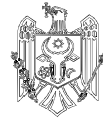




ACADEMY OF SCIENCES
OF MOLDOVA



National Institute for Economic Research



MINISTRY OF ECONOMY
OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

**International Conference
on Theoretical and Applied Economic Practices**

ECONOMIC GROWTH IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

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

VOLUME I

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

Chisinau, 2016

SCIENTIFIC ADVISORY COMMITTEE

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

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

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

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

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

Elaborarea și tipărirea Culegerii a fost finanțată în cadrul proiectului Conferința Internațională Științifico-Practică „CRE TEREI ECONOMICE ÎN CONDIȚIILE GLOBALIZĂRII”, ediția a XI-a, dedicată aniversării a 70-a de la fondarea primelor instituții științifice din cadrul direcției strategice „Patrimoniul național și dezvoltarea societății”, înscris în Registrul de stat al proiectelor din sfera științei și inovării cu cifrul 16.00059.08.051 prin Hotărârea Consiliului Suprem nr. 78 din 28 martie 2016.

Autorii poartă răspundere pentru conținutul și corectitudinea textelor.

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII

"Creșterea economică în condițiile globalizării", conferința internațională științifico-practică (11; 2016; Chișinău). Creșterea economică în condițiile globalizării = Economic growth in conditions of globalization : dedicată aniversării a 70-a de la fondarea primelor instituții științifice, Ed. a 11-a, 13-14 octombrie, 2016 : [în 2 vol.] / com. t.: Stratan Alexandru (președinte) [et al.]. – Chișinău : INCE, 2016. – ISBN 978-9975-4185-0-8.

Vol. 1. – 2016. – 332 p. : fig., tab. – Antet.: Acad. de Științe a Moldovei, Inst. Naț. de Cercetări Econ. (INCE), Min. Econ. al Rep. Moldova. – Tit. paral.: lb. rom., engl. – Texte : lb. rom., engl., rus. – Rez.: lb. rom., engl. – Bibliogr. la sfârșitul art. în subsol. – 200 ex. – ISBN 978-9975-4453-9-9.

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

C 84

ISBN 978-9975-4453-9-9.

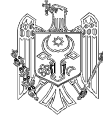
© NIER, 2016



ACADEMIA DE ȘTIINȚE
A MOLDOVEI

INCE

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE



MINISTERUL ECONOMIEI
AL REPUBLICII MOLDOVA

Conferința Internațională Științifico-Practică

CREȘTEREA ECONOMICĂ ÎN CONDIȚIILE GLOBALIZĂRII

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

VOLUMUL I

**Organizat de
Institutul Național de Cercetări Economice
13-14 octombrie 2016**

Chișinău, 2016

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

C 84

COMITETUL TIIN IFIC

- Pre edinte:** STRATAN ALEXANDRU, Dr. Hab., Profesor, Director INCE, Republica Moldova
- Vicepre edinte:** GAGAUZ OLGA, Dr. Hab., Conf. Cercet., INCE, RMTIMU ANGELA, Dr., Conf. Cercet., INCE, RM
- Comitetul tiin ific:** BELOSTECINIC GRIGORE, Academician, Rector, ASEM, RM
 DUCA MARIA, Academician, Rector, UnASM, RM
 MORARU VICTOR, Dr. Hab., Prof. Univ., Acad.-coordonator SSSE, ASM, RM
 AVGA LARISA, Dr. Hab., Prof. Univ., Rector UCCM, RM
 CHIVU LUMINI A, Dr., Profesor, Director General INCE, Academia Român
 DAVID SMALLBONE, Dr., Profesor, Universitatea Kingston, Maria Britanie
 U ACIOV IVAN, Academician, Director, Institutul de Cercet ri tiin ifice în Economia Agriculturii, Rusia
 GRINBERG RUSLAN, Academician, Institutul de Economie al Academiei de tiin e, Rusia
 VIEHE, KARL WILLIAM, B.A., M.A., J.D., M.L.T., Washington, D.C., SUA
 ZAMAN GHEORGHE, membru corespondent, Institutul de Economie Na ional , Academia Român
 ALBU LUCIAN-LIVIU, Academician, Director General, Institutul de Prognoz Economic , Academia Român
 VASILE VALENTINA, Dr., Director Adjunct, Institutul de Economie Na ional , Academia Român
 IORDAN M RIOARA, Dr., Director Adjunct, Institutul de Prognoz Economic , Academia Român
 HALLIER BERND, Dr.Hab., Profesor, Director, EHI Retail Institute, Germania
 MUHANOV MAKSAT, Profesor, Institutul de cercet ri economice, Kazahstan
 VILAYAT VALIYEV, Dr.Hab., Director, Institutul de cercet ri tiin ifice în reformele economice, Azerbaijan
 FIODOROV MIHAIL, Dr. Hab., Prof., Rector Universitatea de Economie din Ural, Rusia
 GRINGS MICHAEL, Dr., Prof., Universitatea Martin Luther Halle-Wittenberg, Germania
 ILIA NICOLAE, Dr., Prof., Universitatea din Petrosani, România
 BALAN GHEORGHE, Dr., Prof., Vice-rector Universitatea din Sibiu, România
 LASZLO VASA, Dr., MBA, Prof. Asociat , Szent Istvan University, Ungaria
 ZINOVIEV FELIX, Dr. Hab., Academician, Ucraina
 UST ALEXANDR, Vice-director, Centrul de cercet ri al administra iei publice, Academia de administrare de pe lâng Pre edintele Republicii Belarus
 MARIN CONSTANTIN, Dr., Director Centrul de Cercet ri Financiare i Monetare "Victor Sl vescu", România
 DINGA EMIL, Dr., Prof., Centrul de Cercet ri Financiare i Monetare "Victor Sl vescu", România
 SANDU STELIANA, Dr., Prof., Institutul de Economie Na ional , Bucure ti, România
 P DUREAN ELENA, Dr., Centrul de Cercet ri Financiare i Monetare "Victor Sl vescu", România
 L PU AN ALEXANDRU, Dr. Ing., Director, Institutul de Cercetare pentru Economia Agriculturii i Dezvoltare Rural , România
 CVIJANOVIC DRAGO, Dr., Prof., Institutul de Economie Agrar , Serbia
 NIKOLOV DIMITRE, Dr., Prof., Institutul de Economie Agrar , Bulgaria
 ALEXANDRI CECILIA, Dr., CS I, Director, Institutul de Economie Agrar , Academia Român
 GAVRILESCU CAMELIA, Dr., CS II, Institutul de Economie Agrar , Academia Român
 PARMACLI DUMITRU, Doctor Honoris Causa, Dr. Hab., Prof., RM
 COBZARI LUDMILA, Dr. Hab., Prof. Univ., Decan ASEM, RM
 ULIAN GALINA, Dr. Hab., Prof. Univ., Decan USM, RM
 GRIBINCEA ALEXANDRU, Dr. Hab., Prof. Univ., ULLIM, RM
 CERTAN SIMION, Dr. Hab., Prof. Univ., USM, RM
 ILIADI GHEORGHE, Dr. Hab., Prof. Cercet., INCE, RM
 TOMI PETRU, Dr., Prof. Univ., Decan UASM, RM
 PÂR ACHI ION, Dr., Prof. Univ., ASEM, RM
 CUHAL RADU, Dr., Conf. Univ., BNM, RM
 MACARI VADIM, Dr., Conf. Cercet., INCE, RM
 ACULAI ELENA, Dr., Conf. Cercet., INCE, RM
 SAVELIEVA GALINA, Dr., Conf. Cercet., INCE, RM
 MOROZ VICTOR, Dr., Conf. Cercet., INCE, RM
 ROJCO ANATOLII, Dr., Conf. Cercet., INCE, RM
 PERCIUN RODICA, Dr., Conf. Cercet., INCE, RM
 U U-TURCAN AURELIA, Dr., Conf. Univ., RM
 GHI IU LILIA, Dr., Conf. Cercet., INCE, RM
- Recenzen i:** RO CA PETRU, PhD, Professor, International Free University of Moldova
 MOVILEANU PAVEL, PhD, Professor, Doctor Honoris Cauza, Republic of Moldova
 COBZARI LUDMILA, PhD, Professor, Academy of Economic Studies of Moldova
 TIMU ANDREI, PhD, Professor, Institute of Philosophy, Sociology and Political Sciences of the ASM
 GRIBINCEA ALEXANDRU, PhD, Professor, State University from Moldova
- Colegiul editorial:** Redactor- ef: BÎRC IULITA
 Redactori: SCLIFOS ANDRIAN, BORDOS VICTORIA
 Machetator: SCLIFOS ANDRIAN

Aprobat la Consiliul tiin ific al Institutului Na ional de Cercet ri Economice, proces-verbal nr. 5 din 30 septembrie 2016.

Elaborarea i tip rirea Culegerii a fost finan at în cadrul proiectului Conferin a Interna ional tiin ifico-Practic „CRE TERE A ECONOMIC ÎN CONDI IILE GLOBALIZ RII”, edi ia a XI-a, dedicat anivers rii a 70-a de la fondarea primelor instituii tiin ifice din cadrul direcției strategice „Patrimoniul național și dezvoltarea societ ții”, înscris în Registrul de stat al proiectelor din sfera științei i inov rii cu cifrul 16.00059.08.051 prin Hot rârea Consiliului Suprem nr. 78 din 28 martie 2016.

Autorii poart r spundere pentru con inutul i corectitudinea textelor.

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NA IONALE A C R II

"Cre terea economic în condi iile globaliz rii ", conferin interna ional tiin ifico-practic (11 ; 2016 ; Chi in u). Cre terea economic în condi iile globaliz rii = Economic growth in conditions of globalization : dedicat anivers rii a 70-a de la fondarea primelor instituii tiin ifice, Ed. a 11-a, 13-14 octombrie, 2016 : [în 2 vol.] / com. t.: Stratan Alexandru (pre edinte) [et al.]. – Chi in u : INCE, 2016. – ISBN 978-9975-4185-0-8.

Vol. 1. – 2016. – 332 p. : fig., tab. – Antetit.: Acad. de tiin e a Moldovei, Inst. Na . de Cercet ri Econ. (INCE), Min. Econ. al Rep. Moldova. – Tit. paral.: lb. rom., engl. – Texte : lb. rom., engl., rus . – Rez.: lb. rom., engl. – Bibliogr. la sfâr itul art. i în subsol. – 200 ex. – ISBN 978-9975-4453-9-9.

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

C 84

ISBN 978-9975-4453-9-9.

© INCE, 2016

SESIUNEA PLENAR

PLENARY SESSION

Karl William VIEHE, B.A., M.A., J.D., M.L.T., Columbia University, USA Global issues in risk – management: the international economy in the continuing crisis – how much damage? Global risks & the Moldovan economy?	11
Camelia GAVRILESCU, conf. dr., CS II, Institutul de Economie Agrar al Academiei Române, Bucure ti, România Dan-Marius VOICILA , conf. dr., CS II, Institutul de Economie Agrar al Academiei Române, Bucure ti, România Republica Moldova și Ucraina în comerțul agroalimentar al României și Uniunii Europene	30
Mihai PATRA , prof. univ., dr., Membru titular al Academiei Internaționale de Management, USM Despre terminologia economic i teoriile economice	36
Alexandru STRATAN, dr. hab., profesor, Director INCE, Republica Moldova Zaharia OL RESCU, cercet. t., INCE Economia Republicii Moldova la un sfert de secol: oportunit ți și eșecuri	46
Larisa SAVGA, prof. univ., dr. hab., UCCM Viorica SITNICENCO, lect. univ., UCCM Ghenadie SAVGA, conf. univ., dr., ASEM Dezvoltarea cooperăției de consum în contextul integr rii în spațiul economic comunitar	58
Natalia PALII, PhD, Associate Prof., ASEM Globalization and international technology transfer	63
Simion CERTAN, dr. hab., prof., UASM Ion CERTAN, dr. în economie Resursele umane în agricultura Republicii Moldova	68

Sec iunea I
POLITICI DE CRE TERE ECONOMIC DURABIL I CALITATIV

Section I
POLICIES FOR SUSTAINABLE AND QUALITATIVE ECONOMIC GROWTH

Moderators: VADIM MACARI, *dr., conf. cercet., INCE, Republica Moldova*

ALEXANDRA NOVAC, *dr., INCE, R. Moldova*

CRISTIAN VANGHELE, *lecturer, PhD, Universitatea „Andrei aguna”, Constanta, România*

Cristian VANGHELE , <i>lecturer, PhD, Universitatea „Andrei aguna”, Constanta</i> Managementul crizelor la nivel macroeconomic	79
Benoit NAUTRE , <i>dr., Auvergne University France</i> Tatiana PADURARU , <i>Program Coordinator, GAHSC, Republica Moldova</i> Influence of globalization on the domestic health policies meant to contribute to economic growth	94
Drago CIMPOIE , <i>dr., hab., în științe economice, prof. univ. interimar Universitatea Agrar de Stat din Moldova</i> Elena SIMCIUC , <i>drd., Universitatea Agrar de Stat din Moldova</i> Managementul inovațional – factor determinant al unei economii bazate pe cunoa tere	98
Corina MATEI-GHERMAN , <i>dr. ec., Uniunea Scriitorilor, Asocia ia Jurnalilor i Scriitorilor de Turism, Filiala Ia i, România</i> Doina GURI , <i>lector, dr. ec., Universitatea „ tefan Lupascu, Ia i</i> Vasile MATEI , <i>master ing. C.Agricost S.R.L., Br ıla</i> Ecua ia China - Statele Unite: o competi ie istoric	104
Željko VOJINOVI , <i>PhD, University of Novi Sad, Faculty of economics subotica, Department of finance, banking, Serbia</i> Branimir KALAŠ , <i>Novi Sad, Faculty of economics subotica, Department of finance, banking, Serbia</i> Drago CVIJANOVI , <i>Professor, PhD, dean, Faculty of hotel management and tourism – vrnjci spa, University of Kragujevac, Serbia</i> Importance of transfer prices in contemporary business	108
Nicoleta CR CIUN , <i>cercet. t. gr. III, Institutul Național de Cercetare Dezvoltare pentru Protecția Muncii „Alexandru Darabonf”, România</i> Rolul scenariilor în activitatea de prevenire și protecție și analiza cost-beneficiu	119
Cristian VANGHELE , <i>lector, dr., Universitatea „Andrei aguna”, Constanta</i> Managementul performan ei fermei mixte de dimensiuni medii	127
Virginia COJOCARU , <i>prof. didactic, USM</i> Silvia LAZARI , <i>drd., ULIM</i> Salih KAYA , <i>manager, Turcia</i> Sergiu GAR TEA , <i>prof., USM</i> Difficult țile renașterii economiei mondiale	136
Olga BUZU , <i>dr. hab. în tiin e economice, Agen ia Rela ii Funciare i Cadastru</i> Ilie SPÎNU , <i>drd., Universitatea Tehnic a Moldovei</i> Dezvoltarea competitivității sustenabile a companiilor de construc ii	141

Sec iunea II
ECONOMIE AGROALIMENTAR
I DEZVOLTARE RURAL

Section II
AGRI-FOOD ECONOMICS
AND RURAL DEVELOPMENT

- Moderators:** **TUDOR BAJURA**, *dr. hab., prof., Institutul Na ional de Cercet ri Economice, Moldova*
ANATOLIE IGNAT, *dr., Institutul Na ional de Cercet ri Economice, Moldova*
CAMELIA-ANISOARA GAVRILESCU, *dr., Academia Român , Institutul de Economie Agrar , Bucure ti, România*
- Oleg BUGA**, *dr. hab., prof. univ., Universitatea de Stat „Alec Russo” din B li Republica Moldova*
Natalia MELNIC, *drd., Universitatea Pedagogic de Stat „Ion Creang*
Despre unele probleme de finan are bancar a agriculturii moldovene ti 228
- Olesea COJOCARU**, *dr., lect. univ., Universitatea Agrar de Stat din Moldova*
Cercet ri privind modificarea însu irilor chimice a cernoziomurilor obișnuite în funcție de gradul de eroziune din zona rural 230
- Dan-Marius VOICILA** , *conf. univ. dr., CS II, Academia Român , Institutul de Economie Agrar , Bucure ti, România*
Camelia-Anisoara GAVRILESCU, *dr., Academia Român , Institutul de Economie Agrar , Bucure ti, România*
Competitivitatea cerealelor în Uniunea European 236
- Maria OLEINIUC**, *dr., lect. sup., USARB, RM*
Dinamica și evaluarea stocurilor de producție la întreprinderile lactate din Republica Moldova 241
- Rodica CHETROIU**, *cercet., t. gr. III, Institutul de Cercetare pentru Economia Agriculturii i Dezvoltare Rural Bucure ti, România*
Studiu privind (in)adaptarea sectorului românesc de carne de porc la dezechilibrele pieței 246
- Mirela-Adriana RUSALI**, *PhD. CS II Institutul de Economie Agrar , Academia Român*
Analysis of main socio-economic risks to sustainable rural development within the European Union 252
- Alexandru GRIBINCEA**, *dr. hab., prof. univ., ULIM*
Iulita BÎRC , *cercet. t., Institutul Na ional de Cercet ri Economice, RM*
Securitatea turi tilor – factor important în promovarea turismului autohton 258
- Elena Mihaela ILIE (ERB)**, *Valahia University of Targoviste, România*
Carmen ȚINCU (BENA), *Valahia University of Targoviste, România*
Sinceritatea rapoartelor dezvolt rii durabile versus performan a societ ilor comerciale – studiul de caz pe domeniul exploat rii lemnului 263
- Nicolae ILIAS**, *prof. univ., dr.ing., Universitatea din Petrosani, România*
Sorin Mihai RADU, *prof. univ., dr.ing., Universitatea din Petrosani*
Florin STANICA, *USAMV, Bucuresti*
Constantin PREDA, *ICSITPML, Craiova*
Viorel POPESCU, *ICSITPML, Craiova*
Obținerea de îngr minte organominerale din c rbune inferior (lignit), o problema actuala si importanta pentru agricultura, mediu i s n tatea oamenilor 268
- Tudor BAJURA**, *dr. hab., prof. univ., INCE*
Viorel TURE CHI, *drd., INCE*
Restructurarea economiei agrare i spa iului rural în condi iile exodului masiv al bra elor de munc 272

• • , , ,	
• • , • • ,	
• • , , :	282
Maria POPESCU, drd., ULIM, România O energie sigur , durabil , competitiv , la prețuri accesibile în condițiile globalizării energetice în cadrul UE	287
Elena TIMOFTI, dr. hab., prof. univ., Universitatea Agrară de Stat din Moldova Aliona ARGHOSI, dr., Universitatea Agrară de Stat din Moldova Impactul nivelului de subvenționare la formarea randamentului unui hectar de teren în întreprinderile agricole	291
Veronica LAZARENCO, cercet. t. stag., INCE Elaborarea sistemului informatic pentru acordarea serviciilor agenției de turism	297
Tatiana APURTEA, Universitatea Agrară de Stat din Moldova Unele aspecte privind optimizarea documentelor primare privind evidența produselor și a activelor biologice adiționale în avicultură	302
Corina-Georgeta DINCULESCU, Institutul de Economie Agrară , România Instruirea populației – ansă pentru dezvoltarea spațiului rural	309
Abo Arabeha HAFEZ, manag., Israel Elkakan GASSER, manag., Israel Hani Abu RABIA, manag., Israel Ouda Abu GUDA, manag., Israel Dezvoltarea turismului recreativ în Israel	314
Corina ARNAUT, cercet. t., INCE Eficiența utilizării potențialului funciar în Republica Moldova	319
Cornel COER, dr., lect. univ., Universitatea Agrară de Stat din Moldova Despre percepția exportatorilor asupra competitivității agroalimentare și profilul măsurilor de stimulare a exportului agroalimentar	323
Andrei ZBANC , dr., conf. univ., Universitatea Agrară de Stat din Moldova Virgiliu MOREI, dr., conf. univ., Universitatea Agrară de Stat din Moldova Fezabilitatea investițiilor la plantarea livezilor de pere	327

SESIUNEA PLENAR

PLENARY SESSION

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

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

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

Bertrand Russell

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

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

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

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

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

II) Global Risks & the Moldovan Economy

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

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

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

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

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

IV) World Trade Organization (WTO)

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

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

V) Trans - Pacific Partnership

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

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

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

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

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

VII) EU and EMU Issues – BREXIT

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

VIII) US Issues – 2016 Presidential & Congressional Elections

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

IX) NATO

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

X) FSU Ex Russia

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

XI) Russian Federation & CIS

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

XII) Middle East Issues

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

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

XIV) China, Asia and the Philippines

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

XV) The Global Perspective – 5 and 10 Year Views

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

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

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

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

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



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

• **Elena Holodny**

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



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

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

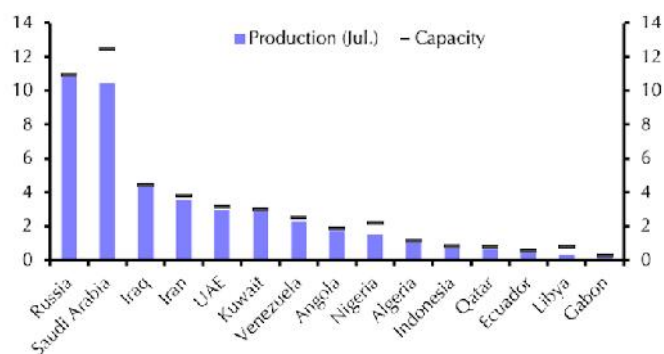
Moreover, the team at Capital Economics pointed out that most OPEC members and Russia are *already* pumping oil at record levels, which suggests that they have little spare capacity. "The upshot is that there was nothing in Monday’s announcement to change our view that oil prices will finish the year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

Tom Pugh, the firm’s commodities economist, in a note to clients.

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

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

**CHART: OIL PRODUCTION & CAPACITY
(MN. BARRELS PER DAY)**



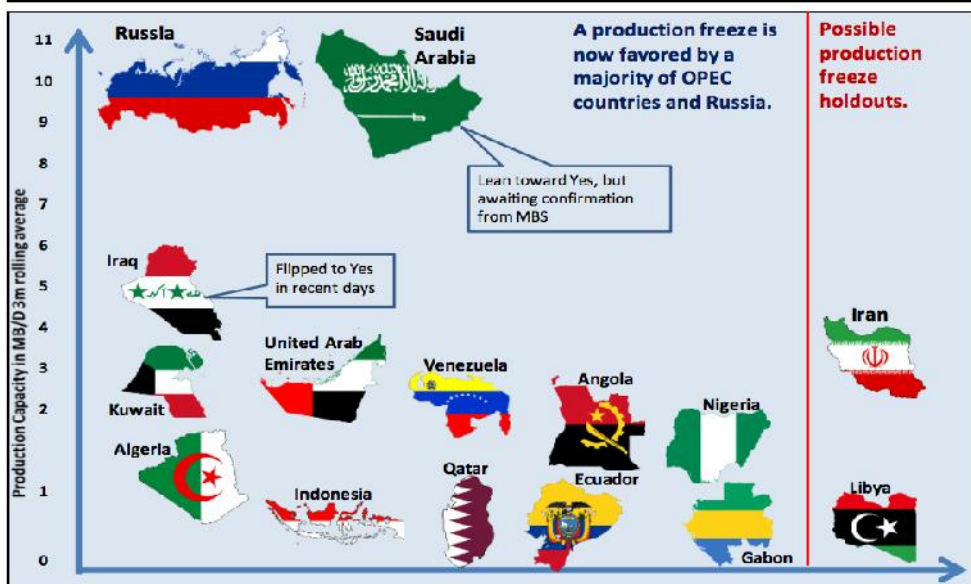
Source – Bloomberg

Capital Economics

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

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

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



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

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

RBC Capital Markets

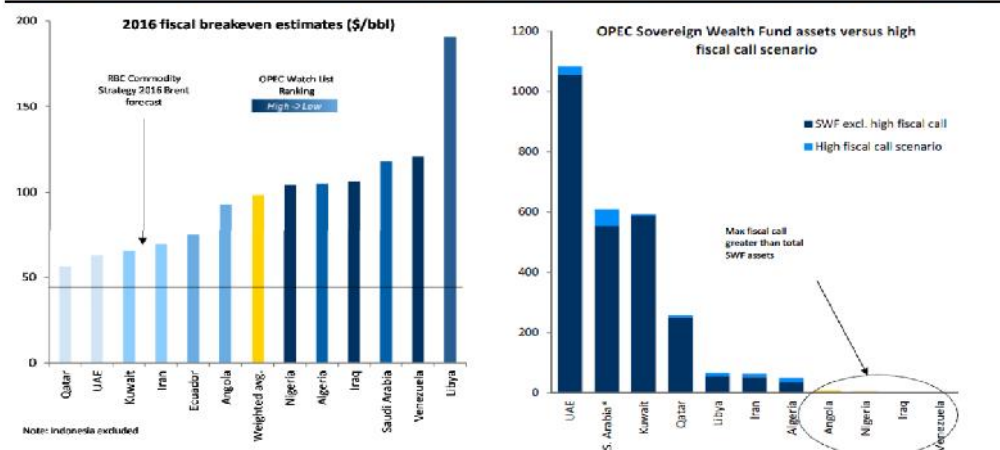
Although Saudi Arabia and Russia are nowhere near the chaos engulfing OPEC's so-called "Fragile Five" – Nigeria, Venezuela, Libya, Iraq, and Algeria – they, too, have seen their fortunes shrink over the past two years.

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

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

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

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



Source: RBC Capital Markets, IMF, SWF, Bloomberg, News and government sources

RBC Capital Markets

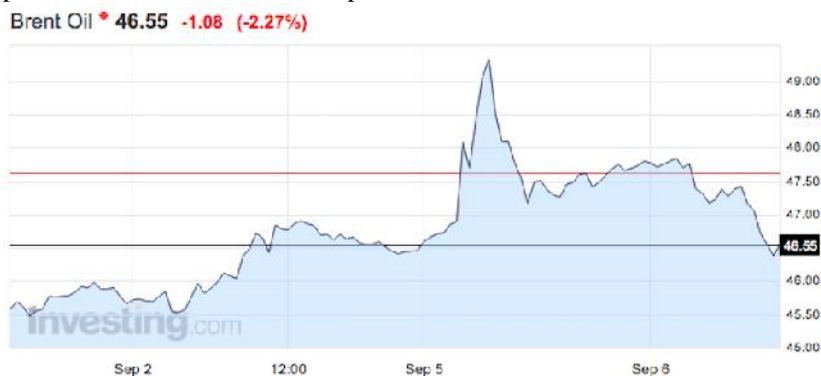
It's worth noting that previous attempts to re-instate production quotas have not always yielded desired results. However, the fact that even the better-off producers are increasingly feeling the strain of the lower-for-longer environment somewhat raises the stakes.

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

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

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

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



THE WALL STREET JOURNAL.



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

Shale industry has proved resilient despite low prices thanks to cost cuts, efficiency improvements. A jack in Garden City, Texas. A big reason U.S. oil production has been so resilient is that U.S. producers found ways to cut costs and enhance efficiencies during the lean years. Photo: Getty Images

By
Lynn Cook and
Bradley Olson

Sept. 27, 2016 5:30 a.m. ET

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

shakeout.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

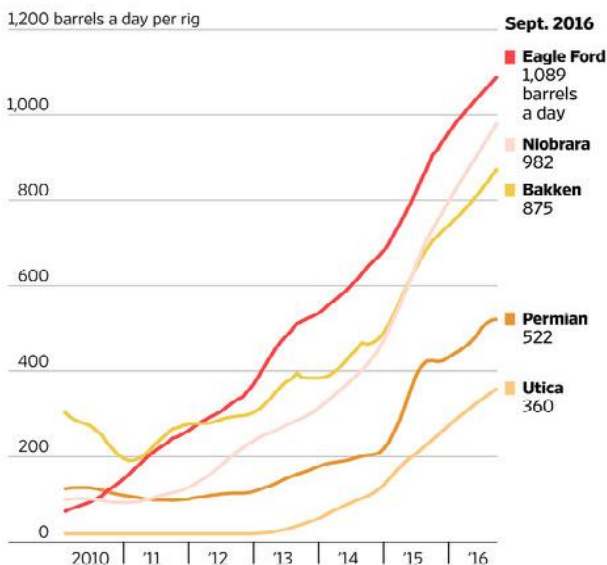
U.S. production began inching up in July, shortly after oil prices rebounded to \$50-a-barrel territory. Producers quickly put 100 rigs back to work this summer.

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

Weathering the Storm

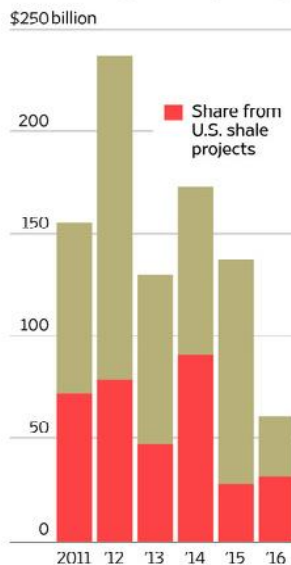
A two-year price rout has led U.S. shale producers to increase efficiency...

Oil production at major U.S. shale fields



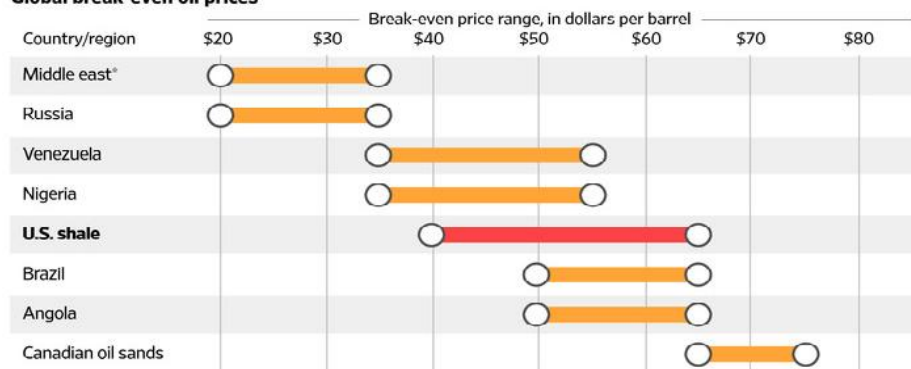
...while attracting a growing share of M&A spending...

Global energy M&A spending



...helping make U.S. shale projects competitive with other large producers world-wide.

Global break-even oil prices



*Includes Saudi Arabia, Kuwait, UAE, Algeria and Iraq
Sources: Enerav Dept. (production); Wood Mackenzie (spending); PIRA Enerav (break-even prices)

THE WALL STREET JOURNAL.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- Erin Ailworth contributed to this article.

Corrections & Amplifications:

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

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



The Federal Reserve is debating how to fight the next recession

By Ylan Q. Mui Wonkblog August 29

Federal Reserve Vice Chairman Stanley Fischer, left, and Fed Chair Janet L. Yellen, right, speak outside of the



Jackson Lake Lodge during an economic symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City in Jackson Hole, Wyo., on Friday, Aug. 26, David Paul Morris/Bloomberg News

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

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

interest rate is barely above zero.

