru asigurarea protecției în cazul unei serii diverse de evenimente.

Solvency II are drept obiectiv încurajarea, și în același timp incitarea companiilor de asigurare la a măsura și a administra mai bine riscurile lor. În plus, exigențele cantitative a marjei de solvabilitate trebuie să acopere riscurile cele mai importante la care sunt expuse companiile de asigurare. Această adoptare trebuia să conducă la recunoașterea modelelor interne, cu rezerva ca acestea permit companiilor de asigurare să-și amelioreze gestiunea riscurilor și reflectă mai bine profilul lor veritabil decât o formulă standard.

În 2009 a fost publicată Directiva Cadru cu privire la Solvency II a Uniunii Europene, prin care introduce noțiunile de bază ale Solvency II, cât și cerințele față de agenții economice care activează în domeniul solvabilității asigurărilor, astfel încât, să fie pregătiți să aplice reglementările noii solvabilități.

Directiva Solvabilitate II, fiind unul dintre cele mai importante proiecte de directivă ale Uniunii Europene, aduce la o nouă abordare a procesului de supraveghere la nivel european, bazat pe principii economice pentru măsurarea activelor și pasivelor, luând în considerare multitudinea și varietatea riscurilor la care se expune compania, folosind principii comune, pe baza cărora este stabilit nivelul capitalului, actualizarea metodelor de calcul al capitalului companiilor de asigurări în cazul unor situații neobișnuite.

Elementele centrale ale regimului Solvency II sunt de ordin cantitativ și calitativ, pe o abordare a 3 piloni, și anume:

- pilonul I (cantitativ) - se referă la dimensiunea capitalului necesar pentru ca o companie de asigurări să facă față obligațiilor garantate într-o situație extremă;
- pilonul II (calitativ) - cuprinde reglementările calitative privind supravegherea;
- pilonul III (calitativ) - include obligațiile de transparență și cele de raportare.

Directiva Solvency II este primul proiect strategic de mare anvergură la nivel european. Noile reglementări au la bază metode obligatorii pentru determinarea solvabilității locale pentru toate companiile de asigurări și entitățile din spațiul

europenean, inclusiv pentru evaluarea solvabilității legale pentru asigurările grupurilor financiare pe o bază consolidată de capital, impunând o constrângere complementară pentru entitățile din afara Europei.

Abordările normativelor referitoare la calculul solvabilității companiilor de asigurări descrise de Regulament, sunt structurate în modul următor:

1. Calculul valorii activelor admise la acoperirea rezervelor tehnice, a marjei minime de solvabilitate și a fondului asigurătorului;
2. Calculul obligațiilor care formează fondul asiguraților și fondul asigurătorului;
3. Calculul marjei de solvabilitate minime;
4. Calculul ratei de solvabilitate.

Prin abordarea conceptului de recunoaștere a activelor și obligațiilor unei companii de asigurări în scopul determinării indicatorilor de solvabilitate a acesteia, se are în vedere identificarea elementelor bilanțului acestei companii care constituie obiectul calculului solvabilității. Aceasta este orientată spre determinarea obligațiilor companiei de asigurări și a activelor cu care compania garantează acoperirea acestor obligații în fața asiguraților, investitorilor și a partenerilor.

Principiile și scopul recunoașterii activelor și obligațiilor în scopul solvabilității reiese din principiile solvabilității, și anume, de a garanta cu active disponibile obligațiile companiei survenite din încheierea contractelor de asigurare și a obligațiilor față de terți, totodată, garantând stabilitatea companiei la factorii de risc prin deținerea unui volum suplimentar de active disponibile, care să nu fie mai mic de pragul minim cerut de organul de supraveghere.

În conformitate cu prevederile Regulamentului, obligațiile unei companii de asigurări față de asigurați sunt reprezentate de rezervele tehnice. Acestea din urmă constau din rezerva primei necăștigate, rezerva daunelor neavizate, rezerva daunelor declarate dar nesoluționate, rezerva riscurilor neexpire și rezervele matematice, fiecare din ele ținând de specificul activității companiei de asigurări. Modul de calcul a rezervelor tehnice a companiilor de asigurări din Republica Moldova este reglementat de Regulamentul privind rezervele tehnice de asigurare. Regulamentul privind marjele de solvabilitate și coeficientul de lichiditate ale asigurătorilor (reasiguratorilor) specifică anumite active cu care compania de asigurări poate acoperi rezervele tehnice constituite, în cele din urmă formând fondul asiguraților. Dintre acestea pot fi menționate valorile mobiliare, disponibilitățile bănești în casierie, conturi curente și depozite, bunuri imobiliare și creanțe aferente primelor subscrise.

Obligațiile față de terți fac trimitere la toate obligațiile unei companii de asigurări cu excepția rezervelor tehnice. Activele care servesc pentru acoperirea acestor obligații formează fondul asigurătorului, acestea putând constitui și alte tipuri de active decât cele reglementate pentru acoperirea fondului asiguraților, cu excepția celor menționate de Regulament ca fiind neadmise la calculul solvabilității.

Analiza prospectivă a solvabilității societăților de asigurare presupune înainte de toate existența unui consens la nivel european. Dorința de a avea o abordare uniformă în materie, de adecvare a capitalului și a calculului marjei de solvabilitate în cadrul societăților de asigurare, atrage după sine respectarea unor norme internaționale comune, ce necesită implicit revizuirea sistemului de reglementare și supraveghere prudențială. Acest context european de frământări din domeniul asigurărilor a constituit pentru autoritățile de reglementare și industria asigurărilor ocazia potrivită de a reforma întregul regim prudențial din asigurări.

Sistemul conduce la o armonizare mai bună a metodelor de control cantitativ care contribuie la instaurarea condițiilor de concurență egale în sectorul asigurării cât și între sectoarele financiare și impune și o serie de aspecte calitative, cum ar fi transparența situațiilor financiare, modul de raportare, managementul riscului, pentru care se testează

calitatea managementului companiei de asigurări și se urmărește realizarea controlului intern.

În acest context, din partea companiilor de asigurare se cer eforturi mari de investiție în gestiunea activ/pasiv, dezvoltând astfel cunoștința și mijloacele informatice de măsură a acestor riscuri. Stimulând evoluția bilanțului pe o perioadă lungă, modelele interne permit societăților să obțină o viziune mai fină și mai aprofundată a riscurilor lor și să determine capitalul economic care le este necesar. În particular, modelele permit luarea în calcul a diversificării, ale cărei surse sunt foarte numeroase: între active și pasive, între diferitele clase de active financiare, între branșele de activitate și între expoziții geografice. Rezultatele modelelor interne arată că, pe baza corelațiilor observate istoric între diferitele riscuri, beneficiile diversificării: capitalul cerut pentru un grup este în mod semnificativ mai redus decât suma capitalurilor cerute la nivelul fiecărei entități.

Implementarea acestui sistem nu poate fi însă posibilă fără colaborarea tuturor celor implicați: autorități de supraveghere și companii de profil. În același timp, Solvency II este un cadru de reglementare avansat, care abordează probleme majore ce țin de dimensiunile pieței pe care o reglementează și de obiectivele diverselor culturi ale companiilor diferitelor state, care au autorități de reglementare ce supervizează piața respectivului stat.

Dezvoltarea și diversificarea pieței de asigurări în Republica Moldova în contextul negocierii creării Zonei de liber Schimb Aprofundat și Comprehensiv între Republica Moldova și Uniunea Europeană are drept scop identificarea restricțiilor care există în calea integrării piețelor de servicii de asigurări ale Republicii Moldova și ale Uniunii Europene prin stabilirea principalilor indicatori de performanță ai piețelor de asigurări din țară.

Analiza cadrului regulator din Republica Moldova și Uniunea Europeană, identificarea diferențelor ce țin de reglementările existente pe aceste două piețe și formularea unor propuneri de ajustare legislativă, instituțională, de control în domeniul asigurărilor în Republica Moldova permite integrarea în piața comună de servicii de asigurări din Uniunea Europeană.

Solvabilitatea și stabilitatea financiară la nivel național, urmînd exemplul Uniunii Europene, obligă companiile de asigurări să mențină o marjă de solvabilitate disponibilă, care să fie corespunzătoare activității desfășurate și să întărească cerințele calitative de gestiune prin sistemul de management și de control intern eficient, procesul de măsurare și gestionare a riscurilor la care sunt expuse a acestea.

Concentrarea noii Directive Solvency II asupra unui management al riscului mult mai sofisticat este importantă pentru industria asigurărilor și, implicit, pentru asigurați. Solvency II obligă companiile de asigurare să folosească în activitatea desfășurată practici de management al riscului mult mai avansate.

Directiva impune o mai mare transparență pentru companiile de asigurare, ceea ce, implicit, crește nivelul de competitivitate.

Implementarea Directivei Solvency II are influență mare asupra abordărilor riscului, capitalului, produselor, mixului de business, prețurilor, distribuției și a tuturor proceselor operaționale ale industriei asigurărilor în ansamblu și drept urmare, modifică fundamental cadrul general și modalitățile concrete de supraveghere a asigurărilor. Directiva are drept scop abordarea solvabilității într-o manieră complexă determinată de realitățile lumii financiare actuale și de complexitatea riscurilor asumate de asigurați în activitatea lor.

În teorie, societatea de asigurări este mai conștientă de riscurile sale la toate nivelurile, vede oportunitățile sale pentru a reduce impactul sau chiar pentru a îmbunătăți poziția concurențială în industrie pentru a fi capabilă să gestioneze mai bine riscurile sale și, prin urmare, a optimiza mai bine plasamentele de capital.

Astfel, aplicarea prevederilor proiectului Solvency II are ca efect eficientizarea și securizarea pieței unice a asigurărilor. Prin armonizarea cerințelor privind solvabilitatea și a principiilor de supraveghere sunt create premise care permit companiilor din întreaga Europă să acționeze în condiții egale.

Referințe bibliografice:

1. Legea Republicii Moldova cu privire la asigurări nr.407-XVI din 21 decembrie 2006 // Monitorul Oficial nr.41-49 din 06.04.2007
2. Regulamentul privind garantarea solvabilității organizațiilor de asigurare nr.91 din 21.11.2002 // Monitorul Oficial nr.185-189/416 din 31.12.2002
3. Regulamentul privind marjele de solvabilitate ale asiguratorului (reasiguratorului) din 21.01.2011 // Monitorul Oficial nr. 59-62 din 15.04.2011
4. Dan Angel Constantinescu, Management financiar în asigurări, Editura Economică, București, 2005
5. Dan Angel Constantinescu, Tratat de asigurări, Volumul II, Editura Economică, București, 2004
6. Bear, W. H. and G. Parker, Risk Management, Problems and Solutions, McGraw Hill New York, 995.
7. Arne Sandström „Solvency: models, assessment and regulation”, U.S.A., 2006.
8. http://www.primm.ro/62_solvency-ii-ca-oportunitate.html
9. <http://www.asigurare.md>
10. <http://www.fmd.md>

TENDINȚE DE DEZVOLTARE A PIEȚE DE CAPITAL ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Natalia CHIRIAC, *Drd. IEFS*

In Republic of Moldova the legislative governing the financial markets is well advanced compared to other countries in transition, providing a high level of stability and security monitoring of commercial banks, operators in the insurance and securities markets. The regulation of capital market has experienced significant development since 1994 when the first law was adopted on the circulation of securities and stock exchanges. In the Republic of Moldova the capital market still have a little role in financial system, but it tended to expansion and penetration level the capital market in Moldova national the economy is increasing. Number of listed companies increases while increasing the number transactions, transaction volumes and the prices of a series of shares. During the past 3 years the capital markets in Moldova has recorded important a progress marked both by improving the volumes the securities emission and increasing the volume of transactions in securities on the secondary market.

At present, in the Republic of Moldova operate only one covered the market of securities: the Stock Exchange of Moldova.

Keywords: the capital market, the national economy, the volume of transactions.

În Republica Moldova crearea pieței de capital a început imediat după obținerea independenței prin crearea societăților pe acțiuni și crearea condițiilor pentru circulația valorilor mobiliare. Odată cu inițierea procesului de privatizare în masă a proprietății de stat, majoritatea companiilor au fost privatizate, cetățenii devenind acționari a acestor companii. A fost creată infrastructura privatizării, care cuprindea registratori independenți și Bursa de valori, fonduri de investiții și companii fiduciare, brokeri și dealeri. A fost efectuat un lucru enorm de creare a unei baze legislative care ar permite crearea și funcționarea unei piețe moderne și eficiente. Pe bună măsură, la finele anului 1998 piața de capital din Moldova era considerată una dintre cele mai dezvoltate din piețele statelor-membre ale CSI.

După etapa de formare a pieței și a infrastructurii acesteia, a urmat consolidarea ei și a legislației în domeniu. În anii 1997 și 1998 au fost aprobate legile de bază care reglementează la moment activitatea în domeniu - Legea privind societățile pe acțiuni, Legea cu privire la fondurile de investiții, Legea privind Comisia Națională a Valorilor Mobiliare și Legea cu privire la piața valorilor mobiliare. În baza acestor legi a fost creată Comisia Națională a Valorilor Mobiliare, au fost re-licențiați participanții profesioniști ai pieței de capital (în anul 2000 erau acordate 160 licențe pentru activitatea profesionistă pe piața de capital), au fost reorganizate fondurile de investiții de privatizare în fonduri de investiții nemutuale (după reorganizare, au continuat să activeze 35 de fonduri de investiții). În această perioadă au avut loc prima emisiune de obligațiuni în condițiile legislației noi și prima ofertă publică de acțiuni.

În anul 2007 a avut loc consolidarea mai multor segmente ale pieței financiare nebankare prin crearea Comisiei Naționale a Pieței Financiare, care reglementează și supraveghează piața valorilor mobiliare, piața asigurărilor și piața de microfinanțare. După un șir de modificări semnificative, în 2008 au fost republicate legile cu privire la piața valorilor mobiliare și privind societățile pe acțiuni.

Piața de capital a Republicii Moldova deocamdată are un rol neînsemnat în sistemul financiar, dar manifestă tendințe de extindere, iar nivelul de penetrare a pieței de capital în economia națională a Republicii Moldova este în creștere. Numărul companiilor listate la bursă crește, concomitent crescând numărul operațiunilor,

volumul tranzacțiilor și prețurile la o serie de acțiuni tranzacționate. Pe parcursul ultimilor 3 ani piața de capital din Republica Moldova a înregistrat un progres esențial marcat atât prin creșterea volumelor emisiilor de valori mobiliare, cât și prin sporirea volumului tranzacțiilor cu valori mobiliare pe piața secundară. Valoarea anulă a pieței de capital (emisii de constituire și suplimentare de acțiuni/obligațiuni corporative, tranzacții cu acțiuni/obligațiuni corporative pe piața secundară) a depășit în anul 2007 pragul de 3 mld. lei, creșterea față de anul precedent fiind de 72%. Acest salt al pieței de capital din anul 2007 a fost alimentat în primul rând de investițiile directe și indirecte în sectorul financiar al Moldovei, precum și în așa ramuri ca construcții, transport, comerț.

În prezent, în Republica Moldova operează o singură piață a valorilor mobiliare reglementată: Bursa de Valori a Moldovei. Activitatea investitorilor străini pe piața de capital din Moldova în unele perioade este semnificativă, la fel ca și importanța lor pentru economia națională și piața autohtonă de capital. Evoluția investițiilor pe piața primară a fost dictată, în mare măsură, de marile investiții în companiile cu capital străin. Cele mai mari volume a investițiilor străine pe piața primară au fost efectuate în anii 2004 și 2007, iar cele mai mari ponderi în volumul total al investițiilor pe piața primară ele le-au avut în anii 2006, 2007 și 2008.

Pe parcursul trimestrului II 2012, conform licenței deținute BVM a desfășurat pe piața valorilor mobiliare activitate *bursieră* ca activitate de bază cu activități conexe de *clearing și decontare și de consulting*.

Conform datelor Raportului financiar al BVM s-au constatat următoarele.

Tabelul 1

<i>Denumirea articolului</i>	<i>Trimestrul II 2011</i>	<i>Trimestrul II 2012</i>	<i>Modificarea absolută, lei</i>	<i>Modificarea relativă, %</i>
Capital social, lei	500 000	500 000	X	X
Capital suplimentar, lei	77 075	77 075	X	X
Capital retras, lei	(12 820)	(12 820)	X	X
Profit nerepartizat (pierdere neacoperită), lei	240 699	(169 967)	-410 666	-170,61
Capital propriu, lei	3 129 954	2 719 288	-410 666	-13,12
Venitul din vânzări, lei	450 263	455 881	5 618	1,25
Costul vânzărilor, lei	497 791	467 011	-30 780	-6,18
Profitul brut (pierdere globală), lei	(47 528)	(11 130)	36 398	-76,58
Cheltuieli generale și administrative, lei	410 687	319 919	-90 768	-22,10
Rezultatul din activitatea operațională: profit (pierdere), lei	(453 721)	(329 571)	124 150	-27,36
Rezultatul din activitatea de investiții: profit (pierdere), lei	25 705	5 247	-20 458	-79,59
Rezultatul din activitatea financiară: profit (pierdere), lei	(1 141)	261	1 402	-122,87
Profitul net al perioadei de gestiune (pierdere netă), lei	(429 157)	(324 063)	105 094	-24,49

Sursa: CNPF / www.cnpf.md

Mărirea capitalului propriu la 31.07.2012 a constituit 2,72 mil. lei, față de normativul de suficiență a capitalului propriu de 1,0 mil. lei. Comparativ cu perioada similară a anului precedent, mărirea capitalului propriu a înregistrat o descreștere cu 410,7 mii lei sau 170,61 la sută (*Tabelul nr. 1*).

Normativul obligatoriu al fondului de garanție în mărime de 30 la sută din

capitalul propriu minim a fost respectat și a constituit 300 mii lei, mijloacele bănești fiind plasate în depozit bancar.

Comparativ cu perioada similară a anului precedent veniturile s-au majorat cu 5,62 mii lei sau 1,25 la sută constituind la finele perioadei de raportare 455,9 mii lei. Costul vânzărilor s-a redus comparativ cu perioada similară a anului precedent cu 6,2 la sută sau 30,8 mii lei, constituind la finele perioadei de raportare 467 mii lei. Totodată, conform rezultatelor înregistrate pe parcursul trimestrului II costul vânzărilor la 1 leu venituri din vânzări a înregistrat o diminuare nesemnificativă de la 1,11 lei la 1,02 lei.

Cheltuielile generale și administrative s-au redus comparativ cu trimestrul II 2011 cu 90,8 mii lei sau 22,1 la sută, constituind 319,9 mii lei.

Conform rezultatelor trimestrului II 2012, pierderile din activitatea operațională s-au diminuat față de perioada similară a anului precedent cu 27,4 la sută sau 124,2 mii lei, constituind la finele perioadei de raportare (329,6) mii lei.

În concluzie se poate de menționat, ca companiile de investiții străine nu au manifestat până în prezent interes deosebit pentru participarea la operațiunile din Republica Moldova ca participant profesionist sau pentru participarea la infrastructura pieței de capital. Unicii participanți profesioniști la piața valorilor mobiliare cu capital străin sunt băncile comerciale în care acționari sunt instituții financiare europene (ca de exemplu Mobiasbanca - Groupe Societe Generale). Oricum, este evident că rațiunea de bază la efectuarea investițiilor în instituțiile financiare autohtone nu a fost obținerea accesului la piața de capital din Moldova.

Nu există careva participanți profesioniști cu activitate exclusivă pe piața de capital care ar fi filială locală a unei companii de investiții sau operator de piață străin. Lipsa de interes a companiilor străine față de activitatea pe piața de capital autohtonă se explică prin volumul mic al pieței, capitalizarea sa foarte redusă, lipsa activelor profitabile și prezența pe piață a unui singur tip de instrumente financiare.

Referințe bibliografice

1. Legea nr.192-XIV din 12.11.1998 privind Comisia Națională a Valorilor Mobiliare// Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.22- 23/91 din 04.03.1999
2. Lege cu privire la piața valorilor mobiliare nr. 199-XIV din 18. 11.1998
3. www. cnpf.md / Analiza activității economico-financiare desfășurate de către Bursa de Valori a Moldovei și Depozitarul Național de Valori Mobiliare pe parcursul trimestrului II 2012

CONFORMAȚII PRIVIND ASIGURAREA STABILITĂȚII ACTIVITĂȚII ÎNTRINDERILOR COOPERATISTE DIN REPUBLICA MOLDOVA PRIN PRISMA EVITĂRII SITUAȚIILOR DE CRIZĂ

*Inga ZUGRAV,
lect. sup. univ., dr. Catedra Finanțe și bănci, UCCM*

The aim research consists in the evaluation of the economic and financial situation of enterprises undertook from the cooperative consumer system from Republic of Moldova below the appearance of ensuring stability their operation, as well as in the elaboration measures what hold on to the perfecting of the mechanism of financial administration of these. In this context, for the avoiding and preventive detection of the situations of insolvability, are necessary to define and establish conditions that can generate this state and the stipulate on what ways shall permit the removal state of crisis and will entail ensuring sustainable economic growth. It is beneficial not only the entrepreneur, but also state bodies are interested in improving the situation of the company. In some cases can be violations of law intended to produce or increase the debts of the company by its owners, the managers for personal purposes or interests of other persons.

The present paper represents some results of the researches which are unfold within the institutional project "Substantiation of the Trade and Consumer Cooperatives modernization from the perspective of their implications in the sustainable socioeconomic development and consumer protection" (11.817.08.85A).

Cuvinte cheie: insolvabilitate, incapacitate de plată, procedură de faliment, restructurare, restabilirea solvabilității.

În prezent, eșecurile în afaceri și înregistrarea insolvabilității de către agenții economici au direcționat domeniul de preocupare al economiștilor în vederea rezolvării problemelor aferente falimentului, reorganizării, lichidării și reglementării funcționării întreprinderilor. Tendințele negative, care au fost și există, caracteristice economiei naționale, se răsfrâng, în mod deplin, și asupra activității unităților economice din sistemul cooperăției de consum din Republica Moldova. Sub acest aspect, întreprinderile din sistemul cooperăției de consum sunt impuse să supravegheze permanent problemele apariției situației de insolvabilitate, ca efect al impactului diferitelor fenomene nefavorabile.

Starea financiară dificilă a întreprinderilor cooperatiste este condiționată, în mare măsură, de diferențele ei specifice, care se confirmă periodic prin statut, formă de proprietate, complexitate, autofinanțare, orientări sociale, ierarhizare în conducere, multiple strategii folosite în gestionare, democrația elaborării și discutarea programelor de stabilizare, particularitățile caracteristice fiecărei ramuri și subordonarea organelor de conducere.

Analizele practice și cercetările teoretice arată, de fapt, că orice întreprindere are ca scop: supraviețuirea, menținerea nivelului oportun al lichidității și structurii satisfăcătoare a bilanțului, rentabilitatea și creșterea economică care, practic, gestionează activitatea financiară la întreprindere. Dezvoltarea întreprinderii, în mare măsură, este influențată de strategia și obiectivele formulate. Rezultatul final al activității, la fiecare întreprindere îl reprezintă obținerea profitului, necesar dezvoltării de mai departe a producției, modernizarea utilajului existent, procurarea tehnologiilor avansate etc.

Cooperăția de consum este una din puținele asocieri ale persoanelor fizice, având ca scop principal nu obținerea profitului maximal, ci satisfacerea necesităților materiale

și spirituale ale asociațiilor săi cu condiția restituirii cheltuielilor suportate. Așadar, putem menționa că unicele surse de finanțare ale cooperăției de consum sunt cotizațiile depuse de către fiecare membru cooperatist și profitul ce rezultă din activitatea întreprinderilor cooperatiste. Factorii economici, ce condiționează situațiile de criză în cooperăția de consum, sunt constituiți sub influența cauzelor cu caracter economic general.

Reforma economică, în cadrul cooperăției de consum, a ruinat procesul de planificare a producerii, aferent relațiilor comerciale, a provocat diminuarea producerii agricole și industriale, a dezorganizat sistemul financiar-monetar, a provocat majorarea prețurilor. Iar statul a încetat, prin metodele-directive, să regleze comerțul și achizițiile, a trecut de la planificare la relațiile contractuale cu cooperăția de consum. Aceasta a influențat negativ starea financiară a cooperativelor de consum și a uniunilor lor. Organizațiile cooperatiste au fost incapabile să se adapteze la condițiile economiei de piață și s-au pomenit într-o stare financiară dificilă, ce se caracterizează prin lichiditate scăzută și insuficiența structurii bilanțului contabil.

Actualmente, pentru gestiunea întreprinderii este necesară o legislație stabilă și bine formulată, care să nu influențeze negativ asupra realizării acestui pas. Utilizarea procedurii de insolvență presupune comasarea activității de producție și a celei financiare a întreprinderii pentru a putea lua o decizie corectă.

Este important de prevăzut activitatea cu potențial scăzut, însă, aceasta apare ca o problemă dificilă din lipsa informației, care va permite nu numai aprecierea obiectivă a nivelului financiar la moment, dar și potențialul în perspectivă.

În prezent, tot mai mulți manageri sesizează faptul că, fără o influență efectivă asupra debitorilor, este imposibilă funcționarea economiei de piață. Sistemul insolvenței trebuie să asigure și îmbunătățirea stării financiare, adică situația când creditorii sunt protejați, cunosc că debitorul incorrect folosește activele sale, datoriile sunt prea mari și poate apărea pericolul de nerambursare, ceea ce permite începerea la timp, a procedurii de restructurare.

În multe țări, dezvoltarea antreprenoriatului cooperatist este formată pe cale inovațională, spre deosebire, funcționarea sistemului cooperăției de consum în Republica Moldova se află într-o stare de criză, din cauza pierderii unui volum enorm al potențialului de resurse. La rândul său, aceasta a atras o micșorare esențială a contribuției întreprinderilor cooperatiste la acumularea încasărilor statale, ceea ce a influențat asupra diminuării cotei domeniului dat de activitate la formarea PIB-ului. În economia de comandă, întreprinderile erau deprinse să primească subvenții de la stat fără a le rambursa, să nu producă marfă competitivă pe piață, însă orientau cumpărătorii asupra mărfurilor produse. În prezent, acești conducători se confruntă cu problema cheltuirii raționale a finanțelor întreprinderii, care, în primul rând, sunt distribuite pentru formarea imaginii întreprinderii, adică: investiții, deplasări peste hotare, disignul oficiului ș.a. Cu alte cuvinte, abținerea a adus la irosire, care s-a evidențiat în momentul apariției condițiilor favorabile. Corelarea acestor caracteristici a determinat predispunerea întreprinderilor către insolvență. În ultimii ani, un pericol iminent îl prezintă nivelul scăzut de viață al populației, problemă majoră cu care se ciocnesc întreprinzătorii moldoveni, mai ales întreprinderile cooperatiste, care, în mare măsură, activează în mediul rural. Capacitatea redusă de cumpărare a cetățenilor provoacă o insolvență în lanț a producătorilor, a organizațiilor comerciale și necomerciale, în cele din urmă, chiar și a economiei naționale.

În prezent, gestionarea unităților din sistemul cooperatist reprezintă prin sine un proces, în cadrul căruia, în fiecare etapă, se elaborează și se realizează programe social-economice de dezvoltare. Scopul de bază al programelor de dezvoltare stabilă a cooperăției de consum constă în majorarea nivelului de satisfacere a necesităților

asociațiilor și populației cu mărfuri, servicii, participarea la rezolvarea problemelor. Putem menționa că, pentru îndeplinirea scopului propus, sunt necesare pregătirea cadrelor înalt calificate, folosirea inovărilor economice și implementarea tehnologiilor noi, accesibilitatea înlesnirilor sociale pentru susținerea populației și, mai ales, a asociațiilor, luând în considerare importanța eradicării sărăciei, reducerea șomajului și majorarea nivelului venitului populației etc. Starea financiară a întreprinderilor depinde de sursele de formare a mijloacelor de producție, de resursele disponibile ale întreprinderii și plasamentul acestora. În baza datelor, sistemul cooperăției de consum s-a caracterizat prin ponderea înaltă a capitalului propriu în totalul surselor cooperăției. Totodată, putem constata că se fac foarte puține investiții din contul împrumuturilor pe termen lung în sistemul cooperăției de consum.

În continuare, structura resurselor financiare ale întreprinderilor din sistemul cooperăției de consum pe termene de exigibilitate impune efectuarea unei analize a gradului de finanțare curentă. Menționăm că gradul de finanțare curentă reprezintă măsura în care resursele curente participă la formarea resurselor totale și la finanțarea activității. Totodată, se poate prezenta și structura finanțării curente, care ne arată compoziția resurselor curente în funcție de natura obligațiilor:

- datoriile din exploatare, care ar trebui să dețină o pondere majoritară;
- datoriile financiare pe termen scurt, care reflectă cuantumul dezechilibrului

financiar pe termen scurt;

- alte datorii în afara exploatării, nonfinanciare.

În scopul evitării pericolului înregistrării rezultatelor financiare negative, antreprenorii sunt impuși să utilizeze un mecanism, prin intermediul căruia vor prognoza capacitatea de a onora spectrul de obligațiuni și de a evita posibilitatea apariției stării de insolvență. Totodată, e necesar de menționat că, chiar și atunci când întreprinderea se află într-o situație favorabilă, nu se poate ignora probabilitatea de afectare a nivelului de lichiditate și solvabilitate.

De aici, rezultă că un loc aparte, în estimarea stabilității financiare, îi revine criteriului lichiditate, care reflectă posibilitatea de a transforma activele în mijloace bănești în termenii stabilite și cu cheltuieli minime. La efectuarea acestei proceduri, aspectul cel mai dificil constă în aprecierea, pentru diferite categorii de active curente, a volumului lor optimal, luând în considerare că asupra lichidității influențează asemenea factori, ca:

- structura activelor și pasivelor,
- coraportul dintre durata pasivelor și activelor,
- nivelul riscului progresul tehnico-științific,
- variațiile ciclice ale activității de antreprenariat,
- modificările politicii monetare și de credit.

În vederea estimării corecte a situației financiare, este necesar de comparat rezultatele obținute cu normativele stipulate. În economia de piață, stabilitatea funcționării agentului economic, în mare măsură, se determină de starea financiară a elementelor incluse în sistemul de gospodărire. În acest context, putem menționa că o influență deosebită asupra eficienței activității întreprinderilor din sistemul cooperatist îi revine factorului stabilității financiare, care poate fi estimat din punct de vedere al unor criterii, printre care: capitalul, activele, profitabilitatea, rentabilitatea, lichiditatea. Aceste criterii sunt supuse influenței reciproce.

Conceptul de stabilitate a întreprinderilor sistemului cooperăției de consum din Republica Moldova poate fi tratat, ca posibilitatea acestora de a înregistra echilibru, cu menținerea lui sub influența factorilor interni și externi. La rândul său, menționăm că stabilitatea financiară, rămâne un factor de bază a agentului economic și reprezintă starea resurselor financiare deținute de acesta, repartizarea și folosirea lor, ce ar asigura

o activitate neîntreruptă pe baza creșterii venitului și a capitalului, păstrând nivelul corespunzător de lichiditate și credibilitatea în condițiile de incertitudine.

Întru asigurarea stabilității financiare și evitarea situației de insolvență, este necesar ca întreprinderea să utilizeze un spectru larg de metode, prin intermediul cărora aceasta va putea înregistra rezultatele proiectate. La selectarea acestor metode, trebuie să țină cont de condițiile reale de activitate financiară a întreprinderii.

În același timp, în cazul situației de faliment, cea mai oportună soluție poate fi restructurarea sau, după caz, lichidarea activității. Așadar, în cazul selectării procedurii de lichidare, insolvența agentului economic se transformă într-o formă externă, adică faliment.

O altă direcție este consacrată problemelor speciale, aferente examinării diferitelor variante de fuziune sau reorganizare și ale unor posibilități concrete de învioreare a activității întreprinderilor cooperatiste, care se află în stare falimentară.

Starea de faliment, cu care se pot confrunta unitățile cooperatiste pe parcursul activității lor, este rezultatul impactului unei totalități de factori cu caracter atât exogen, cât și endogen nefavorabili, precum și influența unor factori specifici, ce țin de particularitățile funcționării sistemului cooperatist de consum.

În conformitate cu teoria analizei economice se evidențiază o varietate de factori, care poate fi divizați din punct de vedere al nivelului de solvabilitate în două grupe. În prima grupă, toți factorii se analizează, din punct de vedere al rezultatului obținut în gestionarea mecanismului de dezvoltare a crizei întreprinderii. În a doua grupă în cazul influenței câtorva factori concomitenți, se produce o creștere mai pronunțată a crizei, ceea ce diminuează influența asupra procesului anticriză.

Deci, putem concluziona că procesul global de transformare a întreprinderii eficiente în cea nerentabilă influențează situația financiară. Acest proces al dezvoltării crizei financiare se petrece în trei etape:

Prima etapă se atribuie perioadei de începere a crizei întreprinderii. Pentru această etapă, sunt caracteristice neîndeplinirea sau îndeplinirea parțială a sarcinilor curente, apariția disconcordanței dintre strategia dezvoltării întreprinderii și căile de atingere a acesteia. Pe de o parte, această etapă este foarte dificil de identificat, întrucât, în practica mondială, nu sunt stipulați indicatorii cantitativi, prin intermediul cărora s-ar putea estima criza privind strategia dezvoltării firmei. Pe de altă parte, în cadrul acestei etape, întreprinderea încetează obținerea profitului, ce depășește nivelul mediu pe ramură nu numai în perioade îndelungate, dar și în cele de scurtă durată.

Din aceste considerente, dacă determinăm din timp momentul începerii crizei, apare nevoia de modificare a strategiei și a sarcinilor privind realizarea scopurilor propuse. Astfel, prin intermediul unor măsuri preventive, apare posibilitatea de a rectifica strategia, optimiza folosirea eficientă a factorilor de producție și a reduce consumurile curente.

Etapa a doua se atribuie perioadei de dezvoltare a crizei întreprinderii, căreia îi este caracteristică diminuarea bruscă a rezultatelor activității economice și financiare ale întreprinderii. La finele primei etape și începutul etapei a doua poate fi ușor determinat, în baza fluctuațiilor pronunțate a indicatorilor de bază, printre care rentabilitatea și activitatea de afaceri a întreprinderii, starea valorilor mobiliare. Pe de o parte, întreprinderea nu mai înregistrează profit mediu pe ramură, iar pe de altă parte, situația poate prevedea obținerea unui profit contabil. Deci, aceasta nu duce la dispariția profitului, în general, dar servește ca semnal al înrăutățirii situației de insolvență.

În legătură cu micșorarea rezultatelor, ce țin de activitatea operațională, întreprinderea se confruntă cu problema atragerii de resurse împrumutate, întrucât în etapa dată, nivelul intern al eficienței investițiilor este mai jos decât eficacitatea variantelor alternative de utilizare a mijloacelor date. Atragerea acestor tipuri de resurse se efectuează într-un volum mai mic și cu un preț mai înalt, ceea ce impune ca agentul economic pentru

finanțarea capitalului circulant, să folosească sursele acumulate în cadrul fondului de uzură.

Etapa a treia se referă la criza întreprinderii, care se caracterizează prin incapacitatea întreprinderii de a-și onora obligațiunile în măsura apariției lor și se caracterizează printr-o înrăutățire continuă a indicatorilor stabilității și lichidității financiare. În urma unei analize complexe a activității întreprinderii, se stabilesc procedurile necesare asanării subiectului de gospodărire, care pot fi de lichidare sau de reorganizare. Concomitent cu acestea, pentru diminuarea riscului de faliment, se cere efectuarea restructurării operative a întreprinderii, în scopul asigurării supraviețuirii pe perioadă scurtă, cu o elaborare simultană a planului de afaceri privind dezvoltarea întreprinderii în perspectivă. Rolul de bază, în sistemul de monitorizare și gestionare a finanțelor unităților din sistemul cooperăției de consum, în condiții de insolvabilitate, îi revine implementării mecanismelor interne de stabilizare financiară. Aplicarea lor eficientă permite nu numai înlăturarea stresului financiar al pericolului de faliment, dar, într-o mare măsură, va scuti întreprinderea de apelare la împrumuturi și va majora ritmul de dezvoltare economică.

Toate metodele și propunerile permit acumularea informației precedente, analitice și prognozate, prin care se prevăd posibilele schimbări ale situației financiare ale întreprinderilor cooperatiste și elaborarea unor măsuri pentru menținerea stabilității, prin aceasta, soluționarea cauzei apariției insolvabilității.

Încheierea periodică a situațiilor privind rezultatele financiare, a stării patrimoniului sau determinarea celor mai reprezentativi indicatori privind condiția financiară a agentului economic, oferă conducerii prilejul de a simți mersul proceselor economice. Chiar și întocmirea documentației pentru contractarea de credite sau pentru ieșirea pe piața de capital, îi permit să constate periodic starea financiară și să procedeze la corectarea deciziei pe care o realizează unitatea economică. În momentul în care indicatorii financiari cei mai reprezentativi, precum: rentabilitatea, lichiditatea, solvabilitatea, gradul de îndatorare, acoperirea capacității de producție în corelație cu pragul de rentabilitate etc., scad sub un nivel-limită, se pune problema reglării deciziei aflate în execuție.

Luând în considerare, că activitatea sistemului cooperatist se efectuează numai pe baza acumulărilor interne proprii, ea poate și trebuie să se dezvolte în baza politicii inovatoare și investiționale, ce ar asigura orientarea structurală sub influența cererii elastice a segmentului de piață. Aceasta presupune elaborarea și implementarea unui model flexibil de activitate ce prevede adaptarea operativă a procesului de producție, volumului de achiziție și comercializare, structurii și calității cererii solvabile de piață. Întreprinderile din cadrul sistemului cooperatist trebuie să folosească, conform destinației și foarte rațional, resursele investiționale și materiale, inclusiv cele ce țin de procurarea tehnicii și tehnologiilor noi, formarea unui flux de producere moderne de nivel concurențial. Fără aceasta, pentru cooperăție, este imposibilă acapararea unei nișe pe piața de mărfuri saturată.

Lucrarea de față reprezintă unele rezultate ale cercetărilor ce se desfășoară în cadrul proiectului instituțional de cercetare științifică fundamentală și aplicativă „Fundamentarea modernizării comerțului și cooperăției de consum din perspectiva implicațiilor acestora asupra dezvoltării social-economice durabile și protecției consumatorilor”(cifra proiectului 11.817.08.85A).

ABORDĂRI ISTORICE ȘI TENDINȚE GLOBALE ÎN ASIGURAREA SECURITĂȚII FINANCIARE A BĂNCILOR

Dina MĂRGINEANU, doctorand ASEM

The moldavian economy propose to be a part of global market and of course the banking system cannot developed isolated of bancar international system. The transposition of foreign practice in our system is not a resonant abordation if we think about our specific. In this context they most think about the real situation of bank sector. The historical abordation about the resolution of problems for asiguration of financial security. developed if we now the specific characters of bancar system in wich country.

Economia autohtonă treptat devine o economie de piață globală și respectiv sistemul bancar autohton nu se poate dezvolta în mod izolat de sistemul bancar internațional. Transpunerea practicii străine, în mod direct sistemului autohton nu este o abordare rezonabilă, ținând cont de specificul intern se recomandă să se ia în atenție situația reală din sectorul bancar autohton. Abordările istorice referitoare la rezolvarea problemelor pentru asigurarea securității financiare a băncilor din străinătate s-au dezvoltat diferit, luând în considerare caracteristicile specifice ale sistemelor bancare din fiecare țară.

Prima menționare referitoare la securitatea financiară în sectorul bancar din SUA apare în legătură cu Marea Depresie, în anii treizeci ai secolului trecut. Marea Depresie a dus la falimentul a 9.000 bănci. În anul 1933 pe întreg teritoriul Statelor Unite a fost suspendată activitatea bancară. Președintele țării a introdus o lege, care oferea dreptul de a stabili restricții asupra activității băncilor membre ale Sistemului Federal de Rezerve. În situații de urgență a acelor timpuri legea oferea Președintelui SUA drepturi speciale cu privire la reglementarea operațiunilor creditare, monetare, tranzacțiilor cu metale prețioase, valută; sancțiuni maxime de până la 10 000 de dolari sau privațiunea de libertate pentru 10 ani, care se referă la încălcarea legislației [1, 150].

În scopul asigurării securității financiare a sistemului bancar al SUA a fost adoptată legea Glass-Steagall, care interzicea băncilor comerciale să se angajeze în tranzacții cu valori mobiliare, divizând activitățile comune de investiții ale băncilor comerciale de operațiunile de depozitare-creditare. Motivele pentru o astfel de decizie legislativă de a separa băncile în bănci de investiții și bănci comerciale, a fost teama băncilor de a-și asuma astfel de riscuri excesive, care amenințau cu colaps financiar, precum și cu conflicte de interese între cele mai mari bănci din țară.

În orice sistem bancar, există o reglementare și supraveghere. În sistemul bancar din SUA supravegherea bancară este condiționată de grija organelor financiare de reglementare privind securitatea și stabilitatea băncilor, și include un control general și permanent al lor a activității sistemului bancar. Reglementarea bancară are trei obiective: securitate, stabilitate și structura organizatorică.

Dezvoltarea sistemului bancar american după Marea Depresie a fost însoțită de legi referitoare la securitatea financiară a băncilor. Acesta, de exemplu, este legea privind îmbunătățirea activităților Corporației Federale de Asigurare a Depozitelor, care a sporit cerințele referitoare la capital și legea referitoare la supravegherea băncilor. Această lege se referă la protecția băncilor și cere de la autoritățile federale de reglementare stabilirea standardelor minime de securitate ale băncilor împotriva jafului cu violențe, furtului de proprietate. Această lege se referă la secretul bancar, care a fost adoptată în scopul de a contracara încercările elementelor criminale de a spăla bani prin intermediul băncilor din țară. Conform acestei legi a fost definită politica și procedurile de evidență a tranzacțiilor cu numerar în sume care depășesc 10.000 de dolari.