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

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

[Why the Federal Reserve is rethinking everything]

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



[EU-U.S. trade deal in doubt as France urges end to talks](#)

by on Aug 30, 2016, 2:17 PM

By Sophie Louet and Philip Blenkinsop

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

THE WALL STREET JOURNAL.

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

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



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

By

Paul Vieira in Ottawa and

Aug. 29, 2016 7:06 p.m. ET

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

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

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

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

Northern Exposure

A proposed pact aims to ease trade between Canada and the EU.

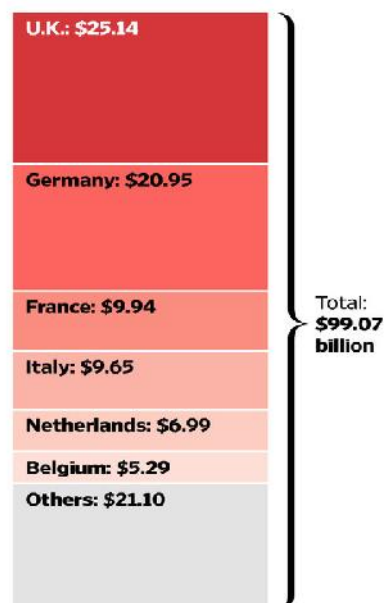
Main features of the deal:

- ◆ Full elimination of tariffs on industrial products
- ◆ Transition periods for some items, like autos and ships
- ◆ Elimination of most agriculture tariffs
- ◆ Easing of investment barriers, like citizenship or residency requirements
- ◆ Access to each other’s public procurement tenders

Numbers may not add up due to rounding.
Source: Canadian government
THE WALL STREET JOURNAL.

Trade between Canada and its main partners in the EU

in billions of Canadian dollars, 2015



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

– Viktoria Dendrinou in Brussels contributed to this article.



[Merkel admits mistakes made in Germany, EU with refugee crisis](#)

Aug 30, 2016, 2:56 PM

By Erik Kirschbaum and Andrea Shalal

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

The New York Times

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

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

By JANE PERLEZ

DEC. 4, 2015



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

Photo

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

Either China is serious about taking a leadership role in the global economy and prioritizing projects that broadly benefit Asia, or it plans to use the

bank as a conduit to further its own ambitions.

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



approve coal-fired power plants.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

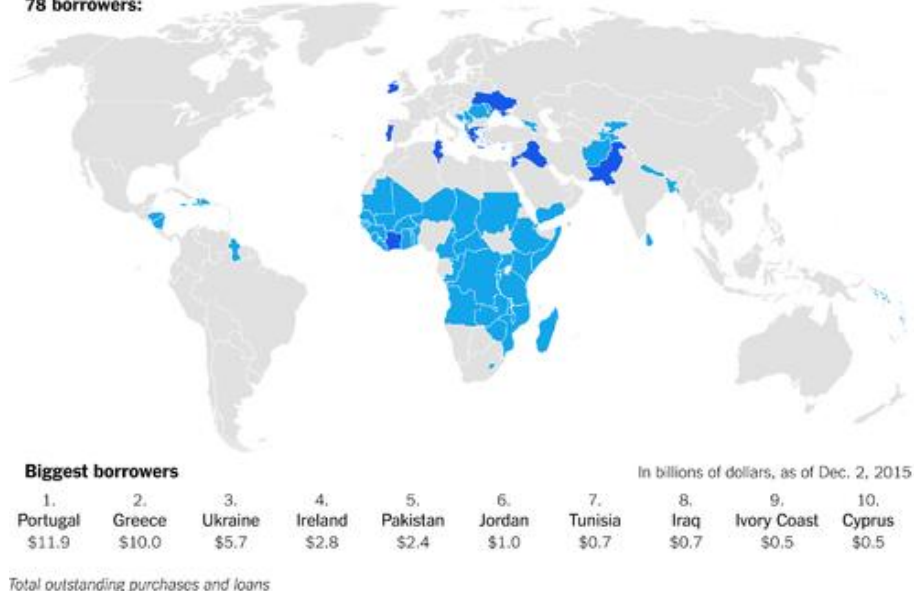
Birth of the Bank

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

Shaking Up the Banking Establishment

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

78 borrowers:



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

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

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

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

nationalistic strategy.

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

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

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

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

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

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

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

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

Undeterred, Mr. Jin decided to tackle Washington instead.

A Skeptical Washington

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

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

The World According to China

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



OPEN Interactive Graphic

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

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

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

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

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

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

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



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

Photo

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

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

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

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

Finding an Ally

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



His timing was serendipitous.

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

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

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

The British government kept the negotiations quiet. After deciding to join

the bank in early March, the British gave Washington 24 hours' notice, a senior administration official said.

Photo

Secretary of State John Kerry was initially taken with Mr. Xi's bank idea. The Obama administration was not.

Credit Pool photo by Kim Kyung-Hoon

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

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

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

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

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

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

Shaping China’s Vision

When Mr. Jin sat down with the Japanese head of the Asian Development Bank in May, he had some criticism. The bank’s board, 12 officials from member countries who all live and work in Manila, was intended to



provide direct supervision over loan disbursements, and is actively involved in the bank’s management. But Mr. Jin considered it expensive patronage that justified its existence by demanding extra work on overanalyzed projects.

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

Write A Comment

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

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

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

Yufan Huang contributed research.

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

The Washington Post

Opinions

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



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

By Ursula M. Burns and Arne M. Sorenson

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**REPUBLICA MOLDOVA ȘI UCRAINA ÎN COMERȚUL
AGROALIMENTAR AL ROMÂNIEI ÎN UNIUNII EUROPENE**

**Camelia GAVRILESCU¹, conf. dr., CS II,
Institutul de Economie Agrar al Academiei Române, București, România
Dan-Marius VOICILA², conf. dr., CS II
Institutul de Economie Agrar al Academiei Române, București, România**

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

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

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

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

Introducere

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

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

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

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

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

Material și metode

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

Rezultate și discuții

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

¹ © Gavrilescu Camelia, cami_gavrilesco@yahoo.com

² © Voicila Dan-Marius, dmvoici@yahoo.com

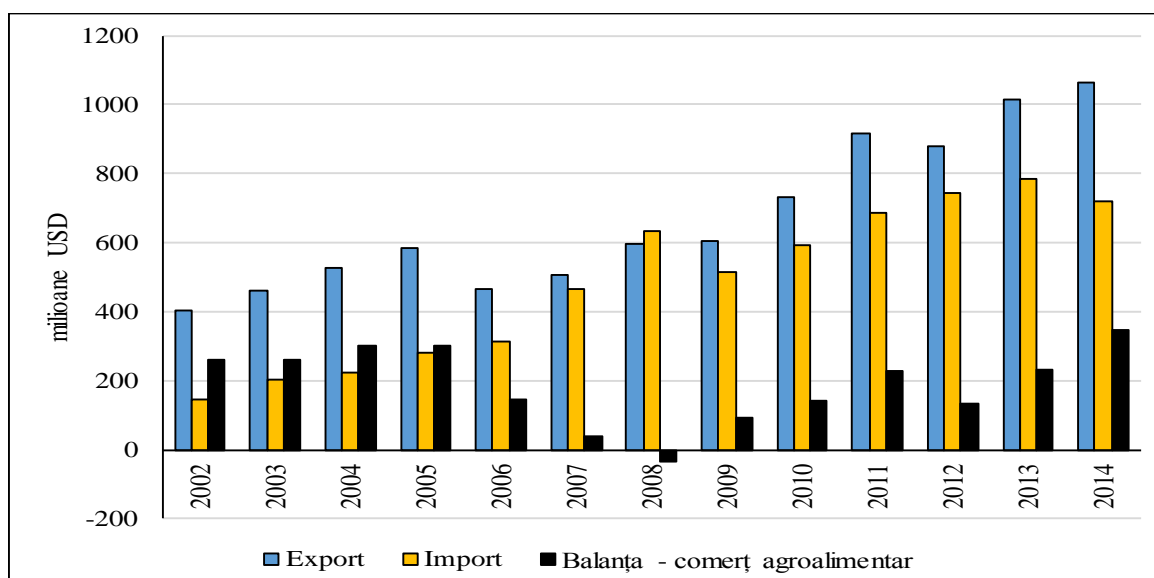


Fig. 1. Comerțul internațional agroalimentar al Republicii Moldova

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

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

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

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

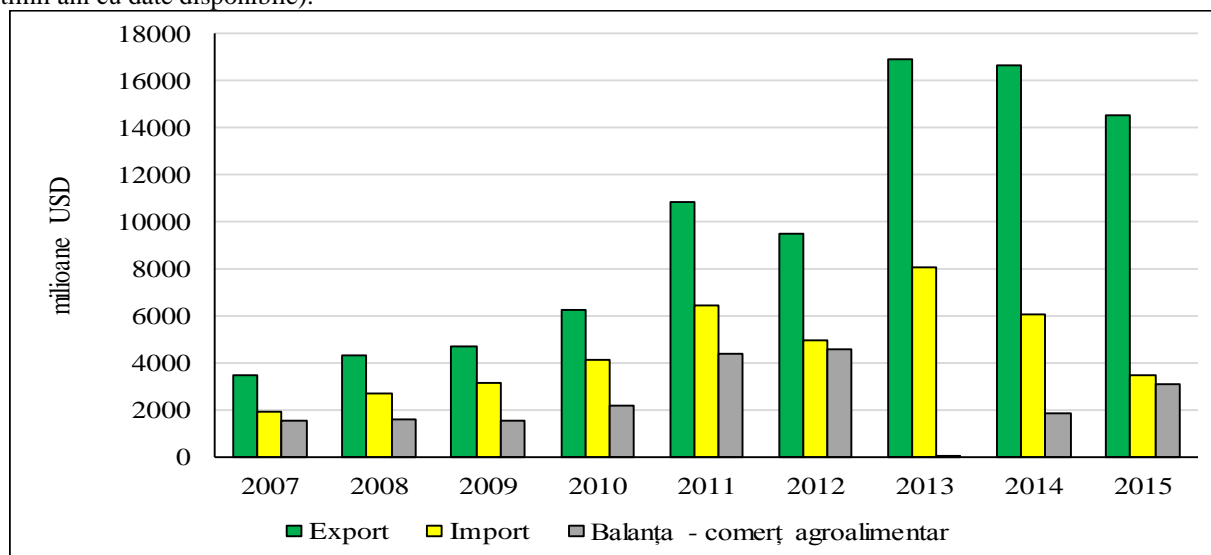


Fig. 2. Comerțul internațional agroalimentar al Ucrainei

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

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

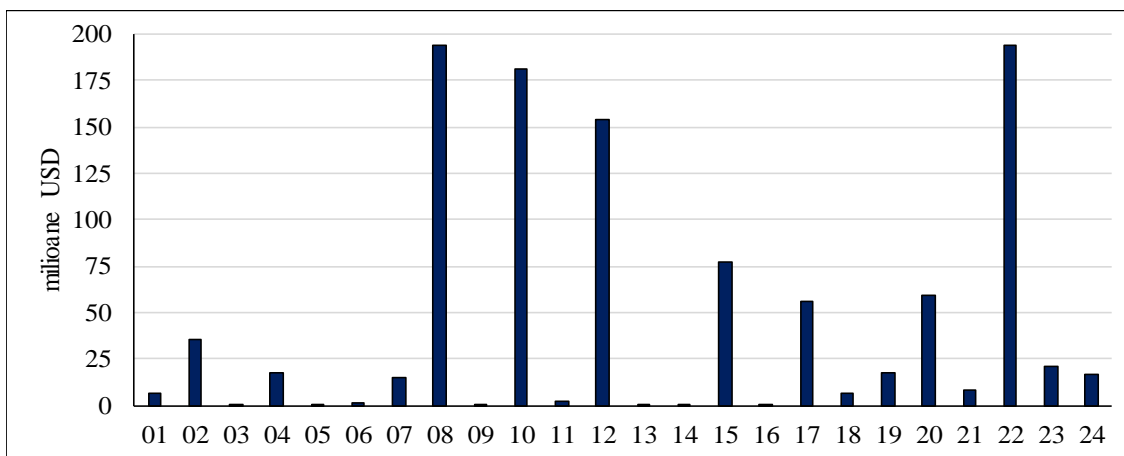


Fig. 3. Structura pe grupe de produse a exportului agroalimentar al Republicii Moldova (2014)

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

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

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

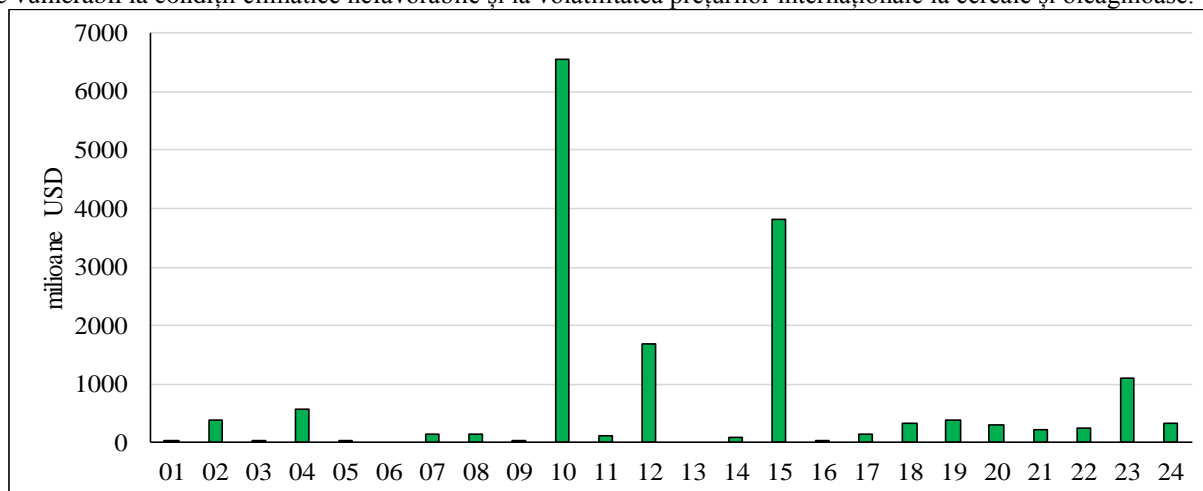


Fig. 4. Structura pe grupe de produse a exportului agroalimentar al Ucrainei (2014)

Note: idem cu notele de la figura 3

Sursa: calculele autorilor după datele Serviciului de Statistică al Ucrainei

În exportul agroalimentar al UE, cei mai importanți parteneri sunt SUA, China și Elveția. Federația Rusă absoarbe în prezent doar 4,25% din exporturile UE, față de perioada dinaintea instituirii embargoului (2013) când, de pe poziția a 2-a, absorbea 11%. Ucraina ocupă locul 21, cu doar 1,08% din exporturile UE, iar R. Moldova locul 50, cu doar 0,2% (tabelul 1).

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

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

Sursa: calculele autorilor după date Eurostat

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

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

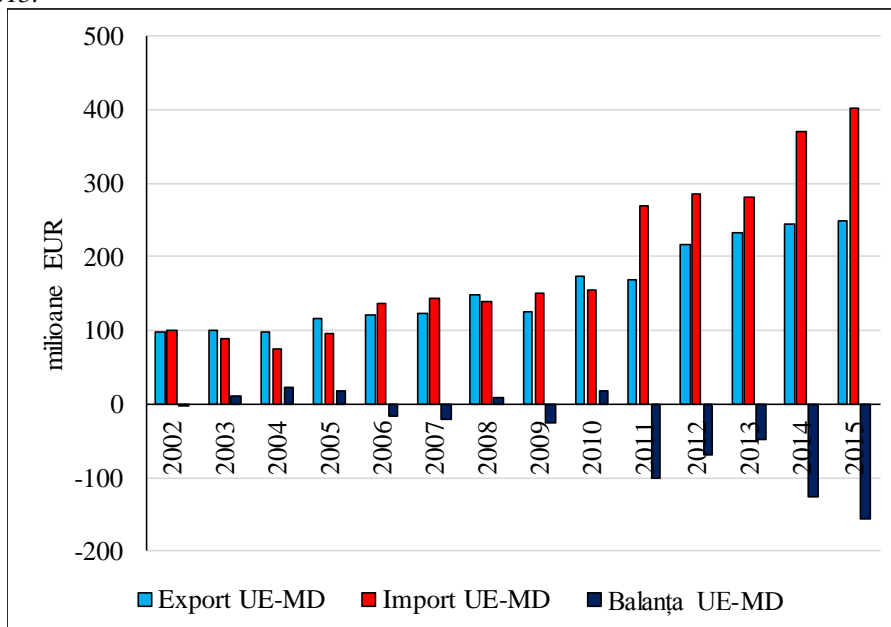


Fig. 5. Comerțul agroalimentar al Uniunii Europene cu Republica Moldova

Sursa: calculele autorilor după date Eurostat

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

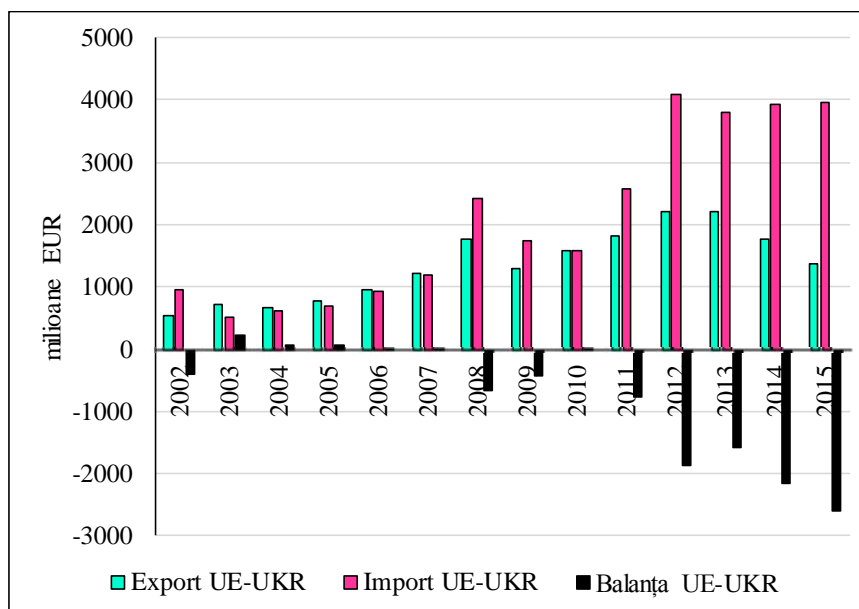


Fig. 6. Comerțul agroalimentar al Uniunii Europene cu Ucraina

Sursa: calculele autorilor după date Eurostat

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

Comerțul agroalimentar al României cu R. Moldova a scăzut în perioada imediat post-aderare, dar și-a reluat creșterea din 2011. Exporturile românești au crescut constant, dublându-se în perioada 2010-2015, iar importurile au crescut și ele în aceeași perioadă, atingând un maxim în 2015 (trezând pragul de 100 milioane EUR) (figura 7).

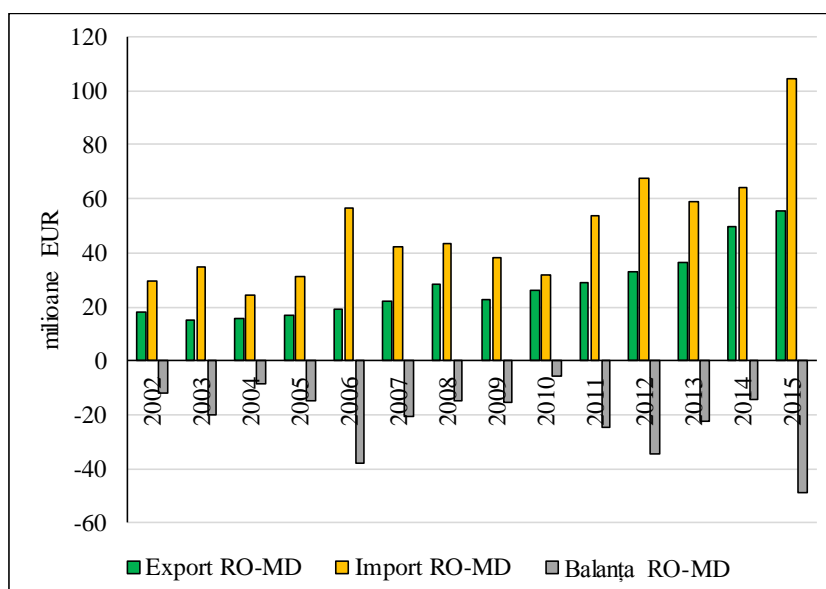
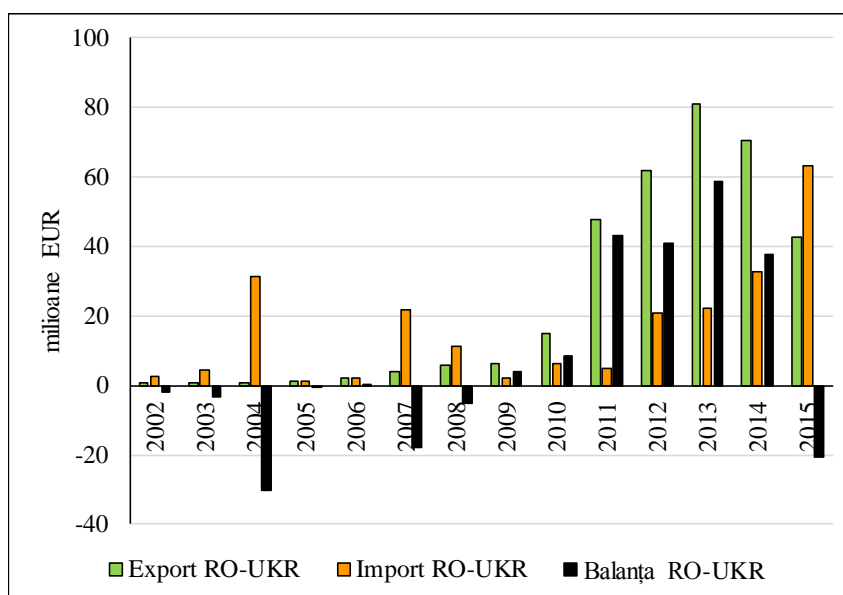


Fig. 7. Comerțul agroalimentar al României cu R. Moldova

Sursa: calculele autorilor după date Eurostat

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



Sursa: calculele autorilor după date Eurostat

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

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

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

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

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

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

Sursa: calculele autorilor după date Eurostat

Concluzii

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

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

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

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

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

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

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

BIBLIOGRAFIE

- Gavrilescu, Camelia (2012) – *Directional flows of the extra-European agri-food trade*, in „Management agricol”, Lucrări științifice, seria I, vol. XIV (1), USAMVB Timișoara.
- Gavrilescu Camelia (2013) – *Comerțul internațional al României cu produse agroalimentare în spațiul intra- și extra-european - evoluție și competitivitate*, în cadrul programului fundamental al Academiei Române „Evaluarea Stării Economiei Naționale – ESEN 2010-2014”, tema de cercetare I.8. „Comerțul internațional cu produse agroalimentare în spațiul și timp – evoluție și competitivitate”.
- Gavrilescu Camelia (2013) – *Evoluții ale comerțului agroalimentar al României cu Republica Moldova, Federația Rusă și Ucraina*, în volumul „Lucrări științifice”, vol. 37, Universitatea Agrară de Stat din Moldova, Chișinău, Republica Moldova, 2013, ISBN 978-9975-64-247-7, pag. 21-27.
- Gavrilescu Camelia (2013) - *Fluxurile comerciale intra și extra-comunitare la principalele produse agroalimentare*, în volumul Otiman P.I., Toderoiu F., Sima E. (coord.), „Cercetări de economie agrară și dezvoltare rurală în România - Determinanți economici, sociali și instituționali ai performanțelor și securității alimentare”, Editura Academiei Române, București, 2013, ISBN 978-973-27-2367-8, pag. 133-144.
- Movchan, Veronika (2014) - *Ukraine-EU Association Agreement and implications for Ukraine's agricultural trade*, IAMO Forum 2014.
- <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/ukraine/>
- <http://ec.europa.eu/trade/policy/policy-making/analysis/sustainability-impact-assessments/assessments/>
- http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/trade_relation/index_en.htm
- <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics>
- <http://www.mec.gov.md/dcfta>
- http://www.mec.gov.md/sites/default/files/moe_dcfta_2_ani.pdf
- <http://www.statistica.md>
- <http://www.ukrstat.gov.ua>

DESPRE TERMINOLOGIA ECONOMICĂ I TEORIILE ECONOMICE

Mihai PATRA , prof. univ., dr.,

Membru titular al Academiei Internaționale de Management, USM

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

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

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

Potrivit [1, p. 546], terminologie înseamnă totalitatea termenilor¹ de specialitate folosiți într-o știință sau într-un domeniu de specialitate sau totalitatea termenilor de specialitate folosiți într-o disciplină sau într-o ramură de activitate [2, p. 1086].

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

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

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

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

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

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

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

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

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

minimizare a costurilor (sau a cheltuielilor), optimizare a rezultatelor (a structurii etc.), maximizare a eficienței economice, centru bancar (comercial, bursier, financiar, industrial, carbonifer, de calcul etc.), piramid financiar , planometrie, econometrie, circumscripție financiar , plan optim, diametru al monedei (metalice), modelare economico-matematic , parametri ai modelului (ai sistemului), cercuri de afaceri, curb a investițiilor, curb a cererii i ofertei, curb a salariilor, cifr de afaceri, cifre de control, cifre globale, vector optim, vector al cererii, vector „input-output”, matrice a valorii (a BLR, de coeficienți, de decont ri), medie ponderat (cronologic , armonic etc.), multiplicator al monedei (al cererii etc.) etc.

Un alt domeniu foarte înrudit cu cel economic este geografia. Amintim, c o bun parte dintre studenții economi ti (la mai multe specialit ți) de pân la 1990, de asemenea, urmau s susțin un examen de admitere la geografie. Economia se dezvolt în spațiu și timp. Cunoa terea decent a geografiei este obligatorie pentru un economist performant, în special din domeniul științifico-didactic. Nu întâmpl tor exist o serie de discipline universitare ce cuprind concomitent aceste domenii: geografia economic , economia teritorial și repartizarea forțelor de producție etc.

Exemple de terminologie economico-geografic : geografia economic , repartizarea teritorial /geografic a forțelor de producție (sau a forței de munc , sau a factorilor de producție), geografia importurilor și/sau a exporturilor, țar dezvoltat (în curs de dezvoltare, în tranziție la economia de piaț), țar produc toare i/sau exportatoare de petrol (de gaz etc.), țar agrar (industrial-agrar , agrar-industrial etc.), țar cu export (sau import) net, țar cu balanț comercial (sau de pl ți) activ (sau pasiv), industrializarea ț rii (sau a regiunii), zon economic (liber), zon valutar sau de schimb valutar, câmpuri (ne)lucrate, câmpuri agricole, „restul lumii”, teritoriu economic, acvatoriu economic, spațiu economic unic etc., terenuri arabile, terenuri irigabile, terenuri pentru p une, teritoriu fiscal, p mânt irigabil, plan al ora ului, regim/clauz a națiunii celei mai favorizate etc.

Printre domeniile cele mai strâns legate de economie este dreptul, știința juridic . Nu întâmpl tor în mai multe state ale lumii exist facult ți sau instituții de învăț mânt superior în domeniul economiei i dreptului. Afar de această , orice document al organului legislativ suprem sau executiv are în mod obligatoriu aspecte economice i/sau juridice. Câteva exemple de termeni de economie i drept: drept economic (financiar, vamal, bancar, antreprenorial, fiscal etc.), contract de munc , acord comercial, tratat de colaborare, tratat multilateral, escrocherie financiar , liberalizare a economiei (a prețurilor etc.), permis de export, patrimoniu comun, contravenție fiscal , contravenție monetar , produse contraf cute, vin falsificat, sp lare de bani, testament legal, testament comun, cod civil, cod fiscal, cod al muncii, criminalitate economic , clauz monetar etc.

În lista disciplinelor (domeniilor) cu un grad sporit de interpenetrare a terminologiei economice este i cel politic. Nu întâmpl tor prima disciplina formalizat din domeniul economiei a fost cel al „economiei politice”. Câteva exemple de terminologie economico-politic : capital economic , capital bursier , capital financiar , capital automobilistic ; capitaluri financiare, congres valutar internațional; conjunctur de piaț , conjunctur economic etc. ; proprietate a poporului; consul economic (sau comercial etc.), protecționism monetar, contradicție de interese, contradicții dintre munc și capital, contradicții economice, contradicții dintre cerere și ofert , memorandum al BIRD, memorandum al FMI, parteneriat strategic, proprietatea statului, program anticriz ; clas a muncitorilor, clas a fermierilor, economie politic , politic economic (financiar , bancar , fiscal , vamal , bugetar , comercial , monetar i de credit, antiinflaționist , antidumping, a prețurilor, a exporturilor și importurilor, a ofertei, a cotelor, a taxelor vamale etc.), liberalism economic, club de investitori (de exportatori) etc.¹

Afar de cele patru ramuri științifice (matematica, geografia, dreptul, politica) cele mai strâns legate de economie exist înc multe alte domenii de „colaborare” reciproc terminologic dintre acestea, pe de o parte, i economie, pe de alta (economie-sociologie, economie-tehnic , economie-demografie etc.). Aducem câteva exemple din aceste (sub)domenii. Economie-demografie: PIB per capita (pe locuitor), forț de munc , morbiditate i/sau mortalitate a populației etc. ; economie-sociologie: trai decent, trai de om, socialism cu față uman , minune economic (german , japonez , chinez), miracol economic din Asia de Sud-Est, boal profesional , valoare a muncii, vechime de munc , colectiv de munc , viaț de afaceri, maturizare a împrumutului, median a vârstelor, viaț a m rfiilor etc. ; economie tehnic : termenii „fabric de...” sau „uzin de...” (în lucr rile noastre avem expuse pân la o mie de denumiri de atare întreprinderi din peste 300 ramuri ale industriei) țin concomitent atât de domeniul economiei, cât și cel al tehnicii etc.

A adar, putem afirma ca terminologia economic (limbajul economic) este nucleul oric rei limbi. În baza celor de mai sus, expunem o definiție, a ceea ce reprezint termen economic.