Acestea, cât și alte legi prevedeau, de fapt, reguli de conduită, punere în aplicare a măsurilor și acțiunilor concrete, referitoare la securitatea financiară a băncilor comerciale.

În Europa prima mențiune referitoare la securitatea financiară a băncilor, de asemenea, este asociată cu Marea Depresiune din anii 30. Aceasta din urmă a suspendat creșterea băncilor mari. În majoritatea țărilor occidentale au avut loc falimente în masă ale băncilor, inclusiv și celor mari, s-a observat o reducere esențială a depozitelor în băncile comerciale, s-a intensificat intervenția statului în activitățile lor. O serie de falimente ale băncilor au nominalizat pe prim plan problema securității și stabilității sistemului bancar și de protecție a intereselor deponenților [2,76]. Guvernul francez preocupându-se de falimentele masive a băncilor, în scopul asigurării securității financiare a băncilor, în primul rând, reglementează activitatea instituțiilor credit-financiare, și în al doilea rând, crează o mulțime de organizații publice de credit prin intermediul naționalizării băncilor comerciale private.

Banca Franței a interzis acordarea creditelor Trezoreriei de Stat. Din punct de vedere a securității financiare, în perioada contemporană Banca Franței execută operațiuni la creditele emise anterior și nerambursate sub denumirea "reglementarea restanțelor". Banca Franței ca nici o altă banca centrală din orice altă țară, duce conturile curente și conturile valorilor mobiliare a persoanelor particulare. Jumătate din aceste conturi aparține angajaților băncii sau pensionarilor acesteia. Legislația impune Băncii Franței obligația de a desfășura activitatea Comisiei privind gradul de îndatorare a persoanelor fizice. Astfel de datorii la Banca Franței în mod constant sunt prezente. Pentru a fi micșorate, din 1993 Banca Franței interzice de a deschide noi conturi pentru persoanele fizice. Din punct de vedere a securității financiare Banca Franței duce evidența împrumuturilor restante în valoare de peste o anumită limită; plățile către fondul social și fondul de asigurări.

Pentru a asigura securitatea financiară, stabilitatea și fiabilitatea funcționării sistemului bancar francez se efectuează reglementarea și controlul de către organe specializate: Consiliul National pentru Credit, Comisia pentru Regulamentarea Bancară și Comisia Bancară. În sistemul bancar modern al Franței, există o serie de probleme care se referă la cursul de cooperare cu bancile din Europa. În Franța, în opinia unor cercetători [2,77], până la moment nu este stabilit un sistem bancar, care ar corespunde unei economii de piață dezvoltată și guvernul nu este pregătit pentru o reformă în sistemul bancar.

În Germania, în timpul Marii Depresii statul a luat măsuri active pentru a salva băncile de la faliment. O serie de falimente bancare a scos în evidență problema securității și stabilității sistemului bancar și protecției intereselor deponenților.

Având în vedere stabilitatea, fiabilitatea și securitatea financiară a sistemului bancar, funcția de supraveghere bancară în Germania este deținută de un organ special - Oficiul Federal pentru Supravegherea Activității Creditare. Pe cont propriu această instituție nu poate lua decizii fără consimțământul băncii federale, ceea ce reduce eficiența procesului decizional în situații de urgență și astfel se reduce timpul pentru a preveni amenințarea în creștere.

Cele mai importante bănci italiene au fost naționalizate în 1933. Acestea din urmă se diferențiază puternic în funcție de statut, modalități de atragere a depozitelor și creditarea clienților. Piața financiară este segmentată și afectată de influența oligarhiei financiare; există un grad înalt de naționalizare a sectorului bancar; o dezvoltare relativ slabă a pieței titlurilor de valoare; întârzierea dezvoltării unor forme moderne de intermediari financiari.

În anii 90 ai secolului XX în Italia are loc un proces lent de privatizare, deoarece italienii văd în acest proces o amenințare a situației economice și financiare a sistemului

bancar. Banca Italiei nu are sub control comerțul exterior al statului. Reglementarea activității bancare în Italia este efectuată de Comitetul Interministerial de Creditare și Economii. Din punct de vedere al securității financiare, italienii consideră, că un astfel de control este eficace.

Marea Britanie după Marea Depresie din anii 30 ai secolului trecut nu a urmat nici exemplul SUA privind separarea băncilor comerciale și de investiții, și nici exemplul țărilor europene privind naționalizarea băncilor. Cu toate acestea, în Regatul Unit, băncile private au primit directive din partea statului referitor la utilizarea capitalului acestora.

Din punct de vedere al securității financiare, Banca Angliei efectuează o abordare individuală a activității fiecărei bănci cu elaborarea unor măsuri, luând în considerație condițiile activității fiecărei bănci în parte și coordonarea acestora cu managementul de vârf al acesteia.

Banca Angliei finanțează ogrele de stat acordând împrumuturi și avansuri Ministerului Finanțelor fără termen limită, apoi acestea pot fi chiar anulate. Banca Angliei direct acoperă deficitul de stat, asigurând finanțarea datoriei publice. O astfel de abordare este în detrimentul securității financiare a sistemului bancar britanic și a băncilor comerciale particulare.

Un număr de țări, care practică islamul, au fost nevoite să creeze un sistem bancar, care diferă considerabil de sistemul bancar european, sistemul bancar al SUA și Japoniei. În Iran, Sudan, Malaezia și Pakistan în sistemul bancar au fost introduse în așa-numitele "principii islamice", ce determină activitatea bancară și financiară și care furnizează servicii pentru clienți fără dobânzi, deoarece legile islamice nu admit obținerea profitului sub forma dobânzilor. În virtutea unei astfel de atitudini față de dobândă, bancherii musulmani sunt nevoiți să caute metode alternative și mijloace de dezvoltare a sistemelor bancare.

Din punct de vedere al securității financiare oferirea serviciilor fără dobândă nu este doar periculoasă. Într-adevăr, o astfel de abordare, în special a operațiunilor de creditare și de investiții, s-ar părea că contrazică principiile de bază ale activității băncilor comerciale. Cu toate acestea, băncile islamice au dezvoltat un sistem de participare la profiturile și pierderile băncilor a clienților acestora. Acest sistem facilitează integrarea unor segmente largi ale populației în sistemul financiar-bancar al țării, creșterea ratelor de economisire și accentuarea activității de afaceri.

Din punct de vedere al securității financiare, astfel de forme de finanțare nu pot fi considerate sigure, dar având în vedere, că un beneficiu pentru societate pentru națiunea islamică este principala regulă de care trebuie să se călăuzească băncile islamice în luarea deciziilor de investiție, această formă este acceptabilă.

O trăsătură distinctivă a sistemului bancar japonez este că pârghiile financiare, după al doilea război mondial, au rămas în mâinile băncilor private. Pentru securitatea financiară a sistemului bancar Guvernul Japoniei a oferit 30 miliarde yeni pentru asigurarea depozitelor bancare și investirea acestor fonduri în acțiuni preferențiale și obligațiuni emise de bănci.

Cu toate acestea, această măsură a fost sortită eșecului. Al doilea pas în asigurarea securității financiare a sistemului bancar din Japonia a fost decizia Guvernului de a naționaliza două bănci insolubile, care se aflau în pragul falimentului. Aceste măsuri, de asemenea, nu au avut succes.

Sistemul și activitatea băncilor japoneze în prezent rămân o structură neadecvată economiei de piață japoneze: băncile din Japonia nu sunt uneori în stare să răspundă rapid schimbărilor de pe piețele financiare mondiale; management slab; lipsa relativă de venituri. În ceea ce privește securitatea financiară, această abordare nu amenință doar activitățile băncilor japoneze, ci creează, de asemenea, condiții pentru extinderea băncilor străine.

Analiza metodicii diagnosticării precoce a stărilor de criză a băncilor a demonstrat prezența tendințelor generale și particularităților în diverse țări, care se caracterizează prin dezvoltarea istorică distinctă a sistemelor bancare, caracteristicile instituționale, transparența informațiilor, suficiența (adecvarea) resurselor pentru reglementare și supraveghere.

Concurența instituțiilor financiare nebankare, inflația, creșterea rapidă a inovațiilor financiare sub forma instrumentelor financiare derivate și serviciilor sunt premise importante pentru dereglementarea pieței bancare.

Procesul de liberalizare a început în Occident începând cu sfârșitul anilor 60 ai sec.XX, când ca urmare a reformelor legislative au fost parțial sau complet eliminate, sau au fost reduse esențial limitările în sfera activității financiare, astfel ca:

- formarea, extinderea rețelei de sucursale, a noilor instituții de credit;
- restricții, interdicții pentru tarife și ratele dobânzilor;
- apariția unor noi tipuri de servicii și instrumente financiare bancare;
- efectuarea operațiunilor cu valori mobiliare corporative ale băncilor comerciale, în special, ridicarea interdicției în Statele Unite.

Ca rezultat, procesul de liberalizare a pieței bancare a contribuit la:

- Creșterea concurenței atât în interiorul, cât și între grupurile de intermediari financiari.
- Creșterea concurenței între bănci, ce oferă întreaga gamă de servicii bancare și instituțiile financiare specializate, care efectuează anumite operațiuni bancare.
- Extinderea de către bănci a nomenclatorului de servicii acordate. De exemplu, băncile specializate exclusiv în furnizarea de servicii clienților corporativi au început să atragă fonduri de la populație și firmele mici, au început să ofere credite de consum.

Asupra modificării administrării afacerilor, tehnologiilor de deservire bancară, organizării eficiente a activităților, acordării de noi servicii a contribuit procesul de răspândire rapidă și masivă a tehnologiilor informaționale, bazat pe folosirea pe scară largă a rețelelor de telecomunicații și mijloacelor automatizate.

Inovațiile tehnologice afectează piețele financiare, în două moduri. În primul rând, ele reduc semnificativ costurile de exploatare, cât și costurile obținerii informațiilor. Tranzacțiile devin mai rapide decât metoda tradițională de comerț, toate calculele care se referă la operațiunile respective sunt automatizate. Utilizarea celor mai recente tehnologii permite de a efectua tranzacții în condițiile cele mai favorabile și de a planifica o strategie optimă. În al doilea rând, utilizarea sistemelor electronice schimbă esența relației dintre dealer și investitor.

Un factor important care influențează dezvoltarea pieței financiare în stadiul actual, este diversificarea structurii investitorilor. Fuziunile bancare, crizele financiare și apariția unui număr mare de investitori instituționali a avut un impact semnificativ asupra structurii participanților la piețele financiare, dar, de asemenea, asupra strategiilor pe care le utilizează pentru a gestiona riscurile și luarea deciziilor investiționale.

Activitatea bancară, de asemenea, este influențată de globalizare. În ultimii 20 de ani, instituțiile financiare au fost influențate pentru o expansiune globală de următorii factorii:

- tendința de a corespunde cerințelor clienților, care dezvoltă activ activitatea sa pe piețele externe;
- căutarea oportunităților noi de utilizare a priorităților profesionale și financiare;
- nevoia de a depăși restricțiile pieței interne, care nu se dezvoltă suficient de dinamic.

Decizia multiplelor companii financiare cu privire la intrarea pe piețele internaționale financiare a fost dictată de dorința de a satisface atât cerințele celor mai

mari clienți transnaționali, cât și de majorarea volumului de investiții străine, care continuă să crească vertiginos și astăzi, depășind creșterea producției mondiale și a comerțului. Astfel, pentru cele mai multe dintre aceste companii, inclusiv, bănci, globalizarea serviciilor financiare a fost nu altceva decât o modalitate de a răspunde nevoilor în schimbare ale clienților. În același timp, multe bănci mari au fost forțate să accepte prejudiciul de reducere a filialelor de peste hotare cu condiția de a nu pierde clienții mari din cauza incapacității lor de a asigura nevoia de servicii financiare în străinătate.

Pentru strategia băncilor, care au obținut cel mai mare succes în procesul de globalizare a serviciilor financiare, este caracteristic faptul, că au putut să-și exercite în mod eficient beneficiile lor profesionale și financiare. O listă a acestor avantaje include o serie de tehnologii-cheie și abordări profesionale în domenii cum ar fi: promovarea de servicii; organizarea operațiunilor de retail; utilizarea sistemelor automatizate de control și de gestionare a documentelor; politica de personal; finanțarea și aprovizionarea.

Trebuie remarcat faptul, că o strategie eficientă a băncilor într-o lume globalizată se caracterizează prin următoarele particularități:

- claritate în definirea obiectivelor și mijloacelor pentru extindere pe noi piețe;
- corespunderea optimă structurii organizaționale existente și caracterului activității;
- orientarea spre viitor, cu un nivel ridicat al independenței sucursalelor.

Pentru unele bănci străine globalizarea are un impact negativ. Urmând clienții săi pe piețele noi, unele bănci se confruntă cu problema reducerii unor indicatori, asociată cu incapacitatea de a oferi servicii competitive participanților pe piețele locale și reducerea, sau chiar lipsa rentabilității sucursalelor.

Printre alți factori care au determinat schimbări majore în sectorul bancar la nivel mondial, se numără următoarele:

- Dezvoltarea companiilor transnaționale (CTN) și a rețelelor lor în toate țările lumii duce la o creștere a nevoilor acestora. Operațiunile băncilor devin mai diverse, apar așa-numitele operațiuni și servicii bancare netradiționale, noi;

- băncile își stabilesc o strategie de dezvoltare, tactici, și protecție la riscuri, concentrându-se nu numai asupra economiei naționale, dar și asupra schimbărilor situației economice mondiale;

- vectorul schimbărilor în sectorul bancar ca urmare a globalizării economiei mondiale, se conchide în faptul, că sectorul nefinanciar și sistemul financiar-bancar ale economiilor naționale, devin mai integrate pe piețele interne și globale, astfel, normele care reglementează tranzacțiile economice interne și externe, se diferențiază tot mai puțin. Dacă sistemul financiar-bancar intern se axează pe depozitarea și redistribuirea resurselor financiare între sectoare la nivel național, atunci piața internațională de capital devine un factor independent în economia mondială;

- economia națională nu poate fi izolată de capitalul străin și de producție. Un număr tot mai mare de bănci deschid sucursale în străinătate;

- o creștere a ponderii în economie a sectoarelor bazate pe cunoaștere duce la faptul că creditarea și investirea în aceste sectoare au o profitabilitate mai scăzută și o perioadă mai îndelungată de recuperare.

Analiza efectuată ale globalizării financiare în sectorul bancar a arătat că:

1. Globalizarea financiară are consecințe pozitive și negative.
2. Factorii care influențează dezvoltarea sectorului bancar internațional, includ:
 - efortul pentru a satisface nevoile clientilor mari, care se dezvoltă în mod activ pe piețele externe;
 - căutarea de noi oportunități de a utiliza prioritățile sale profesionale și financiare;
 - nevoia de a depăși restricțiile pieței interne, ce se dezvoltă insuficient de dinamic.

Dezvoltarea piețelor financiare și diversificarea instrumentelor financiare au mărit posibilitățile de acces la fonduri pentru bănci. Astfel, băncile au intrat și pe piețele de capital la concurență cu societățile de valori mobiliare, de asigurări, fonduri mutuale, fonduri de pensii. Totodată, băncile au fost nevoite să dezvolte noi produse și servicii, să folosească instrumente și tehnici specifice noilor piețe, pentru a putea face față concurenței. Ca urmare, practicile bancare tradiționale – bazate pe atragerea de depozite și acordarea de credite – au trecut pe un plan secundar și au devenit dominante noile activități, cum ar fi tranzacțiile pe piețele financiare și generarea de venituri prin comisioane, care reprezintă surse importante pentru profitabilitatea băncilor.

În contextul accentuării concurenței pe piețele financiare internaționale băncile internaționale nu se limitează numai la efectuarea operațiunilor de creditare, dar se lansează și în operațiuni de mare avengură, sfidând frontierele naționale și fusele orare, oferind clienților său o gamă largă de servicii financiare tot mai sofisticate, precum și operațiuni cu titluri financiare derivate.

Bibliografia:

1. Вулфел Ч. Дж. Энциклопедия банковского дела и финансов: пер. С англ. – Самара: «Фёдоров». - 2000. – 1504 с.
2. Кассис Ю., Феллоу В. Европейские банки в 20 веке и перспективы их развития в начале 21 века // Реферативный журнал. Серия экономика. - 2001. - №3. – с.76-77.
3. Щербакова Г.Н. Банковские системы развитых стран. – М.: Экзамен, 2002. – 217 с.

**ANALIZA VULNERABILITĂȚII SISTEMULUI BANCAR
AL REPUBLICII MOLDOVA LA ȘOCURILE FINANCIARE
PROVENITE DIN EXTERIOR**

Olga TIMOFEI, drd., cerc.șt. IEFS

Financial and banking systems of many countries are facing serious problems that occurred as a result of international financial crisis. The aim of this paper is to evaluate the current situation of the banking system of Moldova and the incorporation capacity from external instability.

Criza financiară internațională declanșată acum câțiva ani în urmă este principalul subiect de discuții și cercetări la toate nivelurile societății academice și economice globale. Valul al doilea al crizei financiare globale care a început în 2012 sa presupus a fi de unii experți, mult mai puternic și mai rapid decât primul. Și dacă însuși criza și-a luat amploarea în Statele Unite, atunci rădăcinile celui de-al doilea val vin din Europa, drept consecință a crizei datoriilor din zona euro. Deși pe parcursul tuturor acestor ani de criză, au fost implementate multe măsuri anticriză analiștii nu se grăbesc a face prognoze optimiste, susținând că efectele economice ale celui de-al doilea val vor fi mult mai puternice și distructive.

Situația economică gravă din statele UE este deja vizibilă: majorarea impozitelor, creșterea ratei șomajului, problema Greciei rămasă nerezolvată până în prezent etc. Statele europene depun considerabile eforturi în vederea elaborării unei politici anticriză comune, însă toate acțiunile lor nu s-au prea soldat cu rezultate pozitive, criza datoriilor suverane din Europa dominând până în prezent peisajul european.

Pe fondul eșecurilor înregistrate în ceea ce privește rezolvarea crizei datoriilor suverane și în revenirea pe creștere economică un nou impact asupra economiei Republicii Moldova și vulnerabilitatea sistemului bancar la șocurile financiare externe devine o problemă de interes și preocupare majoră. Funcționarea normală a unui sistem financiar este dependentă de activitatea economică globală, iar instituțiile financiare sunt afectate în mod semnificativ de anumite evoluții macroeconomice. Analizele empirice recente au demonstrat că anumite evoluții macroeconomice au precedat adesea crizele bancare, ceea ce sugerează că evaluările stabilității sistemului financiar trebuie să se ia în considerare și situația macroeconomică generală, în special factorii care afectează vulnerabilitatea economiei la circulația fluxurilor de capital și la fluctuațiile valutare.

Începând cu anul 2008 BNM a realizat un șir de acțiuni, în vederea consolidării sistemului financiar din Republica Moldova, care urmează să treacă un test de eficiență la sfârșitul acestui an. Ca urmare, în cadrul sistemului bancar al RM există unele tendințe pozitive – reducerea ratelor dobânzilor la credite, depozite și la beneficiile din HVS., precum și integrarea sistemului financiar al RM în sistemul financiar-bancar mondial, datorită, în primul rând, creditării anumitor proiecte în economia națională de către instituțiile financiare internaționale – BERD, FMI, Banca Mondială, ONU.

Reieșind din specificul activității băncilor, supravegherea sectorului bancar este mai importantă decât cea a altor sectoare financiare, datorită vulnerabilității mai pronunțate a băncilor la diverse fluctuații și instabilități. Prin reglementarea și supravegherea bancară sânt protejate în primul rând interesele deponenților și este asigurată stabilitatea întregului sistem bancar.

Stabilitatea sistemului bancar și încrederea investitorilor în mare măsură depinde de cadrul legal în baza căruia își desfășoară activitatea. Reglementarea și supravegherea sistemului bancar reprezintă singura modalitate de a transpune în viață politici monetare

și valutare ale băncii centrale. Supravegherea corespunderii activității băncilor reglementărilor prudențiale facilitează determinarea punctelor forte și a vulnerabilităților fiecărei bănci în parte. Reglementarea bancară include toate aspectele activității bancare: intrarea pe piață a băncilor, managementul capitalului minim necesar, alocarea activelor, deschiderea filialelor etc.

Preocuparea permanentă a BNM pentru întărirea capacității sale instituționale s-a concretizat, pe de o parte, în eficientizarea activității de supraveghere bancară, iar pe de altă parte, în întărirea cadrului legislativ și de reglementare. De asemenea, procesul de supraveghere prudențială este favorizat de existența unui cadru legislativ adecvat, care reglementează organizarea întregii activități a băncilor în conformitate cu regulile unei practici bancare prudente și sănătoase. Respectarea de către bănci a cerințelor prudențiale, evaluarea riscurilor aferente activităților acestora se monitorizează atât la distanță, cât și pe teren. Iar sistemele de control intern ale băncilor sunt îndreptate spre protejarea intereselor deponenților, acționarilor și a clientelei prin asigurarea respectării prevederilor legislației în vigoare, reglementarea conflictelor de interese, asigurarea folosirii depline a veniturilor pentru sporirea profiturilor, efectuarea cheltuielilor autorizate conform destinației, protejarea adecvată a activelor, înregistrarea corectă a obligațiilor și limitarea riscurilor.