Fiind con tien i de posibilul caracter subiectiv (în mod obiectiv) al r spusului nostru, încerc m totu i s formul m câteva criterii fundamentale de apartenen a cuvântului (titlu sau a îmbin rii corespunz toare de cuvinte etc.) respectiv la terminologia economic . A a dar, în baza generaliz rii muncii efectuate asupra elabor rii dicționarelor de specialitate putem stabili, c termeni economici pot fi considera i aceia, care în de urm toarele subdomenii:

1. Unit ile monetare i divizionare (istorice i actuale), inclusiv cele provizorii, artificiale sau conven ionale, legale sau informale;
2. Factorii de produc ie (p mântul, munca, capitalul i toate derivatele acestora), indiferent de gradul lor de finalizare/de prelucrare sau de preg tire;
3. Rezultatele (materiale i/sau nemateriale ale) procesului de (re)producere a m rfurilor/produselor (intermediare sau finite), informa iilor i a serviciilor (afereente);

¹ Atribuirea unor termeni la un subdomeniu al economiei sau altul uneori poate fi calificat ca fiind convențional .

4. Instrumentele (pârghiile) de intermediere, de măsurare și de evaluare a procesului de (re)producere, indicatorii și noțiunile respective;
5. Profesiile, posturile, genurile de muncă, independent de domeniul, timpul și locul/spațiul concret de activitate;
6. Unitățile de măsură, utilizate în relațiile legate de activitățile umane (comerciale, bancare ori de decontări, de transport, de producție, de asigurări etc. naționale, regionale, zonale, internaționale etc.);
7. Alte noțiuni înrudite utilizate în ramurile/domeniile/sectoarele adiacente (economie-matematică, economie-drept, economie-politică, economie-informatică, economie-geografie, economie-tehnică, economie-sociologie etc.), precum și diverse organisme/structuri corespunzătoare internaționale, europene, zonale/regionale etc. (actele normative/reglementatoare, denumirile și termenii respectivi)¹.

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

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

<p>Teoria² absterenței (<i>modalitate a teoriei profitului și dobânzii</i>)</p> <p>~ acceleratorului (<i>John M. Clark, 1917</i>)</p> <p>~ accelerației (<i>K. Brunner</i>)</p> <p>~ accelerației inflației</p> <p>~ acordurilor</p> <p>~ acumulării (activelor)</p> <p>~ acumulării capitaliste</p> <p>~ agio a capitalului și dobânzii</p> <p>~ agio-ului v. și dobânzilor</p> <p>~ agrar</p> <p>~ alegătorului median</p> <p>~ alegerii economice</p> <p>~ alegerii portofoliului (<i>J. Tobin</i>)</p> <p>~ alegerii publice</p> <p>~ alegerilor</p> <p>~ algoritmilor</p> <p>~ amortizării fondului de asigurare</p> <p>~ amplasării forțelor de producție</p> <p>~ amplasării/weberiană a amplasării</p> <p>~ analizei cantitative</p> <p>~ antagonismelor</p> <p>~ anticipațiilor adaptive</p> <p>~ anticipațiilor raionale</p> <p>~ antreprenoriatului liber</p> <p>~ aplicativ de adoptare/de luare a deciziilor</p> <p>~ aprecierii asimptotice</p> <p>~ aproximațiilor</p> <p>~ armoniei intereselor</p> <p>~ aservirilor ~ a teptării (<i>mat.</i>)</p> <p>~ și sacrificiului</p> <p>~ a teptării (adaptive)</p> <p>~ a teptării economice</p> <p>~ a teptării raionale</p> <p>~ (austriacă) utilității marginale aplicat la bani</p> <p>~ avantajelor competitive (<i>M. Porter, 1990</i>)</p> <p>~ capitalului uman</p>	<p>~ avantajului (comparativ) absolut v. și ~ costurilor</p> <p>~ avantajului (comparativ) relativ</p> <p>~ avantajului comparativ</p> <p>~ bancar</p> <p>~ „banilor ieftini“</p> <p>~ „capitalismului de piață“</p> <p>~ „capitalismului popular“</p> <p>~ balanșii</p> <p>~ și de plăți</p> <p>~ banilor</p> <p>~ și metalici</p> <p>~ beneficiilor</p> <p>~ și descrescătoare</p> <p>~ balanșii</p> <p>~ balanșii dinamice</p> <p>~ balanșii organice</p> <p>~ balanșii statice</p> <p>~ bugetelor ciclice</p> <p>~ bunăstării (lui Pigou)</p> <p>~ bunăstării economice</p> <p>~ bunăstării generale</p> <p>~ bunurilor interne</p> <p>~ bursier</p> <p>~ cantitativ (a banilor, a monedei, <i>J. Fisher</i>)</p> <p>~ cantitativ a finanțelor</p> <p>~ cantitativ a prețurilor</p> <p>~ cantitativ modern a banilor</p> <p>~ cantitativ monetar /a monedei</p> <p>~ cantități (de bani/de monedă) v. și ~ cantitativ a banilor</p> <p>~ cantități de bani pe termen scurt v. teoria accelerației (<i>termen lansat de K. Bruner</i>)</p> <p>~ capacității de plată</p> <p>~ capacității excedentare</p> <p>~ capitalismului organizat/ planificat (de John Galbraith)</p> <p>~ capitalului (organizat)</p> <p>~ contractelor implicite</p>
--	---

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

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

<p>~ caracteristicilor (<i>mat.</i>)</p> <p>~ care nu este de acord/nu corespunde cu faptele (concrete)</p> <p>~ c ut rii</p> <p>~ celor trei factori (de produc ie)</p> <p>~ cercet rilor</p> <p>~ cererii</p> <p>~ ~ i ofertei</p> <p>~ c(h)artalist (<i>a lui Menger, care explic rolul statului in apari ia banilor</i>)</p> <p>~ cheltuielilor comparative (de produc ie)</p> <p>~ cheltuielilor de produc ie</p> <p>~ ciclului de afaceri echilibrat</p> <p>~ ciclului de via (a produsului)</p> <p>~ ciclului economic (real)</p> <p>~ „ciclului nul/zero“</p> <p>~ ciclurilor</p> <p>~ ~ de compensare a capitalului</p> <p>~ ~ de lung durat (<i>de 30-70 ani, elaborat de economistul rus Kondratiev</i>)</p> <p>~ ~ de via a produselor</p> <p>~ ~ economice</p> <p>~ circula iei</p> <p>~ ~ monetare</p> <p>~ „civiliza iei industriale unice“</p> <p>~ clasei mijlocii</p> <p>~ clasic</p> <p>~ ~ a balan ei de pl i</p> <p>~ ~ a comer ului interna ional</p> <p>~ ~ a comer ului strategic</p> <p>~ ~ a migra iei</p> <p>~ ~ de ocupare a resurselor</p> <p>~ ~ economic</p> <p>~ ~ obiectiv a valorii</p> <p>~ cluburilor</p> <p>~ coali iei (<i>R. Cyert, J. March</i>)</p> <p>~ comenzilor</p> <p>~ comercializ rii</p> <p>~ comer ului interna ional</p> <p>~ compensa iilor fiscale (<i>regl rii ciclului economic prin buget</i>)</p> <p>~ competitiv it ii</p> <p>~ comportamentului produc torului</p> <p>~ comportamentului/a comport rii consumatorilor</p> <p>~ comport rii ra ionale</p> <p>~ concentr rii capitalului</p> <p>~ conceptului de produc ie</p> <p>~ concuren ei</p> <p>~ ~ eficiente</p> <p>~ ~ imperfecte</p> <p>~ ~ monopoliste</p> <p>~ ~ perfecte</p> <p>~ ~ privind locurile de munc</p> <p>~ conducerii</p> <p>~ conjunctural (<i>a banilor</i>)</p> <p>~ conjuncturii</p> <p>~ constringerii</p> <p>~ consumatorului (<i>L. Walras, S. Jevons, G. Menger</i>)</p> <p>~ consumului</p> <p>~ ~ comparabil (<i>lansat de D. Ricardo</i>)</p> <p>~ ~ bazate pe no iunea de produs-limit</p> <p>~ ~ marginale a produc iei/a produsului</p>	<p>~ contractual a salariului (<i>conform c reia salariul se determin in baza corela iei de for a p r ilor</i>)</p> <p>~ „contractualismului“</p> <p>~ contractului fiscal</p> <p>~ conven iilor</p> <p>~ convergen ei (<i>mat.</i>)</p> <p>~ cooperatist a jocurilor</p> <p>~ corela iei (<i>mat.</i>)</p> <p>~ costului ra ional</p> <p>~ costurilor (<i>G. Stigler</i>)</p> <p>~ costurilor comparative (de produc ie)</p> <p>~ ~ i a avantajelor relative</p> <p>~ costurilor relative</p> <p>~ cozilor v. i ~ a serviciilor de mas , ~ firelor de a teptare</p> <p>~ creditar a ciclului economic</p> <p>~ creditului</p> <p>~ ~ consederat ca element esen ial al ciclului</p> <p>~ ~ creator de capital</p> <p>~ cre terii</p> <p>~ ~ echilibrate</p> <p>~ ~ economice</p> <p>~ ~ endogene</p> <p>~ ~ optimale/optime</p> <p>~ ~ popula iei (<i>conform lui Malthus</i>)</p> <p>~ crizelor (economice)</p> <p>~ curbei convexe a cererii</p> <p>~ cursului valutar</p> <p>~ „cursurilor valutare neutre“/„cursurilor de echilibru“</p> <p>~ „cutiei po tale“</p> <p>~ de amortizare a fondului de asigurare</p> <p>~ de inova ii a crizelor</p> <p>~ de investire stabilizatoare</p> <p>~ de stat a banilor</p> <p>~ deciziei/deciziilor</p> <p>~ deciziilor statistice (<i>mat.</i>)</p> <p>~ decoloniz rii</p> <p>~ deficitului sistematic</p> <p>~ „democratiz rii capitalului“</p> <p>~ democra iei economice</p> <p>~ „democra iei industriale“</p> <p>~ demonstra iei/ demonstra iilor (<i>mat.</i>)</p> <p>~ dependen ei reciproce</p> <p>~ deprinderilor preferen iale</p> <p>~ desconcentr rii</p> <p>~ despre dezvoltarea/evolu ia societ ii</p> <p>~ determinan ilor</p> <p>~ determin rii (nivelului) veniturilor</p> <p>~ dezechilibrului (economic)</p> <p>~ dezindustrializ rii</p> <p>~ dezvolt rii</p> <p>~ ~ economice pe termen lung</p> <p>~ ~ f r crize a capitalismului</p> <p>~ ~ pe etape a societ ii</p> <p>~ ~ sociale</p> <p>~ dialectic a dezvolt rii</p> <p>~ diferen elor finite (<i>mat.</i>)</p> <p>~ dinamicii economice</p> <p>~ dirij rii stocurilor</p> <p>~ disponibilit ii titlurilor pe pia</p> <p>~ dispropor iilor</p> <p>~ dispropor ionalit ii crizelor</p> <p>~ distribuirii/distribu iei</p>
--	--

~ ~ productivitate limit	~ ~ dominarii
~ ~ profitului (<i>după J. Klark</i>)	~ ~ gestionate centralizat
~ ~ proporționale a produsului	~ ~ industriale
~ distribuție economică spațiale	~ ~ instituțiilor
~ distribuție naturală a averii (<i>trickle down theories</i>)	~ ~ întreprinderilor
~ diviziunii impozitului	~ ~ matematice
~ diviziunii internaționale a muncii	~ ~ mixte
~ dobânzii/dobânzilor v. i ~ agio-ului	~ ~ moderne a întreprinderilor
~ dobânzii bazate pe muncă	~ ~ ofertei
~ dominoului (a integrării)	~ „~ periferice“
~ dotării factoriale (proporție factorilor)	~ ~ publice
~ Dow-Jones	~ ~ reglabile
~ drepturi sociale (<i>venituri egale pentru muncă egal</i>)	~ economiilor
~ dreptului de proprietate	~ economisirii resurselor
~ dualismului (<i>a lui Malthus</i>)	~ efectelor externe
~ dualități (<i>in probleme economice</i>)	~ efectului inerțial (<i>conform creșterea se determină dinamica consumului și investițiilor</i>)
~ ecartului umflat	~ eficacitate pe termen lung
~ echilibrului	~ eficacitate marginale descreșterea capitalului
~ ~ ciclic	~ eficiența maximă a investițiilor capitale
~ ~ economic	~ egalitate puterilor de cumpărare
~ ~ general	~ egalizare prețurilor
~ ~ parțial	~ ~, a factorilor de producție și a veniturilor
~ ~ pe termen lung	~ elasticitate (formării prețurilor)
~ ~ prin venituri (<i>Keynes, Robinson, Harrod</i>)	~ eliminării (<i>mat.</i>)
~ echitate în management/in dirijare/in conducere	~ emisiunii (banilor)
~ echivalență/a echivalență (condițiilor)	~ endogen a conjuncturii
~ eclectic (<i>paradigma OLI/Ownership, Location, Internalization</i>)	~ erorilor (<i>mat.</i>)
~ econometric	~ evidenței contabile
~ economic a amplitudinii	~ evoluției economice
~ ~ a birocratiei	~ ~ emergente
~ ~ a bunăstării	~ excesului de economie/de economisire
~ ~ a lui Keynes	~ exogen a conjuncturii
~ ~ a politicii	~ expansiunii creditului
~ ~ a spațiului	~ exploatarea
~ ~ aplicativ	~ exterritorialitate
~ ~ bazat pe accelerator-multiplicator	~ factorilor (<i>de producție</i>)
~ ~ burghez	~ factorilor destabilizatori ai crizelor
~ ~ clasic	~ fazelor creșterii economice
~ ~ englez	~ fiabilitate
~ ~ general	~ financiar /a finanțelor
~ ~ keynesian /a lui Keynes	~ finanțelor (publice)
~ ~ liberal	~ firmei (<i>lansată în 1937 de R. Coase</i>)
~ ~ marxist-leninist	~ fiscal
~ ~ mic-burghez	~ fluxului de numerar (cash flow)
~ ~ monetarist	~ folosirii forței de muncă /miinii de lucru
~ ~ neoclasic	~ fondului de asigurare
~ ~ normat /normativ	~ „fondului de lucru“
~ ~ occidental	~ fondului de salarii
~ ~ pozitiv	~ fondurilor compensate
~ ~ privind specificul dezvoltării agriculturii (V. Madgearu)	~ fondurilor împrumutate/imprumutabile/de împrumut
~ ~ pur	~ formării (capitalului)
~ ~ vulgar	~ formării prețurilor
~ economiei comparative	~ ~ în baza costurilor marginale
~ ~ coordonate	~ forțelor productive/de producție
~ ~ cu nivel sporit al salariilor (<i>soților Webb</i>)	~ frământării (<i>dobânzii</i>)
~ ~ de ofertă	~ funcțiilor
~ ~ de personal	~ funcțional a banilor
~ ~ dirijate	~ funcționării pe termen lung cu concurență liberă
~ ~ a ocupării, dobânzii și monedei	~ general a echilibrului (competitiv)
~ ~ a sistemelor	~ ~ a eliminării (<i>mat.</i>)
~ ~ a statisticii	~ loturilor mici de acțiuni
	~ lui Coase

<p>~ gestion rii pasivelor ~ gestion rii produc iei ~ gestion rii stocurilor ~ gestiunii ~ „goanei i fugii“ ~ gospod ririi personalului ~ grafurilor (<i>mat.</i>) ~ gre elilor ~ grupurilor ~ haosului ~ heterodoxal a conven iilor (<i>Fran a</i>) ~ (important ei) amplasamentului/pozi iei/localiz rii ~ impozit-schimb ~ impozitelor/a impozit rii ~ impozitelor ca mijloc de influen are a mi c rii ciclului economic ~ impozitului ca mijloc de reprezentare/de repartizare a veniturilor i a averii ~ impozitului ca mijloc de stabilizare economic ~ impozitului ca surs principal de venituri ale statului ~ impozitului optim ~ impulsion rii masive ~ impunerii la surs ~ inciden ei impozitelor ~ indicilor numerici ~ indicilor ~ infla iei ~ informa iei (economice) ~ inovat ional /inovat ionist ~ insiderului-outsiderului ~ integr rii economice ~ ~ europene ~ ~ i dezintegr rii sociale ~ interac iunii ~ interdependen ei ~ interesului ~ intervalutar (a cursului) ~ invalutar (<i>Knapp, Ester</i>) ~ „investi iilor excedentare“ ~ ipotezei „nout ilor“ ~ „izolat ionismului“ ~ imbog irii f r cauz ~ in dezacord cu faptele (concrete) ~ increderii ~ intreprinderii manageriale ~ intreprinderilor bancare ~ intreprinderilor comerciale ~ intreprinderilor industriale i comerciale (<i>Madgearu</i>) ~ jocurilor (cooperatiste) ~ jocurilor in management ~ keynesist a cre terii ~ keynesist a monedei reglementate ~ keynesist a preferen ei pentru lichiditate ~ keynesist a veniturilor ~ liberal a economiei de ofert ~ licita iilor ~ limitelor ~ localiz rii ~ lotului incomplet ~ negocierii ~ ~ salariilor ~ neoclasic</p>	<p>~ lui Dow ~ lui Friedman ~ lui Kondratiev (<i>a ciclurilor lungi</i>) ~ lui Keynes ~ lui Keynes privind ocuparea deplin (<i>a for ei de munc</i>) ~ lui R. Harrod ~ lui R. Solow ~ lui Ricardo (privind productivitatea muncii) ~ lui Schumpeter ~ lui Stolper-Samuelson ~ lui Viser ~ lumii industriale unice ~ macroeconomic ~ ~ a consumului ~ ~ a finan elor ~ malthusianist a (supra)popula iei ~ managementului ~ ~ activelor ~ ~ stocurilor ~ managerial a firmei ~ marelui business ~ marfar a banilor ~ marginal ~ marginal /marginalist a valorii ~ metalist a banilor ~ matematic a comunica iilor ~ matematic a proceselor optime ~ matricelor ~ m surii ~ „mersului la intimplare“ ~ microeconomic ~ ~ a consumului ~ ~ a finan elor ~ microeconomiei neoclasice ~ minimaxului ~ mobilit ii (<i>demog.</i>) ~ modelelor ~ „moderniz rii“ ~ modific rii ciclurilor ~ Modigliani-Miller a costului capitalului ~ monedei reglementate ~ monedelor cheie ~ monetar ~ ~ a ciclului economic ~ ~ a dobânzii ~ ~ a finan elor ~ ~ a statului ~ ~ cantitativ ~ ~ conjunctural ~ ~ de la Cambridge v. ~ cantitativ a banilor ~ ~ modern ~ monetar-creditar a ciclului ~ motiva iei a lui Freud ~ motiva iei a lui Maslow ~ motiva iei situa ionale ~ motiv rii (colaboratorilor/angaja ilor) ~ multiplicatorului ~ mul imilor (<i>mat.</i>) ~ naturist a creditului ~ „necesit ilor colective“ ~ necesit ilor lui Macceland ~ postkeynesianist /post-keynesianist /post-keynesian</p>
---	--

<p> ~ ~ a banilor/a monedei ~ ~ a cre terii ~ ~ a dinamicii economice ~ ~ a migra iei ~ ~ a valorii ~ ~ standard ~ neocolonialist ~ neofunc ionalismului integr rii ~ neokeynesian de cre tere economic ~ neutralit ii impozitelor ~ nivel rii ponderate (<i>stat.</i>) ~ noii ortodoxii ~ nominalist (a banilor) ~ nonlinear (<i>stat.</i>) ~ nonmonetarist a dobânzii ~ normativ ~ ~ a ratei de schimb ~ nou a cre terii ~ numerelor ~ obiectiv a valorii ~ ocup rii ~ ~ complete a for ei de munc ~ ofertei ~ ~ de bani ~ oligopoliei a lui Cournot ~ oligopolurilor (<i>G. Stigler</i>) ~ optimiz rii ~ op iunilor publicului ~ orarului ~ ordinar a utilit ii (<i>V. Pareto, J. Hicks, E. Slutsky</i>) ~ ordonan rii ~ organiza iilor ~ organiz rii ~ ~ industriale ~ ~ intreprinderii ~ ~ muncii in construc ii ~ ortodoxal ~ parit ii capacit ii/puterii de cump rare (<i>Gustav Casel</i>) ~ parit ii ratelor de dobând ~ „parit ilor mobile“ (<i>elastice/ glisante/ lunec toare, a standardului manevrabil</i>) ~ parit ilor i cursurilor fixe ~ parteneriatului ~ ~ social ~ pauperiz rii ~ pie elor (poten ial concuren iale) ~ pie elor eficiente ~ pie elor i organiz rii de ramur ~ planific rii (<i>stocurilor</i>) ~ plusvalorii ~ politic a conjuncturii ~ politicii sectoriale ~ popula iei ~ ~ stabile ~ portofelului/alegerii portofelului ~ portofoliilor ~ portofoliului balansat/echilibrat cursului ac iunilor) ~ reac iei excesive/exagerate (a cursului valutar) ~ redistribuirii (veniturilor) ~ reducerii densit ii popula iei ~ reducerii/ sc derii fertilit ii solului ~ reducerii rentabilit ii </p>	<p> ~ poten ialului ~ (important ei) pozi iei v. i ~ (important ei) amplasamentelor ~ preferin ei lichidit ii/pentru lichiditate (<i>a lui Keynes</i>) ~ preferin elor ~ ~ stabilite ~ pre ului de monopol ~ pre ului hedonist la schimb rile calit ii (<i>sus inut de Zvi Griliches</i>) ~ pre ului unic ~ pre urilor ~ ~ competitive ~ ~ de arbitraj ~ ~ de echilibru ~ ~ in condi iile concuren ei nelimitate ~ „primatului eficacit ii asupra echit ii“ in politica fiscal ~ primelor pentru lichiditate ~ primitiv a cantit ii banilor ~ privind alegerea unui amplasament v. i ~ amplasamentelor ~ privind apari ia catastrofelor (<i>mat.</i>) ~ privind libertatea nelimitat i egalitatea oamenilor (<i>lui Proudhon</i>) ~ privind ocuparea (<i>for ei de munc</i>) ~ probabilit ilor/a probabilit ii ~ problemelor de extremum ~ proceselor stocastice ~ procesului de ajustare (<i>a economiei</i>) ~ produc torului pe termen lung ~ produc torului pe termen scurt ~ productivit ii ~ ~ capitalului ~ ~ marginale/maxime ~ ~ i a utiliz rii capitalului ~ ~ vinz rii ~ produc iei (<i>G. Stigler</i>) ~ profitului ~ prognoz rii/ pronostic rii ~ program rii (dinamice) ~ program rii liniare ~ progresului ~ ~ tehnic neutru ~ propor iei factorilor i a egaliz rii pre urilor (<i>Heksler, Ohlin, Samuelson, Stolper</i>) ~ propriet ii ~ prospect rii (<i>Kahneman, Tversiaj</i>) ~ psihologic a ciclurilor economice ~ psihologic a conjuncturii ~ psihologic a varia iei cursului valutar (<i>Aftalion</i>) ~ psihologiei de pia ~ punctelor aur ~ punctului nevralgic ~ puterii de cump rare ~ puterii economice ~ raportului dintre stimulent i contribu ie ~ rarit ii capitalului ~ ratei de schimb v. ~ a cursului valutar ~ ratei (reale a) dobânzii (<i>J. Fisher</i>) ~ r t cirilor intâmpl toare (pentru determinarea ~ sistemelor (in management) ~ social ~ social-economic </p>
---	---

<p>~ reechilibr rii (BP) prin varia ia cursurilor valutare</p> <p>~ reformelor structurale</p> <p>~ regimului de conducere/de management</p> <p>~ regl rii financiare</p> <p>~ rela iilor economice interna ionale</p> <p>~ rela iilor interna ionale</p> <p>~ rela iilor umane</p> <p>~ rela iilor valutare interna ionale</p> <p>~ remuner rii eficiente</p> <p>~ rentei (<i>lansat de D. Ricardo</i>, pentru terenuri in posesie)</p> <p>~ ~ absolute</p> <p>~ ~ b ne ti</p> <p>~ ~ diferen iale</p> <p>~ ~ funciare</p> <p>~ ~ relative</p> <p>~ repartiz rii</p> <p>~ ~ bazate pe no iunea de produs-limit</p> <p>~ ~ economiei</p> <p>~ ~ for elor de produc ie</p> <p>~ ~ profitului (<i>dup J. Klark</i>)</p> <p>~ reproducerii</p> <p>~ reproduc ieii capitaliste</p> <p>~ re elelor</p> <p>~ „revolu iei administratorilor/managerilor“</p> <p>~ „revolu iei in venituri“</p> <p>~ revolu iei manageriale</p> <p>~ rezervelor</p> <p>~ ~ materiale a crizelor</p> <p>~ riscului/riscurilor</p> <p>~ ~ colectiv</p> <p>~ ~ de intreprindere</p> <p>~ ~ individual</p> <p>~ ~ minim</p> <p>~ salariilor</p> <p>~ salariului eficient/de eficien</p> <p>~ salariului in func ie de randament (<i>Elliott</i>)</p> <p>~ salariz rii</p> <p>~ schimb rii pre urilor de ac iuni</p> <p>~ schimbului (neechivalent)</p> <p>~ schimbului comercial</p> <p>~ „second best“ (optim de gradul al doilea)</p> <p>~ segment rii</p> <p>~ ~ pie ei muncii</p> <p>~ selec iei naturale</p> <p>~ selec iei portofoliilor</p> <p>~ selec iilor</p> <p>~ ~ mici</p> <p>~ semnalului</p> <p>~ seriilor cronologice</p> <p>~ serviciilor</p> <p>~ ~ de mas (<i>a firelor/a seriilor de a teptare, a cozilor</i>)</p> <p>~ simetric a valorii</p> <p>~ similitudinii</p> <p>~ sindicatelor</p> <p>~ sintezei neoclasice (<i>Paul Samuelson</i>)</p> <p>~ ~ de schimb (<i>List</i>)</p> <p>~ ~ interna ionale</p> <p>~ „valutelor conduc toare“</p> <p>~ variabilelor calitative (<i>stat.</i>)</p> <p>~ variabilelor cantitative (<i>stat.</i>)</p> <p>~ venitului permanent</p> <p>~ veniturilor i cheltuielilor</p>	<p>~ societ ii abundente</p> <p>~ societ ii de consum</p> <p>~ societ ii industriale</p> <p>~ societ ii industriale unice</p> <p>~ societ ii postindustriale</p> <p>~ „societ ii tehnocratice“</p> <p>~ soldurilor de cas</p> <p>~ solu iilor statistice</p> <p>~ sondajelor (<i>mat.</i>)</p> <p>~ sondajului mare (<i>stat.</i>)</p> <p>~ specializ rii interna ionale</p> <p>~ spiralei infla ioniste</p> <p>~ spontaneit ii</p> <p>~ stabilit ii (micii gospod rii r ne ti)</p> <p>~ stabilit ii dinamice</p> <p>~ stabilit ii micii industrii/produc ii</p> <p>~ stabilizatorilor conjuncturii</p> <p>~ „stabiliz rii puterii de cump rare a banilor“</p> <p>~ stagn rii (deciziilor statistice)</p> <p>~ stagn rii seculare (<i>Alvin Hansen</i>)</p> <p>~ standard a veniturilor i cheltuielilor</p> <p>~ statal a banilor</p> <p>~ statistic</p> <p>~ statului (economic)</p> <p>~ „statului prosperit ii generale“</p> <p>~ „stimul rii prin buget“</p> <p>~ stocurilor</p> <p>~ stratific rii sociale</p> <p>~ subconsumului</p> <p>~ ~ in crize</p> <p>~ subiectiv (a valorii)</p> <p>~ ~ neoclasic a valorii</p> <p>~ supraeconomiilor in crize</p> <p>~ supraproduc ieii</p> <p>~ ~ in crize</p> <p>~ surplusului de cerere</p> <p>~ colii matematice a valorii</p> <p>~ omajului (natural)</p> <p>~ omerilor de rezerv</p> <p>~ tabul rii</p> <p>~ test rii ipotezelor (<i>stat.</i>)</p> <p>~ test rii statistice (a ipotezelor)</p> <p>~ transform rii capitalului</p> <p>~ ultraimperialismului</p> <p>~ uniunii vamale/uniunilor vamale</p> <p>~ universalit ii</p> <p>~ utilit ii</p> <p>~ ~ anticipate/a teptate a lui Neuman-Morgenstern</p> <p>~ ~ marginale (maxime)</p> <p>~ ~ pie ei</p> <p>~ ~ sperate</p> <p>~ uzurii i substituirii echipamentului</p> <p>~ valorii</p> <p>~ ~ de intrebuintare</p> <p>~ ~ de munc incorporat</p> <p>~ ~ munc (valorii-munc)/bazate pe munc (<i>A. Smith, D. Ricardo, K. Marx</i>)</p> <p>~ ~ capitalului pentru consumul lui</p> <p>~ valorilor</p> <p>~ ale rarit ii (<i>asupra dobânzii, Cassel</i>)</p> <p>~ ale rentei</p> <p>~ ale repartitiei veniturilor</p>
--	---

<p>~ vulgar a valorii ~ X (opinie conform c reia in administrare i control angajatul inten ioneaz s fug de munc i trebuie s fie sub un control continuu) ~ Y (conform c reia un control dur nu este necesar fiindc angajatul munce te cinstit i manifest ini iativ) ~ zonei monetare optime (teorie lansat in 1961 de Mundell); etc.¹ <u>Teoriile enumerate mai sus convențional pot fi grupate/ sistematizate în urm toarele subdomenii științifice economice:</u> Teorii: ale a tept rii i sacrificiului (asupra dobânzii, Marshal i Mac Vane) ~ ale capitalismului reglementat ~ ale comportamentului firmei ~ ale cre terii analogiei ~ ale crizei de subconsum ~ ale crizei de supraproduc ie ~ ale dezechilibrului economic ~ ale dezvolt rii firmei ~ ale dobânzii/privind dobânda ~ ale drept ii i egalit ii ~ ale elasticit ii ~ ale interna ionaliz rii afacerilor ~ ale „marelui ut/salt“ ~ ale politicii economice ~ ale profitului (Bohm Bawerk, Zeiter, Fisher, asupra dobânzii)</p>	<p>~ ale riscului (asupra dobânzii, Galliani) ~ ale sacrificiului egal ~ ale supracapitaliz rii ~ ale valorii ~ ale valutei de baz /cheie ~ ale valutei reglementate ~ asupra consumului ~ contemporane asupra dobânzii ~ cu privire la comer ul interna ional ~ de orientare keynesist ~ de orientare monetarist ~ dinamice ale avantajului comparativ ~ eclecticice (asupra dobânzii) ~ eclecticive i sintetice ~ manageriale ale firmei ~ monetare ~ monetare a suprainvesti iilor ~ monetare contemporane asupra dobânzii ~ neoclasice (teoria „a tept rilor ra ionale“, teoria „ciclului economic real/RBC“, ipoteza pie elor eficiente/ EMH) ~ privind echilibrul economic ~ privind investi iile directe in str in tate ~ privind relațiile economice internaționale ~ pure/ale capitalului real ~ referitoare la costul form rii capitalului ~ sintetice ~ tehnocrate ~ tradi ionaliste ; etc.</p>
---	--

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

Scoal (economic) austriac / vienez / psihologic din Viena

~ (economic) de la/ din Cambridge (*Anglia*)

~ (economic) de la Harvard

~ (economic) de la Oxford (*SUA*)

~ (economic) din Chicago

~ (economic) din Fraiburg (Germania)

~ (economic) din/ de la Lausanne (*Elve ia*)

~ (economic) din Londra

~ (economic) din Manchester (*Marea Britanie*)

~ (economic) din Nim (*Fran a*)

~ (economic) din Stockholm/ suedez

~ clasic de economie/ economic clasic

(*fondat de A. Smith*)

~ clasic de management

~ economic anglo-american

~ economic clasic nou

~ (economic) englez

~ istoric german

~ londonez

~ monetar / monetarist

~ neoclastic

~ neoclastic a Institutului de la Massachusetts (*SUA*)

~ neoclastic tradi ional

Cele mai semnificative rezultate științifice, metodologice etc. în domeniul economiei revin școlilor anglo-american. Aceasta se explic prin faptul c spațiul respectiv pe parcursul ultimelor secole a fost i r mâne a fi cel mai avansat și din punct de vedere al performanțelor economice reale. Membrii școlilor acestora, precum și cercet tori din alte centre științifice au reușit s elaboreze i s propun ori s aplice în diferite perioade importante teorii economice, care în permanenț îmbog țesc și actualizeaz terminologia economic . Economia fiind unul dintre cele mai bogate domenii științifico-practice în acest sens.