Banca Națională a Moldovei a realizat un șir de acțiuni menite să întărească stabilitatea financiară a sistemului bancar din republică, să îmbunătățească supravegherea bancară în scopul protejării intereselor deponenților, precum și să perfecționeze reglementările prudențiale în vederea aducerii în concordanță cu noile prevederi ale legislației în vigoare. Toate acestea au dus la o vizibilă revigorare a sistemului bancar în anul 2011, însă nu se cunoaște cert dacă acestea vor putea să ne protejeze de influența celui de-al doilea val al crizei, mai ales prin prisma efectelor dezastruoase ale crizei resimțite la maximum în anul 2009.

Tendențe pozitive de dezvoltare au început a fi înregistrate deja din primul semestru al anului 2010. Atunci când cu ritm lent dar sigur a început să crească capitalul de gradul I al băncilor comerciale, care scăzuse în anul 2009 cu circa 2,39%, comparativ cu datele anului 2008, de la 6611,63 mln. lei la 6453,08 mln. lei corespunzător. Același indicator la sfârșitul anului 2011 a crescut cu 14%, față de anul de bază, până la 7557,75 mln. lei. Dinamica pozitivă a acestui indicator de primă importanță confirmă rezistența și siguranța sistemului în cazul șocurilor financiare interne sau externe ce implică necesitatea acoperirii eventualelor pierderi.

Cota investițiilor străine în capitalul băncilor a rămas practic la același nivel semnificativ de 74%, exprimând, în mare măsură, credibilitatea instituțiilor bancare din teritoriu.

Media suficienței capitalului ponderat la risc este în continuare la un nivel înalt – 30,4% la 31.12.2011 (nivelul minim necesar fiind de 12 la sută), în descreștere cu 1,8 p.p comparativ cu sfârșitul anului 2008. Aceasta situație exprimă, pe de o parte, existența unui potențial înalt al băncilor de acordare a creditelor, pe de alta parte, siguranța sistemului pe fundalul riscurilor în descreștere.

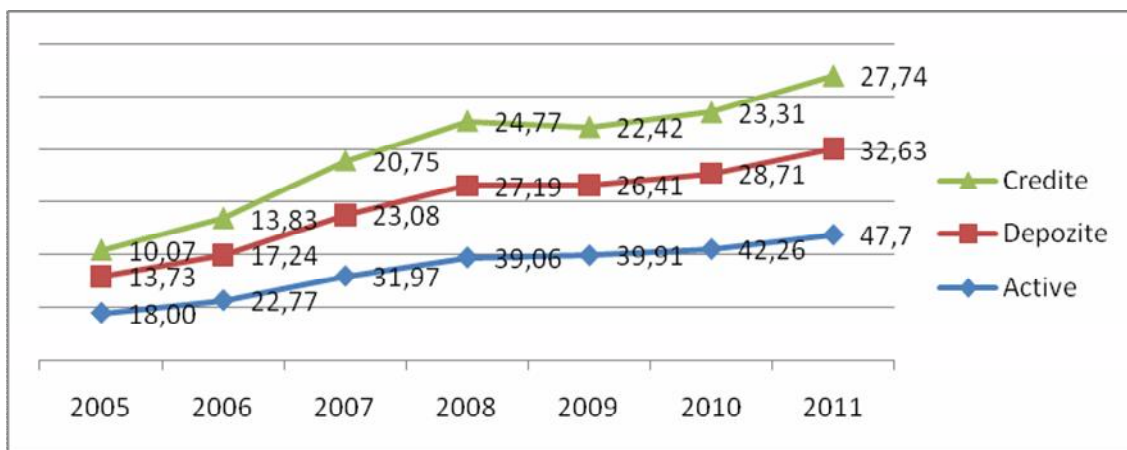


Fig.1. Mărimea sistemului bancar din Republica Moldova, mld.lei

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNM

Activele totale pe sistem la situația din 31.12.2011 au alcătuit 47707,9 mln. lei sau cu 12,77% mai mult față de sfârșitul anului 2010 și cu 21,9% mai mult față de anul de referință, 2008. Creșterea acestui indicator s-a datorat majorării capitalului acționar și a obligațiunilor băncilor drept expresie a consolidării capitalului băncilor și, respectiv, a credibilității acestora.

Pe parcursul ultimilor patru ani activele băncilor comerciale au suferit și unele schimbări structurale, care în mare lor majoritate tind totuși să revină la valorile anului de bază. Analizând graficul din figura 2, se observă că dacă în anul 2009 mijloacele datorate de bănci BNM au scăzut brusc în ponderea activelor cu 10,1 p.p. față de anul 2008, atunci în anul 2011 ele deja au înregistrat o creștere semnificativă. Aceiași situație se observă și în cazul creditelor nete, care în anul 2011 au constituit deja 58,2 % din totalul activelor bancare, după o scădere de până la 50,7% în anul 2009. Evoluția în cauză indică, în principal, o credibilitate financiară a agenților economici, în condițiile unui management bancar optimizat al riscurilor. De asemenea, în perioada 2009-2011, ponderea creditelor nefavorabile în totalul creditelor s-a redus cu 5,7 p.p., din contul anulării unor credite, și a constituit 10,7 la suta la 31.12.2011. Însă acest indicator rămâne a fi departe de valorile anului 2008, atunci când ponderea creditelor nefavorabile în totalul creditelor constituia doar 5,9%.

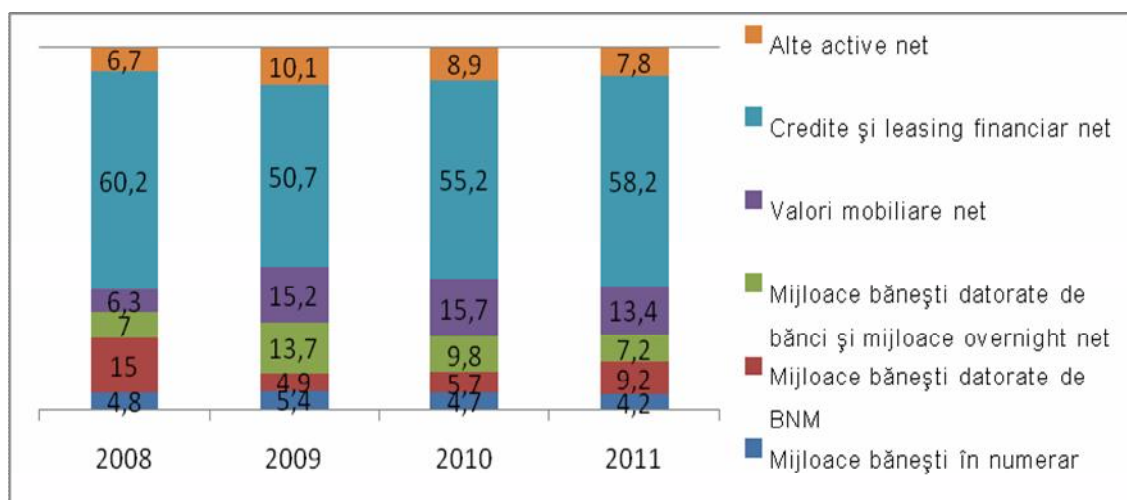


Fig.2. Dinamica structurii activelor sectorului bancar al Republicii Moldova în perioada anilor 2008-2011

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNM

Un alt indicator financiar important, venitul net pe sistemul bancar, drept consecință a influenței crizei financiare mondiale în anul 2009 a înregistrat valori negative, pierderile sectorului bancar ajungând până la 172,5 mil.lei. Și, deși, din anul 2010 acesta înregistrează o dinamică pozitivă, la valorile anului 2008 de 1270,3 mln.lei încă nu s-a ajuns, constituind în anul 2011 doar 879,5 mln.lei, adică cu 30 p.p. mai puțin. Totuși creșterea deși robustă, dar continuă a venutului, preponderent din contul majorării veniturilor aferente dobânzii, indică o activitate în dezvoltare sigură a băncilor, în susținerea credibilității acestora.

Rentabilitatea activelor și cea a capitalului acționar la 31.12.2011 au constituit 1,95% și, respectiv, 11,5 % față de valorile 0,5% și 3,0% a consemnate la sfârșitul anului 2010. Creșterea acestor indicator reflectă eficiența managementului băncilor pe de o parte și majorarea gradului de generare a profitului, eficienței activității operaționale și ratei de recuperare a investițiilor acționarilor băncii, pe de altă parte. Analizând situația precedentă crizei și valorile ridicate ale indicatorului de rentabilitate a capitalului, trebuie de menționat că mărimea tipică a acestei rate în țările dezvoltate este de aproximativ 10-12%. O rată a rentabilității financiare mai ridicată poate fi efectul unui capital mic, sau expresie a capacității crescute de a obține prin împrumut resurse suplimentare.

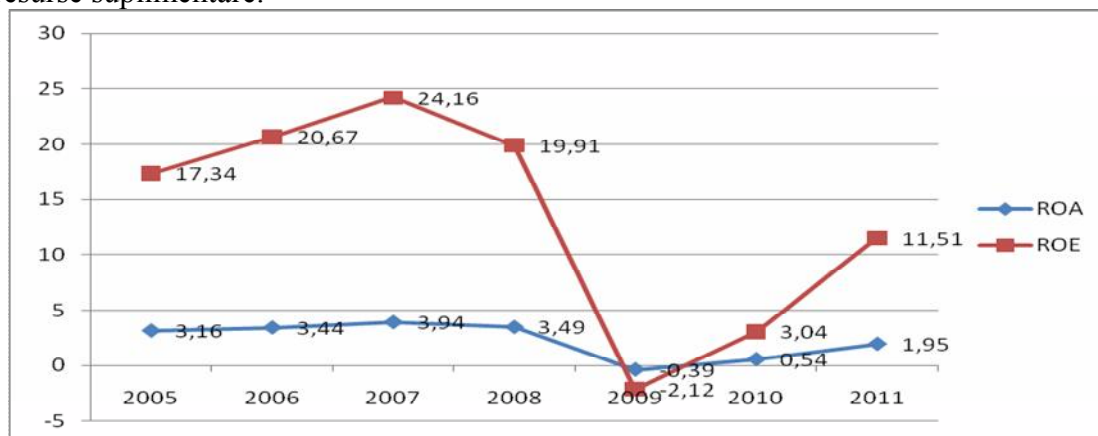


Fig.3. Evoluția în dinamică a rentabilității sectorului bancar al Republicii Moldova

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNM

De menționat este, că influența crizei nu s-a făcut resimțită în cazul indicatorilor de lichiditate a sistemului bancar. În așa mod lichiditatea pe termen lung pe parcursul ultimilor patru ani a înregistrat un coeficient de 0,6 – 0,7 (maxim permis 1), iar lichiditatea curentă înregistrând valori de peste 30% la minim 20% permise. Valorile respective ale indicatorilor lichidității releva existența surselor adecvate pentru susținerea plăților aferente obligațiilor și determină nivelul redus de vulnerabilitate al băncilor.

Pentru anul 2012 BNM a estimat continuarea procesului de îmbunătățire a calității portofoliului de credite și respectiv creșterea profitabilității sectorului bancar. De asemenea, accelerarea procesului de creditare și atragere de depozite. Și pentru că avem deja datele cu privire la situația financiară a sistemului bancar pentru prima jumătate a anului 2012, putem observa că nivelul sporit de lichiditate și capitalizarea mai mult decât confortabilă a sistemului bancar asigură în continuare o perioadă de stabilitate financiară.

Indiferent însă de dinamica pozitivă a principalilor indicatori de activitate pentru ultimii ani, situația actuală a sistemului bancar al Republicii Moldova în prezent nu poate satisface nici statul în general, nici participanții la piața financiară, în particular, inclusiv structurile comerciale și populația țării. În această privință, determinarea particularităților distinctive ale sistemului bancar al R. Moldova, relevarea problemelor și factorilor managementului riscurilor bancare și înlăturarea lor ulterioară în vederea

perfecționării sistemului financiar al țării vor permite reducerea substanțială a impactului riscurilor interne și externe asupra participanților pieței financiare. Scopul final condiționat de soluționarea acestor probleme este creșterea potențialului de creditare al sectorului real al economiei, care reprezintă principala funcție a sistemului bancar, în ansamblu, și a băncilor comerciale, în particular, și factorul determinant al prosperării economice a statului.

Crizele au caracterizat piețele financiare, atât în perioadele de integrare economică, cât și în cele de dezintegrare economică. Există studii conform cărora în ultimii 120 de ani frecvența, durata și bilanțul crizelor nu s-a modificat substanțial (Bordo și alții, 2001), însă metodologia de gestionare a lor se modifică evident, deoarece se schimbă nivelul de dezvoltare și inovare a sistemelor financiare. În plus factorii interni joacă un rol demn de luat în seamă. Printre aceștia se numără creșterea înceată sau explozia creditului intern.

Metodologia de gestiune a acestor situații de criză a impus de la început formarea unor organisme financiare specializate, care să găsească soluții și căi de ieșire din situații destabilizatoare a sistemelor financiare, însă politica promovată de aceștia nu întotdeauna s-a dovedit a fi adecvată. Impactul negativ a crizei financiare în RM se reduce considerabil, și anume datorită extinderii relațiilor cu instituțiile financiare internaționale, care asigură implementarea în țară a acelor reforme și promovarea a acelor politici care ar asigura stabilitatea economiei țării.

O soluție generală este propusă o măsură de management a crizelor care se potrivește pentru orice sistem financiar. Cred că reglementări mai extinse și riguroase nu înseamnă inversarea liberalizării financiare. Dimpotrivă: pentru a menține piețe financiare libere, pentru ca ele să nu cauzeze daune mari, directe sau colaterale este necesar ca aceste piețe să beneficieze de reglementări riguroase, eficiente.

O altă modalitate este de a nimici cauzele declanșării crizelor la origini. Dar pentru aceasta este necesar de a promova în fiecare stat, de către autoritățile financiare, a unei politici monetare, creditare, valutare și investiționale adecvate. În calitate de instrumente principale pentru promovarea acestei politici ar fi constituirea organelor instituționale noi care ar avea drept scop previzionarea crizelor și identificării măsurilor de combatere a acestora.

Astfel sistemul bancar necesită unele îmbunătățiri, sau mai bine zis introducerea unor noi elemente, care sunt indispensabile activității bancare dar care lipsesc. În raportul FMI pentru anul 2004 „Evaluarea Stabilității Sistemului Financiar: Republica Moldova”, sunt menționate câteva deficiențe și recomandări pentru sectorul bancar din Moldova. Majoritatea din ele au fost îndeplinite și s-au scontat cu rezultate pozitive, după cum este relatat în același raport pentru 2007, dar mai există lacune și recomandări vis-a-vis de acestea: accelerarea procesului de privatizare a BC ”Banca de Economii” în vederea reducerii rolului statului în sistemul bancar, dezvoltarea piețelor secundare a fondurilor lichide, deoarece gestiunea eficientă a acestor fonduri rămâne o sarcină dificilă cu puține instrumente disponibile, dar care sunt necesare asigurării împotriva riscului și dezvoltării profiturilor; incertitudinile în implementarea politicilor BNM reduce din eficiența băncilor și crește costurile acestora - incertitudinile și schimbările politicii monetare, impune băncile să-și mențină un nivel înalt al lichidității, iar mărirea rezervei crescând obligatorii doar agravează ineficiențele existente în sistem. În așa mod și se explică rentabilitatea înaltă a activelor și capitalului.

Deși BNM aplică teste stres întru identificarea vulnerabilităților sistemului bancar, mai multe îmbunătățiri trebuie făcute aferent scenariilor folosite și monitorizării riscului lichidității și de credit. Situația creată în 2009 a sistemului bancar denotă necompetența BNM privind identificarea și amortizarea riscurilor bancare.

Prin urmare sistemul bancar din Moldova este în procesul de maturizare, adică

necesită încă multe schimbări și completări pentru a fi perfecționat. Criza financiară actuală care afectează grav sistemul bancar, stopând ritmurile de creștere înregistrate în anii precedenți. Măsuri urgente trebuie întreprinse de organele de control ale pieții financiare în colaborare cu instituțiile de guvernare. Măsurile de revendicare ale sistemului bancar trebuie căutate la nivel macroeconomic, care și este cauza înrăutățirii activității sistemului bancar. Esențial este să știm că există posibilități pentru îmbunătățiri și interesul pentru a face aceste schimbări în favoarea sistemului bancar autohton.

Pentru consolidarea sistemului bancar al RM în condițiile de integrare în structurile europene este oportună promovarea încrederii populației în sectorul bancar prin asigurarea transparenței activității și proprietății băncilor prin publicarea și informarea periodică a publicului larg privind evoluțiile și vulnerabilitățile sistemului financiar. Este necesară ajustarea practicilor de supraveghere bancară la schimbările continue ce au loc pe piață financiară, inclusiv efectuarea unei supravegheri a băncilor pe bază consolidată; limitarea influenței statului asupra sistemului bancar prin privatizarea băncilor aflate în proprietatea statului și asigurarea independenței depline a băncii centrale.

În condițiile intensificării interconexiunilor dintre piețele financiare este tot mai greu de abordat tema stabilității financiare în limitele sistemului bancar național. Astfel, în contextul integrării în structurile europene este necesară examinarea căilor posibile de exercitare a supravegherii pe bază consolidată și transfrontalieră a băncilor. Totodată, pentru evitarea instabilităților sistemului bancar este necesară efectuarea unui management eficient al riscurilor prin determinarea politicilor și exigențelor față de desfășurarea activităților ce prezintă un risc major pentru activitatea instituțiilor financiare, implementarea unor sisteme de control intern adecvat pentru monitorizarea și evaluarea acestor riscuri. În acest context, de asemenea, se impune și necesitatea implementării noului Acord Basel III.

Este absolut necesară asigurarea transparenței sectorului bancar, precum și respectarea principiilor „potrivit și adecvat” în autorizarea băncilor și în confirmarea persoanelor în funcția de administrator a acestora. Pentru evitarea instabilității financiare este necesară stimularea proceselor de reorganizare și privatizare a instituțiilor financiare, ceea ce ar permite micșorarea influenței statului asupra sectorului bancar și ar contribui la atragerea și accesul pe piață al băncilor străine.

Luând în considerație semnificația crescândă a securității sistemului bancar, rezultă importanța determinării și examinării surselor apariției instabilităților potențiale și identificării căilor de stabilizare a acestuia. Pentru asigurarea stabilității sectorului bancar, este necesară, în primul rând, analiza situației fiecărei bănci în parte din cadrul acestui sector. Această analiză urmează să includă evaluarea punctelor forte și a instabilităților, cum ar fi: expunerea băncii la eventuale riscuri, determinarea condițiilor care cauzează riscuri, veniturile băncii, gradul de pregătire al băncii în confruntarea cu pierderile posibile etc.

Referințe bibliografice

1. Arnone M., Darbar S., Gambini A. Banking Supervision: Quality and Governance. IMF Working Paper, WP/07/82, april 2007
2. Bank for International Settlements, Basel Committee, Enhancing Bank Transparency. Public Disclosure and Supervisory Information that Promote Safety and Soundness in Banking Systems. September 1998
3. Raportul FMI Republica Moldova. Evaluarea Stabilității Sistemului Financiar, aprobat de Ștefan Ingves și Michael Deppler, 14 ianuarie. 2005, p.4-5
4. <http://www.bnm.md/>

IMPACTUL CULTURII ASIGURĂRILOR ASUPRA DIMENSIUNILOR PIEȚEI DE ASIGURĂRI DIN REPUBLICA MOLDOVA

Cristina UNGUR
doctorandă, Institutul de Economie, Finanțe și Statistică

Development of insurance market depends not only on economic factors but also on the level of education, training and intelligence of population. Grouped together, they represent the insurance culture in a country. Unfortunately in the Republic of Moldova low insurance culture causes poor development of the insurance market. In this article we present in comparison the insurance portfolios and the dimensions of insurance markets that are influenced by insurance culture. There is also presented the factors affecting insurance culture and methods of its improvement. In the Republic of Moldova insurance consumers mainly accepted mandatory insurance, not a voluntary one. This is caused not only by the low level of economic development of the country and low incomes of population. A further issue is the lack of insurance culture and inadequate actions of insurers in promoting and stimulating it.