¹ În total au fost identificate pentru prima dat peste 800 de teorii economice i adiacente.

BIBLIOGRAFIE

1. A a RSSM. Institutul de limb i literatur . Dicționar explicativ al limbii moldovenești. În dou volume. – Chi in u, Red. Principal a Enciclopediei Sovietice Moldovene ti, 1985, Vol. II, 874 p. (p. 544).
 2. Academia Român . Institutul de Lingvistic „Iorgu Iordan”. DEX/ Dicționarul explicativ al limbii române. Univers Enciclopedic. Ed. a II-a. – Bucure ti, 1996, 1192 p.
 3. Mihai Patraș. Dicționar economic rus-român. – Chi in u, Ed. Enciclopedic „Gh. Asachi”, 1994, 484 p.
 4. Mihai Patraș, Corina Patraș. Dicționar economic și financiar-bancar englez-român. – Chi in u, Ed. „Litera”, 2002, 824 p.; ed. a 2-a, Chi in u, Ed. „ARC” i „Gunivas” (peste 130.000 cuvinte i expresii), 2008, 778 p.
 5. Mihai Patraș, Olga Patraș. Dicționar economic și financiar-bancar român-rus, cca. 150.000 cuvinte i expresii (apariție estimat 2016).
 6. Mihai N. Patraș, Corina Patraș, Constantin Patraș, Mihai M. Patraș. Dicționar economic și financiar-bancar francez-român. Cca. 120.000 cuvinte (apariție estimat 2017).
- Not* . Lucr rile [4-6] sunt cele mai cuprinz toare Dicționare bilingve din domeniul economic la etapa actual . Ele au fost elaborate și/sau perfecționate pe parcursul ultimelor cca. 3 decenii.

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

**Alexandru STRATAN, dr. hab., profesor, Republica Moldova
Zaharia OL RESCU, cercet. t., INCE**

La 27 august 2016 Republica Moldova a marcat aniversarea a 25 de ani de la obținerea independenței. O succintă trecere în revistă a perioadei ce s-a scurs, din punct de vedere a evoluției economiei naționale, trebuie să ne dea răsădită la întrebarea, dacă suntem noi satisfăcuți cu ori nu de acele rezultate care le-am obținut în această perioadă.

1. Startul promiător al reformelor economice în Republica Moldova

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

Schimbările survenite în sfera politică, realizările privind consolidarea democrației, reformele instituționale, formarea bazei juridice au contribuit la crearea condițiilor pentru avansarea spre o economie de piață funcțională.

De menționat că, startul reformelor economice, care a demarat odată cu elaborarea Concepției de trecere la economia de piață a Programului de tranziție la economia de piață în Moldova din anul 1991 a fost destul de promiător. Despre aceste succese pe acele vremuri se vehicula în sursele informaționale internaționale. Astfel, conform estimărilor rapoartelor anuale ale FMI, BM și BERD, Moldova era apreciată mai înalt în comparație cu majoritatea țărilor CSI și a vecinilor săi – România, Bulgaria și Ucraina în vederea promovării reformelor. Iar revista „Economist” constată: „Moldova – este un model al reformării corecte, iar faptul că ea este o țară compactă, o transformă într-un laborator perfect pentru desfășurarea reformelor”^{*}.

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

2. Dificultățile care au urmat mai apoi.

Dar, primii pași, destul de promiători, făcuți în domeniul reformelor, nu au continuat și mai departe cu același ritm. Republica Moldova de la bun început s-a confruntat cu un șir de probleme de ordin politic, economic și social pe care a fost nevoită să le înfrunte, bazându-se, în principal, pe propriul potențial de resurse materiale, financiare și naturale, care nu era atât de bogat.

Procesul transformării radicale a economiei s-a produs pe fondul unei crize social-economice acute al întregului sistem economic. Lipsa experienței în contracararea ocurenților externe, a fenomenelor de criză în economie și sfera socială, în efectuarea reformelor sistemice, precum și instabilitatea în politica internă, dezintegrarea teritorială a țărilor în rezultatul conflictului armat din 1992 au fost factorii care au predeterminat, în cea mai mare măsură, esența perioadei inițiale de tranziție la economia de piață.

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

Dezintegrarea URSS a provocat distrugerea sistemului de relații economice și a condus la apariția unor obstacole în calea circulației mărfurilor, a unor restricții vizând accesul noilor state independente la piețele nou-formate, a generat, într-un timp scurt, o majorare neașteptată până atunci a prețurilor la agenții energetici și la materiile prime importate, a dus la scumpirea transportului și la pierderea piețelor tradiționale.

Procesele dezintegratiste au afectat nu numai legăturile dintre agenții economici, ci și sistemul bancar, monetar și financiar. A crescut brusc volumul neplăților, fapt ce a subminat stabilitatea financiară a agenților economici și a statului în ansamblu. Insuficiența resurselor bugetare, pe fondul menținerii unui nivel comparativ înalt al sarcinilor bugetare, a provocat un deficit, care a condus la sporirea rapidă a inflației.

Tranziția de la economia centralizată și planificată la cea de piață în principalele direcții: liberalizarea prețurilor, activitatea economică externă, formarea pieței interne, privatizarea, punerea în circulație a valutei naționale a fost destul de dinamică. S-a creat un nou sistem bancar, s-au schimbat condițiile și regulile activității economice. Măsurile întreprinse și modalitățile de reformare însă nu au fost întotdeauna corectate la timp, mersul reformelor deseori era stopat, iar guvernele erau schimbate frecvent, deseori nemotivat. Au apărut primele disensiuni între Președinte, Parlament și Guvern, ceea ce era în defavoarea reformelor.

Privatizarea în masă a patrimoniului statului contra bonuri patrimoniale nu a îndreptățeșteptările privind apariția unei clase de proprietari interesați să sporească producția pe baza ridicării nivelului de competitivitate, renovării, re tehnologizării și modernizării potențialului de producție.

În industrie a fost inițiat procesul de restructurare a întreprinderilor, s-au elaborat și aprobat metodele de restructurare a acestora, s-au trasat căile de lichidare a întreprinderilor insolabile, însă acest proces se desfășura foarte lent și anevoios.

^{*} „Republica Moldova. Strategia de dezvoltare”. Centrul de Investigații Strategice și Reforme. Proiectul PNUD/BM „Strategia de dezvoltare” Chișinău, 1998, pag. 6.

În sectorul agrar reforma și privatizarea pământului se efectuau în lipsa unui sistem de susținere a producțiilor agricole de către stat și a unei infrastructuri adecvate pentru prestarea serviciilor informaționale, tehnologice, comerciale, financiare și de consulting.

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

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

Economia a fost afectată de un pronunțat decalaj dintre cerere și ofertă, de o insuficiență cronică a investițiilor interne și externe și de ruina potențialului tehnic de producție. Mărfurile și serviciile autohtone, în cea mai mare parte, nu făceau față cerințelor, nefiind competitive nu numai pe piața internă, dar și în interiorul țării. În acea vreme datoriile statului depășeau volumul PIB anual. În comparație cu alte state postcomuniste, perioada de tranziție în Moldova se producea în circumstanțe de permanentă instabilitate politică și de separatism regional. În asemenea condiții înflorau corupția și criminalitatea, în proporții mari se extindea economia subterană.

Declinul masiv al producției a fost agravat de dezechilibrul sistemului financiar manifestat prin inflație înaltă și hiperinflație, creșterea neplăcerilor și schimburilor „barter”, precum și a numărului de întreprinderi nerentabile. Aceste fenomene împreună cu dezechilibrele structurale au provocat un proces continuu de declin economic până în anul 1997.

Totuși, în anul 1997 au apărut primele semne de relansare economică: pentru prima dată PIB-ul a fost în creștere. În ediția anuală a Ministerului Economiei și Reformelor „Evoluția socio-economică a Republicii Moldova în anul 1997” se spunea: „...în decursul anului 1997 obiectivele principale ale activității economice în republică au fost stoparea proceselor negative și respectiv, asigurarea unei stabilități socio-economice a țării. Cel mai important rezultat pozitiv obținut este faptul că, pentru prima dată în ultimii 7 ani, a fost asigurată o creștere economică. Produsul intern brut nominal s-a majorat cu circa 1 miliard lei, iar volumul real al lui a crescut cu 1,3% (1,6% red.). Se poate conchide că, în temei, s-a încheiat etapa inițială de stabilizare macroeconomică: valuta națională a devenit stabilă, s-a redus rata inflației și cota procentuală bancară; s-a încheiat privatizarea în masă a obiectelor proprietate publică și a demarat privatizarea contra mijloace bănești...”

Era de așteptat că rezultatele pozitive ale anului 1997 vor continua și în anii următori, pentru aceasta erau create mai multe premise favorabile. Însă criza financiară din Rusia din 1998 a provocat un nou oc economic național, dependent în mare măsură de situația de pe piața acestei țări, careia îi revenea aproximativ 60% din exportul moldovenesc. În următorii doi ani (1998-1999) PIB-ul s-a mai redus încă cu 10%. S-a înregistrat un declin fără precedent al activității economice, volumul importului și al exportului reducându-se în jumătate.

Deprecierea leului față de dolarul american (de 2,5 ori în perioada decembrie 1997 – decembrie 1999) a provocat o creștere considerabilă a cheltuielilor pentru deservirea datoriei externe, recalculată în valută națională, o bună parte din producția exportată în Rusia a rămas neacceptată la plată conform contractelor încheiate. În urma acestui dezastru economic 60% din întreprinderile industriale și-au redus volumul de producție și tot atâtea au generat pierderi, fiecare a treia întreprindere s-a pomenit insolventă, numărul salariilor s-a redus cu peste 10 mii, circa 60 mii persoane au fost concediate forțat.

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

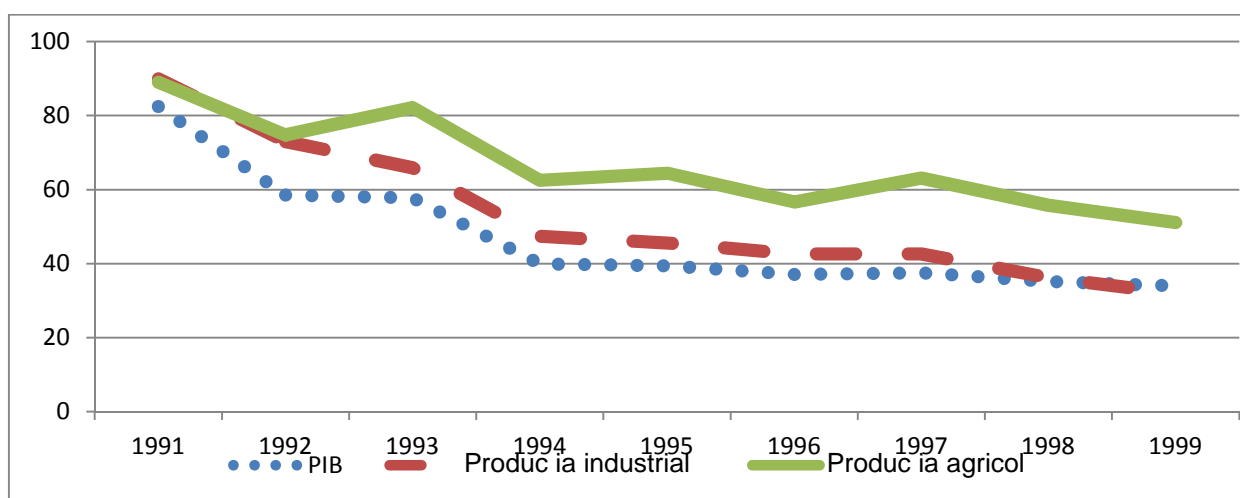


Fig. 1. Căderea volumelor PIB, a producției industriale și agricole în perioada anilor 1991-1999, în raport cu anul 1990

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor statistice

Transformările produse în anii '90 au avut consecințe grave și au influențat negativ nivelul de trai și calitatea vieții populației. Ca urmare a eliberării masive a forței de muncă, a inflației înalte și a micșorării în termeni reali a volumului cheltuielilor de stat pentru nevoile sociale, s-au redus sursele de venit ale populației. Salariul mediu lunar, în termeni reali, constituia doar cca. 25% din nivelul anului 1990, iar pensia medie – cca. 17%, nivelul omajului depășind 11%.

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

Deteriorarea condițiilor de viață majorității cetățenilor din Republica Moldova a provocat modificări negative în evoluția demografică a țării. S-a început exodul masiv al cetățenilor, care nu-și mai vedeau viitorul lor în țara de baștină și care sperau la dobândirea unui trai mai sigur și decent peste hotarele ei.

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

Practic, după 10 ani de recesiune continuă (cu excepția anului 1997), declinul în economie a fost stopat. În anul 2000 economia Moldovei s-a plasat pe o traiectorie ascendentă, creșterea fiind determinată de mai mulți factori, printre care: stabilizarea situației pe piețele țărilor din Europa de Est, în special pe cea rusească; creșterea cererii interne, influențată în mare măsură de majorările sumelor provenite din munca rezidenților în străinătate; activizarea procesului investițional; întreprinderea unor măsuri dure de către Banca Națională în vederea limitării creșterii masei monetare în circulație, reducerii inflației și a. De un sprijin financiar puternic Moldova a beneficiat din partea organismelor financiare internaționale – FMI, Banca Mondială, EBRR, alii parteneri de dezvoltare. Deosebit de util s-a dovedit a fi asistența financiară nerambursabilă de la UE și SUA. Numai de la SUA, Republica Moldova, în această perioadă a beneficiat de o asistență nerambursabilă de peste un miliard de dolari pentru punerea în practică a mai multor proiecte și programe.

În perioada de creștere economică PIB-ul, în termeni reali, a crescut de două ori, investițiile în active materiale pe termen lung – de 2,2 ori. Mai dinamic în perioada vizată s-au dezvoltat: în sectorul industrial – exploatarea carierelor, industria prelucrătoare; în servicii – comerțul cu amănuntul, construcțiile, comunicațiile. În acești ani media anuală de creștere a PIB-ului a fost de 4,5%, a investițiilor în active materiale pe termen lung – de cca 5,5%, a producției industriale de cca. 4%, a producției agricole – peste 1%.

În perioada transformărilor economice structura economiei naționale a suferit modificări substanțiale. Tendința de reducere a ponderii valorii adugate brută la agricultură și a industriei (de la 34% în 1990 până la 12% în 2010 în agricultură și de la 28% până la 13,3% - în industrie) a fost caracteristică pentru această perioadă, după care, în următorii 5 ani tendința de reducere nu a mai continuat, ponderea acestor ramuri obținând o stabilitate relativă.

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

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

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

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

În structura PIB pe categorii de utilizări se evidențiază tendința de creștere a consumului final și de scădere continuă a formării brute de capital în coraport cu PIB. Astfel, începând cu anul 1990 consumul final a fost în creștere cu ritmuri superioare ritmului de creștere a însuși PIB, în rezultat, din anul 2000 în țară se consumă mai mult de cât se produce, diferența fiind acoperită de exportul net, care din totdeauna a fost negativ.

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

Tabelul 2. Evoluția PIB în rile CSI în perioada transformărilor economice

	Durata perioadei declinului (ani)	Ultimul an al declinului economic	Nivelul PIB în ultimul an al declinului față de a. 1989 (%)	Durata perioadei de relansare (ani)	Creșterea în perioada de relansare, ori	Nivelul atins în a. 2015 față de a. 1989 (%)	Creșterea (+) sau scăderea (-) în ultimul an (2015)
Moldova	10	1999	33,2	16	2,0 ori	67,5	-0,5
Armenia	4	1993	44,3	22	3,9 ori	171,6	3,0
Azerbaidjan	6	1995	37,0	20	6,4 ori	235,6	1,1
Belarus	6	1995	63,3	20	2,9 ori	183,8	-3,9
Georgia	5	1994	23,4	A abandonat CSI-ul			
Kazahstan	6	1995	60,8	20	3,2 ori	194,1	1,2
Kîrgîzstan	6	1995	53,1	20	2,4 ori	126,3	3,5
Rusia	9	1998	55,8	17	2,0 ori	110,6	-3,7
Tadjikistan	7	1996	34,9	19	3,3 ori	113,4	6,0
Ucraina	10	1999	39,3	16	1,4 ori	56,0	-9,9
Uzbekistan	6	1995	80,5	20	3,5 ori	281,7	8,0
CSI	9	1998	54,1	17	2,0 ori	109,9	-3,0

Sursa: Datele culese de pe www.cisstat.com

Tabelul 3. Evoluția în dinamică a PIB în rile CSI, în% față de 1989

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

Sursa: Datele culese de pe www.cisstat.com

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

După ritmurile de recuperare a declinului, pentru majoritatea rilor CSI în cea mai mare parte a fost destul de rapid și, nivelul de până la începutul reformelor a fost atins în câțiva ani. Pentru altele, inclusiv în Moldova, această cale a fost mult mai îndelungată și anevoioasă.

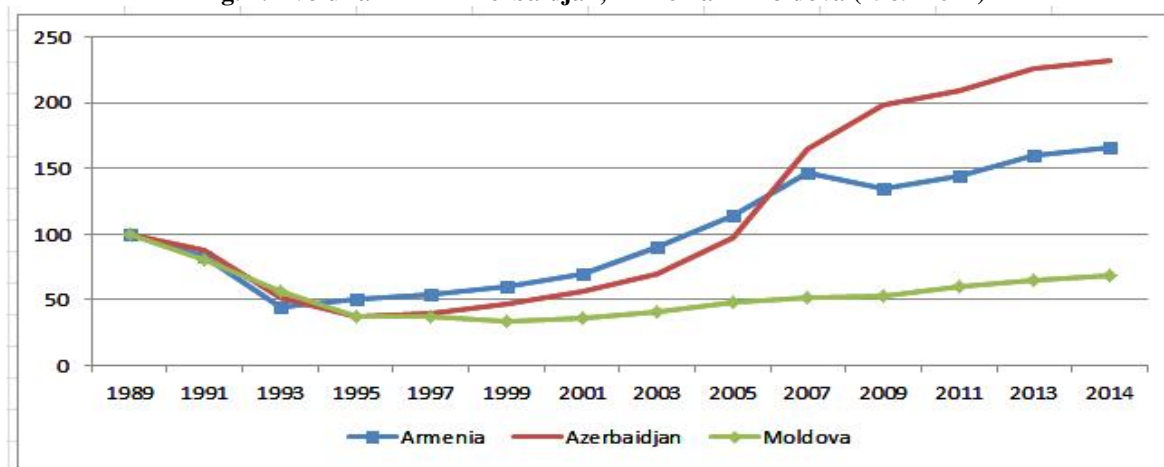
Datele din tabel vorbesc despre faptul că, rile CSI după capacitatea de recuperare a declinului transformărilor și asigurarea ulterioară a ritmurilor de dezvoltare, s-ar putea de divizat în trei categorii:

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

De mai menționat că, în ultimul an al analizei, 4 țări au avut un nivel de dezvoltare negativ față de anul precedent - Ucraina, Rusia, Moldova și Belarus. Pentru primele 3 țări pricina este bine cunoscută – conflictul militar dintre Rusia și Ucraina, restricțiile impuse de UE către Rusia și embargoul impus de către Rusia la exportul mrfurilor din rile europene pe piețele rusești. Din această cauză a avut de pierdut și Republica Moldova.

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

Fig. 2. Evoluția PIB în Azerbaidjan, Armenia și Moldova (1989-2014)



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

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

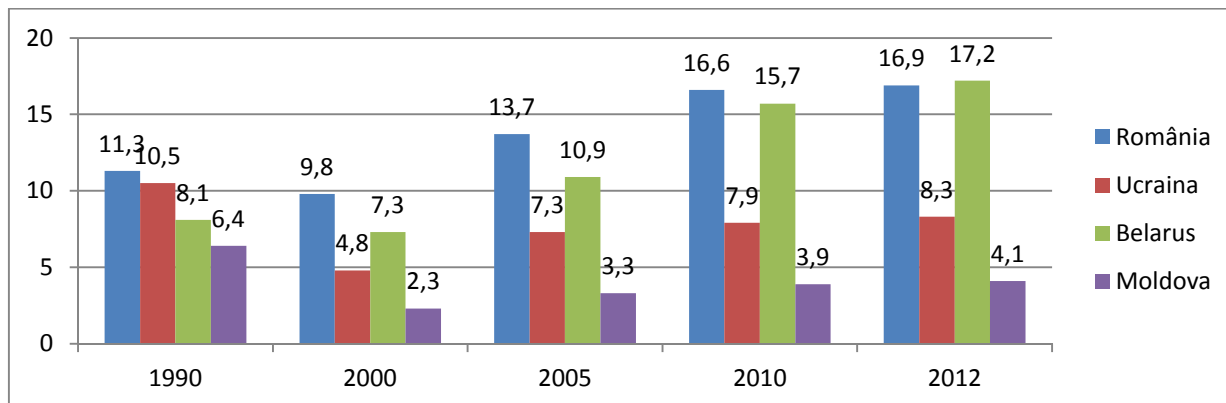


Fig. 3. Evoluția PIB per capita după paritatea puterii de cumpărare (PPC) în Moldova în comparație cu alte țări din regiune (mii dol. SUA)

Sursa: Elaborat în baza datelor International human development indicators.

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

Republica Moldova, și în privința nivelului de dezvoltare a principalelor ramuri ale economiei naționale – **industrie și agricultură**, rămâne mult în urmă țărilor cu nivel mediu de dezvoltare.

În perioada postbelică, în Moldova a dominat politica îndreptată spre industrializarea țării, în rezultat, pe parcursul a mai multor decenii s-a creat o bază industrială puternică cu un potențial tehnico-tehnologic avansat, cu cadre de ingineri și muncitori calificați. Însă acest potențial industrial nu corespundea întru totul necesităților vitale ale poporului bătănie și era direcționat, în mare parte, spre asigurarea complexului militar-industrial sovietic cu echipament de înaltă precizie și tehnologii moderne pentru acea perioadă de timp.

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

profesional a for ei de munc , eliberarea masiv a muncitorilor i, în cele din urm , la reducerea dramatic a produc iei industriale. Procesul de reformare, lichidare i reprofilare a întreprinderilor industriale a fost destul de complicat, cu gre eli i cu tergivers ri adesea inexplicabile i, ca rezultat, – o degradare total a ramurii, neavând capacit ile necesare de a se auto dezvolta, de a asigura pia a intern cu produc ie de înalt calitate i cea extern cu produse competitive.

Tranzi ia la economia de pia s-a produs pe fundalul unor schimb ri radicale în structura ramural a industriei. Unele ramuri, cândva prioritare, i-au pierdut însemn tatea i rolul lor, altele dimpotriv , au avansat. Astfel, în anul 1990 industriei constructoare de ma ini i industriei u oare le revenea 43,5% din volumul total al produc iei industriale, iar în anul 2013 aceste dou ramuri nu acumula nici m car 15% din total industrie. i dac industria u oar , începând cu anul 2005, treptat î i recupereaz pozi iile cândva cedate (major ri de la 5.4% în 2005, pân la 12,6% în 2013), apoi industria constructoare de ma ini nici pe departe nu progeseaz , înregistrând reducere din pondere de la 20,9% în 1990 pân la 1,9% în 2013, ori mai bine de 10 ori.

Faptul c economia rii dispune de un num r limitat de întreprinderi valoroase, orientate spre export, a devenit motivul principal al progres rii lente a ramurii. Prin aceasta se explic dinamica incert a indicilor volumului produc iei industriale. Dup o evolu ie impresionant a ramurii pe parcursul a 6 ani (2000-2005) în urm torii 3 ani (2006-2008) se observ o stagnare, iar criza financiar-economic mondial din 2009 a afectat atât de puternic ramura, în cât nivelul atins în anul 2005, a fost dep it abia în anul 2014 (Figura 4).

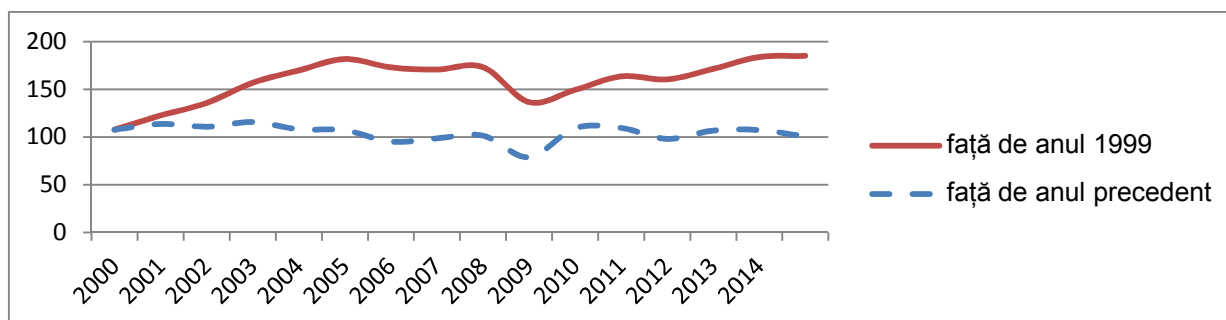


Fig.4. Dinamica indicilor volumului produc iei industriale în perioada 2000-2015

Sursa: Elaborat în baza datelor statistice a anilor respectivi

Pentru asigurarea unei cre teri stabile i calitative a produc iei industriale este nevoie de re tehnologizarea industriei moldovene ti, fluidizarea comer ului extern i asigurarea întreprinderilor cu for de munc calificat prin reformarea sistemului de înv mânt. Aceste condi ii pot fi atinse doar în cazul modernizarii economiei na ionale conform standardelor europene în baza unor investi ii de propor ii, care la rândul lor pot avea loc atunci când Moldova va depune efortul maxim pentru implementarea cu succes a prevederilor stipulate în Acordul de Asociere cu UE i în Planul de ac iuni de realizare a acestui Acord.

În condi iile Republicii Moldova, **agricultura** constituie un element caracteristic i una din cea mai r spândit activitate. Acest sector, este i va r mâne una din ramurile de dezvoltarea c reia depinde nu numai asigurarea unei structuri alimentare echilibrate, dar fiind i o surs important de materie prim pentru alte ramuri ale economiei. Împreun cu industria alimentară , agricultura asigur cca. 25% din PIB i de ine o cot impun toare în export. În agricultur activează cca. 40% din for a de munc a rii.

La etapa actual de implementare a reformelor în sectorul agricol, situa ia nu s-a îmbun t it sim itor, iar în unele cazuri continu s se înr ut easc . Acest fenomen se explic prin influen a mai multor factori, ca lipsa de cuno tin pentru organizarea i gestionarea businessului agrar la majoritatea noilor proprietari de mijloace de produc ie, atribuirea în proprietatea ranilor a loturilor mici, ne dorin a acestora de a se asocia în întreprinderi produc toare mari, plecarea masiv (migrarea) peste hotarele rii a popula iei de la sate, infrastructura deplorabil i mul i al i factori sociali, care au consecin e negative în procesul de dezvoltare a rii i îmbun t irii nivelului de trai al popula iei. Plus la toate acestea i condi iile climaterice nefavorabile (seceta, înghe urile timpurii, inunda ii, grindina .a.), dar i aten ia slab din partea guvern rii statului fa de nevoile ranilor i fermierilor a adus la situa ia actual complicat . În perioada din ultimii ani cre terea produc iei agricole a fost infim . Astfel produc ia medie global în ultimii zece ani (2005-2014) a fost cu cca. 15% superioar în compara ie cu al i zece ani anteriori (1995-2004), la ce în mare m sur a influen at rezultatele foarte bune din anii 2013 i 2014(Figura 5).

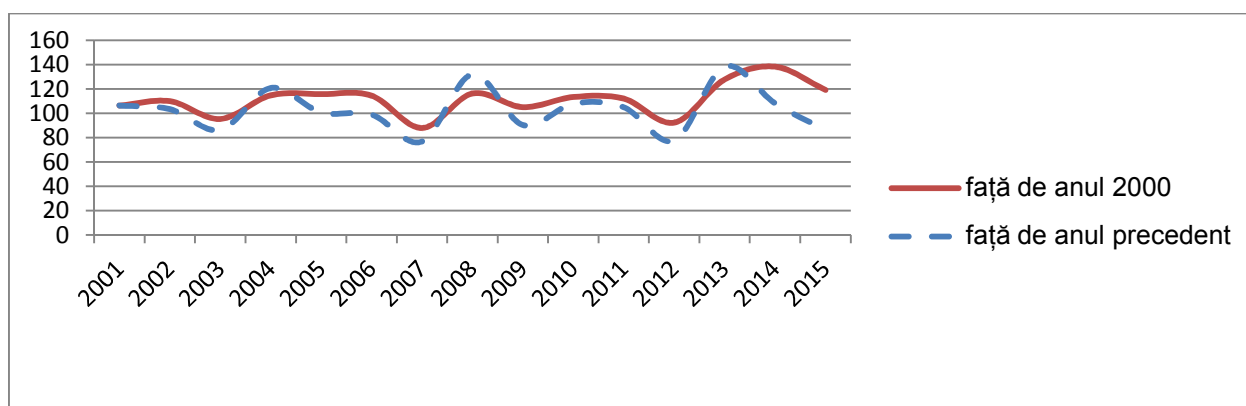


Fig. 5. Dinamica indicilor volumului producției agricole în perioada 2001-2015

Sursa: Elaborat în baza datelor statistice a anilor respectivi

În perioada 2001- 2014 indicii volumului producției agricole față de anul 2000 și față de anul precedent variază cu creșteri și reduceri, dar linia generală indică o stagnare continuă.

În sectorul agricol există un șir de probleme legate de respectarea tehnologiilor de cultivare a plantelor, structura suprafețelor și rotația culturilor, reducerea suprafețelor destinate culturilor furajere și a. Reducerea considerabilă a suprafețelor cu culturi furajere a dus la reducerea efectivului de animale și păsări, respectiv – la reducerea producției sectorului zootehnic.