Orice activitate umană este determinată de unele aspecte comportamentale, deprinderi, grad de dezvoltare morală și intelectuală a societății. Toate acestea formează concepte și viziuni asupra lumii care se transmit din generație în generație. Astfel totalitatea valorilor materiale și spirituale create de omenire formează „cultura” ca noțiune ce determină nivelul de dezvoltare, instruire și educație a unei comunități umane. „Respectiv, când ne referim la domeniul asigurărilor, cultura asigurărilor poate fi definită, ca grad de educație, de instruire, de răspândire a cunoștințelor și anumitor deprinderi, necesare pentru utilizarea serviciilor de asigurare” . [3]

Nivelul culturii asigurărilor este determinat de cunoștințele economice și juridice ale consumatorilor, de profesionalismul asigurătorilor, transparența activității și experiența de utilizare a serviciilor de asigurare.

Este evident că nivelul culturii asigurărilor nu depinde doar de comportamentul consumatorilor, dar și de cel al prestatorilor de servicii. Pentru a spori acest nivel de cultură în rândurile populației, asigurătorii trebuie să întreprindă măsuri în vederea promovării necesității asigurărilor și a imaginii companiilor sale. Această necesitate derivă din importanța sectorului asigurărilor pentru economie. Piața asigurărilor este nu doar o ramură creatoare de locuri de muncă, valoare adăugată și factor de reducere a riscului și incertitudinii economice, dar are și un pronunțat impact social. Asigurarea stabilității financiare prin controlarea riscurilor și mobilizarea economiilor populației plasează acest sector în rândurile celor cu pronunțat caracter socio-economic. Prin urmare, dezvoltarea pieței asigurărilor este un element strategic pentru economie. Dacă mentalitatea actorilor acestei piețe este un factor de influență a nivelului de dezvoltare, atunci este necesară studierea tuturor problemelor și găsirea soluțiilor în vederea promovării unei culturi a asigurărilor orientată spre prosperitatea sectorului.

În Republica Moldova asigurătorii nu se implică în formarea unei culturi, și respectiv comportament al clienților, și din această cauză populația nu apelează la serviciile de asigurare. Nu există prea multă publicitate a acestor servicii, a utilității și a importanței lor. Se fac doar publicități a companiilor de asigurare care dețin o cotă impunătoare pe piața de asigurări, dar nu se întreprind măsuri de a schimba poziția oamenilor față de asigurări, de a-i orienta spre procurarea polițelor și de a le explica că asigurarea este o metodă de gestionare a propriilor riscuri.

Astfel, revenim la problema deja cunoscută că în țara noastră businessul este orientat doar spre profit și întreprinzătorii nu realizează că acest profit depinde în mare

măsură și de comportamentul consumatorului. Orice afacere în domeniul prestării serviciilor se dezvoltă atunci când cererea la aceste servicii este una în creștere. Prin urmare, promovarea popularității polițelor de asigurare și evidențierea utilității lor vor orienta societatea spre solicitarea acestui tip de servicii și respectiv vor crește și veniturile asiguratorilor.

Un exemplu de succes în acest sens este compania „GRAWE CARAT ASIGURĂRI” S.A. care a promovat o politică de popularizare a serviciilor sale prin sistemul de network marketing. Astfel, câțiva ani în urmă, prin intermediul distribuitorilor independenți s-a realizat o amplă campanie de promovare a produselor și serviciilor oferite de companie. Această strategie s-a soldat cu succes. Analizând rezultatele GRAWE CARAT ASIGURĂRI, în dinamică, observăm o creștere a volumului total de prime acumulate, datorită sporirii cererii la serviciile pe care le prestează. Astfel în anul 2009 compania a dublat volumul primelor de asigurare încasate, ceea ce demonstrează că eforturile în domeniul educării populației prin promovarea serviciilor de asigurare nu au fost zadarnice.

Situația actuală din Republica Moldova la capitolul asigurări se datorează și responsabilității sociale reduse a asiguratorilor. Este prea puțin conștientizat că orice companie prestatoare de servicii trebuie să fie orientată spre consumator. Aici vorbim atât de schimbarea atitudinii angajaților companiilor cât și despre cea a consumatorilor de servicii. Sunt necesare politici elaborate la nivel de societăți de asigurare care ar veni să educe societatea și s-o orienteze spre ideea necesității asigurărilor, ca un element indispensabil al unei societăți moderne și civilizate. Altfel situația pe piața de asigurări va rămâne neschimbată.

Pentru a evidenția care sunt problemele reale ale pieței asigurărilor și cum este influențată dimensiunea acesteia de cultura asigurărilor vom prezenta unele date analitice.

Indicatorii care reflectă dimensiunea unei piețe de asigurări sunt *densitatea asigurărilor*, care se determină prin raportarea volumului de prime subscrise brute la numărul de populație și *gradul de penetrare a asigurărilor în PIB*, care se calculează prin raportarea volumului de prime subscrise brute la valoarea PIB.

Tabelul 1. Dimensiunea pieței de asigurări a Republicii Moldova, anii 2007-2011

	2007	2008	2009	2010	2011
<i>Populația, mil. loc.</i>	3,581	3,573	3,267	3,563	3,559
<i>PIB, mil. lei</i>	53429,5	62921,5	60429,8	71885,4	82174
<i>Prime brute subscrise, mil. lei</i>	724,2	837,2	816,5	914,7	1006,3
<i>Gradul de penetrare a asigurărilor în PIB, %</i>	1,36	1,34	1,36	1,27	1,22
<i>Densitatea asigurărilor, lei</i>	202,2	234,3	249,9	256,7	282,7

Sursa: elaborată de autor în baza datelor CNPF pentru anii 2007-2011

Analizând datele prezentate în tabel, constatăm că asigurările în Republica Moldova ocupă un loc nesemnificativ în economia țării și dispun de un potențial nevalorificat, deoarece contribuția pieței de asigurări în PIB nu depășește 1,4% pe parcursul mai multor ani consecutiv. Acest fapt este regretabil având în vedere rolul major al industriei asigurărilor în procesul de dezvoltare durabilă a unei economii moderne.

Pentru comparație putem menționa că, conform datelor din Anuarul statistic de asigurare, editat de OECD, gradul de penetrare a asigurărilor în PIB în alte țări este mult mai mare. Chiar și într-un stat atât de mic ca Luxemburgul acest indicator ajunge la 27-30%, urmat fiind de Irlanda și Marea Britanie cu peste 15%. În SUA și Germania, unde

industria asigurărilor este una din cele mai puternice din lume, acest indicator este de 10,5% și respectiv 6,58%.

Evident că Republica Moldova rămâne mult în urmă cu un grad de penetrare a asigurărilor în PIB de doar 1,22-1,36%, asemănător țării vecine, România, care indică 1,62%, conform Raportului CSA pentru anul 2010. Astfel putem constata că importanța sectorului de asigurări în cadrul economiilor țărilor dezvoltate este una majoră, iar în Republica Moldova ponderea industriei asigurărilor în valoarea PIB este deocamdată destul de redusă.

În ceea ce privește densitatea asigurărilor, ea poate fi interpretată ca un indicator care reflectă cât cheltuie fiecare cetățean pentru a se asigura și respectiv denotă cât de eficient își gestionează riscurile cetățenii diferitor țări.

Dacă este să analizăm densitatea asigurărilor sub un aspect mai perceptibil pentru consumatori, putem remarca că în Republica Moldova fiecărui cetățean îi revin aproximativ 250 lei sau 21 USD din primele subscrise brute achitate pentru asigurare, pe când în Luxemburg această cifră atinge valoarea pe 33 mii USD, în SUA – 5 mii USD, în Germania 3 mii USD, iar în România – 60 USD/capita. Media generală pentru Europa a primelor subscrise pe cap de locuitor constituia, în anul 2010 (conform datelor CEA), 1879 euro, adică 2615 USD (calculat conform ratei oficiale medii de schimb a BNM). În mod grafic aceste date ar arăta în felul următor:

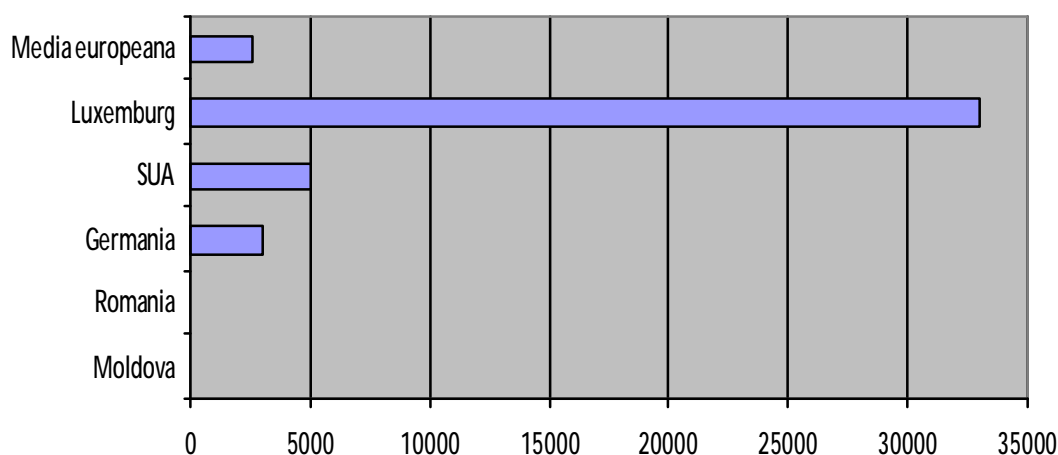


Fig. 2. Prime brute subscrise per capita, 2010

Sursa: elaborată de autor în baza datelor OECD Yearbook 2011 și CEA

Din figura 2 se vede clar cât de mare este diferența dintre primele subscrise brute ce revin fiecărui cetățean la noi în țară comparativ cu alte state cu o industrie a asigurărilor dezvoltată. Doar în comparație cu media europeană acest indicator în Republica Moldova este de 124 de ori mai mic.

Prin urmare, putem spune că cetățenii Republicii Moldova sunt mai puțin orientați spre transmiterea efectelor negative ale producerii unui eveniment către companiile de asigurări, având încredere în mare parte doar în forțele proprii. Cetățenii statelor dezvoltate însă consideră că cedare riscului este o posibilitate firească de a se proteja.

În susținerea acestei idei vine și structura agregată a portofoliului de asigurare a companiilor moldovenești. Conform datelor oferite de către Comisia Națională a Pieței Financiare, portofoliul de asigurare al companiilor din Republica Moldova denotă preponderența asigurărilor obligatorii. Populația apelează la companiile de asigurări doar în cazurile când este impusă de legislație.

Tabelul 3. Portofoliului de asigurare a companiilor de asigurare din Republica Moldova în anul 2011

Produse de asigurare	Total (mln lei)	Cota	Total (mln lei)	Cota
	2010		2011	
I. Asigurări generale	860,89	94,11	940,79	93,49
Asigurări de accidente	17,98	1,96	15,86	1,57
Asigurări de sănătate	45,43	4,96	49,71	4,93
Asigurarea de răspundere civilă auto	409,57	44,77	445,06	44,22
<i>RCA internă</i>	215,79	23,59	229,69	22,82
<i>Cartea Verde</i>	170,58	18,64	190,90	18,97
II. Asigurări de viață	53,81	5,88	65,52	6,51
Total	914,71	100	1006,31	100

Sursa: Elaborată de autor în baza Raportului CNPF 2010, 2011

Este evident că cele mai populare asigurări se dovedesc a fi cele obligatorii și anume asigurările de răspundere civilă auto care dețin o cotă de 44,22% din totalul primelor subscrise. Totodată, această categorie de asigurări deține cea mai mare pondere în majoritatea companiilor moldovenești. Cea mai mică cotă este deținută de asigurările de persoane, care sunt benevole și includ asigurarea de viață, sănătate sau asigurarea de accidente.

Aceasta denotă că populația Republicii Moldova nu percepe asigurările ca și posibilitate de cedare a riscului, ci ca pe o povară sau un lux pe care nu și-l poate permite. Evident că cauzele acestui comportament nu se rezumă doar la nivelul scăzut al veniturilor populației. Aici este vorba și despre lipsa unei bune practici anterioare, dar și de nivelul scăzut al culturii financiare și juridice. Chiar și persoanele cu venituri considerabile nu apelează la serviciile de asigurare din cauza că nu sunt suficient de informați despre instrumentele menite să le protejeze interesele patrimoniale, viața și sănătatea. O altă cauză ar fi și neîncrederea populației față de companiile de asigurări, care derivă din gestionarea ineficientă pe parcursul anilor a pieței de asigurări. Legislația privind reglementarea și funcționarea acestei piețe a apărut abia în 2006, ceea ce a permis eliminarea multor companii escroci și stabilirea unor reguli de joc dure, dar bine determinate. Astfel, a trecut încă prea puțin timp pentru ca populația să capete încredere în companiile de asigurări și să acumuleze o experiență favorabilă care ar spori popularitatea asigurărilor.

Din structura agregată a portofoliului de asigurare pentru anul 2011 se vede clar că 93,49% din polițele de asigurare se includ în categoria asigurărilor generale. Această cotă enormă se datorează asigurărilor de răspundere civilă auto care sunt obligatorii conform legislației și intră în categoria asigurărilor generale.

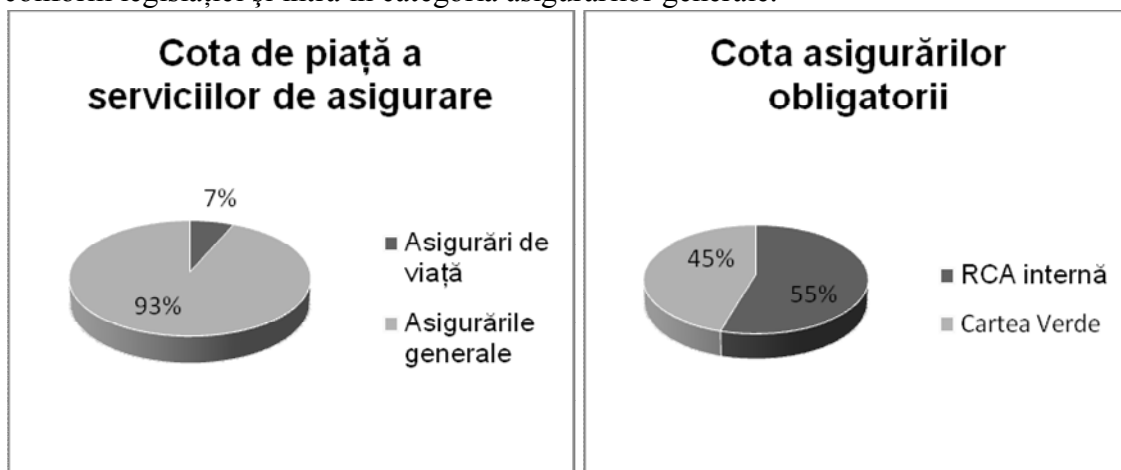


Fig. 4. Structura agregată a portofoliului de asigurare în 2011

Sursa: Elaborată de autor în baza datelor CNPF

Statisticile europene precum și cele mondiale divizează serviciile de asigurări în două categorii: asigurări de viață (life insurance) și asigurări non-viață (non-life insurance). Astfel datele CEA indică că în statele europene dezvoltate businessul de asigurări este bazat în cea mai mare parte pe asigurările de viață. Cum am menționat anterior, media primelor subscrise brute pe cap de locuitor în Europa constituie 1879 euro, din care 1147 euro (adică 61%) revin asigurărilor de viață. În Republica Moldova doar 6,51% din totalul portofoliului de asigurări revine asigurărilor de viață.

Aceeași cerere redusă este caracteristică și asigurărilor de sănătate în țara noastră. Acest tip de polițe au o cotă ce nu depășește 5% din totalul pieței serviciilor de asigurări.

Din toate acestea s-ar putea concluziona că pentru cetățenii Republicii Moldova automobilul se dovedește a fi mai presus decât viața și sănătatea personală. Dar problema ține nu doar de mentalitatea oamenilor, dar și de lipsa fenomenului de popularizare a anumitor tipuri de asigurări cum sunt asigurările de viață și sănătate.

De cele mai dese ori asiguratorii explică cererea redusă la serviciile de asigurări prin lipsa culturii asigurărilor în rândurile populației. Problema însă nu poate fi privită sub aspect unilateral, asiguratorii avându-și partea lor impunătoare de vină în cauzarea acestui fenomen. În plus, noțiunea de cultură a asigurărilor include și cultura prestatorilor de servicii, adică a companiilor de asigurări, care în țara noastră lasă de dorit. În primul rând, această problemă ține de managementul intern al companiilor. Personalul angajat în sfera asigurărilor din Republica Moldova deseori nu este unul tocmai calificat în domeniu din cauza inexistenței pe parcursul mai multor ani a instruirii în această sferă. Studiile la specialitățile în domeniul asigurărilor au început în cadrul instituțiilor de învățământ cu puțini ani în urmă și nu s-a reușit încă educarea unei mase critice de specialiști calificați necesară pentru acoperirea sectorului. Cel mai des în companiile de asigurări sunt angajați oameni fără specializare în domeniul asigurărilor și acest fapt se referă atât la top managerii companiilor cât și la personalul de rând.

Este îmbucurător faptul că, în ultima perioadă, odată cu implementarea noilor standarde de calitate impuse de necesitatea integrării europene, s-a reușit totuși atingerea unui nivel de cultură al personalului mult mai ridicat. Aceasta se referă atât la gradul de instruire al colaboratorilor cât și la aspectul agreabil, arta comunicării și spiritul corporativ care sunt indispensabile criteriile de performanță în domeniu deservirii clienților.

O altă parte din vină care se atribuie asiguratorilor ține de promovarea insuficientă a serviciilor pe care le oferă. Publicitatea se face doar pentru a reclama o societate pe acțiuni sau alta, nu și în scop educațional. Nu este explicată necesitatea și utilitatea serviciilor de asigurare, prin urmare cetățenii nu sunt pregătiți și instruiți în materie de asigurare. Pentru a promova imaginea companiilor și a obține încrederea populației este nevoie de publicitate cu caracter social –educațional și implicarea companiilor în diverse proiecte de caritate. În așa fel, cetățenii vor fi mai informați și totodată mai siguri pe societățile de asigurări.

Un exemplu relevant care arată nivelul scăzut al culturii asigurărilor, dar și mentalitatea arhaică a populației este situația din sectorul agricol. În condițiile ultimilor calamități naturale, care s-au prăbușit asupra țării noastre în anul 2012, necesitatea asigurărilor s-a resimțit mai accentuat. Seceta, grindina și furtunile cu rafale puternice de vânt au cauzat pierderi enorme mai ales agricultorilor, dar și proprietarilor de locuințe.

Este bine cunoscut că economia Republicii Moldova per ansamblu, dar și bunăstarea oamenilor din mediul rural, este dependentă de sectorul agricol. Acesta la rândul său este foarte slab protejat de diverse șocuri climaterice. Între anii 1996 și 2004 pierderile anuale înregistrate pe urma calamităților naturale constituiau aproximativ 19

mln USD. În ultimii ani fenomenele meteorologice extreme sunt tot mai frecvente pe teritoriul țării noastre. Astfel, au fost înregistrate: secetă în 2007, inundații în 2008 și 2010, după care a urmat seceta din 2011. Daunele produse de aceste fenomene sunt foarte mari. În urma secetei din 2007 s-au înregistrat pierderi de 1,2 mln USD, după inundațiile din 2008 acestea au atins cifra de 120 mln USD. Estimativ, inundațiile din 2010 au provocat cele mai mari pierderi din ultima perioadă (aproximativ 61 mln euro), ceea ce constituie circa 5% din cheltuielile bugetare prevăzute pentru anul respectiv [7].

Cu toate acestea, foarte puțini sunt informați în privința posibilității de diminuare a riscului prin intermediul asigurării contra calamităților naturale sau prin solicitarea subvențiilor din partea statului destinate inclusiv plății primelor de asigurare.

Cel mai mult de pe urma catastrofelor naturale suferă sectorul privat. Totuși, în anul 2010 primele subscrise brute pentru asigurările de bunuri care sunt afectate sau distruse de factorii naturali au constituit doar 112,62 mln lei, adică doar 12% din totalul pieței. În anul 2011 acest indicator s-a diminuat constituind 107,53 mln lei și doar 10% din totalul primelor subscrise brute. Aceasta denotă fie că prețurile nu sunt considerate ca fiind accesibile fie că riscul este subestimat de către populație. Prima cauză este una generală pentru țările sărace, a doua însă vine din lipsa de informații cu privire la cartografierea riscului asociat cu calamitățile naturale în Republica Moldova. Sectorul public, a cărui obligație ar trebui să fie informarea publicului, interacționează defectuos cu sectorul privat și acesta este încă un motiv al cererii reduse. Totuși, un motiv foarte plauzibil al gradului scăzut de solicitare a polițelor de asigurare pentru acoperirea riscurilor asociate cu calamitățile naturale, este existența unor fonduri publice din care se plătesc compensații victimelor. Astfel mentalitatea populației este orientată spre aceea că este mult mai simplu să aștepti o compensație de la stat decât să întreprinzi eforturi pentru ați asigura bunurile. [7].

Totodată există și o altă parte a monedei. Companiile de asigurări nu prea se avântă să acorde polițe de asigurare împotriva calamităților deoarece pierderile sunt prea mari, mai ales în ultimii ani și asta ține de mentalitatea asigurătorilor care nu vor să riște și să aibă pierderi, ci doar profituri care și așa sunt mari.