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

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

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

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

Sursa: Elaborat în baza datelor statistice a anilor respectivi

Odată cu privatizarea patrimoniului statului în condițiile liberei concurențe, în arși s-au creat premise pentru a se forma, în baza proprietății private, noi agenți economici pe diferite dimensiuni – **întreprinderi mici și mijlocii (IMM)**. Dezvoltarea sectorului IMM a avut menirea să joace un rol semnificativ în eficientizarea factorilor de producție, deoarece ei sunt mai flexibili și deschiși la inovații.

Pe parcursul ultimilor ani au fost înregistrate progrese în vederea ajustării legislației spre facilitarea desfășurării afacerilor, însă acestea s-au dovedit a fi doar îmbunătățiri limitate la calitatea climatului de afaceri. Totuși au fost obținute unele succese remarcabile în anumite sectoare, ceea ce a condus la un impact benefic asupra tendințelor de dezvoltare a IMM și a contribuit la creșterea numărului de întreprinderi noi.

În perioada anilor 2005-2014 numărul IMM pe toate tipurile de activități a crescut de peste 1,6 ori. Ponderea acestora în totalul întreprinderi pe parcursul ultimilor ani se menține stabil, la nivel de peste 97%. În perioada menționată au crescut ponderea numărului de salariați de la 31% la 57%, iar veniturile din vânzări – de la 26% la 32% (Figura 6)

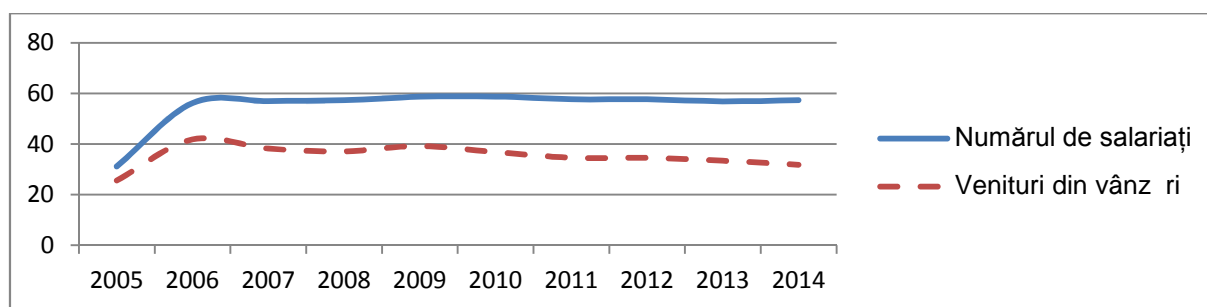


Fig. 6. Salariații și veniturile din vânzări a IMM (cota-parte din total pe economie, %)

Sursa: Întocmit în baza datelor statistice a anilor respectivi

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

Evoluția sectorului extern. Comerțul exterior al republicii, pe parcursul ultimului deceniu, a marcat o evoluție mai dinamică decât economia în ansamblu. Deci, dacă în ultimii 15 ani (2001-2015) PIB-ul s-a majorat de cca. 2 ori, apoi exporturile au crescut de 4,2 ori, iar importurile - de 5,1 ori. Rezultatele obținute în domeniul comerțului exterior puteau fi și mai relevante, însă Republica Moldova, de-a lungul anilor de independență s-a confruntat cu mari dificultăți, principalele din acestea fiind de origine externă, ca criza financiară din Rusia din anii 1998-1999, când s-au prăbușit piețele financiare a principalilor parteneri comerciali ai Moldovei de pe atunci, iar mai apoi și criza financiar-economică mondială.

Evoluția comerțului exterior al Moldovei se manifestă printr-o accentuare a tendințelor de creștere a importurilor cu ritmuri superioare exporturilor, contribuind astfel la majorarea deficitului balanței comerciale, care a primit proporții periculoase, îndeosebi, începând cu anul 2005. În ultimii ani (2012-2014) deficitul balanței comerciale a fost în jur de 10 ori mai mare decât în anul 2000 (Figura 7).

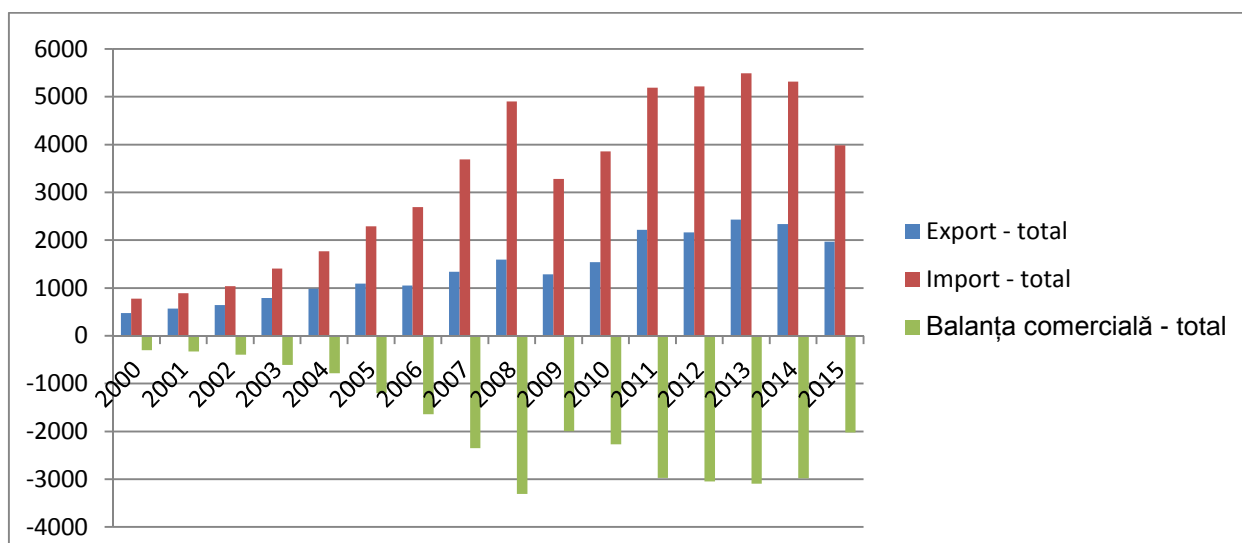


Fig.7. Evoluția comerțului exterior al Republicii Moldova în perioada 2000 – 2015

Sursa: Întocmit în baza datelor statistice a anilor respectivi

Analiza evoluției comerțului exterior demonstrează că, tendința generală de majorare atât a exporturilor cât și a importurilor s-a persistat până în anul 2009, când s-a produs o diminuare a acestuia. În rezultat s-a produs o reducere a exporturilor și importurilor de bunuri pe toate direcțiile, dar în proporții mai mari - spre țările CSI, respectiv, s-a redus ponderea acestora în comerțul total. Dacă în anul 2005 ponderea exporturilor către țările CSI constituia 51%, apoi în anul 2014 - cca 31% (incl. Rusia – 32% și 18%), iar a importurilor, respectiv 40% și 27% (incl. Rusia – 17% și 14%). Invers proporțional au evoluat exporturile și importurile către țările UE și altele (Figura 8)

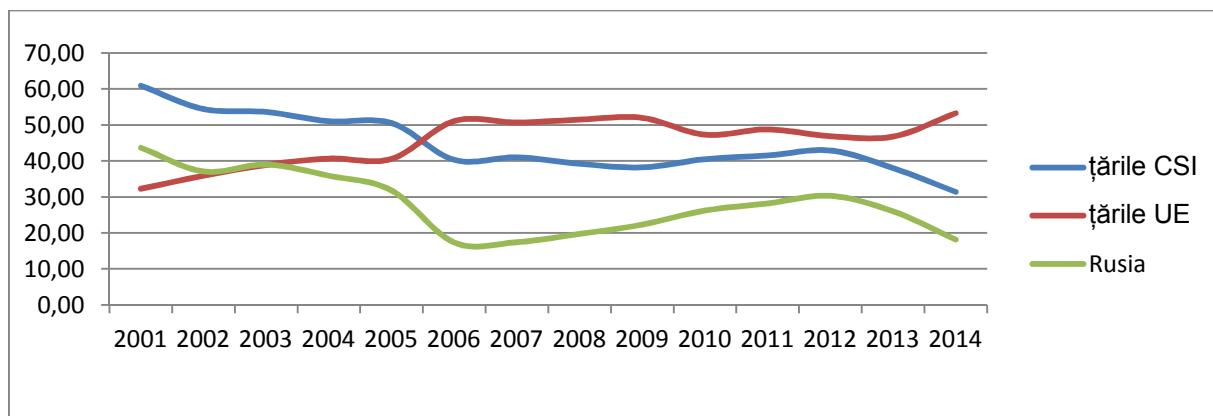


Fig. 8. Ponderea exporturilor Republicii Moldova pe grupe de țări în Rusia,% din total

Sursa: Întocmit în baza datelor statistice a anilor respectivi

În evoluția comerțului exterior din ultimii ani s-au produs unele schimbări structurale pe grupe de măruri, în esență, pozitive. S-a majorat ponderea produselor vegetale și s-a redus ponderea bătăturilor, tutunului și a.

Creșterea economică în Republica Moldova în tandem cu tendința de reducere a șomeriei, sunt strâns corelate cu fluxul de **remitențe** (Figura 9) și consumul generat de acestea. Câștigurile din munca moldovenilor aflați peste hotarele țării au alimentat venitul disponibil al gospodăriilor casnice, conducând astfel la majorarea cererii agregate de consum. În coraport cu PIB-ul cota remitențelor în ultimii 10 ani a oscilat în jurul la 20%. Dar, după cum se știe, o parte din volumul remitențelor părăsesc țara pe alte căi decât prin băncile comerciale și se estimează că acestea ar fi în proporție de cel puțin încă 40-50% față de cele oficial trimise, astfel că contribuția acestora ar putea să se ridice până la o treime din PIB.

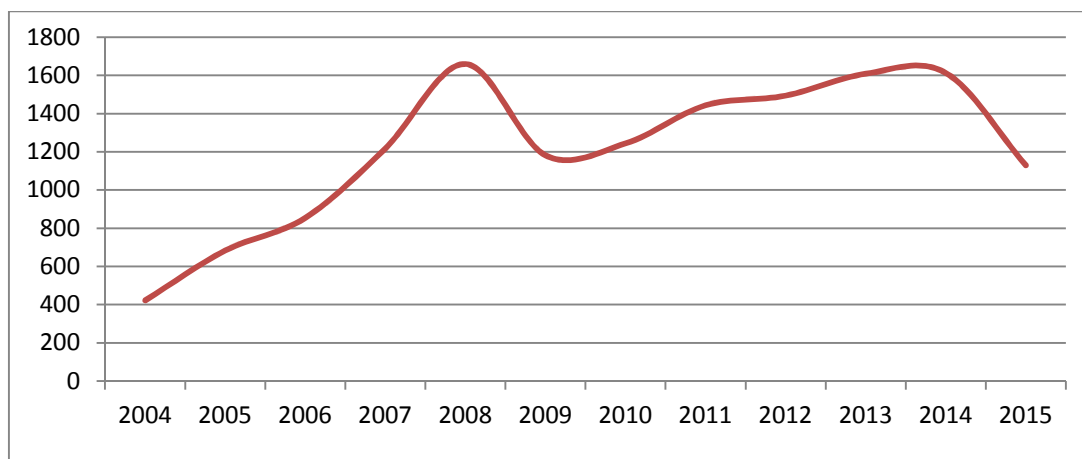


Fig. 9. Dinamica transferurilor de peste hotare, efectuate de persoanele fizice prin intermediul băncilor (mil. dol. SUA)

Sursa: Elaborat în baza datelor statistice ale anilor respectivi

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

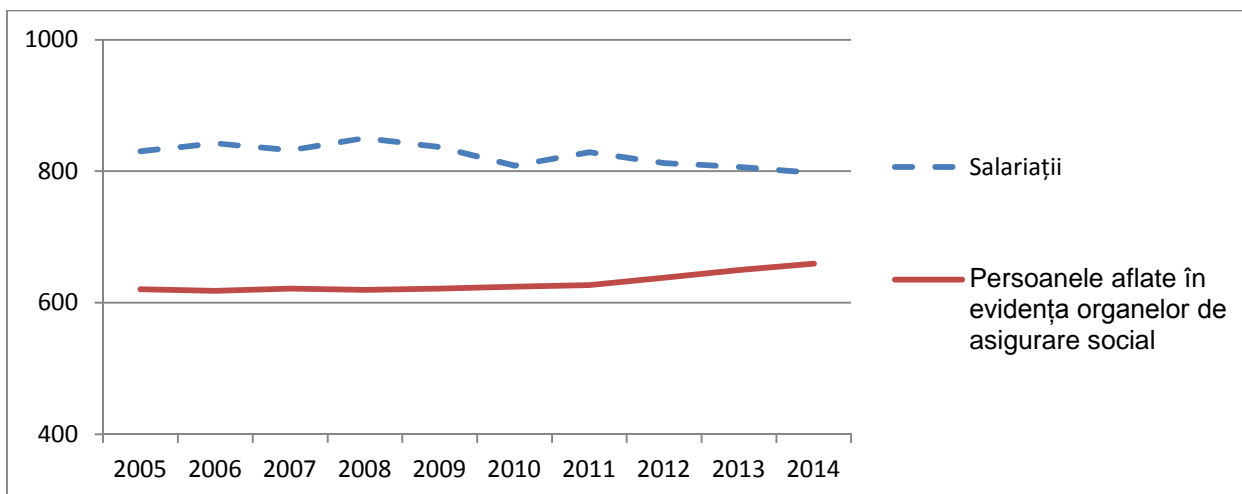


Fig. 10. Evoluția raportului salariați – pensionari, mii persoane

Sursa: Elaborat în baza datelor BNS

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

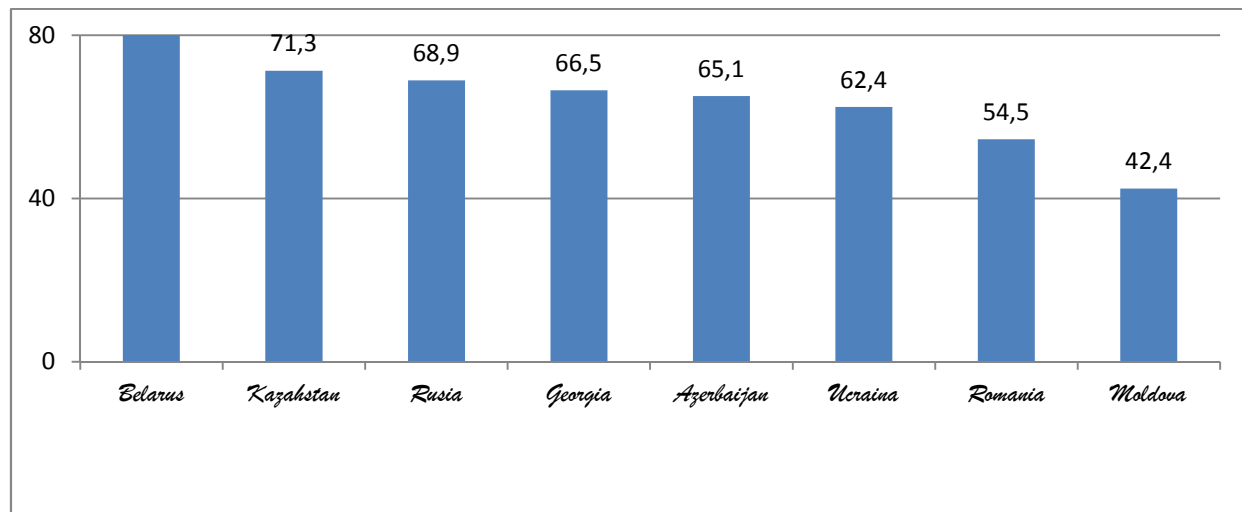


Fig. 11. Rata de activitate economică în anul 2014

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

Experții Bncii Mondiale, care studiind situația din Republica Moldova (Memorandumul Economic pentru Moldova) admit că „cca. 40% din brațele de muncă ale Republicii Moldova se află peste hotarele țării. În acest document se mai menționează că, „Moldova... este în prezent cea mai săracă țară din Europa. Venitul pe cap de locuitor a crescut rapid din anul 2000, deși într-un ritm mai scăzut decât media din țările Europei de Est, fiind în continuare net inferior nivelului din perioada sovietică. Nici fluxurile de capital, nici exporturile și nici investițiile străine directe (ISD) nu au condus la prosperitatea economică recentă a Moldovei, aceasta datorându-se mai degrabă muncitorilor emigranți care au plecat peste hotare și trimit bani acasă. Moldova a experimentat o creștere a creării locurilor de muncă... Migrația a contribuit pe moment la reducerea sărăciei, în schimb a contribuit la crearea unui ciclu de oportunități reduse acasă”

Nivelul de ocupare, de altfel, vorbește despre capacitatea societății de a crea locuri de muncă și de a asigura cetățenilor săi un trai decent.

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

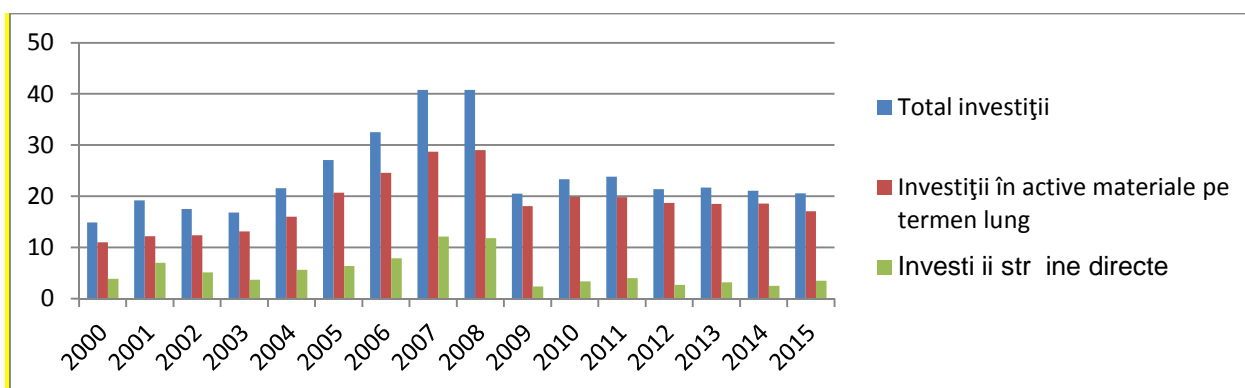


Fig. 12. Investiții în active materiale pe termen lung și investiții străine directe în raport cu PIB, %

Sursa: Calculele autorului în baza datelor BNS

Din Figura 12 vedem că, tendința de creștere a tuturor investițiilor a continuat până în anii 2007, 2008, când acestea depășeau 40% din PIB, inclusiv cele străine constituiau în jur de 12%. După criza financiar – economică din 2009 volumul total al investițiilor s-a redus cam la jumătate, iar cele străine – de 3-4 ori începând cu anul 2011 tendința de descreștere este incontestabilă. De la criza financiar – economică din 2009 au trecut 6 ani și ar fi o eroare să considerăm că anume această criză este rezultatul stagnant al investițiilor. Pricina este alta, după cum s-a mai spus – climatul investițional nefavorabil face neatractivă piața de capitală românească. S-a calculat că în ultimii 10 ani (2006-2015) influxul net de ISD pe cap de locuitor în țara noastră a constituit în medie 85 dolari SUA și acest nivel este de 2-3 ori mai jos decât în Macedonia, Armenia, Gruzia, ne mai vorbind de țări ca România, Serbia, Azerbaidjan, Bulgaria și altele. O astfel de situație în domeniul investițional nu permite de a miza pe o creștere semnificativă a potențialului economic, care ar apropia țara noastră cât de cât de nivelul altor țări în perspectiva apropiată, ci dimpotrivă, decalajul dintre nivelul de dezvoltare economică al nostru și altele din regiune va crește.

Cam astfel, în linii generale, fără a pretinde la o analiză atotcuprinzătoare a tuturor domeniilor și ramurilor economiei naționale, a tuturor proceselor ce au influențat pozitiv și negativ mersul reformelor în perioada de tranziție la economia de piață, se prezintă tabloul parcursului transformărilor de la momentul obinerii de către statul Republica Moldova a independenței.

Concluzii. Trecerea în revistă a principalelor evenimente de ordin economic, social și politic asupra perioadei ce s-a scurs de la momentul obinerii independenței statului nostru, după părerea autorilor, se poate de tras următoarele concluzii.

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

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

De la momentul obinerii independenței și suveranității, societatea moldovenească se află într-o stare de reformare continuă, fără a avea o perspectivă clară cum s-ar încheie reformele pornite și se aşteaptă să se ajungă la un echilibru durabil pentru viața cotidiană a cetățenilor și. Complexitatea perioadei actuale a dezvoltării societății rezidă, în primul rând, în rezultatul moștenirii trecutului sovietic de care încă nu ne-am debarasat. Până în prezent, la nivel de stat, nu s-a hotărât problema determinării clare a scopurilor și priorităților dezvoltării țării, a direcțiilor principale și consecutivitatea promovării reformelor, societatea nu s-a consolidat în jurul unei idei progresiste, în spiritul vremii, ce ar uni cetățenii acestei țări. Ba din păcate, în ultimii ani, în virtutea unor probleme din interior și a factorilor externi, țara s-a pomenit într-o situație de criză politică și social-economică interminabilă, care a amplificat considerabil fenomenele constrângerilor practice în toate sferele activității vitale a societății și a statului.

Situația socio-economică a Republicii Moldova a început să se degradeze considerabil, după alegerile parlamentare din noiembrie 2014, transformându-se treptat într-o mare dezamăgire și revoltă a populației provocată, în primul rând, de dezvoltarea faptului devalizării a trei bănci mari de o sumă colosală de bani, calificată în sursele mediatice ca "furtul secolului". În anul următor (2015), starea socio-politică tensionată din țară a împins pe plan secundar realizarea problemelor prioritare ce în vedea reformarea societății prin implementarea Acordului de Asociere cu UE. În vâltoarea bătăliilor politice au fost desemnate, iar apoi retrase încrederea în mai multe guverne. Urmarea instabilității situației socio-politice interne și stopării reformelor a fost pierderea relațiilor cu instituțiile financiare internaționale și sistarea acordării ajutoarelor de către acestea.

De rând cu stoparea reformelor structurale și instituționale, a sporit neîncrederea businessului față de autorități, s-a deteriorat simțitor activitatea de afaceri, au slăbit instituțiile de piață și de drept. A continuat să se degradeze sectorul de stat ineficient. Plus la toate s-au mai suprapus și condițiile climatice nefavorabile pentru sectorul agrar. În rezultat,

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

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

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

Nivelul redus al prognozei socio-economice și politice, lipsa unei abordări complexe sistemo-analitice, slăbiciunea gândirii strategice în comun limitează posibilitățile clasei politice de a elabora și prezenta societății o strategie eficientă de depășire a perioadei stagnante și asigurarea avansării spre binele societății. În societate s-au acumulat un șir de contradicții antagoniste, nerezolvarea cărora limitează câmpul de manevră al Moldovei de a reveni pe calea prosperității, care ar aduce bună stare poporului moldav.

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

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

În acești ani noi nu am reușit să construim o societate în care să existe armonie, nu avem o înțelegere și un respect între etnii. Avem o arie tristă, cu oameni de parte de a fi satisfăcuți de soarta lor, dezamăgiți și disperați.

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

DEZVOLTAREA COOPERĂȚIEI DE CONSUM ÎN CONTEXTUL INTEGRĂRII ÎN SPAȚIUL ECONOMIC COMUNITAR

Larisa SAVGA, prof. univ., dr. hab., UCCM¹
Viorica SITNICENCO, lect. univ., UCCM
Ghenadie SAVGA, conf. univ., dr., ASEM

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

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

Cuvinte-cheie: integrare europeană, cooperative de consum, modernizare, eficiențare economică.

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

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

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

Cooperăția de consum din Republica Moldova reprezintă un sector important al sistemului socio-economic al țării. În perioada ultimilor patru ani cooperăția de consum a continuat oferirea unui spectru larg de servicii și promovarea diferitelor activități (comerț cu amănuntul și comerțul ridicat, achiziționarea produselor agricole, de origine animalieră, procesarea acestora, prestarea diverselor servicii, inclusiv celor educaționale, de piață publică), subordonându-și activitatea intereselor membrilor și populației din aria sa de activitate, fiind în serviciul a cca 57% din populația țării.

Fiind un sistem centrat pe membri, cooperăția de consum optează pentru consolidarea comunității și dezvoltarea infrastructurii sale, care în prezent include: membri cooperatori – peste 144 mii; agenți economici – 161, inclusiv cooperative de consum – 98; unități de comerț – 1930 cu suprafața comercială 185 mii m²; unități de alimentație publică – 230; număr de localități în care este prezentă cooperăția de consum – 770; piețe – 32 cu 10850 locuri de desfacere; 21 fabrici și brutării, 14 secții de cofetărie-patiserie, 16 abatoare, 29 unități de procesare a produselor agricole, inclusiv 15 pentru semințe floarea soarelui, 10 pentru cereale; 2 secții de mezeluri; 5 întreprinderi de producție; instituții de învățământ – 3; angajați - 4265 de persoane.

Optând pentru sporirea calității serviciilor oferite de întreprinderile cooperatiste, accentul în perioada anterioară a fost pus pe modernizarea infrastructurii, re tehnologizarea activităților comerciale, de producere, de prestări servicii. Astfel, în a. 2012-2015 au fost redeschise și puse în serviciul comunității rurale 31 de unități de comerț, modernizate în aspect de design și tehnologii comerciale 190 de magazine; re tehnologizate 54 de unități de alimentație publică; organizate 2 întreprinderi și 15 puncte specializate de achiziționare și filiale ale acestora în diferite localități din țară; re tehnologizate 12 brutării din cadrul sistemului și reutilitate 5 secții de cofetărie; modernizate 12 piețe comerciale.

Mobilizarea resurselor interne, valorificarea potențialului existent, dezvoltarea infrastructurii cooperatiste au favorizat creșterea în toate domeniile de activitate și a rezultatelor activității economice în perioada 2012-2015:

- vânzările cu amănuntul sau majorat în perioada menționată cu 8,4%, vânzările angro – cu 52,1%, constituind cumulativ respectiv 3124,7 mil. lei și 383,5 mil. lei;
- achiziționarea produselor agricole, de origine animalieră și de altă natură cu 13,2%, alcătuită în perioada vizată 315,4 mil. lei;
- fabricarea produselor industriale a crescut cu 7,2%, însumând 238,5 mil. lei în perioada de referință;
- prestarea serviciilor cu plată populației cu 31,1%, alcătuită 589,5 mil. lei în 2012-2015, inclusiv a serviciilor de piață cu 27,1%;
- volumul exportului a constituit 64,7 mil. lei, înregistrând o creștere de 3,8 ori;
- investițiile interne au constituit 88,6 mln. lei;
- creșterea cifrei de afaceri (vânzătorilor nete) cu 8,4%, constituind 3716,7 mil. lei;

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

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

Un rol semnificativ în asigurarea dezvoltării în continuare a cooperativelor de consum din România revine planificării strategice a evoluției sectorului pe termen mediu și lung, care trebuie să se axeze pe implementarea unor politici evolutive în domeniu, avansarea modernizării sistemului, sprijinirea creșterii competitivității și a dezvoltării consecvente, eficiente și durabile a cooperativelor de consum în condițiile satisfacerii ample a necesităților membrilor și, angajarea lor în activități populare și economice.

Dată fiind importanța Strategiei de dezvoltare a cooperativelor de consum, pentru elaborarea acestora au fost inițiate mai multe demersuri, astfel:

- ✓ studiul documentelor relevante (rapoartelor) de evaluare a implementării Programelor Naționale de Dezvoltare și a progreselor înregistrate în domeniu,
- ✓ analiza implementării Programului de dezvoltare a cooperativelor de consum pentru a.2012-2015[9],
- ✓ analiza SWOT a activității cooperativelor de consum, a provocărilor cu care se confruntă,
- ✓ analiza socio-economică a spațiului rural în care activează entitățile cooperativelor de consum,
- ✓ cadrul normativ și strategic european de dezvoltare a cooperativelor de consum,
- ✓ documente strategice naționale de dezvoltare a Republicii Moldova până în 2020,
- ✓ date statistice, analize, rapoarte socio-economice,
- ✓ identificarea nevoilor interne cu care se confruntă sistemul cooperativelor de consum, a necesităților și a oportunităților pentru actorii interesați (membri, angajați, alți beneficiari ai serviciilor cooperativiste, autorități etc.) [7, 8, 9],
- ✓ strategiile și programele locale (raionale, comunitare) de dezvoltare a cooperativelor de consum pentru 2016-2019,
- ✓ consultarea actorilor cheie din domeniu (organizații și întreprinderi cooperativiste, membri cooperatori, cadre universitare, cercetători, fermieri, procesatori și agenți economici din spațiul rural, administrația publică locală).

Elaborarea Strategiei s-a bazat pe art. 74. lit.c) al Legii cooperativelor de consum, nr. 1252 – XIV din 28 septembrie 2000 [3], prioritățile de dezvoltare social – economică a Republicii Moldova stabilite în Strategia națională de dezvoltare „Moldova 2020”, aprobată prin Legea nr.166 din 11.07.2012 [4], prioritățile de integrare economică europeană punctate în Acordul de Asociere Republica Moldova – Uniunea Europeană [1], ratificat de Parlamentul Republicii Moldova la 2 iulie 2014 (Legea Nr. 112 din 2 iulie 2014) și de Parlamentul European pe 13 noiembrie 2014, Strategia ”Europa 2020”, care susține creșterea inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii [2], strategiile naționale sectoriale de dezvoltare economică, alte documente de politici și se bazează pe principiile cooperativiste internaționale, Regulamentul (CE) nr. 1435/2003 al Consiliului din 22 iulie 2003 privind statutul societății cooperativiste europene (SCE) [6], Recomandările R193 ale Organizației Mondiale a Muncii privind promovarea cooperativelor [5], adoptate de sesiunea 90 ILC la 20 iunie 2002, prioritățile de dezvoltare a cooperativelor pe plan internațional, promovate de Alianța Cooperativistă Internațională (ACI), Cooperativele Europei (CoopsEurope - diviziunea Europeană a ACI), asociațiile sectoriale internaționale pe domenii de activitate cooperativiste și alte documente relevante.

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

- consolidarea comunității membrilor cooperatori,
- optimizarea structurii organizatorice și eficientizarea managementului sistemului cooperativist,
- optimizarea activităților tradiționale promovare de cooperativă de consum și diversificarea prestațiilor cooperativiste,
- asigurarea stabilității financiare, utilizarea eficientă și eficace a resurselor, asigurarea eficienței activității entităților cooperativiste,
- dezvoltarea potențialului intern și sporirea competitivității sistemului pe piața internă și externă,
- consolidarea relațiilor cu partenerii externi.