Este incorect însă de a afirma că sectorul asigurărilor în Republica Moldova se dezvoltă cu pași modești din cauza culturii joase a populației. Asigurătorii trebuie să înțeleagă că nivelul de cultură nu justifică lipsa acțiunilor concrete orientate spre obținerea unor rezultate bune. Dacă se va depune efort pentru a educa un alt tip de client, atunci și rezultatele vor fi pe măsura așteptărilor.

Pentru a schimba situația la capitolul „cultura asigurărilor” și în rezultat a diminua impactul acesteia asupra dimensiunilor pieței este necesar de a revedea politicile, strategiile, tacticile și planurile de marketing a prestatorilor de servicii de asigurare. Sunt necesare studii, sondaje, cercetări și analize a grupurilor de clienți. E nevoie de cooperarea asigurătorilor și a brokerilor pentru popularizarea cunoștințelor din domeniu prin implementarea proiectelor comune – publicații, emisiuni radio și TV.

Este inutil și irațional să inventăm modele moldovenești de funcționare a asigurărilor atâta timp cât există practicile țărilor cu o industrie a asigurărilor dezvoltată. Pot fi preluate standardele tehnicile și metodele care deja au fost testate în timp de alții.

O condiție foarte importantă pentru atingerea unei performanțe în domeniul culturii de asigurare este transparența decizională și orientarea spre dialog. Doar prin respectarea corelației intereselor asiguraților și asigurătorilor, va fi posibilă soluționarea problemelor existente.

Scopul major al prestatorilor serviciilor de asigurare, dar și al întregii industrie a sectorului este atingerea nivelului de conștientizare a necesității asigurărilor ca parte indispensabilă a unei societăți civilizate.

Este important de a convinge populația că „asigurările nu sunt piramidă

financiară, dar un mecanism economic real ce oferă compensarea pierderilor materiale”.[3]. Aceasta poate fi realizat prin transparență și onestitate în relațiile cu clienții, perceperea corectă și oportună a necesităților consumatorului și oferirea unor produse accesibile și rezonabile.

Referințe bibliografice

1. European Insurance – Key Facts, September 2011.
2. European Insurance in Figures, CEA Statistics Nr. 44, December 2011.
3. Gamurari, V., Nivelul culturii asigurărilor în Republica Moldova. Disponibil: <http://xprimm.md/Nivelul-culturii-asigurarilor-in-Republica-Moldova-articol-2,194-39464.htm>. [Accesat 02.07.2012].
4. Insurance Statistics Yearbook 1999-2008, OECD 2010, - 506 pag. Disponibil: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/finance-and-investment/insurance-statistics-yearbook-2010_ins_stats-2010-en-fr, [Accesat 01.08.2012].
5. Rapoartele anuale ale CNPF pentru anii 2007-2011. Disponibile: www.cnpf.md. [Accesate 02.05.2012].
6. Rapoartele anuale ale Comisiei de Supraveghere a Asigurărilor din România pentru anii 2010-2011. Disponibile: www.csa-isc.ro. [Accesate 20.05.2012].
7. Vaculovschi, D., Raport Național de Dezvoltare Umană 2010/2011: Republica Moldova de la excluziune socială la dezvoltare umană incluzivă. Nova-imprim, Chișinău, 2011, - 168p.
8. World Insurance Report 2011, - 40 pag. Disponibil: www.campgemini.com. [Accesat 20.07.2012].

UZURA ȘI CASAREA VALORII ÎNȚIALE A MIJLOACELOR FIXE – ÎNTOARCEREA INVESTIȚIILOR FONDATORILOR

Angela DELIU, dr., Universitatea de Studii Europene din Moldova

In the present article exposed the essence of calculation of wear of fixed assets of the company in actualized aspect. And are given basic and specific elements used in calculation wear for each method.

În articolul dat este expusă esența calculării uzurii mijloacelor fixe ale întreprinderii în aspect actualizat. Și sunt descifrate elementele de bază și specifice folosite în calcularea ei pentru fiecare metodă.

Introducere. Pentru desfășurarea activităților economice, fiecare întreprindere trebuie să dispună de anumite mijloace de producție.

Unul din *elementele de bază* a mijloacelor de producție sunt *mijloacele fixe*.

Mijloacele fixe ale întreprinderii (MF) reprezintă parte a mijloacelor de producție, exprimată prin totalitatea mijloacelor de muncă, utilizate în activitatea economică o perioadă îndelungată, păstrându-și forma inițial-materială și treptat, pe măsura utilizării și consumării, își transferă valoarea inițială asupra produsului nou obținut, ***pentru a fi recuperată și returnată investitorilor sau fondatorilor întreprinderii create.***

Conform S.N.C. nr.16 „Contabilitatea activelor materiale pe termen lung” [1], mijloace fixe – active materiale de termen lung (mijloace de muncă), prețul unitar al cărora depășește plafonul stabilit de legislație [2], planificate pentru utilizare mai mult de un an în activitatea economică.

Este de admis că, dacă activele materiale pot fi utilizate în activitatea economică mai mult de un an, atunci valoarea inițială a mijloacelor fixe se repartizează treptat, în funcție de durata de utilizare, în rezultatele producției.

Deci, valoarea mijloacelor fixe se va transfera treptat în cheltuielile de producție în funcție de frecvențele, ce caracterizează durata de funcționare utilă, ***care considerăm că trebuie să fie egală cu perioada de rambursare a investițiilor implicate pentru dezvoltarea și desfășurarea activității economice totale și curente.***

Respectiv, valoarea curentă a valorii inițiale a mijloacelor fixe calculată și reflectată în cost în procesul amortizării este și trebuie primită *uzura mijloacelor fixe*, atribuită în cost ca cheltuieli de uzură și care trebuie să cuprindă tranșa și dobânda pentru suma investită.

În componența mijloacelor fixe a întreprinderii sunt incluse diverse obiecte și ansamblul lor este redat în funcție de specificul activității dezvoltate și capacitatea întreprinderii. Respectiv, conform legii economice, resursele productive, inclusiv mijloacele fixe, implicate în activitatea economică trebuie recuperate, pentru obținerea posibilității exercitării repetate, dar mai perfectate a activității, prin uzura totală.

După cum cunoaștem, la ziua de azi nu toate mijloacele fixe existente în cadrul întreprinderii sunt supuse uzurii, deoarece,

- fie au fost supuse complet uzurii – ***ce este foarte bine pentru întreprindere, deoarece aceste cheltuieli de ieri devin practic azi economii pentru firmă, desigur numai dacă MF nu sunt fizic și moral afectate;***

- fie pentru ele nu se poate planifica durata de funcționare – ce nu este corect;

- fie pe un timp oarecare sunt conservate – ce nu este corect;

- fie sunt supuse modernizării (nu participa la viața economică a firmei – nu generează venituri)

și de aceea în dependență de supunerea lor uzurii și de limitele perioadei de utilizare a lor, ele se împărțeau în următoarele două grupe:

Ø *mijloace fixe uzurabile* – mijloacele fixe, care au o durată de utilizare limitată și sunt supuse uzurii;

Ø *mijloace fixe neuzurabile* – mijloacele fixe, care au o durată de utilizare nelimitată și la care nu se calculează uzura.

Deci, în cheltuielile de producție, se transfera treptat valoarea mijloacelor fixe uzurabile, în baza defalcărilor de uzură.

*Însă, am vrea să admitem că, cum poate fi așa ceva, aceste valori investite în toate aceste MF, ce sunt nu altceva decât **capitalul capitaliștilor**, trebuie fă fie întoarse, atât și la valoarea inițială cât și cu dobânda așteptată, care a fost stabilită la momentul creării întreprinderii sau la momentul investirii ulterioare.*

De aceea consider, că uzurii trebuie să fie supuse toate mijloacele bănești ce formează *capitalul propriu – capitalul statutar, ce formează activele firmei sau resursele ei economice*, numai că desigur în funcție de caracterul **activelor în care a fost investit** capitalul,

- *de lungă durată, adică active de lungă durată și*
- *de scurtă durată, adică active curente sau de scurtă durată.*

Având în vedere tematica articolului dat, respectiv reiese că în lucrarea dată ne vom axa pe casarea valorii activelor de lungă durată, a activelor materiale de lungă durată și anume a mijloacelor fixe sau pe metodica recuperării investițiilor în MF.

Conținutul de bază. În practica economică se manifestă mai multe metode de calculare a uzurii sau de casare a capitalului investit în MF.

Însă trebuie de menționat, că metoda sau metodele de calculare se aleg și se utilizează de întreprindere în mod independent și anume până la momentul intrării MF în activitatea economică.

Un moment este de constatat, că pe cât întreprinderea alege, pe atât ea și le revețe, dacă ea la un moment dat nu este de acord cu metoda folosită, deoarece ea nu contribuie la realizarea efectelor stabilite, nu corespunde intereselor sale, ea are dreptul alegerii unei metode alternative, pentru a nu-și diminua avantajele economice așteptate de la activul respectiv, și respectiv, reexaminarea metodelor utilizate și înlocuirea lor cu altele optime sau eficiente, sunt în competențele agenților economici.

Dar am vrea să admitem că, dacă investițiile vin sub formă de credite, atunci metoda casării este stabilită de Bancă sau de Instituția Financiară care a fost amabilă să ne ajute, desigur în funcție de schimb, la acoperirea unei sume neîndestulate firmei pentru efectuarea anumitor măsuri tehnică-tehnologice sau alte necesități.

Este de constatat că, prin alegerea, de către întreprindere, a metodei de calculare a uzurii pentru fiecare element de mijloace fixe, se prevede recuperarea totală a valorii lui inițiale, în decursul unei perioade de timp stabilite, în care activul respectiv nu-și pierde capacitatea de a genera efecte, și întreprinderea nu-și diminuează efectele economice de la utilizarea lui în durata dată de timp, fie prin cheltuielile însemnate de întreținere, fie prin cheltuielile impuse de uzura morală. Da, respectiv, și venitul generat de capital, adică a procentului sau a dobânzii.

Prin recuperarea totală, se urmărește ca suma anuală de uzură, acumulată treptat, de la începutul calculării uzurii până la finele perioadei de funcționare utilă sau perioada de rambursare, să permită înlocuirea completă a capitalului fix uzat după scoaterea din funcționare, unde prin înlocuirea dată întreprinderea își asigură continuitatea producerii și obținerii avantajului economic.

Este de menționat, că având în vedere rapiditatea modificării nevoilor în funcție de resursele existente, de necesitatea satisfacerii cât mai amplă a cerințelor

consumatorilor, de scopul final al oricărui agent economic (obținerea profiturilor), se impun schimbări radicale în procesul desfășurării activității economice, privind tehnica și tehnologiile aplicate (necorespunderea tehnicii, tehnologiilor noi; necorespunderea tehnicii, capacității de consum crescute; necorespunderea tehnologiilor, cerințelor noi), se cere înlocuirea lor momentană, pentru a nu contribui la majorări esențiale a cheltuielilor.

Respectiv, în unele cazuri incertitudinea de a nu asigura recuperarea totală a capitalului investit este înaltă, care desigur trebuie redusă din suma uzurii acumulate și respectiv sunt pierderi ale capitalistului fondator, dar nu a Băncii care a contribuit la formarea activelor.

De aceea, unele metode ar trebui, prin utilizarea lor, să asigure o recuperare mai înaintată la începutul utilizării activului, *atât a valorii inițiale, cât și a procentului – a venitului capitalistului*, ca apoi valoarea rămasă utilă spre finele perioadei de utilizare să fie neesențială, și atribuirea acestei părți la cheltuieli ale fondatorilor, dar nu recuperarea prin cheltuieli să fie cât mai redusă și să nu diminueze esențial efectul economic așteptat al fondatorilor întreprinderii, adică *profitul capitaliștilor firmei*.

În funcție de aceste dependențe pot fi delimitate anumite tipuri de metode de uzură:

- 1) *metoda casării liniare;*
- 2) *metoda cumulativă metoda;*
- 3) *metoda soldului degresiv;*
- 4) *proporțional volumului produselor (serviciilor) / metoda de producție.*

Este de menționat că totuși uzura se calculează și se casează lunar în cadrul oricărei firme sau întreprinderi, interferent de forma organizatorico-juridică și forma de proprietate și desigur având în vedere perioada de grație, adică peste câte luni se va începe casarea valorii investite.

Ce ține de forma de Proprietate, adică de Stat sau Privată, diferența este doar că
 - *la prima fondator sunt statul, poporul – deoarece el/ ei sunt autorii afacerii,*
 - *iar la cea privată – fondatori sunt PPV-persoane private – deoarece ei sunt cei ce-au scos la iveală acest gen de activitate sau în totalmente finanțează activitatea proprie,*

- *și dacă se manifestă cea mixtă – atunci pe de o parte fondator este statul, pe de altă parte – PPV – ceea ce consider că la ziua de azi la activități strategice și importante național trebuie să se manifeste anume această formă de proprietate.*

În continuare vom urmări metodică casării valorii sau determinării uzurii pentru fiecare din cele patru metode.

1. Metoda casării liniare a mijloacelor fixe – metodă de calculare a uzurii prin care recuperarea valorii se exercită într-o manieră regulată extensivă, proporțional duratei de funcționare utilă și se determină ca raportul dintre valoarea uzurabilă și durata de funcționare utilă stabilită:

$$U_{li} = (MF_{VUZi} / (T_n * F_{cl})) * (F_{rl} / F_{nl}), \text{ unde}$$

U_{li} indică valoarea uzurii lunare a mijloacelor fixe „i”, pentru fiecare lună a duratei de funcționare, lei/lună;

MF_{VUZi} – valoarea uzurabilă a mijloacelor fixe „i”, lei;

$$MF_{VUZ} = MF_{VI} * K_d, \text{ unde}$$

MF_{VI} – valoarea inițială a mijloacelor fixe, lei;

K_d – coeficientul dobânzii – coeficientul de actualizare, %;

T_n – durata de funcționare utilă stabilită – perioada/numărul de ani, pe parcursul căreia se prevede folosirea utilă a mijloacelor fixe sau perioada de rambursare a investițiilor, care este mai mică ca perioada garantată de exploatare de producătorii MF, ani;

F_{cl} – fondul de timp calendaristic, exprimat în luni, luni $\rightarrow F_{cl} = 12$;

F_{rl} – fondul de timp real lunar – numărul de zile lucrate de MF în luna calendaristică de gestiune, luni;

F_{nl} – fondul de timp nominal lunar – numărul de zile ale lunii calendaristice de gestiune, luni.

2. Metoda cumulativă – metodă de calculare a uzurii prin care recuperarea valorii se exercită într-o manieră accelerată extensivă, ce se exercită proporțional duratei de funcționare utilă, dar corectată de utilizarea extensivă accelerată a activelor fixe, și se determină după expresia:

$$U_{li} = (MF_{VUZi} / (T_n * F_{cl})) * (T_{uti} / T_m) * (F_{rl} / F_{nl}) \Rightarrow$$

$$U_{li} = MF_{VUZi} * T_{uti} / \sum T_i * (F_{rl} / F_{nl}), \text{ unde}$$

U_{li} indică valoarea uzurii lunare a mijlocului fix „i”, pentru fiecare lună calendaristică a perioadei de funcționare, lei/lună;

MF_{VUZi} – valoarea uzurabilă a mijloacelor fixe „i”, lei;

$$MF_{VUZ} = MF_{VI} * K_d, \text{ unde}$$

MF_{VI} – valoarea inițială a mijloacelor fixe, lei;

K_d – coeficientul dobânzii – coeficientul de actualizare, %;

T_n – durata de funcționare utilă stabilită – perioada/numărul de ani, pe parcursul căreia se prevede folosirea utilă a mijloacelor fixe sau perioada de rambursare a investițiilor, care este mai mică ca perioada garantată de exploatare de producătorii MF, ani;

F_{cl} – fondul de timp calendaristic, exprimat în luni, luni $\rightarrow F_{cl} = 12$;

F_{rl} – fondul de timp real lunar – numărul de zile lucrate de MF în luna calendaristică de gestiune, luni;

F_{nl} – fondul de timp nominal lunar – numărul de zile ale lunii calendaristice de gestiune, luni;

$T_{uti} \Leftrightarrow T_{i\downarrow} \Leftrightarrow T_{n-(i-1)}$ – perioada utilă / numărul de ani, până la expirarea termenului de exploatare pentru fiecare perioadă „i”, ani;

T_m – perioada medie din durata de funcționare utilă / media structurală a șirului / mediana șirului, în funcție de frecvențele șirului, ani:

$$T_m = (n + 1) / 2, \text{ unde } n = \text{frecvențele șirului, luni} - \text{de exemplu:}$$

- dacă $T_n = 5$, $F_{cl} = 12$ (numărul frecvențelor este impar), atunci $T_m = ((5 * 12 + 1) / 2 = (60 + 1) / 2 = 30,5$ (deci, mijlocul șirului îl constituie al treilea an, la jumătatea lui);

- dacă $T_n = 6$ (numărul frecvențelor este par), atunci $T_m = ((6 * 12) + 1) / 2 = (70 + 1) / 2 = 35,5 \text{ luni} / 12$ (deci, mijlocul șirului este anul 3)

3. Metoda de producție – metodă de calculare a uzurii prin care recuperarea valorii se exercită într-o manieră regulată intensivă, proporțional duratei de funcționare utilă, nu exprimată prin ani c ala metoda liniară dar exprimată prin producția ce va fi fabricată de activul fix și se determină ca raportul dintre valoarea uzurabilă și durata de funcționare utilă stabilită, corectată în funcție de intensitatea utilizării activului:

$$U_{li} = (MF_{VUZi} / (T_n * F_{cl})) * (P_{rl} / P_{ml}), \text{ unde}$$

U_{li} indică valoarea uzurii lunare a mijloacelor fixe „i”, pentru fiecare lună a duratei de funcționare, lei/lună;

MF_{VUZi} – valoarea uzurabilă a mijloacelor fixe „i”, lei;

$$MF_{VUZ} = MF_{VI} * K_d, \text{ unde}$$

MF_{VI} – valoarea inițială a mijloacelor fixe, lei;

K_d – coeficientul dobânzii – coeficientul de actualizare, %;

T_n – durata de funcționare utilă stabilită – perioada/numărul de ani, pe parcursul căreia se prevede folosirea utilă a mijloacelor fixe sau perioada de rambursare a investițiilor, care este mai mică ca perioada garantată de exploatare de producătorii MF, ani;

F_{cl} – fondul de timp calendaristic, exprimat în luni, luni $\rightarrow F_{cl} = 12$;

P_{ri} – productivitatea real lunar – cantitatea de producție fabricată în luna calendaristică de gestiune, unități naturale de producție;

P_{ml} – productivitatea medie lunară – cantitatea de producție fabricată în medie într-o lună calendaristică de gestiune, unități naturale de producție:

$$P_{ml} = Q_{Ti} / T_n * F_{cl}, \text{ unde}$$

Q_{Ti} – producția totală așteptată de la utilizarea mijloacelor fixe „i”, unități naturale de producție.

4. Metoda soldului degresiv – metodă de calculare a uzurii, ce se exercită într-o manieră accelerată intensivă proporțional duratei de funcționare utilă, dar corectată de utilizarea intensivă a activelor fixe, pentru toată durata de utilizare, în funcție de starea activelor la fiecare perioadă „i” și accelerarea utilizării intensive a activelor – se determină după expresiile:

$$1. U_{li} = (MF_{VUZi} / T_n * F_{cl}) * K_{in0} * K_{uti-1}.$$

U_{li} indică valoarea uzurii lunare, cu excepția ultimului an și de determină la începutul fiecărui an din anii duratei utile de funcționare, lei/lună;

$$2. U_{ln} = (MF_{VUZi} - U_{acn-1} - \sum U_{lac n}) / T_n, \text{ unde}$$

U_{ln} indică valoarea uzurii lunare a ultimului an, lei/lună;

K_{in0} – coeficientul accelerării intensive, stabilit pentru toată durata de utilizare și se planifică între limitele $1,5 \div 2$;

K_{uti-1} – gradul de utilitate a activului/coeficientul utilizării a perioadei precedente de gestiune – indicator a stării mijloacelor fixe și este același pentru un an întreg din perioada utilă, %:

$$K_{uti-1} = MF_{VBi-1} / MF_{VI}, \text{ unde}$$

MF_{VBi-1} – valoarea de bilanț a mijloacelor fixe la finele anului precedent „i-1” de gestiune și care este la aceeași mărime pentru un an întreg din perioada utilă, indiferent în ce lună a fost activul pus în funcțiune (vezi tabelul 12) și cu fiecare un an nou de utilizare din T_n , se modifică în funcție de uzura acumulată și iarăși cu excepția ultimului an de funcționare utilă, care de calculă după relația:

$$MF_{VBn} = (MF_{VUZi} - U_{acn-1} - U_{lac n}), \text{ unde}$$

U_{acn} – uzura acumulată în penultimul an din perioada de funcționare utilă – T_{n-1} ;

$U_{lac n}$ – uzura lunară acumulată în ultimul an de gestiune până la începea ultimului an din perioada utilă.