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

Un obiectiv prioritar vizează *consolidarea comunității membrilor cooperatori, creșterea numărului de membri*. Aceasta necesită implementarea unor mecanisme eficiente de cointerese a acestora, motivarea pentru susținerea și dezvoltarea cooperativelor la nivel local, stimularea investițiilor în dezvoltarea cooperativelor, creșterea performanțelor sociale subscrise. În acest sens, elaborarea unui sistem de motivare a membrilor a devenit stringent. Un instrument eficient în acest sens ar constitui repartizarea unei părți din beneficiul obținut de către organizațiile cooperativiste către membrii lor proporțional cu valoarea capitalului subscris.

În perioada viitoare este necesară implementarea unui sistem informațional de evidență a membrilor cooperatori și a mișcărilor lor, de înnoire oportuna a bazei de date.

Optimizarea structurii organizatorice și eficientizarea managementului sistemului cooperativist trebuie să se axeze pe procese integraționiste (pe verticală și orizontală) și asociative, indiferent de aria teritorială de acțiune și

profilul de activitate economic (comer cu am nuntul-comer angro; achizi ionare–procesare–p strare-distribu ie a produselor agricole .a.). Restructurarea organiza ional urmeaz s se efectueze în baza :

- diagnostic rii activit ii entit ilor economice cooperatiste din întreaga ar i reorganiz rii/lichid rii celor ce activeaz ineficient i nu sunt conforme legisla iei;
- sus inerii organiza iilor cooperatiste puternice din punct de vedere economic i integrarea infrastructurii acestora într-un sistem unic economic,
- restructur rii întreprinderilor cooperatiste i integrarea lor în structuri specializate pe domenii de activitate cooperatist (comer , achizi ionare, prest ri servicii etc.) de nivel republican, regional.

Restructurarea managerial vizeaz prioritar optimizarea ierarhiei manageriale pe întreaga vertical a coopera iei de consum, precum i pe orizontal prin reducerea structurii ierarhice i trecerea la structura pe dou nivele (cooperative de consum – Uniune Central); optimizarea organelor de conducere a organiza iilor cooperatiste; restructurarea intern managerial la nivel organiza ional (cooperative, întreprinderi).

Un rol deosebit de important revine *evalu rii activit ilor tradi ionale promovate de coopera ia de consum, optimiz rii acestora, pe de o parte, i diversificarea presta iilor cooperatiste, pe de alt parte.*

Tradi ional *comer ul* este domeniul de activitate economic cu pondere dominant în cifra de afaceri a coopera iei de consum. În acest domeniu este necesar cartografierea i evaluarea unit ilor de comer din punct de vedere al eficien ei economice i sociale, al amplasamentului teritorial, profilului de specializare, a rolului în dezvoltarea comunit ilor i elaborarea unui concept de dezvoltare a sistemului comercial cooperatist.

Totodat a devenit stringent necesitatea cre rii unui sistem unitar (integrat) comercial în baza întreprinderilor i infrastructurii comerciale disponibile a sistemului coopera iei de consum (comer cu am nuntul i angro), care ar putea concura cu re elele interna ionale i na ionale ce opereaz pe pia a intern .

Pentru consolidarea imaginii i sporirea vizibilit i coopera iei de consum este necesar elaborarea i promovarea m rcii/m rcilor comerciale proprii pentru produsele fabricate i/sau comercializate prin intermediul re elor i unit ilor comerciale ale coopera iei de consum.

Constrângerile legate de transport i logistic a comer ului afecteaz în mod direct i indirect competitivitatea sectorului. Instituirea unui sistem unic de distribu ie a m rfurilor în cadrul coopera iei de consum cu un sistem logistic modern ar permite mic orarea costurilor de distribu ie, reducerea pre urilor la m rfurile de consum, optimizarea cheltuielilor, eficientizarea procesului decizional.

Atractivitatea sistemului comercial cooperatist depinde în mare parte de calitatea serviciilor prestate. Un rol important în promovarea serviciilor comerciale în continuare revine extinderii implement rii formatelor de magazine „CoopPrim” i „CoopPlus”, elaborarea i implementarea noilor formate de unit i de comer . Al turi de aceasta o aten ie sporit necesit acordat implement rii formelor i instrumentelor digitale de promovare a vânz rilor, ini ierii i dezvolt rii comer ului electronic în cadrul coopera iei de consum.

Dezvoltarea sectorului de achizi ionare a produselor agricole, de origine animalier i de alt natur are o importan strategic i vital pentru dezvoltarea sistemului cooperatist. Acest domeniu de activitate, la fel ca i cel comercial, vine în suport statului în promovarea politicii sale sociale în mediul rural, de aceea ar trebui s fie sus inut de autorit i.

Îns dezvoltarea acestui sector este împiedicat de insuficien a de mijloace financiare, lipsa unui sistem unic de desfacere a produc iei achizi ionate i de procesate, concuren a neloial pe pia a produselor agroalimentare .a. Pentru relansarea acestui domeniu este stringent necesar evaluarea poten ialului de achizi ionare a sistemului coopera iei de consum în func ie de: specializarea agricol a regiunilor i raioanelor republicii, capacit ile întreprinderilor i organiza iilor cooperatiste, necesit ile de investi ii i elaborarea unui program de dezvoltare a sectorului pe termen lung, atractiv pentru investi ii interne i externe, cu implicarea p r ilor interesate.

Competitivitatea sc zut a acestui sector este generat de lipsa de coordonare pe orizontal i vertical a lan urilor de achizi ionare în cadrul sistemului coopera iei de consum, dispersarea resurselor financiare, logistice, umane, precum i deficien ele de ordin informa ional. Toate acestea justific necesitatea i oportunitatea instituirii unei întreprinderi cooperatiste republicane specializate în achizi ionare–procesare–comer –export.

Dezvoltarea sectorului industrial reprezint o surs important pentru formarea resurselor i ofertei de produse proprii ale coopera iei. Industria cooperatist este orientat prioritar spre fabricarea produselor de prima necesitate, inclusiv a pâinii i a produselor de panifica ie, de cofet rie–patiserie, pastelor f inoase, a mezelurilor, b uturilor .a. Dezvoltarea în continuare a sectorului industrial, eficien a economic a acestuia poate fi asigurat prin integrarea structurilor de produc ie (întreprinderi, sec ii) într-un *complex unitar* cu centralizarea anumitor func ii (proiectarea i elaborarea produselor noi, infrastructur informa ional comun , sistem de distribu ie comun etc.).

Elaborarea i lansarea unui *brand propriu pentru produc ia cooperatist* i promovarea acestuia va spori vizibilitatea acestor produse pe plan intern i extern i încrederea consumatorilor.

Dezvoltarea i diversificarea serviciilor este important s se axeze pe modernizarea infrastructurii în domeniu, extinderea serviciilor tradi ional oferite de entit ile cooperatiste (de alimenta ie public , de pia , educa ionale i de cercetare .a.) i sporirea calit ii acestora, precum i ini ierea prest rii unor servicii sociale, servicii prestate antreprenorilor agricoli, de publicitate i alte.

Asigurarea stabilit ii financiare, utilizarea eficient i eficace a resurselor, asigurarea eficien ei activit ii entit ilor cooperatiste reprezint un factor important pentru func ionarea sustenabil a organiza iilor i întreprinderilor cooperatiste, implementarea proiectelor de modernizare i de extensiune a presta iilor cooperatiste, de sporire a calit ii serviciilor oferite, recompens rii membrilor cooperatori i a angaja ilor sistemului.

Insuficiența resurselor financiare rămâne a fi o barieră importantă în dezvoltarea cooperativelor de consum, în special în localitățile unde activitățile cooperatiste sunt neprofitabile, dar sunt solicitate de populație, prioritar pentru asigurarea cu produse de primă necesitate. Deoarece misiunea socială este în responsabilitatea autorităților publice, pentru menținerea prestațiilor cooperatiste în asemenea localități și ameliorarea situației economice a entităților cooperatiste este stringentă susținerea din partea autorităților a astfel de activități cooperatiste, care poate fi realizată în diferite forme (subvenții, eliberarea sau reducerea taxelor de amplasare ș.a.).

Din cadrul factorilor interni principali care pot contribui la eficientizarea activității economice a sistemului cooperativelor de consum pot fi listați:

- dezvoltarea activităților economice, penetrarea pe noi piețe, diversificarea și extinderea serviciilor cooperatiste,
- modernizarea și re tehnologizarea infrastructurii cooperatiste,
- instituirea serviciului de audit intern în cadrul cooperativelor;
- implementarea unui sistem informațional integrat de evidență a rezultatelor economico-financiare,
- perfecționarea și eficientizarea managementului activității economico-financiare, aplicarea instrumentelor managementului financiar, managementului riscurilor în gestiunea economico-financiară a sistemului,
- cooperarea cu organizații de creditare, investiționale pentru finanțarea programelor de dezvoltare a cooperativelor de consum,
- instituirea instituțiilor financiare proprii ale cooperativelor de consum.

Dezvoltarea durabilă în continuare a cooperativelor de consum necesită consolidarea potențialului de investiții, prin:

- atragerea surselor financiare din exterior (împrumuturi, credite, depuneri etc.) de la diferiți terți, fără a pierde identitatea cooperatistă,
- atragerea resurselor bănești ale membrilor, angajarea iltor cooperativelor și a populației,
- aplicarea la proiecte de microfinanțare, de asistență tehnică,
- elaborarea și implementarea unui sistem eficient de recompensare a investițiilor,
- accesarea fondurilor europene pentru dezvoltarea infrastructurii cooperatiste.

În condițiile unui mediu economico-social în permanentă schimbare, a creșterii competiției pe piața internă și externă, dezvoltarea economiei digitale, pentru a face față acestor provocări cooperativelor de consum trebuie să se plaseze într-un proces de modernizare continuă, de implementare a inovațiilor, de dezvoltare a resurselor sale interne, de extindere a parteneriatelor cu partenerii interesate (la nivel intern, național și internațional) și alți beneficiari. În acest sens *dezvoltarea potențialului intern și sporirea competitivității sistemului pe piața internă și externă* capătă valențe majore.

Dezvoltarea infrastructurală este importantă să se orienteze prioritar pe următoarele trei dimensiuni: extinderea infrastructurii cooperatiste, consolidarea bazei material-tehnice a sistemului cooperatist și re tehnologizarea activităților.

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

Resursele umane constituie resursa cheie în asigurarea dezvoltării sustenabile a fiecărei întreprinderi și cooperative de consum. Personalul ce activează în sistemul cooperativelor de consum, deși se distinge prin fidelitate și are o mare experiență de activitate în domeniu, se caracterizează printr-un proces de ”îmbătrânire”. Acesta tendință, precum și insuficiența acută a forței de muncă în mediul rural impune stringent necesitatea elaborării *unui program de asigurare cu resurse umane competitive a cooperativelor de consum* pe termen mediu și lung.

Mediul economic intern și extern, necesitățile interne ale sistemului cooperatist impun imperativ elaborarea și implementarea unui *sistem informațional integrat corporativ* în cadrul cooperativelor de consum, care ar integra toate datele și fluxurile informaționale, toate componentele sistemului cooperatist și al managementului acestuia, ce va facilita eficientizarea și transparența procesului de luare a deciziilor, optimizarea utilizării resurselor, eficientizarea activităților economice.

Un rol deosebit de important pentru dezvoltarea viitoare a cooperativelor de consum revine valorificării oportunităților ce le oferă utilizarea TIC moderne în activitatea economică și informarea beneficiarilor. În acest sens a devenit stringentă: extinderea activităților cooperatiste în spațiul virtual; implementarea formelor electronice de tranzacționare și de vânzare a marfurilor, a modelelor de comerț electronic B2C, B2B, B2A; implementarea tehnicilor de plăți electronice ș.a.

Necesitățile interne de schimbare, precum și aspirația de integrare europeană a Republicii Moldova determină necesitatea armonizării legislației naționale în domeniul cooperativelor de consum cu acquis-ul comunitar în măsură să asigure o maximă aproximare cu legislația UE.

Un alt obiectiv important care influențează dezvoltarea în continuare a cooperativelor de consum vizează *consolidarea relațiilor cu partenerii externi*. Pentru asigurarea populației cu produse, în special de primă necesitate, cooperativelor de consum are nevoie de susținere din partea autorităților la toate nivelele (de la cel central până la cel local). Compensarea parțială a cheltuielilor legate de implementarea proiectelor sociale în localități îndepărtate și cu număr mic al populației, susținerea acestor activități se poate valorifica prioritar prin:

- alocarea de subvenții pentru activitățile economice realizate de cooperarea de consum și orientate spre asigurarea cu produse de importanță vitală (producerea și livrarea pâinii ș.a.) sau acoperirea unei părți a cheltuielilor de transportare a asemenea produse;

- scutirea de taxe de amplasare, alte taxe locale, de impozite a entităților cooperatiste pentru unitățile din localitățile în care activitatea economică este neprofitabilă din cauza numărului redus al populației deservite, dificultăților de aprovizionare cu materii.

Dezvoltarea parteneriatelor trebuie extinsă și pe dimensiunea cooperării cu alte tipuri și forme de cooperative (de producere, agricole, de întreprindător ș.a.) pentru promovarea proiectelor de interes comun, modernizarea legislației, amplificarea potențialului de promovare a intereselor comune, de protecție.

Cooperarea pe dimensiunea externă se va axa în viitor pe: implementarea bunelor practici internaționale de reglementare legislativ-normativă a activităților cooperatiste, de organizare a cooperativelor, de atragere a membrilor; de extinderea cooperării cu organizații cooperatiste de peste hotare în vederea desfășurării activităților economice comune, schimbului de materii; promovarea exportului de produse achiziționate și procesate în cooperarea de consum din afară, beneficierea de avantajele ce le oferă semnarea Acordului de Comerț Liber Aprofundat și Cuprinzător ș.a.

Implementarea Strategiei va avea impact atât *economic*, materializat în consolidarea potențialului economic al sistemului cooperatist, crearea condițiilor favorabile de activitate, perfecționarea cadrului legislativ în domeniu, sporirea investițiilor în dezvoltare, cât și *social*, exprimat în îmbunătățirea nivelului de deservire a membrilor și altor categorii de beneficiari, a accesibilității serviciilor cooperatiste, protecția consumatorilor, aportului la dezvoltarea localităților și a comunității.

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

REFERINȚE

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

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

**GLOBALIZATION AND INTERNATIONAL
TECHNOLOGY TRANSFER**

Natalia PALII, PhD, Associate Prof., ASEM

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

The most widespread outsourcing of R & D was in software development. The leaders in the provision of this type of outsourcing are Ireland and India. According to American experts, outsourcing of India software development tools enables savings of 50-70%. Source savings is significant differentiation of wages of such specialists. Wage board programmer India 7-10 times lower than in the United States [2].

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

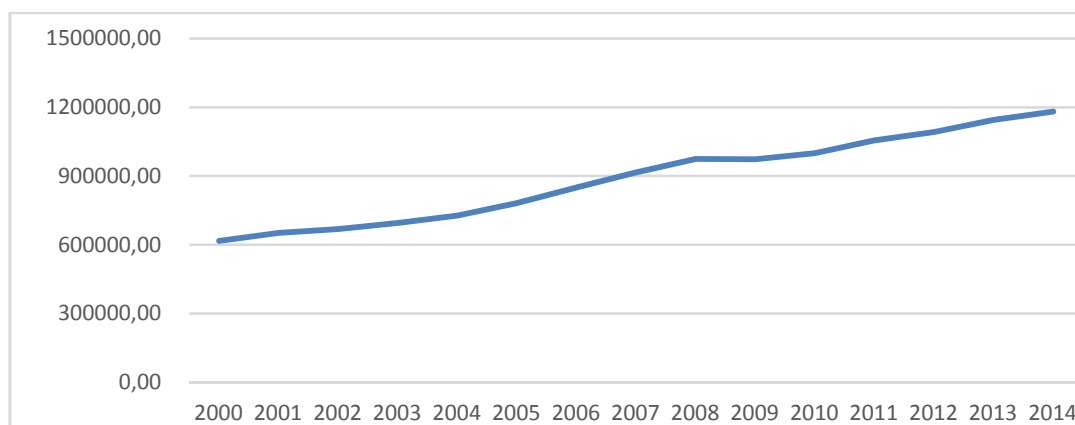


Fig.1. Estimated financing of R & D at the global level, 2000-2014, mln. Dollars. USA, 2005 (constant prices)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

BIBLIOGRAPHY

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

**RESURSELE UMANE ÎN AGRICULTURA
REPUBLICII MOLDOVA**

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

**Moto: Omul sfințește locul
zical popular**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Clasificare JEL: Q12, Q15, Q17

1. Agricultura națională : caracteristici generale

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

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

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

Sursa: alcătuit de autori în baza informației de pe <http://data.worldbank.org/indicator>

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

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

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

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

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

Sursa: calculele autorilor în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova

Între produsele vegetale se evidențiază culturile cerealiere care în anii de referință revin de la 17.9% în 1990 la 28.8% în 2013.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2. Resursele umane în agricultura națională

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

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

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

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

Tabelul 4. Populația stabilă pe medii

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

* Datele sunt prezentate în ansamblu pe țară

Sursa: calculele autorilor în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Populația economic activă în țară se micșorează de la 1696 mii în 1995 (tabelul 6) la 1266 mii în 2015 sau cu 27.13 la sută. Mai pronunțat se micșorează rata de activitate de la 47.1% în 1995 la 34.7% în 2013 sau cu 12.4 puncte procentuale.

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

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

Sursa: calculele autorilor în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova

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

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

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

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

Populația activă cu vârsta 35-54 ani în anul 2005 alcătuită 774 mii sau 54.5% iar în 2015 – doar 606 mii sau 47.9% din totalul acestea. Altfel zis numărul celor care sunt în floarea vieții și activează în ultimii zece ani s-a micșorat cu 21.7 la sută.

Populația cu vârsta 35-54 ani ocupată în anul 2005 în economia națională se cifrează la 725 persoane și alcătuită 93.66% din numărul celor activi iar a celor ocupați în 2015 – 583 persoane sau 96.2 la sută din numărul celor activi.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Notă: 2007 este anul când Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova a prezentat astfel de informații.
Sursa: calculele autorului după Forța de muncă în Republica Moldova. Ocupare și Șomaj, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tabelul 11. Evoluția numărului doctoranzilor și post doctoranzilor

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

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

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

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

Tabelul 12. Numărul de absolvenți ai doctoratului și post doctoratului

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

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

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

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

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

Tabelul 13. Numărul tezelor după nomenclator

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

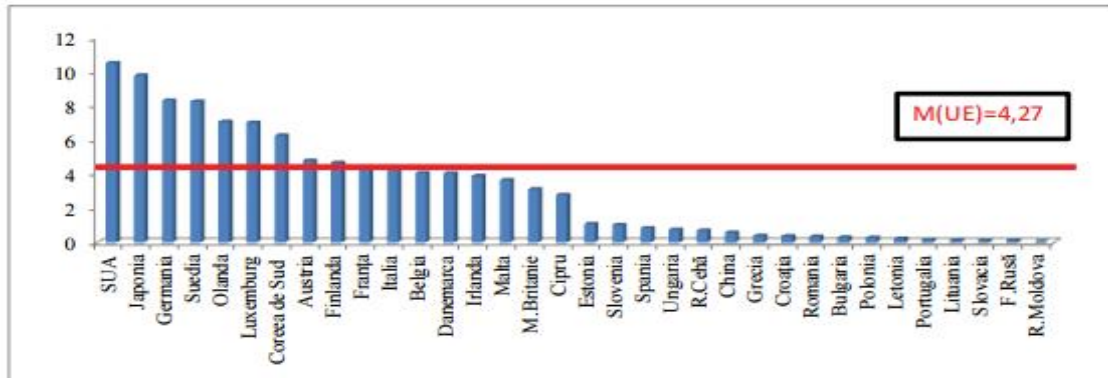


Fig. 1. Brevete eliberate de EPO și USPTO la 100 de cercetători-ENÎ

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

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

Concluzii

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

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

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

7.0% din totalul celor cu studii superioare i medii speciale i în anul 2015 - 42.1 mii sau 9.1% din totalul celor cu studii superioare i medii speciale. **Dezvoltarea cercet rilor științifice, valorificarea rezultatelor științei las de dorit.**

Ce-i de f cut ?

În scopul dezvoltării durabile a agriculturii naționale și ajustării acestuia la cerințele Acordului de asociere între Republica Moldova, pe de o parte, și Uniunea Europeană și Comunitatea Europeană a Energiei Atomice și statele membre ale acestora, pe de altă parte considerăm oportunități:

- a modifica structura ramurilor agriculturii naționale corespunzător cererii pieței Comunei a UE;
- a implementa tehnologii moderne efective și eficiente;
- a eficientiza tot ce ține de potențialul uman ce activează în agricultură. În acest scop propunem:

1. a elabora și aplica mecanisme și instrumente economice ce pot asigura sporul natural al populației țării noastre în general și celei din mediul rural în special.

2. a stopa, sau cel puțin a tempera emigrația cetățenilor țării noastre, în mod special al tineretului prin elaborarea și punerea în aplicare a modalităților ce-l va încuraja pe fiecare să se realizeze în agricultura națională.

3. pornind de la realitatea că mulți dintre cei antrenați în agricultura națională sunt din generația care vine din URSS unde în anii '50 au avut parte de o copilărie patriarhală, prins în coala, unde în anii '60 și legile fizicii acționau după indicațiile partidului, studiind în anii '70 în universitate cât de fericit va trăi în comunism, încadrându-se în anii '80 în câmpul muncii în perioada „luminoasă” a stagnării unde prinsese la rând cini furtul și corupția, iar în anii '90 și-a încredințat reformarea agriculturii naționale se cere a intensifica schimbarea mentalității celor ocupați în agricultură înzestrându-i cu calități de inovator, de performanță și de competență în a lua decizii, de a acționa adecvat economiei bazate pe relațiile de piață.

Deloc întâmplător articolul 123 al Acordului de Asociere dintre Uniunea Europeană și Republica Moldova consemnează „cooperarea se va axa, printre altele, pe următoarele domenii:

- a. promovarea învățării pe durata vieții, care constituie cheia spre creșterea și locuri de muncă și poate permite cetățenilor să participe în măsură deplină în societate;
- b. modernizarea sistemelor de educație și instruire, sporind calitatea, relevanța și accesul;
- c. promovarea convergenței în învățământul superior, reieșind din procesul de la Bologna și din agenda UE de modernizare a învățământului superior;
- d. consolidarea cooperării academice internaționale, participării în programele de cooperare ale UE, sporirea mobilității studenților și cadrelor didactice;
- e. crearea unui cadru național de calificare pentru a îmbunătăți transparența și recunoașterea calificărilor și competențelor;
- f. promovarea scopurilor stabilite în procesul de la Copenhaga privind cooperarea europeană în învățământul și instruirea profesională tehnică.

4. **Activitatea inovativă, promovarea creativității, dezvoltarea cercetărilor științifice, valorificarea rezultatelor științei și printrunderea ideilor noi în agricultura țării noastre** se va schimba spre mai bine prin punerea în aplicare a acordului de asociere dintre Uniunea Europeană și Republica Moldova. Din partea țării noastre se cere:

a. *majorarea cheltuielilor interne pentru activitatea de cercetare-dezvoltare* din țara noastră care chiar dacă au crescut de la 317.6 milioane lei în 2009 la 415.2 milioane lei în 2014 sau cu 30.7 la sută, ponderea lor în PIB-ul național s-a redus de la 0.526% în 2009 la 0.371 la sută în anul 2014. Pentru comparație în anul 2012, potrivit informației prezentate de Ion Holban [3], Statele Unite ale Americii au alocat aproape 434.5 miliarde \$ pentru cercetare-dezvoltare, ce forma 2.77% din PIB, statele membre ale Uniunii Europene – 337.8 miliarde \$ (2.03%), Japonia – 194.4 miliarde \$ (3.26%), China – 151.4 miliarde \$ (1.84%), Coreea de Sud – 43.2 miliarde \$ (3.74%), țările CSI – 25.1 miliarde \$ (0.95%). În Republica Moldova cheltuielile interne în activitatea de cercetare – dezvoltare în 2012 formau doar 0.42 la sută din Produsul Intern brut.

b. *motivarea economică prin stimularea materială* a celor antrenați în activitatea educațională și cercetarea științifică. Câștigul salarial nominal mediu lunar al unui salariat din țara noastră a sporit de la 408 lei în anul 2001 (tabelul 15) la 4090 în 2014 sau de 10 ori. Dacă în 2001 câștigul salarial nominal mediu lunar alcătuita 87 la sută de la minimumul lunar de existență, apoi în anul 2014 câștigul salarial nominal mediu lunar era mai mare decât minimumul lunar de existență de 2.5 ori.

Tabelul 15. Câștigul mediu lunar, lei

	2001	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Câștigul salarial nominal mediu lunar	408	1319	2972	3042	3386	3674	4090
Minimumul de existență	469	766	1373	1503	1508	1612	1627
Câștigul salarial nominal în octombrie. a. învățământul universitar	830	1731	3402	3831	4057	4589	5450
inclusiv: - profesor universitar	1294	3353	5834	6555	6863	7328	7732
- conferențiar	1119	2474	4477	5614	6032	6107	6623
- lector universitar	658	1227	2909	3263	3574	3645	3736

Sursa: Calculele autorului în baza „Câștigul salarial nominal mediu lunar”, www.statistica.md.

Câștigul salarial nominal în învățământul universitar a crescut de la 830 lei pentru luna octombrie 2001 la 5450 lei în luna octombrie 2014 sau doar de 6.57 ori. Câștigul salarial nominal al profesorului din învățământul universitar național s-a majorat de la 1294 lei în octombrie 2001 la 7732 lei în octombrie 2014 sau de 5.98 ori, a conferențiarului și lectorului universitar a sporit respectiv de 5.92 ori și 5.68 ori. În 2001 câștigul salarial nominal în învățământul universitar îl depășea pe cel mediu de 2.03 ori, iar în 2014 – de 1.33 ori.

Mutații nesemnificative s-au produs în raportul câștigului salarial nominal al profesorului, conferențiarului și al lectorului din învățământul universitar. Așa că în anul 2001 acest raport era 1 la 0.865 și la 0.5085, iar în anul 2014 – respectiv 1 la 0.857 și la 0.483.

Incontestabil activitatea științifică, creativitatea și inventivitatea poate fi eficientizată prin sporirea nivelului de motivație apelând la creșterea alocațiilor financiare în acest domeniu și asigurarea câștigurilor salariale decente pentru cei antrenati în cercetarea științifică.

BIBLIOGRAFIE

1. Acordul de asociere între Republica Moldova, pe de o parte, și Uniunea Europeană și Comunitatea Europeană a Energiei Atomice și statele membre ale acestora, pe de altă parte (versiunea parafată)
2. Anuarul Statistic al Republicii Moldova, Chișinău, 1995-2015
3. Holban Ion, Vectorul European de dezvoltare a Republicii Moldova. Conținutizare și alegere, IDIS „Viitorul”, WWW.viitorul.Org
4. Forța de muncă în Republica Moldova. Ocupație și Șomaj 2009, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău
5. Minciun Vitalie și Cuciureanu Gheorghe, Și totuși, câți și unde suntem, cercetătorii din Republica Moldova? Akademos 3/2015, p. 30-38
6. Peter Drucker, Despre profesia de manager, Editura Meteor press, București,
7. Smith A., Avuția națiunilor, cercetare asupra naturii și cauzelor ei, vol. I, Ed. Universitas, Chișinău, 1992
8. <http://www.cnaa.md/statistics/theses/nomenclature>
9. <http://data.worldbank.org/indicator>
10. <http://ec.europa.eu/>
11. www.statistica.md.

Sec iunea I
POLITICI DE CREȘTERE
ECONOMIC DURABILĂ ȘI
CALITATIVĂ

Section I
POLICIES FOR SUSTAINABLE AND
QUALITATIVE ECONOMIC
GROWTH

MANAGEMENTUL
CRIZELOR LA NIVEL MACROECONOMIC

Cristian VANGHELE, lecturer, PhD,
Universitatea „Andrei aguna”, Constanta

Inventarierea potențialelor evenimente ce ar putea degenera în crize este foarte importantă în ceea ce constituie „managementul crizelor”, „gestionarea crizelor” sau ceea ce Bernard Dagenais numește „gestionarea mizelor”. Este interesant conceptul folosit de Dagenais, deoarece, spune el: „în fiecare an, o întreprindere sau organizație își fixează prioritățile, stabilește obiectivele, adoptă politici, înfruntă anumite provocări, duce bătălii, suferă crize și comite erori. Nu mai este vorba de a face cunoștințe, ci de a gestiona aceste elemente. „Gestiunea mizelor” are un sens foarte apropiat de ceea ce azi specialiștii consideră că presupune managementul crizelor... „Practic orice criză conține atât semințele succesului cât și rădăcinile eșecului. Managementul a devenit o preocupare actuală impusă de starea economică, marcată de incertitudini și ambiguități care au putere de contagiare la nivel planetar. Identificarea unor strategii menite să ofere soluții pentru piața monetară și financiară, intoleranța față de lentoarea progreselor economice din ultimii ani, constituie o provocare pentru analiștii economici și experții din domeniul managementului de criză. Managementul a devenit o preocupare actuală impusă de starea economică, marcată de incertitudini și ambiguități care au putere de contagiare la nivel planetar. Identificarea unor strategii menite să ofere soluții pentru piața monetară și financiară, intoleranța față de lentoarea progreselor economice din ultimii ani, constituie o provocare pentru analiștii economici și experții din domeniul managementului de criză. În asemenea situații, apare evident arta managementului de a identifica acele opțiuni cu caracter realist care să reziste opoziției acerbe manifestate de societate față de măsurile severe de restructurare și reformare a sistemului.

Cuvinte-cheie: Management, macroeconomic, agricultură, sisteme de irigații, sistem decizional, evaluare, eficiență

Inventory of potential events that could degenerate into crises is very important what constitutes "crisis management", "crisis management" or what Bernard Dagenais called "management challenges." It is interesting concept used by Dagenais, as he says:

"Every year, company or organization sets its priorities, establishes objectives, adopts policies, faces some challenges, leading battles, suffering seizures and mistakes is not known about the deal, but to manage these elements. "Management challenges" has a meaning very close to what experts consider that today involves crisis management.. "Virtually every crisis contains the seeds both success and failure roots. Management has become a concern imposed by the current economic situation, milled uncertainties and ambiguities that have the force of planetary contagion. Identification of strategies to provide solutions to the monetary and financial intolerance of slow economic progress in recent years, is a challenge for analysts and experts in the field of crisis management. Management has become a concern imposed by the current economic situation, milled uncertainties and ambiguities that have the force of planetary contagion. Identification of strategies to provide solutions to the monetary and financial intolerance of slow economic progress in recent years, is a challenge for analysts and experts in the field of crisis management. In such cases, art is obvious the management to identify those options with realistic character to resist the fierce opposition of society manifested by severe steps toward restructuring and reforming the system.