În continuare propunem un exemplu de calculare a uzurii după metodele analizate și de aplicare a lor (vezi problema 1).

Problema 1. Întreprinderea „X” a pus în funcțiune un utilaj „y” din grupa mașini și utilaje de lucru a mijloacelor fixe – poziția 148478 [3]. De calculat valoarea uzurabilă a utilajului „Y” a întreprinderii „X”. La fel de calculat uzura lunară, anuală și acumulată, valoarea de bilanț la finele fiecărui an curent a acestui activ fix „Y”, în baza datelor din tabelul 1.

Tabelul 1. Date inițiale pentru rezolvarea situației

Indicatorii			U. m.	Valoarea indicatorilor
0 _c -coloniță			1 _c	2 _c
1 _r -rând	Valoarea inițială a utilajului „Y”	MF _{Vli}	lei	52200
2 _r	Data intrării mijloacelor fixe „Y”			21.04.2004
3 _r	Coeficientul dobânzii (de actualizare)	%D	%	1,15
4 _r	Perioada de funcționare utilă	T _{0i}	ani	5
5 _r	Data ieșirii din funcțiune			21.04.2009
6 _r	Motivul ieșirii din funcțiune			uzare fizică
7 _r	Metoda de calcul a uzurii			metoda liniară
8 _r	Productivitatea totală pe toți T _n	Q _T	u.p.	30000
9 _r	Coeficientul accelerării intensive	K _{in0}		2
10 _r	Perioada de grație		luni	1

Notă: În tabelele 2-5 propunem metodică calculării uzurii după toate metodele analizate în articol.

Informativ:

1. Valoarea uzurabilă a utilajului „Y” a întreprinderii „X” (vezi tabelele 2-5)

$$MF_{Uzi} = MF_{Vli} * C_D = 52200 * 1,15 = 60030 \text{ lei}$$

2. Uzura lunară a utilajului „Y” pentru prima lună calendaristică

2.1. vezi tabelul 2: $U_{li} = (60030 / 5 * 12) * (11 / 31) = 355,02 \text{ lei}$

2.2. vezi tabelul 3: $U_{li} = (60030 / 60) * (60 / 30,5) * (11 / 31) = 698,39 \text{ lei}$

2.3. vezi tabelul 4: $U_{li} = (60030 / (12 * 5)) * (300 / 500) = 600,30 \text{ lei}$

2.4. vezi tabelul 5: $U_{li} = (60030 / 5 * 12) * 2 * 1 = 2001,00 \text{ lei}$

3. Uzura anuală a utilajului „Y” pentru primul an (vezi tabelul 2)

$$U_{ani} = 355,02 + 1000,5 * 7 = 7358,516 \text{ lei}$$

4. Uzura acumulată a utilajului „Y” pentru primul an (vezi tabelul 2)

$$U_{aci1} = U_{ani} + U_{aci-1} = 7358,516 + 0 = 7358,516 \text{ lei} - \text{uzura recuperată la finele primului an.}$$

5. Valoarea de bilanț a utilajului „Y” pentru primul an (vezi tabelul 2)

$$MF_{VBil} = MF_{Vli} + U_{aci1} = 60030 - 7358,52 = 52671,48 \text{ lei} - \text{valoarea utilă ramasă la finele primului an.}$$

Concluzie. Deci, în maniera dată și în baza formulelor expuse consider că, trebuie să fie recuperate investițiile și asigurat profitul capitalistului, adică a fondatorilor firmei.

Tabelul 2. Calculul uzurii și recuperarea valorii uzurabile a utilajului „y” după metoda liniară

Indicatorii	Uzura lunară, lei												Uzura anuală, lei	Uzura acumulată, lei	Valoarea de bilanț, lei		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12					
2004	U _{li} , lei					355,02 = (60030 / 5*12) * (11 / 31)	1000,5 = (60030 / 5*12) * (30/30)	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	7358,516 = 355,02 + (1000,5 * 7)	7358,52 = 7358,516 + 0	52671,48 = 60030 - 7358,52
	F _{ab} , luni					12	12	12	12	12	12	12	12	12			
	T _{os} , ani					5	5	5	5	5	5	5	5	5			
	F _{ab} , zile	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31	365			
	F _{ib} , zile					11	30	31	31	30	31	30	31	225			
	MF _{tab} , lei	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030				
2005	U _{li} , lei	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	12006 = 1000,5 * 12	19364,52 = 7358,516 + 12006	40665,48 = 60030 - 19364,52	
	F _{ab} , luni	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12			
	T _{os} , ani	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5			
	F _{ab} , zile	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31	365			
	F _{ib} , zile	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31	365			
	MF _{tab} , lei	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030				
2006	U _{li} , lei	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	12006,00 = 1000,5 * 12	31370,52 = 19364,52 + 12006	28659,48 = 60030 - 31370,52	
2007	U _{li} , lei	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	12006,00 = 1000,5 * 12	43376,52 = 31370,52 + 12006	16653,48 = 60030 - 43376,52	
2008	U _{li} , lei	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	12006,00 = 1000,5 * 12	55382,52 = 43376,52 + 12006	4647,48 = 60030 - 55282,52	
2009	U _{li} , lei	1000,50	1000,50	1000,50	1000,50	645,48 = (60030 / 5*12) * (20/31)								4647,48 = (1000,5 * 4) + 645,48	60030,00 = 55382,52 + 4647,48	0,00 = 60030 - 60030	
	F _{ab} , luni	12	12	12	12	12								12			
	T _{os} , ani	5	5	5	5	5								5			
	F _{ab} , zile	31	28	31	30	31								365			
	F _{ib} , zile	31	28	31	30	20								140			
	MF _{tab} , lei	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030				

Tabelul 5. Calculul uzurii și recuperarea valorii uzurabile a utilajului „y” după metoda degresivă

Indicatorii	Uzura lunară, lei												Uzura anuală, lei	Uzura acumulată, lei	Valoarea de bilanț, lei		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12					
2004	U _k , lei					$2001,00 = (60030 / 5 * 12) * 2 * 1$	2001,00	2001,00	2001,00	2001,00	2001,00	2001,00	2001,00	2001,00	16008,00	16008,00	44022,00
	F _{ct} , luni					12	12	12	12	12	12	12	12	12			
	T _{os} , ani					5	5	5	5	5	5	5	5	5			
	K _{an0}					2	2	2	2	2	2	2	2	2			
	K _{an1}					$1 = 60030 / 60030$	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000			
	MF _{Vb} , lei					60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030			
	MF _{tz} , lei					60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030			
2005	U _k , lei	2001,00	2001,00	2001,00	2001,00	$1467,40 = (60030 / 5 * 12) * 2 * 0,733$	1467,40	1467,40	1467,40	1467,40	1467,40	1467,40	1467,40	1467,40	19743,2	35751,20	24278,80
	K _{an1}	1,000	1,000	1,000	1,000	$0,733 = 44022,0 / 60030$	0,733	0,733	0,733	0,733	0,733	0,733	0,733	0,733			
	MF _{Vb} , lei	60030	60030	60030	60030	44022,00	44022,00	44022,00	44022,00	44022,00	44022,00	44022,00	44022,00	44022,00			
	MF _{tz} , lei	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030			
2006	U _k , lei	1467,40	1467,40	1467,40	1467,40	$809,29 = (60030 / 5 * 12) * 2 * 0,404$	809,29	809,29	809,29	809,29	809,29	809,29	809,29	809,29	12343,95	48095,15	11934,85
	K _{an1}	0,733	0,733	0,733	0,733	$0,404 = 24278,80 / 60030$	0,404	0,404	0,404	0,404	0,404	0,404	0,404	0,404			
	MF _{Vb} , lei	44022,00	44022,00	44022,00	44022,00	24278,80	24278,80	24278,80	24278,80	24278,80	24278,80	24278,80	24278,80	24278,80			
	MF _{tz} , lei	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030			
2007	U _k , lei	809,29	809,29	809,29	809,29	$397,83 = (60030 / 5 * 12) * 2 * 0,199$	397,83	397,83	397,83	397,83	397,83	397,83	397,83	397,83	6419,80	54514,95	5515,05
	K _{an1}	0,404	0,404	0,404	0,404	$0,199 = 11934,85 / 60030$	0,199	0,199	0,199	0,199	0,199	0,199	0,199	0,199			
	MF _{Vb} , lei	24278,80	24278,80	24278,80	24278,80	11934,85	11934,85	11934,85	11934,85	11934,85	11934,85	11934,85	11934,85	11934,85			
	MF _{tz} , lei	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030			
2008	U _k , lei	397,83	397,83	397,83	397,83	$326,98 = (3923,74 / 12)$	326,98	326,98	326,98	326,98	326,98	326,98	326,98	326,98	4207,14	58722,09	1307,91
	K _{an1}	0,199	0,199	0,199	0,199	0,065	0,065	0,065	0,065	0,065	0,065	0,065	0,065	0,065			
	MF _{Vb} , lei	11934,85	11934,85	11934,85	11934,85	$3923,74 = (60030 - 54514,95 - 397,83 - 97,83 - 397,83 - 397,83)$	3923,74	3923,74	3923,74	3923,74	3923,74	3923,74	3923,74	3923,74			
	MF _{tz} , lei	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030	60030			
2009	U _k , lei	326,98	326,98	326,98	326,98										1307,91	60030,00	0,00

Bibliografia

1. S.N.C. 16. Contabilitatea activelor materiale pe termen lung. MO al RM, 1997. nr. 88-91.
2. Codul fiscal, Titlul II, Cap.3. Deducerile aferente activității de întreprinzător, Art. 26, al. 2.
3. Catalogului mijloacelor fixe și activelor nemateriale, MO nr. 062 din 04.04.2003

MANAGEMENTUL PERFORMANȚEI ȘI RISCULUI ÎN BĂNCI

*GÎRLEA Mihail lector superior,
magistru în economie USM, drd. IEFS*

*The globalization of financial markets, deregulation and the increasing sophistication of financial products, services and processes have increased the complexity and the diversity of financial risks. Changes in financial and banking markets from the latest years have resulted in significant changes in the risk profile of companies and financial institutions. The significant role of these in both economic growth and financial stability has made the financial **risks management** more important than ever and at the same time it represents the key function of modern financial and banking institutions with market-focused activities. Risk management in banking activity is an important subject especially after the financial crisis from 2008 which unfortunately led, in the majority of financial institution, to the materialization of the credit risk, liquidity risk, interest rate risk, exchange rate volatility risk and structural risk.*

Mediul în schimbare în care se află băncile comerciale generează noi oportunități de afaceri, dar presupune totodată și riscuri mai complexe și mai diverse, care sunt o provocare pentru abordările tradiționale ale managementului bancar, pe care banca trebuie să le gestioneze cât mai adecvat pentru a putea supraviețui concurenței și pentru a susține creșterea economică indusă de sectorul privat [1].

Concomitent cu activitatea de creditare, băncile comerciale se expun anumitor riscuri, îndeosebi celor de nerambursare a creditului și a dobânzii, motiv pentru care băncile comerciale trebuie să-și asigure activitatea în astfel de direcții, ca: suficiența capitalului normativ, crearea rezervelor în fondul de risc pentru reducerile pierderilor la credite, asigurarea unei politici de creditare eficiente, crearea rezervelor minime obligatorii, corelarea mijloacelor, activelor și pasivelor băncii, acoperirea valorii creditelor și a dobânzilor cu garanții asigurătorii. Clasificarea și rezervarea mijloacelor în contul reducerilor pentru pierderi la credite (fondul de risc) se aplică tuturor creditelor care sunt reflectate în bilanț ca active ale băncii. În așa mod, fondul de risc pentru pierderi la credite va fi format, prin ponderea fiecărui tip de credit la coeficientul de risc aferent.

În acest sens, creditele și plasamentele băncilor trebuie clasificate lunar, prin aplicarea simultană a criteriilor privind serviciu datoriei, performanța financiară și inițierea de proceduri judiciare, în următoarele categorii: creditele de tip Standard – 2%; Supravegheate – 5%; Substandarde – 30%; Dubioase – 60%; Compromise – 100%. [2],

Implementarea acordului Basel II a contribuit la îmbunătățirea rating-ului de țară (EU, ECE), însă în același timp a avut influențe neconforme asupra politicilor de creditare. Ca urmare, prin normele impuse, băncile naționale au restricționat accesul la credite determinând deplasarea cererii de credite dinspre instituțiile de credit spre instituțiile non-bancare.

O eficiență mai bună în evaluarea riscurilor care au implementat cu succes acordul Basel II au avut-o:

- Ø Băncile care au investit în managementul riscului;
- Ø Băncile cu portofolii mari de credite de retail;
- Ø Instituțiile de credit care au realizat sistemul de raportare financiară conform IFRS și care au adus schimbări asupra proceselor financiare și de management al riscului în timpul implementării Basel II.

Consecința de bază a acordului Basel II a fost promovarea unor metode eficiente de evaluare și administrare a riscului bancar, iar ajustările care s-au efectuat pe fiecare fază a activităților bancare, întărind capitalul bancar a făcut posibilă rezistența băncilor la criza financiară.

Organismele de supraveghere europene trebuie să monitorizeze atent recomandările „Basel III” pentru a se evita situația înregistrată când s-a implementat Basel I și când, prima măsură a băncilor a fost să reducă creditarea. Strategia de dezvoltare a băncilor universale se referă la creșterea de trei ori a capitalului minim fără a-și reduce activitatea de creditare, urmând să-și mărească ajustările pentru viitoare pierderi. Astfel, cele mai disputate cerințe sunt cele legate de nivelul capitalului de bază și gradul de îndatorare (leverage). Potrivit acestor recomandări băncile vor calcula un indicator ce se numește "capital conservation buffer" și va fi o cerință de capital suplimentară, peste capitalul de bază. Totodată, în cazul băncilor în care vor fi semnalate "condiții excesive de credit" se va crea "o rezervă contraciclică", de 0 – 2,5%.

Implementarea „Basel III” la nivel național de către țările membre UE va începe la 1 ianuarie 2013. Pană la această dată băncile centrale ale țărilor membre UE trebuie să impună instituțiilor de credit normele metodologice specifice noilor cerințe și să ajusteze reglementările naționale cu privire la activitatea bancară înainte de această dată. Prin urmare, de la 1 ianuarie 2013, instituțiile de credit vor fi obligate să îndeplinească următoarele cerințe minime, în raport cu activele ponderate la risc (RWAs):

- Ø **3,5% capital comun/RWAs;**
- Ø **4,5% capital de gradul I/RWAs;**
- Ø **8,0% capitalul total/RWAs.**

În literatura de specialitate, analiza indicatorilor de prudență bancară menționați este cunoscută sub denumirea de abordare microprudențială [3], care pentru mult timp a fost singura metodă utilizată în calitate de sistem de avertizare a crizelor financiare. (Tabelul 1). Abordarea microprudențială, care presupune evaluarea individuală (control intern) a fiecărei instituții financiare în baza unui set de indicatori prudențiali, este în conformitate cu recomandările Comitetului Basel [4]. Iar rolul autorității de supraveghere este de a asigura că băncile activează în conformitate cu reglementările referitoare la gestionarea riscurilor, prudența și diseminarea de informații, în scopul de a proteja deponenții și a asigura încrederea în sistemul bancar.

Expansiunea creditelor și creșterea prețurilor la active sînt factori care au precedat practic toate crizele bancare în diverse țări și, deci, reprezintă de asemenea premise pentru apariția instabilităților financiare. Riscul de credit poate destabiliza situația financiară a băncilor, de aceea este necesară promovarea îmbunătățirii continue a politicilor interne de creditare ale băncilor. Astfel, sporirea bruscă a riscului de credit în anul 2009 a determinat băncile din Republica Moldova să-și restrângă activitatea de creditare și să majoreze semnificativ fondul de risc pentru acoperirea pierderilor din credite. Ca rezultat, sectorul bancar a încheiat anul 2009 cu o pierdere netă de 173.0 mil. lei, deși unele bănci au înregistrat profit chiar și în acel an.

Tabelul 1. Indicatori de prudență bancară

Grupul	Indicatorii
Actiunile băncilor:	Actiunile totale pe sistemul bancar, structura activelor pe sistemul bancar, dinamica activelor, creditelor raportate la PIB, structura portofoliului de credite conform gradului riscului operațiunilor investiționale (standarde, supravegheate, substandarde, dubioase, compromise), ponderea creditelor nefavorabile (substandarde, dubioase și compromise) în totalul creditelor, total credite nefavorabile/CNT, total active nefavorabile/total active, total active nefavorabile/CNT, ponderea reducerilor pentru pierderi la credite în totalul creditelor, reduceri pentru pierderi la active/total active, suma totală a expunerilor băncilor față de persoanele afiliate pe sistemul bancar, recuperările la credite (pierderi), credite expirate și credite expirate în stare de neacumulare a dobânzii / total credite, credite expirate și credite expirate în stare de neacumulare a dobânzii / CNT, creditele acordate funcționarilor băncilor, valoarea totală a expunerilor "mari", investițiile băncilor în activele materiale pe termen lung raportate la capitalul normativ total (limita maximă – 50.0 %), ponderea activelor bilanțiere în valută străină în totalul activelor și activelor atașate la cursul valutar, angajamentele extrabilanțiere pe sistemul bancar.
Capitalul băncilor	Dinamica capitalului de gradul I și a capitalului normativ total pe sistemul bancar, media suficienței capitalului ponderat la risc pe sistemul bancar, cota investițiilor străine în capitalul băncilor.
Obligațiunile băncilor	Structura obligațiunilor sectorului bancar (depozite, împrumuturi etc.), Depozite ale persoanelor fizice/Total depozite, Depozite ale persoanelor juridice/Total depozite, Depozite ale persoanelor fizice și juridice/Total active, ponderea depozitelor în valută străină în totalul depozitelor pe sistemul bancar etc.
Lichiditatea băncilor:	lichiditatea pe termen lung (activele cu termenul de rambursare mai mare de 2 ani / resursele financiare cu termenul potențial de retragere care depășesc 2 ani ≤ 1) pe sistemul bancar, Lichiditatea curentă (active lichide exprimate prin numerar, depozite la BNM, hârtii de valoare de stat, credite interbancare nete cu termenul de până la o lună/total active $X100\% \geq 20$ la sută) pe sistemul bancar.
Veniturile și profitabilitatea:	venitul net al sistemului bancar, dinamica veniturilor și a cheltuielilor sectorului bancar, dinamica marjei nete a dobânzii, dinamica rentabilității activelor dinamica rentabilității capitalului acționar din sistemul bancar.

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Băncii Naționale a Moldovei [5]

În anul 2010 sectorul bancar și-a revenit din criză, odată cu recuperarea economiei naționale. Portofoliul de credite a crescut cu 3.1 mlrd. lei, sau cu 13.7 %. Volumul creditelor noi acordate a crescut cu 64.5 % comparativ cu anul 2009. Volumul total al depozitelor atrase a crescut cu 3.5 mlrd. lei, sau cu 14.1 %. Ponderea creditelor neperformante a scăzut la finele anului 2010 la 13.3 %. Astfel, sectorul bancar a raportat pentru anul 2010 un profit net de 219.0 mil. lei.

După un șir de ajustări esențiale descendente ale ratelor dobânzilor la instrumentele de reglementare monetară, efectuate pe parcursul anului 2009, ca răspuns la criza financiară globală, Banca Națională a Moldovei a majorat consecutiv în lunile

februarie și martie 2010 ratele dobânzilor la instrumentele de reglementare monetară cu câte 1.0 puncte procentuale, până la nivelul de 7.0 la sută, fapt care a contribuit la simetrizarea coridorului ratelor dobânzii la creditele acordate și la depozitele atrase pe parcursul anului 2010, astfel încât, soldul creditelor și cel al depozitelor au înregistrat o tendință general ascendentă inițiată la începutul anului 2010. Conjunctura anului 2010, caracterizată prin exces de lichiditate pe piața monetară și amplificarea presiunilor inflaționiste, a determinat Banca Națională a Moldovei să revină la gestionarea fermă a surplusului de lichiditate din sistemul bancar. Astfel, lichiditatea pe termen lung pe sistemul bancar la 31 decembrie 2010 a constituit 0.7, iar cea curentă - 34.6 la sută. [5] În același timp, în conformitate cu Regulamentul cu privire la suficiența capitalului ponderat la risc, începând cu 31.12.2011 cuantumul capitalului social se stabilește în mărime de 150 mil. lei. În anii cercetați toate băncile au respectat această cerință, deținând capitalul social corespunzător cuantumului stabilit. Media suficienței capitalului ponderat la risc (raportul dintre valoarea capitalului normativ total și activele ponderate la risc pe sistem) s-a menținut la un nivel înalt între 27, 86% și 30,42% la sută (nivelul minim reglementat în Republica Moldova este de 12.0 la sută) și indică un grad înalt de siguranță a băncilor determinat de existența unui potențial de efectuare a operațiunilor riscante fără afectarea capitalului, asigurând astfel stabilitatea financiară. [73] (Tabelul 2).