Key words: Management, macroeconomic, agriculture, irrigation systems, decision-making system, evaluation, efficiency

Agricultura în România reprezintă o valoare de 5% din produsul intern brut și angrenează 30% populația activ ocupată. România are o suprafață agricolă de 14,8 milioane de hectare, dintre care doar zece milioane sunt ocupate cu terenuri arabile. După o evaluare făcută în noiembrie 2008, aproximativ 6,8 milioane de hectare agricole nu sunt lucrate. Valoarea producției agricole din România a fost de 64,4 miliarde lei în anul 2010. Producția vegetală a fost în valoare de 43,4 miliarde lei (67,5%), cea animală de 20,4 miliarde lei (31,6%), iar serviciile agricole s-au cifrat la 557,2 milioane lei (0,9%). În anul 2009, valoarea totală a producției agricole a fost de 59,9 miliarde lei (sc. dere), și de 66,9 miliarde lei în 2008 (creșterea de 40%). În anul 2013, agricultura a adus 18,5 miliarde de euro în economie, acesta fiind cel mai bun rezultat din istorie. În anul 2009, România a exportat produse agroalimentare în valoare de 2,1 miliarde de euro și a importat de 3,4 miliarde de euro. În anul 2010, România a avut un deficit extern de peste 700 de milioane de euro la importurile și exporturile de produse agricole. În anul 2011, România a exportat produse agroalimentare în valoare de 2,9 miliarde de euro și a importat de 3,7 miliarde de euro. Consumul anual de fructe și legume pe cap de locuitor în România este de aproximativ de 70 – 80 de kilograme, în timp ce media europeană atinge 90 – 100 de kilograme. Agricultura este cel mai vulnerabil sector al economiei românești, aproape 30% din populație lucrând în acest domeniu. Una dintre marile probleme ale agriculturii românești este evaziunea fiscală, evaluată la 2,5 miliarde euro anual în anul 2011.

Irigațiile. În mai 2009, se află în stare de funcționare instalațiile de irigare pentru 563.000 de hectare de teren agricol, din care 553.000 de hectare (respectiv 99%) sunt contractate de organizațiile utilizatorilor de apă pentru irigații. La capitolul irigații România are un deficit de 2,6 milioane hectare neudate. Pe hârtie, suprafața irigată este de circa 300.000 de hectare, dar faptic sunt doar 100.000 de hectare. Alte surse indică o suprafață de 560.000 hectare

irigate. Înainte de 1989, România avea o rețea de irigații întinsă pe o suprafață de 3,2 milioane hectare, care a fost distrusă aproape în întregime, instalațiile fiind furate sau luate în paragină. Majoritatea sistemelor de irigații funcționale în 1989 au fost dezmembrate, iar altele nu prea s-au mai construit. Conform unor estimări sunt necesare în jur de 14 miliarde euro pentru a pune la punct un sistem de irigații la nivelul celui din 1989, întrucât refacerea sistemului de pe un hectar de teren costă în jur de 7.000 de euro.

Agricultura în Republica Moldova, reprezintă principala componentă a economiei naționale sau, „...sectorul agrar reprezintă coloana vertebrală a economiei naționale”, așa cum afirmă dl. Alexandru Stratan, dr. hab., prof., Directorul Institutului Național de Cercetări Economice (INCE) al Academiei de Științe a Moldovei, în interviul acordat în luna aprilie 2016, *Publicației periodice a Federației Naționale a Agricultorilor, Agromediainform*, nr. 5(201), din 01.04.2016. Tot din același interviu, reiese ideea că **principalele aspecte ale dezvoltării agriculturii din ultima perioadă, pe care s-au pus accentele în cadrul studiului Organizației Naționale Unite pentru Alimentație și Agricultură**, sunt determinate de natura și cultura țării. **Dl. Alexandru Stratan reliefează în același interviu pentru "Agromediainform" că „...Agricultura este una din forțele motrice care formează imaginea Republicii Moldova, natura și cultura țării pe parcursul mai multor secole. În acest mediu s-au format unele practici agricole adaptate specific condițiilor climatice, geografice și economice. Este un sector strategic pentru Republica Moldova, care dispune de potențial de dezvoltare și poate contribui la revenirea economiei la pozițiile pierdute în ultimele două decenii. Sectorul agrar a fost și rămâne a fi, tradițional, coloana vertebrală a economiei naționale, contribuția lui în creșterea PIB-ului fiind în ultimii ani de 12-14 la sută, iar forța de muncă ocupată - 26-29 la sută. Cel mai înalt nivel de intensificare al ramurii agricole se atestă la sfârșitul anilor '80 ai secolului trecut, însă, cu regret, starea de lucruri nu a evoluat ulterior în direcție pozitivă, or sub influența diferitor ocuri externe și interne sectorul a devenit mai puțin intensiv, iar volumele de producție au regresat. Agricultura a devenit mai mult drept o plasă neformală de protecție, care asigură subsistența și un venit bănesc limitat din vânzările produselor proaspete sau a celor cu un grad redus de prelucrare.** În ceea ce privește factorii care au influențat evoluția agriculturii în această perioadă, dl. Director Alexandru Stratan, afirmă că, „...Nu există factori pur economici, aceștia fiind îndrăgii legați și influențați de alți factori de origine geografică, politică, socială etc. Perioada inițială de reformare a sectorului agrar, care s-a finalizat spre mijlocul anului 2000 prin restructurarea exploatațiilor agricole și privatizarea factorilor principali (pământului, fondurilor fixe și a celor circulante) de producție, poate fi apreciată ca o etapă detransformări structurale profunde a acestui sector. Cu printr-un derul, alături de unele schimbări pozitive (de ex. privatizarea, multitudinea formelor de organizare a procesului de producție, creșterea climatului de concurență, deinițiativ, de întreprinzător etc.) aceste transformări structurale au provocat și apariția unor disproporții inter-ramurale evidente, soldate cu pierderea locurilor de muncă, reducerea investițiilor, simplificarea excesivă a asolamentelor etc. Drept consecință, s-au micșorat și volumele de producție a produselor zootehnice, a legumelor, cartofului, tutunului, culturilor furajere și altor produse cu valoarea adăugată sporită. În aspect calitativ esența disproporțiilor structurale este binecunoscută și pe larg discutată nu numai în cercurile științifice, dar și în societatea civilă în întregime. Factorii care au subminat, până în prezent, dezvoltarea ramurii în preponderență de ponderea înaltă a exploatațiilor agricole de subsistență, productivitatea scăzută a muncii și respectiv costurile înalte de producție, asortimentul redus și calitatea insuficientă a produselor agricole, utilizarea preponderantă a tehnologiilor învechite de producție agricolă, lipsa infrastructurii de piață, dar și a abilităților de marketing, suportul insuficient din partea asociațiilor profesionale, organelor de administrare publică locală, dar și a instituțiilor științifice și a celor de consultanță în spațiul rural, rata de schimb a valutei naționale, care poate fi favorabilă sau nu pentru exporturile agricole, etc.,

Cauzele declinării crizelor agricole și a sistemelor de irigații

Agricultura este o ramură tradițională a economiei românești care are ca mijloc de producție fondul funciar (totalitatea terenurilor situate între granițele unei țări, inclusiv cele aflate sub ape) agricol, care asigură produsele alimentare necesare populației, materii prime unor ramuri industriale și produse pentru export. *După 1990 agricultura românească se confruntă cu următoarele dificultăți:* - puternica fragmentare a terenurilor agricole ca urmare a retrocedărilor din 1991 (Legea 18); - lipsa fondurilor pentru investiții; - dezafectarea sistemelor de irigații (3 mil. ha în 1989, 1,1 mil. ha în 2002). **Nivelul scăzut al producțiilor medii vegetale și animale, coroborat cu exportul de produse agricole a constituit cauza fundamentală a neajunsurilor din domeniul aprovizionării populației cu produse agroalimentare. Evoluția agriculturii în România după 1989 - influențată de cauzele evoluției agriculturii înainte de anul 1989, a creat premisele apariției crizei economice a agriculturii.** Mutările cantitative și calitative ale structurilor agrare nu au fost urmate cum ar fi fost firesc de obținerea unor rezultate în activitatea de producție pe măsura acestor schimbări. Din acest punct de vedere **agricultura se află încă în criză**, nereușind să asigure în totalitate cantitățile de produse agricole pentru consumul populației. Aprecierea situației actuale a agriculturii da posibilitatea să se poată discerne *deciziile reale, tactice și strategice* care să asigure posibilitatea ca agricultura să-și îndeplinească funcțiile de bază, orientând dezvoltarea agriculturii românești în așa fel încât să corespundă și cerințelor determinate de posibila și dorită intrare a țării noastre în Uniunea Europeană. *Situația actuală din agricultura trebuie interpretată și prin prisma deficiențelor înregistrate în aplicarea Legii fondului funciar (Legea 18/1991) în special precum și a celorlalte legi. Fenomene de degradare nu s-au manifestat numai în fostul sector cooperatist ci și în sectorul de stat. Proprietatea statului în agricultura, reorganizată pe principiile societăților comerciale, deși a beneficiat de o înzestrare tehnico-economică superioară noilor forme asociative sau societare de exploatare din sectorul privat nu a reușit prin produsele obținute să contribuie semnificativ la satisfacerea necesarului de produse agroalimentare. Lipsa*

cointeresarii lucratorilor din acest sector, dar mai ales sistemul de creditare si finantare si-a manifestat influenta negativa asupra activitatii unitatilor respective.

Agricultura României în perioada 1990-2000. Efectele pe care le-au avut și le au deciziile greite din perioada 1990-2000 asupra agriculturii sunt multiple, în condițiile în care agricultura ocupa aproximativ 20% din PIB. Astfel pierderile suportate de agricultura românească în ultimii 10 ani au drept cauze:

- Distrugerea patrimoniului Cap-urilor (3776 unitati) – 90 miliarde lei;
- Atomizarea proprietății agricole: 40 milioane parcele, 5 milioane proprietari – pierderi anuale de circa 7000 miliarde lei, datorită autoconsumului care se încadrează între 80-100%;
- Dotarea necorespunzătoare cu utilaje, necultivarea întregii suprafețe agricole și întârzierea lucrurilor – au dus la pierderi anuale de 4800 mil. lei;
- Deficit de tractoare (există un tractor la 56 ha) – pierderi 6750 mld lei/an;
- Aplicarea incorectă a legii 18/1990 și imperfecțiunile legii – au dus la circa un milion de procese în justiție (taxe de 2000 mld. lei);
- **Nefolosirea sistemului de irigații**, detriorarea instalațiilor de pe 2 mil. ha. (se folosesc 113 mii ha - 4,2% din suprafața amenajată pentru irigații), neaplicarea ierbicidelor și pesticidelor – pierderi de 3 mld. dolari anual;
- Abandonarea folosirii tehnologiilor moderne, lucrurilor de eroziune a solului – pierderi de 5250 mld. lei anual;
- Consum redus de îngrășăminte chimice (1989-2,7 mil. tone față de 200-300 mii tone în ultimii ani) – pierderi de 17500 mld. Lei;
- Defrișări în pomicultură și viticultură de 76 mii ha – pierderi la export de 30 mil. dolari/an;
- Sacrificarea de animale (aproximativ 40% față de anul 1989) – s-a ajuns la importul de carne și excedent de porumb.

În ceea ce privește cauzele crizei în agricultura moldovenească, anual, Republica Moldova este traversată de 12 miliarde de metri cubi de apă pe râurile transfrontaliere Prut și Nistru. Această cantitate este mai mult decât suficientă pentru lucrurile de irigație a terenurilor agricole din țara noastră. Totuși se constată că una din **cauzele declarate ale crizei agriculturii moldovenești o constituie seceta. De asemenea sistemele de irigație se află într-o stare deplorabilă după cei 35 de ani de exploatare, iar bani pentru reabilitarea lor nu există.** Problema veche a sistemelor de irigație din RM s-a punctat câteva soluții în cadrul ședinței „Dezvoltarea gospodăririi apelor și hidroameliorarea ei în Republica Moldova: situația actuală, priorități și perspective”, care a avut loc la Ministerul Agriculturii. **Suprafața totală a terenurilor irigabile este de 144,6 mii hectare. Actualmente, există 261 de stații de pompare pentru irigație, dintre care 143 sunt funcționale și pot asigura suprafața de irigație de 65 de mii de hectare.** De asemenea, se poate folosi și apa a peste 400 de bazine de pe teritoriul țării, cu ajutorul cărora se pot iriga încă 36 mii de hectare. Pentru comparație, în anii secetoși 2007 și 2009 au fost irigate mai mult de 30 de mii de hectare de terenuri. În anul curent, sunt irigate doar 14 mii ha. **Nivelul sczut al potențialului de irigație este condiționat de prețul mare al apei, spun specialiștii, prețul care la rândul său este dictat de numărul mic al utilizatorilor acestui serviciu.** „În 2010, din sistemul de irigație al satului Dubăsari Vechi din raionul Criuleni au fost irigate peste 2500 ha, prețul la apă fiind de 4 lei/m³, apoi, în 2012, pe același teritoriu, în lipsa subvențiilor la energia electrică, au fost irigate doar 300 de hectare, iar tariful la apă a crescut până la nouă lei”, a afirmat directorul Agenției „Apele Moldovei”, Marin Adam. **Potrivit specialistului, zona de sud a Moldovei este cea mai afectată de secetă, iar sursa de apă pentru acest teritoriu este râul Prut.** „Într-un studiu aproximativ, am constatat că prețul unui hectar dotat cu sisteme de irigație noi și stații de pompare, mașini de udare etc. este de 8.000-10.000 euro”, a adăugat Marin Adam. „Potrivit unei strategii de dezvoltare a acestui sector, până în 2020 ne propunem majorarea suprafețelor terenurilor irigate până la 300 mii de hectare, suprafețelor protejate de inundații - până la 95 mii ha, suprafețelor sistemelor de irigație reabilitate - până la 121,6 mii hectare, precum și a celor cu sisteme de irigație nou-construite - până la 116 mii ha și crearea a 32 de asociații ale utilizatorilor de apă (AUA)”, a spus directorul Agenției „Apele Moldovei”, menționând că pentru aceasta sunt necesare 11 miliarde 463 milioane lei. Conform estimărilor, anual rămân un profit de peste 400 de milioane de lei din cauza lipsei irigațiilor terenurilor. „Avem surse de apă durabilă care ar putea asigura irigația a până la 400 mii de hectare”, a spus directorul proiectului „Tranziția spre o agricultură performantă”, din cadrul programului „Fondul Provocările Mileniului”, Sergiu Iuncu. „Am moștenit peste 78 de sisteme centralizate de irigație, care acoperă 144 mii de hectare de teren agricol. În prezent însă irigăm 34-36 mii de hectare, adică doar 2% din suprafața totală a terenurilor agricole. Nu putem utiliza capacitatea totală din cauza modelului de gestiune al sistemelor de irigație și infrastructurii existente. Aceste sisteme au fost proiectate în condițiile unei economii centralizate, în care suprafața era gestionată de un număr mic de producători agricoli. În condițiile actuale aceste sisteme sunt neflexibile”, a spus Sergiu Iuncu. „Programul Compact este în derulare. Până în prezent a fost elaborată și aprobată Legea asociațiilor utilizatorilor de apă și toate regulamentele necesare pentru aplicarea acestei legi, a fost creată unitatea de monitorizare și supraveghere a AUA în cadrul agenției „Apele Moldovei” și au fost create 11 AUA. Din decembrie curent până în martie 2013 planificăm să semnăm primele acorduri de transfer de management. De reabilitarea sistemelor de irigație, realizată în cadrul acestui program, vor beneficia nouă mii de producători agricoli din 34 de localități din republică și vor putea fi irigate peste 15 mii ha”, a conchis Sergiu Iuncu.

Managementul crizelor și procesul decizional la nivelul agriculturii și sistemelor de irigații

Conceptualizarea crizei a constituit o preocupare pentru experții domeniului, ca de exemplu pentru MICHEL REGESTER și JUDE LARKIN, care au definit CRIZA ca fiind: „un eveniment care aduce compania în poziția de subiect al atenției generale, potențial nefavorabile din partea mijloacelor de comunicare naționale și internaționale și ale altor

grupuri cum ar fi clienții, acționarii, angajații și familiile acestora, politicienii, sindicatele și grupurile de presiune pentru protecția mediului, care dintr-un motiv sau altul, au un interes legitim în ceea ce privește activitățile organizației. Nu se mai pune problema dacă va interveni o criză majoră; problema este când, cum și de ce natură va fi ea". În prezent suntem confrunțați cu un mediu socio-economic în care există incertitudini generate de acțiunea conjugată a unor factori perturbatori cu impact în zona politicilor monetare, comerciale, financiare și sociale, având ca efect generarea dezechilibrelor macroeconomice. Din acest punct de vedere managementul ca "art de a conduce", este în măsură să identifice componentele procesuale ale activităților, intercondiționările legitime care le guvernează, astfel încât să garanteze realizarea obiectivelor programate la un nivel maximal al optimului economic. În condițiile în care eficiența economică și performanța reprezintă două laturi congruente ale unui proces sau obiectiv economic, managementul capătă o dimensiune nouă, inițiat prin planificare sau previzionare. Literatura de specialitate surprinde o multitudine de definiții ale crizei, dar majoritatea lor se axează pe faptul că ele conduc la o stare de anormalitate acolo unde apar. O criză este prin definiție, „un eveniment, sau un set de circumstanțe care amenință integritatea, reputația sau însăși existența individului ori a organizației. Definiție dată de Ion Chiciudean și Valeriu One în lucrarea „Gestionarea crizelor de imagine” ar fi următoarea: „o perioadă în dinamica unui sistem, caracterizată prin acumularea accentuată a dificultăților, izbucnirea conflictuală a tensiunilor, fapt care face dificilă funcționarea normală, declanșându-se puternice presiuni spre schimbare.”¹ Ea «încearcă» sentimentul de siguranță al publicului, valorile sale. Pagubele potențiale pentru organizație sunt considerabile.² Michael Regester și Jude Larkin definesc criza ca fiind „un eveniment care aduce compania în poziția de subiect al atenției generale, potențial nefavorabilă din partea mijloacelor de comunicare naționale și internaționale și a altor grupuri cum ar fi clienții, acționarii, angajații, și familiile acestora, politicienii, sindicatele, și grupurile de presiune pentru protecția mediului care dintr-un motiv sau altul, au un interes legitim în ceea ce privește activitățile organizației. Nu se mai pune problema dacă va interveni o criză majoră; problema este când, cum și de ce natură va fi ea”³. Barry McLonglin definește criza ca fiind „un eveniment, de zădărnici, acuză, sau set de probleme interne și externe care amenință integritatea, reputația sau existența unui individ sau a unei organizații”.

⁴Definiția dată de John Burnett este mult mai largă decât cele amintite deja și poate chiar mai practică pentru ceea ce vrea această lucrare să demonstreze. El punctează că evenimentele trebuie văzute prin prisma organizațiilor care trec prin ele. Așa cum notează el, „orice mică discrepanță poate deveni o criză majoră dacă nu este strunit bine.”⁵ De obicei crizele apar în mod neașteptat. Deși se poate întâmpla să fim avertizați de apariția acestora, de cele mai multe ori nu există nici un semn care să dea de bănuț că va urma un astfel de eveniment.⁶ În privința aceasta, pericolele speciale ținătorilor sunt împărțite.

Managementul crizelor - Conceptualizarea managementului crizei. Inventarierea potențialelor evenimente ce ar putea degenera în crize este foarte importantă în ceea ce constituie „managementul crizelor”, „gestionarea crizelor” sau ceea ce Bernard Dagenais numește „gestionarea mizelor.”⁷ Este interesant conceptul folosit de Dagenais, deoarece, spune el: „înfiecarean, o întreprindere sau organizație își fixează prioritățile, stabilește obiectivele, adoptă politici, înfruntă anumite provocări, duce bătălii, suferă crize și comite erori [...]. Nu mai este vorba de aface cunoscute, ci de a gestiona aceste elemente.”⁸ „Gestiunea mizelor” are un sens foarte apropiat de ceea ce azi specialiștii consideră că presupune managementul crizelor. „Practic orice criză conține în sine succesul cât și riscurile ecului. *Găsirea, cultivarea și valorificarea potențialului succes reprezintă esența managementului crizelor.*”⁹

Efectele crizei: După părerea lui Valeriu One și a lui Ion Chiciudean există două tipuri de efecte ale crizelor: cele legate de componenta materială și cele legate de cea simbolică.

Dacă în privința pierderilor materiale lucrurile sunt clare, în ceea ce privește componenta simbolică sau existențială, cum mai este numită, cei doi autori sunt de părere că efectele crizelor în interiorul organizației sunt:¹⁰

1. *Primul efect* „îl constituie amenințarea întregii industrii, domeniului sau ramurii de activitate care are o legătură cu criza.”

2. *Al doilea efect* „major al unei crize este schimbarea misiunii strategice (scopul general al organizației) a unei organizații datorită percepției bipolare (bine/rău) de către opinia publică.”

3. *Cel de-al treilea efect* are loc la nivel individual. „Crizele perturb lumea subiectivă a individului, modul în care percepe lumea și pe el însuși, simțul autoevaluării, al puterii și al identității, echilibrul intern. [...] O criză nu afectează numai structura fizică a unei organizații, ci și sistemul ei simbolic, cultura organizațională: simboluri, tradiții,

¹ Ion Chiciudean, Valeriu One, *Gestionarea crizelor de imagine*, Comunicare.ro, București, 2002, p. 39

² Caroline Sapriel, *Effective crisis management: Tools and best practice for the new millennium* - Journal of Communication Management, London: 2003. Vol. 7

³ Jude Larkin, Michael Regester, *Managementul crizelor și al situațiilor de risc*, Comunicare.ro, 2003, București, Cuvânt înainte de Ion Chiciudean, p. 142

⁴ Barry McLonglin, *Risk and Crisis Communication*, McLonglin Multimedia Publishing Ltd., Ottawa, Canada, 1996, p. 10 apud Ion Chiciudean, Valeriu One, *Gestionarea crizelor de imagine*, Comunicare.ro, București, 2002, p. 39

⁵ John Burnett, *Managing Business Crises. From Anticipation to Implementation*, Quorum books, Westport, 2002, p. 219

⁶ Patrick Lagadec, *Preventing Chaos In a Crisis-Strategies for Prevention, Control and Damage Limitation*, tradus în engleză de Jocelyn M. Phelps, McGraw-Hill Book Company, London, 1993, p. 43

⁷ Bernard Dagenais, *Profesia de relaționist*, Polirom, Iași, 2002, p. 32

⁸ Bernard Dagenais, *Profesia de relaționist*, Polirom, Iași, 2002, p. 32

⁹ Jude Larkin, Michael Regester, *Managementul crizelor și al situațiilor de risc*, Comunicare.ro, 2003, București, Cuvânt înainte de Ion Chiciudean, p. 143

¹⁰ După Ion Chiciudean, Valeriu One, *Gestionarea crizelor de imagine*, Comunicare.ro, București, 2002, p. 43

credin e, mituri, valori.”¹. Ajun i în acest punct, trebuie s se pun întrebarea „de ce este nevoie de un plan de managemental crizelor?” Iat în continuare câteva posibile r spunsuri într-o ordine aleatorie: • pentru c nici o institu ie/organiza ie nu este scutit de crize; • pentru c „a sta cu mâinile în sân” pân va trece criza este o solu ie dar cu ajutorul c reia celmult se poate reu i pericolitarea îns i a existen ei organiza iei; • pentru c numeroase exemple au ar tat c dintr-o criz se poate ie i cu imaginea nep tat sauchiarcu o reputa ie mai bun decât înainte de apari ia evenimentelor nedorite; • pentru c în cazul unei crize, evenimentele se desf oar atât de precipitat încât nu este timp efectiv pentru întocmirea unui plan.

Mecanisme de management al crizelor. Metode i instrumente: Ion Chiciudean i Valeriu one au f cut o clasificare a tipurilor de management al crizelor dup modul de ac ionare.

Astfel avem: „*management reactiv, management proactiv i managementinteractiv.*”². Atunci când avem de-a face cu *management reactiv, se încearc limitarea efectelor unei crize precum i refacerea*. Cel mai de succes i de dorit tip de management este celinteractiv care „intervine în toate cele cinci faze de dezvoltare ale unei crize, având posibilitatea s treac cu succes peste toate încerc rile i s î i perfec ioneze modul de ac iune pentru a nu repeat gre elile în cazul unei noi crize.”³. Steven Fink identific urm toarea secven de evenimente în leg tur cu crizele:

(a) *stadiul premerg torcare este faza de aten ionare;* (b) *faza acut care anun eruperea crizei;* (c) *faza cronic ce constituie stadiul de „cur enie” sau faza „post-mortem”, a a cum o nume teautorul citat.* d) *stadiul de rezolu ie a crizei*⁴. Jude Larkin i Michael Register elaboreaz ni te principii dup care trebuie condus managementulcrizelor:

- Dezvoltarea unei atitudini pozitive fa de managementul crizelor;
- Aducerea performan ei întregii organiza ii la nivelul a tept rilor publicului, construireacredibilit ii prin intermediul unei serii de fapte responsabile;
- C utarea i exploatarea oportunit ilor din timpul unei crize.⁵

Managementul crizei con ine trei obiective secven iale i anume:

Primul, cel ideal, este acela de a prevenicrizele atunci când acest lucru este posibil.

Al doilea, dac totu i apare o criz , este acela de a modificaefectele negative pe care aceasta ar putea s le aib asupra companiei sau produsului.

Al treilea estea cela de a oferi o platform pentru viitorul companiei.

Rezultatul unei crize are întotdeauna de-aface cu gradul de preg tire al organiza iei i cu cât de loial este conducerea fa de misiunile i scopurile organiza iei. Înainte de a trece la detalierea pa ilor ce in de managementul crizelor, ar fi bine de trecut în revist unele gre eli în gestionarea crizelor. Acestea în viziunea lui James E. Lukaszewski sunt:

1. **Ezitatea**-care conduce la o percep ie public de confuzie, insesibilitate, incompeten , saulips de preg tire.
2. **Confuzia**-care conduce la percep ia de neonestitate i insensibilitate.
3. **R zburarea**-care cre te tensiunea i intensific emo iile în loc s le reduc .
4. **Distorsiunea** sau *echivocul* – care creeaz cea mai mare problem , pentru c nimic nu poate substitui adev rul.
5. **Dogmatizarea** – care creeaz vulnerabilitate prin faptul c se apeleaz la o abordare autocratic f r a gestiona în realitate problema curent .
6. **Confruntarea** – care suplimentează gradul de vizibilitate prin între inerea problemei, oferirea unei platforme i a unor noi motive la care partea opus s r spund . Dup p rerea lui Kurt P. Stocker⁶, cheia managementului crizei o constituie planificarea – a ti ce i sepoate întâmpla ie sau industriei în care î i desf ori activitatea, precum i ce este de f cut.
7. **Litigiul** – care garanteaz o i mai mare vizibilitate i poate elimina solu iile mai rezonabile.⁷ *Elementele unei strategii de managementul crizei pot fi rezumate prin urm torii cinci pa i aminti i i de o cunoscut specialist în acest domeniu, Kathleen Fearn-Banks: prevenirea/preg tirea, detectarea, limitare, redresare i înv are.*

Sistemul rela ional causal i decizional-management,criz , macroeconomie este determinat de parcurgerea urm toarelor etape:

- **Prevenirea crizei**
- **Prepararea pentru criz**
- **R spunsul la criz**
- **Perioada Post criz .**

¹ Ion Chiciudean, Valeriu one , *Gestionarea crizelor de imagine*, Comunicare. ro, Bucure ti, 2002, p. 44

² Ion Chiciudean, Valeriu one , *Gestionarea crizelor de imagine*, Comunicare. ro, Bucure ti, 2002, p. 45

³ *Ibidem*, p. 45

⁴ Dup Patrick Lagadec, *Preventing Chaos In a Crisis-Strategies for Prevention, Control and Damage Limitation*, ed. cit., p. 35

⁵ Jude Larkin, Michael Register, *Managementul crizelor i al situa iilor de risc*, Comunicare. ro, 2003, Bucure ti,Cuvânt înainte de Ion Chiciudean, p. 186

⁶ Kurt P. Stocker, *A Strategic Approach to Crisis Management* în *The Handbook of Strategic Public Relations andIntegrated Communications*, Ed. de Clark L. Caywood, McGraw-Hill, New York, 1997, p. 191

⁷ James E. Lukaszewski, *How to Handle a Public Relations Crisis* în „World Executive’s Digest, 12, no. 6 (Iunie 1991), pp. 68-69 apud Scott M. Cutlip, Allen H. Center, Glen M. Broom, *Effective Public Relations*, Prentice-Hall,Inc., Upper Saddle River, New Jersey, 8th Edition, 2000, p. 390

Agricultura este o ramura traditionala a economiei României i Republicii Moldova care are ca mijloc de productie fondul funciar (totalitatea terenurilor situate intre granitele unei tari, inclusiv cele aflate sub ape) agricol, care asigura produsele alimentare necesare populatiei, materii prime unor ramuri industriale si produse pentru export. Managementul crizelor i procesul decizional la nivelul agriculturii i sistemelor de iriga ii în etapa actual , presupune organizarea de c tre autorit ile competente ca reprezentante ale statului de drept, a unor activit i privind **prevenirea crizelor în agricultur** , respectiv cu ac iuni concrete în etape ca **prevenirea, preg tirea, detectarea, limitare, redresare i înv are**. Astfel în faza de **prevenire**, respctiv **preg tite**, managementul crizelor în agricultur i la nivelul sistemelor de iriga ii, presupune din partea factorilor cu responsabilit i specifice la nivelul institu iilor publice i autorit ilor statutare, derularea unor ac iuni de-inventarierea poten ialelor evenimente ce ar putea degenera în crize. Practic orice criz conine atât semin ele succesului cât i r d cinile e ecului. G sirea, cultivarea i valorificarea poten ialului succes reprezint esen a managementului crizelor la nivelul agriculturii i al sistemelor de iriga ii atât în România cât i în Republica Moldova. Totodat managementul crizelor la nivelul agriculturii i a sistemelor de iriga ii în cele dou ri, prespune analiza Rezultatului ob inut în urma implement rii programelor de redresare, restructurare i dezvoltare rural a agriculturii i a sistemelor de iriga ii prin eficientizarea utiliz rii resursei de ap ,astfel încît s poate fi atinse obiectivele propuse carezultat al implement rii de c tre factorul politic i economic a strategiilor generale la nivel macroeconomic în ceea ce prive te ramura agriculturii i sistemele de iriga ii.