Analiza capitalului normativ total, (Figura.1) determinant al solvabilității băncilor ne indică că la data de 31.12.2011, acesta a constituit 7604,2 mil. MDL, majorându-se cu 11,18 p.p. față de 31.12.2010. Creșterea capitalului a fost marcată de modificări calitative, fiind realizată din contul emisiunilor de acțiuni, care s-au majorat cu 22 % pe parcursul anului curent. Astfel, comparând CNT cu activele ponderate la risc, se determină că ritmul de creștere a CNT-ului este mai lent, constituind 16 %, pe când cel al activelor ponderate la risc 52,4 %, la finele anului 2011. Capitalul de gradul I, la 31.12.2011, a crescut cu 12,3 % până la 7557,7 mil. MDL față de 31.12.2010. Valoarea pozitivă a acestui indicator confirmă rezistență și siguranța sistemului în cazul șocurilor financiare.

Tabelul 2. Evoluția indicatorilor de prudență bancară în Republica Moldova, 2006-2011

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Capitalul						
Suficiența capitalului (>12%)	27,86	29,63	32,06	32,28	30	30,42
Cota investițiilor străine în capitalul băncilor	62,67	71,88	74,05	77,61	76,96	73,96
CNT al 5 bănci care au cel mai mare capital/ Total CNT	58,99	59,4	62,01	63,23	62,75	63,78
Activele						
Activele Active ale 5 bănci care au cele mai mari active / Total active	66,43	63,82	63,34	67,82	69,26	70,12
Total credite nefavorabile/Total credite *	4,39	3,7	5,86	16,3	13,33	10,66
Total credite nefavorabile/CNT *	15,99	14,69	21,95	55,51	49,68	41,79
Reduceri pentru pierderi la credite/Total credite	5,15	4,21	5,04	9,65	8,55	6,93
Credite expirate și credite expirate în stare de neacumulare a dobânzii / Total credite *	3,46	2,4	6,13	17,66	11,23	7,18
Credite expirate și credite expirate în stare de neacumulare a dobânzii / CNT *	12,6	9,53	22,97	60,15	41,88	28,15
Structura creditelor						
Credite agriculturii și industriei alimentare *	18,66	13,86	13,27	15,87	14,86	13,5
Credite pentru imobil, construcție și dezvoltare *	10,6	12,78	14,63	12,54	12,34	12,17
Credite de consum *	9,2	14,06	12,92	8,73	8,4	6,7
Credite industriei energetice și a combustibilului *	2,18	2,03	1,98	3,3	3,62	3,86

Credite băncilor *	0,71	0,5	0,12	0,05	0,08	0,15
Credite Guvernului *	1,37	0,4	0,18	0,07	0,08	0,04
Credite industriei/comerțului *	48,88	48,57	48,72	51,6	51,57	54,63
Credite pentru construcția drumurilor și transportare	3,38	2,23	1,57	1,42	3,54	2,8
Alte credite *	5,02	5,58	6,6	6,4	5,52	6,13
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
Credite în valută / total credite	37,99	43,82	41,49	46,31	43,28	44,94
Veniturile și profitabilitatea						
Venitul net/Media activelor (rentabilitatea activelor)	3,4	3,94	3,35	-0,39	0,47	1,95
Venitul net/Media capitalului acționar (rentabilitatea capitalului)	20,47	24,16	19,13	-2,12	2,61	11,51
Venitul aferent dobânzilor/Media activelor generatoare de dobândă	12,91	13,88	14,52	13,54	11,59	11,43
Cheltuieli aferente dobânzilor/Media obligațiunilor, pe care se plătesc dobânzi	7,15	8,2	10,1	9,57	5,42	5,33
Marja netă a dobânzii (venitul net aferent dobânzii/media activelor generatoare de dobândă)	6,78	6,9	5,79	4,58	6,44	6,56
Active generatoare de dobândă / Total active	83,54	84	82,76	77,48	79,88	82,3
Indicele eficienței ((venitul net aferent dobânzilor+venituri neaferente dobânzilor)/cheltuielile neaferente dobânzilor)	193,46	196,5	186,92	148,84	150	181,85
Lichiditatea						
Active cu termenul mai mare de 2 ani / Resurse financiare cu termenul mai mare de 2 ani (principiul I al lichidității, nu mai mare de 1)	0,58	0,73	0,64	0,6	0,67	0,69
Active lichide / Total active (principiul II al lichidității > 20%)	33,53	28,98	30,67	38,27	34,18	33,17
Depozite ale persoanelor fizice/Total depozite	53,59	61,1	62,86	62,33	63,28	63,36
Depozite ale persoanelor juridice/Total depozite	40,04	31,35	28,08	30,33	33,96	32,21
Depozite ale persoanelor fizice și juridice/Total active	70,97	66,74	63,31	61,32	66,07	65,37

Sursa: elaborat de autor în baza datelor BNM (www.bnm.md)

Gradul de suficiență a capitalului se menține la un nivel înalt, constituind 30,4% la 31.12.2011. Deși, aflat peste nivelul minim necesar de 12%, se observă o diminuare a acestui indicator de 0,4 p.p. față de 31.12.2010.

Considerăm explicabil faptul diminuării gradului de suficiență a capitalului bancar, prin creșterea considerabilă a portofoliului de credite, care fac parte din activele riscante cu o pondere majoră la risc.

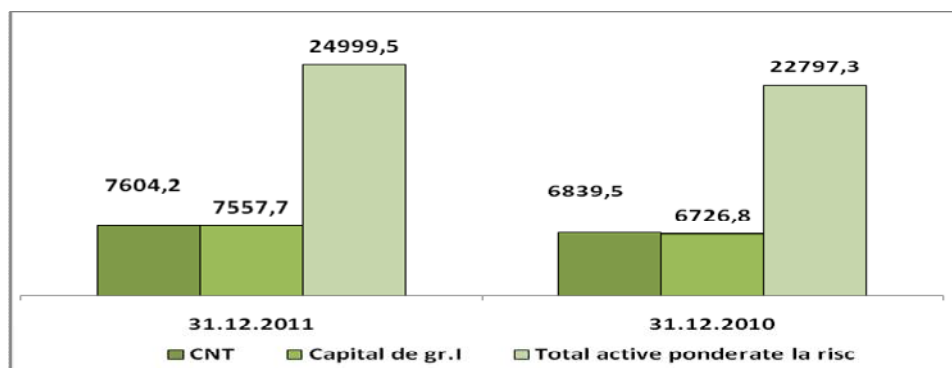


Fig. 1. Evoluția capitalului sistemului bancar, mil. MDL

Sursa: conform datelor Băncii Naționale a Moldovei

Reticența băncilor licențiate și sporirea capacității acestora de a reacționa la situații de criză financiară s-a manifestat prin diminuarea ponderii creditelor nefavorabile (substandard, dubioase și compromise) în totalul creditelor, care a

constituit 13.3 la sută, sau cu 3.1 puncte procentuale mai puțin la 31 decembrie 2010 comparativ cu sfârșitul anului 2009.

Îmbunătățirea guvernării corporative care a fost menționată ca fiind un punct vulnerabil al sistemului bancar autohton, de asemenea, urmează a fi tratată ca una dintre direcțiile prioritare pentru asigurarea stabilității fiecărei bănci în parte și, ca rezultat, a sistemului bancar în întregime. Cu cât mai bine este organizată guvernarea corporativă în bănci, cu atât mai mare este probabilitatea că băncile își vor onora obligațiunile față de clienți și față de piață, vor proteja drepturile acționarilor și persoanelor interesate, contribuind la creșterea încrederii investitorilor și deponenților. Organele de supraveghere trebuie să trateze guvernarea corporativă ca un element de protecție a deponenților și să acorde ajutorul oportun băncilor privind eficientizarea guvernării corporative, să evalueze dacă banca a aprobat și a implementat corect politicile și practicile de guvernare corporative.

În ceea ce privește cota de piață a băncilor comerciale în raport cu valoarea creditelor, pe perioada anilor 2010-2011, remarcăm că cea mai semnificativă pondere în totalul creditelor acordate în economie o deține Moldova-Agroindbank cu 21,6% având o abatere de la datele anul 2010 de +0,3. Pe locul 2 se clasează Victoriabank (cota parte fiind de 16,3%). Pe locul 3 în anul 2011 se plasează Moldindconbank, reușind să întrecă Banca de economii, care în anul 2011 se plasează doar pe locul 4 (ponderea fiind în descreștere 9,7 % în comparație cu anul precedent – 11,7%) (a vedea Figura 2.3.7) [5]

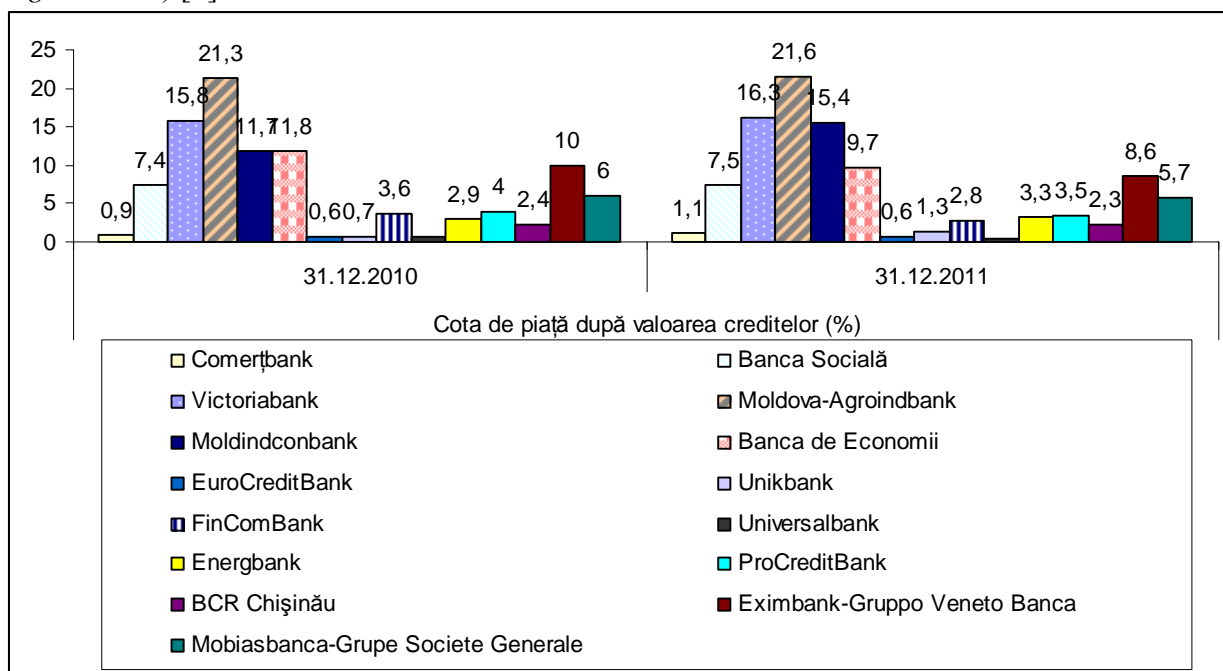


Figura 2. Clasamentul băncilor comerciale după valoarea creditelor pentru anii 2010-2011.

Sursa: elaborat de autor conform datelor Băncii Naționale a Moldovei

În Republica Moldova, băncile, de cele mai multe ori, se supun riscului de creditare care implică dezechilibrul între scadența activelor și cea a pasivelor, și duce, concomitent, la apariția riscului de lichiditate provocat de neconvertirea activelor în lichidități. Riscul de lichiditate este consecința nerambursării creditelor și dobânzilor în termen, precum și a necorelării pe scadențe de către managementul băncii, sau a unor retrageri masive și neașteptate a depozitelor de către clienți. Riscul este specific băncilor care fac uz de fonduri împrumutate, deci, au un grad de îndatorare mare și un management eficient. Gestiunea riscului de lichiditate este necesară pentru determinarea

structurii optime a activelor băncii, astfel încât prin asumarea riscului de lichiditate, banca să nu înregistreze pierderi. Factorul esențial al gestiunii riscului de lichiditate este acela de a găsi căi de acces pe diferite piețe, care să-i permită o ajustare rapidă a graficului de scadențe active-pasive cu minimum de cheltuieli. [7, 8]

Astfel, se afectează performanțele bancare, reprezentate de profit și rentabilitate, ceea ce implică revederea strategiei bancare privind evaluarea riscului de creditare, care este de o importanță majoră pentru bancă.

Principiile de bază în gestionarea riscului lichidității în cadrul băncilor comerciale constau în stabilirea unor limite interne și parametri de risc, estimarea nivelului de lichiditate a băncilor în perspectivă în cadrul pronosticării fluxurilor bănești și menținerea ponderii activelor lichide în total active conform cerințelor BNM. Respectarea de către bănci a indicatorilor lichidității relevă existența surselor pentru acoperirea necesităților potențiale atât pe termen scurt, cât și pe termen lung.

Evoluția profitabilității bancare, denotă că băncile au fost capabile să majoreze venitul net raportat la active (ROA) cu 1,5 p.p., constituind 1,9%, la 31.12.2011, cât și raportat la capitalul acționar (ROE) cu 8,9 p.p., înregistrând 11,5%, față de 31.12.2010. Odată cu creșterea volumului de capital acționar și de active, majorarea ROE și ROA denotă că ritmul de creștere a profitului net este mult mai rapid, fapt destul de încurajator. Astfel, la sfârșitul anului 2011, venitul net al băncilor pe întregul sistem a constituit 879,7 mil.MDL. sau de 4.7 ori mai mult față de venitul înregistrat în anul 2010. (Figura 3).

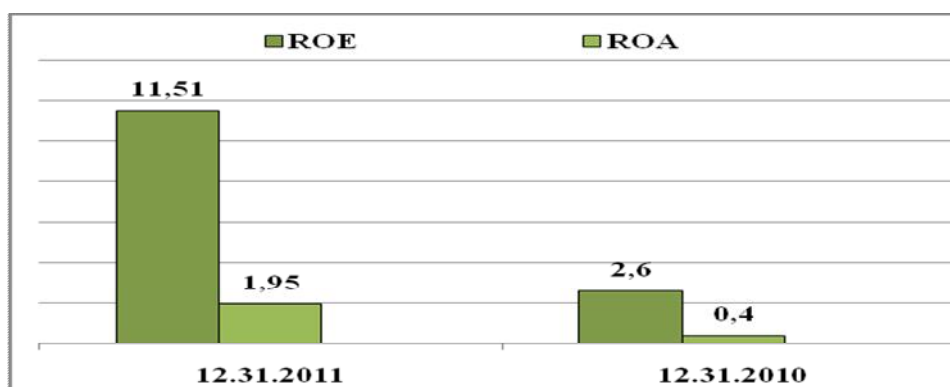


Fig. 3. Evoluția profitabilității bancare, %

Sursa: conform datelor Băncii Naționale a Moldovei

Ponderea activelor, generate de dobândă în total active, la data de 31.12.2011, s-a majorat cu 2,42 p.p. și a constituit 82,3%, comparativ cu data de 31.12.2010, ce a constituit 79,8%. Respectiv, la data de 31.12.2011, se evidențiază creșteri a marjei nete din dobânzi cu 0,12 p.p., constituind 6,6 %, față de 31.12.2010. Astfel, băncile în situații mai dificile, compensează veniturile din alte surse și, în special, din comisioanele din transferuri, inclusiv a celor din străinătate și din alte comisioane percepute de către bancă.

Indicele de eficiență, determinat ca raport dintre veniturile nete aferente dobânzilor plus veniturile neaferente dobânzilor la cheltuieli neaferente dobânzilor, la 31.12.2011 este în creștere cu 31,8%, constituind 181,8% față de 31.12.2010.

Lichiditatea bancară poate fi privită atât prin prisma ponderii activelor lichide în total active, cât și prin prisma obligațiilor, pe care banca este obligată să le onoreze. Astfel, observăm diminuarea ponderii activelor lichide (principiul II al lichidității) cu 1 %, înregistrând 33,1 % la 31.12.2011, ceea ce denotă neafectarea capacității de plată a băncilor. (Tabelul 3)

Tabelul 3. Tendințele lichidității bancare, %

Indicatorii	2011	2010
Principiul II al lichidității	33,17	34,1
Principiul I al lichidității	0,67	0,67

Sursa: conform datelor Băncii Naționale a Moldovei

Lichiditatea pe termen lung sau principiul I al lichidității, pe întreg sistemul bancar a înregistrat 0,69%, la 31.12.2011, cu 0,02% mai mult față de 31.12.2010. Aceste valori ale indicatorilor lichidității relevă existența surselor adecvate pentru susținerea plăților aferente obligațiilor. Ponderea depozitelor în total active la 31.12.2011 este în scădere cu 0,7%, constituind 65,3 %, față de 31.12.2010.

Generalizând cele menționate anterior ca măsuri care ar contribui la diminuarea riscului de credit, pot fi considerate următoarele:

- perfecționarea normelor metodologice privind creditarea;
- respectarea reglementărilor BNM în vigoare privind creditarea și conformarea acesteia la cerințele internaționale stabilite prin Convenția Basel-II privitor la expunerea la riscul creditar;
- acordarea creditelor cu probabilitate înaltă de rambursare în vederea îmbunătățirii calității portofoliului creditar;
- evitarea concentrării creditelor în anumite ramuri, pe grupe de debitori, zone geografice;
- respingerea creditelor cu garanții nesigure;
- creșterea capitalului băncii;
- limitarea și diversificarea corectă a riscurilor;
- diferențierea riscului de creditare pe sectoarele economiei naționale.

Concluzii Orice bancă modernă care tinde spre succes, trebuie cu atenție să studieze solicitările clienților și să utilizeze în activitatea sa, noi tehnologii.

Concluzionând asupra politicii de creditare desfășurate în cadrul băncilor comerciale din Republica Moldova, vom opina pentru locul primordial al acesteia în ceea ce privește relația de credit dintre băncile comerciale și clienții săi. Din aceste considerente, se propun următoarele direcții de perfecționare a politicii de creditare:

Ø în vederea sporirii profitului net al băncilor comerciale, îmbunătățirii calității portofoliului creditar, diversificării activelor și selectării celor mai credibili clienți bancari este necesară intercorelarea obiectivele politicii de creditare cu cele ale activității de evaluare ale clienților;

Ø desfășurarea concomitentă a procesului de creditare și a proceselor de evaluare în conformitate cu cerințele internaționale pentru a reduce volumul creditelor problematice și a întări opțiunile băncii privind finanțarea clienților bancari;

Ø întărirea disciplinei de credit prin monitorizarea permanentă a activității băncii, inclusiv a procesului de creditare și prin perfecționarea bazei legislative a mecanismului de depunere și evaluare a gajului;

Ø revederea politicii de creditare a băncilor comerciale prin prisma dispersării riscului portofoliului de credite și stabilirii ratei dobânzii, ținând cont de principiul prudenței bancare;

Ø analiza credibilității clienților bancari prin utilizarea bazelor de date computerizate și documentate, în vederea asigurării veridicității informației și clasificării adecvate a acestora pe grupe de risc și pe ramuri ale economiei.

Bibliografie

1. Масленников, А., Экономическая безопасность России, Банковское дело., Москва, 2007., N 12.
2. Regulamentul cu privire la clasificarea activelor și angajamentelor condiționale, Hotărârea nr.231, din 27 octombrie 2011
3. Owen Evans, Alfredo M. Leone, Macroprudential Indicators of Financial System Soundness. Occasional Paper, 192, IMF, Washington DC April 2000.
4. Raport asupra lucrării de cercetări științifice „Elaborarea politicilor anticriză pentru asigurarea securității financiare a statului în conformitate cu standardele UE”, IEFS, Chișinău, 2011
5. Banca Nationala a Moldovei <http://www.bnm.md/>
6. Regulamentul cu privire la suficiența capitalului ponderat la risc, aprobat prin Hotărârea Consiliului de administrație al Băncii Naționale a Moldovei nr.269 din 26.10.2001, Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.130/310 din 14.12.2001 (cu modificările și completările ulterioare)
7. Clichici, D. Promovarea securității financiare a sistemului bancar prin intermediul implementării Acordului Basel II/ Promoting Financial Security of the Banking System through the Implementation of Basel II argument, *Economica.*, Chișinău, 2011., Nr. 3., p. 77-84.
8. Cociug V., Cinic L., Management bancar, Chișinău, Editura ASEM, 2008.

Bun de tipar: 12.10.2012
Format: B5, Com. 18
Coli de tipar conv.: 27,39

Complexul Editorial, IEFS,
Chisinau, str. Ion Creanga, 45.
fax. (+37322) 74-37-94, tel.: 50-11-30
www.iefs.md, bircaiulita@mail.ru



MD-2064, Republic of Moldova, Chisinau,
Institute of Economy, Finance and Statistics
45, Ion Creangă Str.

Editorial Complex Tel: (373 22) 50 11 30, Fax: (373) 74 37 94
e-mail: iefs@iefs.md, web site: www.iefs.md