Managementul crizei la nivelul celor dou ari, trebuie s urm reasca realizarea celor trei obiective secven iale ale managementului crizelor i anume: *Primul*, cel ideal, conform caruia se încearc prevenirea crizelor atunci când acest lucru este posibil. *Al doilea*, dac totu i sunt identificate anumite cauze ale apari iei crizei în agricultur i în sistemele de iriga ii, trebuie modificate efectele negative pe care acestcauze ar putea s le aib asupra ramurii agriculturii i a sistemului de iriga ii cu efecte directe asupra produselor finale al agriculturii. *Al treilea*, conform caruia trebuie ca prin ac iunile întreprinse de factorii decizionali la nivel macroeconomic, s poate fi oferit o platform viabil pentru viitorul ramurii agriculturii la nivel na ional i individual. Totodat managementul crizelor la nivelul agriculturii i a sistemelor de iriga ii în cele dou ri, prespune analiza Rezultatului ob inut în urma implement rii programelor de redresare, restructurare i dezvoltare rural a agriculturii i a sistemelor de iriga ii prin eficientizarea utiliz rii resursei de ap ,astfel încît s poate fi atinse obiectivele propuse ca rezultat al implement rii de c tre factorul politic i economic a strategiilor generale la nivel macroeconomic în ceea ce prive te ramura agriculturii i sistemele de iriga ii. În consecin , integrarea unui plan de criz în planurile, misiunile i elurile sistemului macroeconomic, este imperativ . În contradic ie cu modul de gândire curent, cele mai multe dintre organiza ii nu sunt preg tite pentru o criz . Acestea ori au e uat în preg tirea unui plan, ori acesta (planul), a ezat undeva pe unul dintre rafturile lor este expirat i incomplet. **Principalul obiectiv pe termen scurtal restructurarii agriculturii românești rezida în creșterea rapida a productiei agricole în vederea satisfacerii cerintelor de consum ale populatiei si scaderea importurilor de produse agricole. Pentru realizarea lui este necesara recurgerea la o serie de masuri tactice: - acordarea de credite pe termen scurt cu dobânda redusa pentru productie tuturor categoriilor de exploataii agricole si rambursarea acestora prin produse; - acordarea de facilitati (mergând pâna la gratuitate) în aprovizionarea cu îngrasaminte, insectofungicide, erbicide, carburanti, apa pentru irigat la preturi subventionate de stat, în vederea crearii premiselor aplicarii de tehnologii avansate care sa duca la sporirea rapida a productiilor agricole; -*repunerea în functiune a sistemelor de irigatii si în acelasi timp subventionarea cheltuielilor legate de aductiunea apei pâna la hidrant. Obiectivul principal, pe termen lung*, îl constituie dezvoltarea agriculturii ca un sistem unitar, capabil sa valorifice la maximum resursele materiale si umane în vederea realizarii eficiente a principalelor sale functii precum si în vederea practicarii unui sistem de agricultura modern, performant, înscris pe coordonatele dezvoltarii europene în general. In acest sens se contureaza ca directii de actiune:**

- a) Întarirea proprietatii private în agricultura;
- b) Stimularea crearii de exploataii agricole viabile, de dimensiuni teritoriale corespunzatoare care sa permita utilizarea eficienta a mijloacelor tehnice si aplicarea tehnologiilor moderne, pe baza prevederii legilor care asigura cadrul juridic si institutional al noilor structuri agrare din mediul rural.

În ceea ce prives te implementarea unor masuri manageriale strategice pe termen mediu i lung o importan a deosebit o au în ambele ri programele de dezvoltare regional ca o component principala a programului de guvernare. Astfel în România, **programul de guvernare are ca obiectiv principal** în domeniul agricol, stoparea declinului, redresarea treptat i asigurarea condi iilor pentru relansarea agriculturii în concordan cu poten ialul natural, economic i uman al României, în scopul asigurarii securit ii alimenta iei popula iei i crearea de fonduri pentru schimburile economice interna ionale. *Se are în vedere*: -Accelerarea reformei funciare; -Cresterea cantitativa si calitativa a productiei agricole vegetale si animale, si promovarea unor sisteme de agricultura ecologica; - Sprijinirea producatorilor în vederea imbunatatirii dotarii tehnice, în special tractoare, masini agricole, utilaje echipamente, instalatii, îngrasaminte chimice, pesticide si produse petroliere; -Dezvoltarea unei pietee concurențiale, reale si stabile care sa asigure venituri corespunzatoare producatorilor agricoli; -Promovarea unui program de dezvoltare rurala; -Asigurarea unui mediu favorabil pentru atragerea capitalului strain pentru sustinerea programelor de investitii si dezvoltare a productiei agricole in Romania. Sunt mentionate Programul SAPARD si alte programe cu finantare externa. Se dorește crearea unor structuri competitive cu cele din UE, în masura sa implementeze programe agrare, sustinute si din bugetul public, cum sunt: Programele SAPARD, PHARE, SPP.

Programul de guvernare al României pentru perioada 2014-2020-reflect i în acela i timp armonizeaz o serie de principii ce fundamenteaz guvernarea european : -pruden a macroeconomic i responsabilitatea fiscal-bugetar , respectarea dreptului fiec ruia la munc decent , bine pl tit .

Programul de guvernare al României pentru perioada 2014-2020 a presupus efectuarea unor analize socio-economice a dezvoltării rurale pe următoarele paliere globale la nivel macroeconomic: -Analiza socio-economică a dezvoltării rurale în România; -Creșterea competitivității tuturilor tipurilor de agricultură și creșterea viabilității exploatațiilor; -Gestionarea durabilă a resurselor naturale și combaterea schimbărilor climatice; -Economia rurală și calitatea vieții; -Formare profesională; -Dezvoltare locală și LEADER. Instrumentul de bază al managementului crizelor la nivel macroeconomic, pentru punerea în practică a acestor strategii și obiective globale, îl constituie „proiectul tehnico-economic și de conjunctură”, cu finanțare internă dar mai ales cu finanțare europeană nerambursabilă. Din acest punct de vedere următoarele proiecte:

1) Proiectul referitor la Dezvoltarea Serviciilor Destinate Agriculturii. A fost aprobat în ianuarie 2000 și urmează să se finalizeze în decembrie 2004. Este coordonat de Ministerul Agriculturii, Alimentației și Padurilor și totalizează fonduri în valoare de 17,4 milioane dolari SUA, dintre care 11 sunt finanțate de banca mondială, iar 6,4 de Guvernul României;

2) Proiect de Dezvoltare Rurală (PDR)-Este coordonat de Ministerul Agriculturii și a fost aprobat în decembrie 2000. Costurile se vor ridica la 150 milioane dolari SUA, dintre care 100 milioane reprezintă un împrumut la Banca Mondială, iar 50 milioane vor fi suportate de Guvern;

3) Proiectul Referitor la Reducerea Poluării în Agricultură-Este un proiect în valoare de 8,4 milioane dolari SUA finanțat de Guvern cu 2,9 milioane dolari SUA și de Programul Global de Protecție a Mediului (GEF) cu un credit nerambursabil de 5,5 milioane dolari SUA.

4) Proiectul de Reabilitare a Sistemului de Irigații-Este coordonat de Ministerul Agriculturii și este estimat la 100 milioane dolari SUA, din care 75 de milioane reprezintă un împrumut de la Banca Mondială;

5) Proiectul de Dezvoltare a Sectorului Silvic-Este un proiect în valoare de 24,34 milioane dolari SUA care se va putea finaliza printr-un împrumut de la Banca Mondială și prin finanțare de la Guvern (urmează să fie stabilit în ce procent).

În Republica Moldova, statul are obiective, nu și soluții concrete. Șefa Direcției Îmbunătățiri Funciare și Fond Funciar din cadrul Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare, Angela Dogotari, cu ocazia unui interviu în ziarul *TIMPUL de vineri*, 5 august 2016, a enumerat prioritățile și perspectivele pe care și le-a propus să le îndeplinească MAIA până în 2020: reabilitarea sistemelor de irigare existente pe o suprafață de 121,6 mii ha, construcția sistemelor de irigare pe 116 mii ha, majorarea numărului de AUA, stimularea investițiilor pentru procurarea echipamentului și sistemelor de irigare, pregătirea specialiștilor, subvenționarea echipamentului sistemului de irigare etc. Rămâne problema identificării surselor financiare. Instrumentul de bază al managementului crizelor la nivel macroeconomic la nivelul agriculturii și a sistemelor de irigații în Republica Moldova, pentru punerea în practică a acestor strategii și obiective globale, îl constituie „proiectul tehnico-economic și de conjunctură”, cu finanțare internă dar mai ales cu finanțare externă. Din acest punct de vedere următoarele proiecte în pregătire:

1. Satul Lopatna din raionul Orhei va fi una din primele localități din Republica Moldova care va avea un sistem de irigare modern. Dacă până acum 11 agricultori din zonă își permiteau să-și irige terenurile, atunci, la sfârșitul toamnei, de apă din Nistru vor beneficia peste 600 de oameni. Lucrurile au început să se schimbe în 2010 odată cu demararea Programului „Compact” al Fondului „Provocările Mileniului” finanțat de Congresul SUA. Principalele proiecte susținute de programul american sunt *reconstrucția drumului Sârtenii Vechi-Sorocea și reabilitarea a zece sisteme de irigare din țară*;

2. Al doilea sistem de irigare din Jora de Jos este reabilitat de compania franceză SADE și trebuie să fie finalizat în august 2015. Valoarea lucrărilor de reabilitare la ambele sisteme se ridică la 15 milioane de dolari SUA;

3. Proiectul de reabilitare a Sistemelor centralizate de irigații în Criuleni (778 ha) și Lopatna (506 ha)-A prevăzut refacerea integrală a infrastructurii de irigații și a stațiilor de pompare, respectiv: Reabilitări, captări și stații de pompare; -Instalarea de protejare a faunei acvatice și de protecție antiîngheț; -Furnizare echipamente hidromecanice, inclusiv de comandă, protecție și control; -Construirea unei noi rețele de conducte oțel și PID cu diametre cuprinse între 160 și 800 mm și cu o lungime de 53.040 m, volumul de excavatii realizate fiind de circa 132.000 m³;

4. Reabilitarea sistemelor centralizate de irigații din Cosnita. A impus realizarea: -Celor 4 prize de apă pentru irigații din raul Nistru; -Reabilitarea totală a stațiilor de pompare SP2 și SP4; -Construirea de la zero a stațiilor de pompare SP1 și SP3;

5. Reabilitarea sistemelor centralizate de irigații în Puhaceni și Roscani-A impus realizarea: -Celor 3 prize de apă pentru irigații din raul Nistru; -Reabilitarea bazinului de acumulare la stația de pompare SP22; -Reabilitarea totală a celor 4 stații de pompare SP17, SP18, SP20, SP22; -Instalarea de protejare a faunei acvatice și de protecție antiîngheț; -Montarea subterană a unei rețele de distribuție a apei pentru irigații cu o lungime totală de 64 km, formată din conducte de oțel 8 km și 56 km conducte PID;

6. Reabilitarea infrastructurii de irigații în bazinul inferior al râului Prut, Chircani-Zirnesti. A impus realizarea: -A 2 prize de apă pentru irigații din raul Prut, în configurații complete; -Instalarea de protejare a faunei acvatice și de protecție antiîngheț; -A 5 module de irigație în Zona de Nord a sistemului CZ, care servesc o suprafață agricolă de 1.495 ha din totalul de 1.990 ha al zonei; -A 5 module de irigație în Zona de Sud a sistemului CZ, care servesc o suprafață agricolă de 1.050 ha din totalul de 2.615 ha al zonei; -Construirea și reabilitarea drumurilor de acces și trecerilor peste drenuri și conducte de irigație. Pentru a susține trecerea la o agricultură performantă, *Guvernul SUA a investit 80 de milioane de dolari* pentru reabilitarea a zece sisteme ce vor permite irigarea a peste 15 mii de hectare de teren agricol, prelucrat de circa nouă mii de fermieri.

În republica Moldova, programul de guvernare pentru perioada 2011-2020, prezintă următoarele componente și obiective:

Tabelul 1. PLANUL DE AC IUNI (EXTRAS)
privind realizarea Programului de dezvoltare a gospodăririi
apelor și a hidroameliorației în Republica Moldova pentru anii 2011-2020

Nr. d/o	Obiectivul	Denumirea acțiunii	Termenul de realizare	Instituția responsabilă	Indicatori de monitorizare	Mijloace financiare, mil. lei
1	2	3	4	5	6	7
I. Cadrul instituțional						
1.	Crearea unui management eficient al resurselor de apă armonizat cu standardele și normele Uniunii Europene privind normele tehnologice în domeniul gospodăririi apelor și managementul durabil al apelor de suprafață și subterane	Crearea și implementarea sistemului bazinier de gestionare a resurselor de apă și ajustarea cadrului normativ	2013	Ministerul Mediului, Agenția "Apele Moldovei"	Comitete de bazin create	Nu necesită acoperire financiară
II. Cadrul legislativ						
2.	Crearea unui management eficient al resurselor de apă armonizat cu standardele și normele Uniunii Europene privind normele tehnologice în domeniul gospodăririi apelor și managementul durabil al apelor de suprafață și subterane	2.1 Elaborarea Regulamentului privind folosirea complexă a acumulatorilor de apă pentru piscicultură și irigație	2013	Ministerul Mediului, Agenția "Apele Moldovei"	Act normativ elaborat	Nu necesită acoperire financiară
3.	Sporirea randamentului producției pe terenurile irigate la: culturile leguminoase – 35 t/ha; la fructe – 15 t/ha; la sfecla de zahăr – 32 t/ha; la vișe de vie (soiuri de masă) – 12 t/ha și la vișe de vie (soiuri tehnice) - 8 t/ha - prin menținerea nivelului minimal al umidității solului nu mai jos de cca 70%	Elaborarea Regulamentului privind exploatarea tehnică a sistemelor de irigație și desecare	2013	Ministerul Mediului, Agenția „Apele Moldovei”, Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare	Proiect elaborat	Nu necesită acoperire financiară
4.	Crearea bazei de date a sistemului informațional al fondului apelor privind patrimoniul hidrotehnic, utilizarea și evacuarea apei, irigația și desecarea terenurilor, ceea ce va servi drept temei la luarea deciziilor	Modificarea Hotărârii Guvernului nr. 626 din 18 august 1994 „Privind aprobarea Regulamentului Cadastrului de Stat al Apelor”	2014	Ministerul Mediului, Agenția "Apele Moldovei"	Act normativ elaborat	Nu necesită acoperire financiară
III. Cadrul organizatoric						
5.	Asigurarea protecției împotriva inundațiilor a 93 localități și a 95 mii ha de teren agricol	5.1. Elaborarea și implementarea Planului de gestionare a riscurilor de inundații: bazinul r. Nistru și bazinul r. Prut	2017	Ministerul Mediului, Agenția „Apele Moldovei”	93 localități protejate de inundații; 95 mii ha de teren protejate de inundații	5,5
		5.2. Implementarea	2017	Ministerul	376 km de	270

1	2	3	4	5	6	7
		planului de repara ie a digurilor de protec ie		Mediului, Agen ia „Apele Moldovei”	diguri reparate	
		5. 3. Implementarea planului de cur are a canalelor de desecare	2017	Ministerul Mediului, Agen ia „Apele Moldovei”	58,9 mii ha terenuri agricole desecate	64,3
6.	Majorarea suprafe elor de teren irigat pîn la 300 mii ha, atît din contul celor reabilitate, cît i al celor construite	6. 1. Implementarea planului de construc ie a sistemelor de irigare	2020	Ministerul Mediului, Agen ia „Apele Moldovei”, Ministerul Agriculturii i Industriei Alimentare	116 mii ha suprafa a de teren irigat din sistemele noi construite	8520
6. 2. Implementarea planului de reabilitare a sistemelor de irigare		2020	Ministerul Mediului, Agen ia „Apele Moldovei”, Ministerul Agriculturii i Industriei Alimentare	121,6 mii ha suprafa a de teren irigat din sistemele de irigare reabilitate	2470	
6. 3. Acoperirea par ial a cheltuielilor pentru resursele energetice folosite la pomparea apei pentru irigare, în scopul stimul rii aplic rii iriga iei prin alocarea mijloacelor bugetare		2020	Ministerul Mediului, Agen ia „Apele Moldovei”, Ministerul Agriculturii i Industriei Alimentare	Mijloace financiare alocate pentru subven ionare	120	
7.	Majorarea num rului de asocia ii ale utilizatorilor de ap pentru iriga ie, inclusiv prin consolidarea terenurilor agricole parcelate pîn la 32 unit i	7. 1. Acordarea asisten ei la crearea asocia iilor utilizatorilor de ap pentru iriga ie	2020	Ministerul Mediului, Agen ia „Apele Moldovei”, Ministerul Agriculturii i Industriei Alimentare	32 asocia ii ale utilizatorilor de ap pentru iriga ie create	Nu necesit acoperire financiar
7. 2. Transmiterea managementului sistemelor de irigare centralizate asocia iilor utilizatorilor de ap pentru iriga ie dup finalizarea lucr rilor de reabilitare		2020	Ministerul Mediului, Agen ia „Apele Moldovei”, Ministerul Agriculturii i Industriei Alimentare	32 sisteme de irigare transmise	Nu necesit acoperire financiar	
7. 3. Acordarea asisten ei consultative produc torilor agricoli care practic irigarea terenurilor		2020	Ministerul Mediului, Agen ia „Apele Moldovei”	15 asisten e acordate (anual)	Nu necesit acoperire financiar	
8.	Organizarea producerii la întreprinderile autohtone de profil a 8 blocuri-module pentru irigare	8. 1. Crearea unui sistem experimental de irigare model, înzestrat cu utilaj i echipament modern, pe baza tehnologiilor avansate	2014	Ministerul Agriculturii i Industriei Alimentare, Ministerul Mediului, Agen ia „Apele Moldovei”	Bloc experimental creat	1. 0

1	2	3	4	5	6	7
		8. 2. Crearea unui parc de echipamente pentru completarea sectoarelor care vor presta servicii de irigare producătorilor agricoli	2014	Ministerul Agriculturii și Industrii Alimentare, Ministerul Mediului, Agenția „Apele Moldovei”	Parc de echipamente creat	4
9.	Sporirea randamentului producerii pe terenurile irigate la: culturile leguminoase – 35 t/ha; fructe – 15 t/ha; sfecla de zahăr – 32 t/ha; vi de vie (soiuri de masă) – 12 t/ha și vi de vie (soiuri tehnice) - 8 t/ha, prin menținerea nivelului minimal al umidității solului nu mai jos de cca 70%	Implementare tehnologiilor avansate și a tehnicii de udare moderne pe terenurile irigate	2020	Ministerul Agriculturii și Industrii Alimentare, Ministerul Mediului, Agenția „Apele Moldovei”	Tehnologii implementate	0,4
10.	Crearea bazei de date a sistemului informațional al fondului apelor privind patrimoniul hidrotehnic, utilizarea și evacuarea apei, irigarea și desecarea terenurilor, ceea ce va servi drept temei la luarea deciziilor	10. 1. Crearea sistemului informațional automatizat al fondului apelor	2014	Ministerul Mediului, Agenția „Apele Moldovei”	Sistem informațional creat	1,3
		10. 2. Modificarea Hotărârii Guvernului nr. 626 din 18 august 1994 „Privind aprobarea Regulamentului Cadastrului de Stat al Apelor”	2014	Ministerul Mediului, Agenția „Apele Moldovei”	Act normativ elaborat	Nu necesită acoperire financiară
		10. 3. Fondarea și înființarea Registrului patrimoniului hidrotehnic după principiul sistemului informațional geografic	2014	Ministerul Mediului, Agenția „Apele Moldovei”	Registru creat	0,3

CONCLUZII

Așa cum reiese din informațiile prezentate anterior, criza la nivel macroeconomic aferent ramurii agriculturii și sistemelor de irigații, este o situație care poate să apară în orice organizație, în orice situație și în orice moment. Cuvântul cheie al crizei la nivelul ramurii agriculturii și a sistemelor de irigații, este inevitabilitatea și de aceea nu mai este important aflarea condițiilor prin care putem să ne sustragem unor astfel de evenimente, ci mai degrabă ce putem face pentru a ieși cât mai bine din ele. Aspectul asupra căruia au căzut de acord marea majoritate specialiștilor este că o situație de acest gen constituie un punct de turnură pentru orice sistem. El poate deveni un moment de succes sau unul de eșec pentru individul sau organizația care îi este „victimă”. O organizație poate suferi atât la nivel fizic cât și la nivel simbolic din cauza unei crize. Acest lucru se datorează faptului că, subiectul crizei atrage atenția opiniei publice asupra organizației și poate să determine o imagine negativă în privința ei. Situația este extrem de periculoasă având în vedere că prima care are de suferit este reputația și prin ea, întreaga organizație. Îndeplinirea misiunii oricărui reirămuri a economiei naționale, dar mai ales a ramurii agriculturii, depinde evident de relația ei cu publicul sau consumatorul produselor sale și nu este recomandabil ca acesta să-și piardă încrederea în ea și în instituțiile abilitate care o coordonează. În consecință, trebuie făcut ceva pentru remedierea situației, imediat ce criza a fost detectată.

Reforma politicilor agricole atât în România cât și în Republica Moldova, este un proces care nu va depinde numai de situația internă și de evoluția Politicii Agricole Comunitare, ci și de evoluția situației internaționale, de raportul de forță între cei doi mari competitori: Statele Unite și Uniunea Europeană. Agricultură de subsistență produce inflație, generată de dezechilibre, cerere-ofertă, și creșterea prețului la produse de bază în alimentația populației, decăderea pieței interne și creșterea dependenței de import.

BIBLIOGRAFIE

1. Barry McLonglin, *Risk and Crisis Communication*, McLonglin Multimedia Publishing Ltd., Ottawa, Canada, 1996, p. 10 *apud* Ion Chiciudean, Valeriu one , *Gestionarea crizelor de imagine*, Comunicare. ro, Bucure ti, 2002, p. 39
2. Bernard Dagenais, *Profesia de rela ionist*, Polirom, Ia i, 2002, p. 32
3. Caroline Sapriel, *Effective crisis management: Tools and best practice for the new millennium - Journal of Communication Management*, London: 2003. Vol. 7
4. Dup Patrick Lagadec, *Preventing Chaos In a Crisis-Strategies for Prevention, Control and Damage Limitation*, ed. cit., p. 35
5. Ion Chiciudean, Valeriu one , *Gestionarea crizelor de imagine*, Comunicare. ro, Bucure ti, 2002, p. 39, 43, 44, 45, 116
6. James E. Lukaszewski, *How to Handle a Public Relations Crisis* în „World Executive’s Digest, 12, no. 6 (Iunie 1991), pp. 68-69 *apud* Scott M. Cutlip, Allen H. Center, Glen M. Broom, *Effective Public Relations*, Prentice-Hall, Inc., Upper Saddle River, New Jersey, 8th Edition, 2000, p. 390
7. John Burnett, *Managing Business Crises. From Anticipation to Implementation*, Quorum books, Westport, 2002, p. 219
8. Jude Larkin, Michael Regester, *Managementul crizelor i al situa iilor de risc*, Comunicare. ro, 2003, Bucure ti, Cuvânt înainte de Ion Chiciudean, p. 45, 142, 143, 186
9. Kathleen Fearn-Banks, *Crisis Communications-A Casebook Approach*, Lawrence Erlbaum Associated Publishers, Mahwah, New Jersey, 1996, p. 64
10. Kurt P. Stocker, *A Strategic Approach to Crisis Management* în *The Handbook of Strategic Public Relations and Integrated Communications*, Ed. de Clark L. Caywood, McGraw-Hill, New York, 1997, p. 191
11. Patrick Lagadec, *Preventing Chaos In a Crisis-Strategies for Prevention, Control and Damage Limitation*, tradus în englez de Jocelyn M. Phelps, McGraw-Hill Book Company, London, 1993, p. 43, 210, 273

, 1
 , 2

The current situation in the agricultural market is characterized by high competition, low profitability and significant risks. Handling of borrowed sources of financing of current and investment activities of agribusiness entities contributes to their competitive advantage in the market, improves the efficiency of resource use in order to achieve highest results of managing and strengthening the position of agricultural complex in general.

The purpose of the work is in revealing of features of financial instruments application in the agricultural sector in Belarus and in developing of actions in improving the use of financial instruments in this area to increase the capability of the Belarusian agro-industrial complex.

The methodological basis of the study is a systematic approach, pre-empting the study of economic phenomena in their interrelationship and interdependence. In the work logical, comparative economic and statistical analysis methods are applied.

The study gives the scientific assessment of problem areas in the process of financing the agro-industrial complex of Belarus, and suggests the basic ways to improve the use of financial instruments to ensure the activities of agro-industrial complex of the country.

Key words: Belarus, agricultural complex, financial instruments, economic reforms, leasing, credit.

[1, . 14].

-
-
-
-
-

36%,
 [2].

15%

39,14%

«

2011–2015

», «

1 , smo. pac. by@gmail. com
 2 , acuprav@gmail. com

2016–2020 »

2008 2016 19 , 20

30

[3].

35% [4].

01. 03. 2016

10,4%.

(35,6 .),

5,3%,

– 12,7% [5].

3–4

«

», «

»

«

() ,

[6].

3

10

540- , 1 228 340 . 2016 (20 2016-2020) [7]. 30 2016 -

30%

2016

1 917 674 (96 2016)

1.

		74 892,0
		8,7
1	= /	8 582,6
, %		8,0
/	= /(1+)	7 946,8
/	= (-) * 0,7	445,0
/	= 45 . * 215 000	9 675,4
/	= +	10 120,4
	= 33	33
1	= *	333 973,2
1	= 66%	220 422,3
		1 917 674

1. / : , 2015. – 47 .
 2. , [2010–2014]: . – : . . . , 2015. – 317 .
 3. [] . – : <http://belstat.gov.by/> . – : 05. 09. 2016.
 4. (2000–2014)/ . – , 2015.
 5. / – 2016. – 2 (200). – , 2016.
 6. [] . –
 7. : <https://leasing-belarus.by/> . – : 24. 08. 2016.
- 540- []// . – , 30 2016 : <http://government.ru/docs/22394/> . – : 08. 09. 2016.

INFLUENCE OF GLOBALIZATION ON THE DOMESTIC HEALTH POLICIES MEANT TO CONTRIBUTE TO ECONOMIC GROWTH

Benoit NAUTRE, dr., Auvergne University France
Tatiana PADURARU, Program Coordinator, GAHSC, Republica Moldova ¹

Social policies are not neutral. Built to support the development and political stability of a country, they may, under an outside influence, act negatively on the economic growth. Emerging economies are particularly affected by this problem. In fact, social policies are often dependent on ODA offered by international donors, whose governing bodies are rarely independent of country's economic models on which they depend. Recent researches argues that social policy reforms are even more successful if the strategies adopted by the public authorities focus on the sensemaking behind these policies in accordance with the social values of a country. We use the experience of a project conducted in 2012 for the reform of care in oncology. The analysis highlights the influence of the international donor who was funding this project and was trying to impose some logics that did not correspond neither with the stakeholders' expectations nor with the ground realities. This study, based on North American methodology of case studies, clearly shows the importance of the sensemaking that must be given in the development of social policies, along with the risk, when this rule is not followed, to see these policies negatively affect the economic performance of a country.

Key words: *social policy, reforms, meaning, economic growth, international donors; politici sociale, donatori internaționali, creștere economica, reforme*

In the last two decades Moldovan health system has been going a continuous process of reforms with a strong support of international organizations. The reforms had the objective to modernize highly centralized institutions to move towards more flexible management models and more performance-oriented. However, the collapse of the state budget during the period 1993-2003 significantly slowed down the process. A phase of relative stability and modest development have been observed within the health sector after the 2004 reforms: as the introduction of compulsory health insurance, establishment of the primary health care (PHC) as a model of care, development of the national health targeted programs and disease control based on policies promoted by WHO (1,2) and other development partners. The case study on the cancer system has been chosen to follow an initiative to the implementation phase. The governmental leadership spotted the problem at the national level based on the statistics and grounded the necessity of such intervention from an international concessional loan offered to the health sector. In this article it is proposed to analyze the **theoretical framework** against the **case study** on the project development path.

An action to be taken and be effective needs direction. Since the building of Antics Pyramids to the success of GOOGLE, projects always has been built on the mobilization of a set of patterns, values or utopias, according to individuals who drive them as environments in which they will be implemented. These patterns, values and utopias are actually in representations that actors use as support in collective action at the same time they establish, more or less sustainable, social relationships and the sense of belonging to a world or organizational field.

The concepts of decentralization, deconcentration and devolution, when mobilized in the field of public action, act directly on the representations (daily activities, administration, environment) constructed by the actors. As such, introducing a model of decentralization in the health field and in a country that until now had instead developed an over centralized model directly links to the question of representations. Thus, we propose to present the main theoretical frameworks developed by researchers around the matter.

Accept the influence of the representations raises the question of how they are constructed along which, in fast changing environments can change their nature, influence or even generate their evolution into the collective consciousness in organizations.

Management Sciences, in close synergy with the sociology for over 20 years, have been interested in these representations. Published papers on this issue agreed on their fundamental role in collective structuring, but as well on their explanatory power on organizations' efficiency or understanding failures or successes of human achievement. In this case, among the many works, two theoretical frameworks seem particularly interesting to present.

The first is represented by the theories of innovation. Schumpeter first raised the notion of representation as mandatory to share knowledge around the inventions. The economies of scale, developed by Boltanski and Thevenot (1991) argue in turn how the actors find themselves and assimilate to worlds based on variables that represent them and in which they justify their behavior and actions. Levitt and March (1988), Wenger (2000), Senge (2000), providing a second contribution through learning models, claiming that organizations learn throughout their lives based on events that generate powerful representations around which are built the sense of action (Koenig, 2006). These events are part of the memory of actors materialize by collectively shared acceptance of rules and routines while they structure the organization around successive episodes of *sensemaking* and *sensegiving* (Gioia, 1991). The same concept is studied by neo-institutional theorists (Di Maggio and Powell, 1983), emphasizing that objects as legitimate holders, the actors of the organizations belonging to the same field is naturally based on these objects and adopt mimetic behavior (institutional isomorphism). Callon and Latour (1981) in turn bring new light, demonstrating the need to bring innovation on the basis of objects in which the actors network structure and agree to invest around innovation from

¹ ©Tatiana Paduraru, t. paduraru@gahsc. net

when these objects have given their shared representation. This model of network player is criticized from the prospective that he accepts only one translation mode and focuses thereby exclusively on the leader's interests. Star and Griesemer (1989) explores further widening the debate around the concept of boundary objects. These boundary objects can construct representations to enable cooperation between communities (social worlds) that share neither the same language, nor the same expectations or the same temporality (Carlille 2002). Innovation translation is here accepted as may take many forms (Trumpet and Vinck, 2009). Representations carried by the boundary object shall have a sufficient degree of abstraction to allow dialogue between the worlds and be at the same time standard enough to be commonly interpreted (Wenger, 2000). The boundary object concept has found many research applications as on the concept of health territory; including through the work of Grenier (2004), where the patient record is a representation for the collective construction of a health network in a territory; or the work of Nautré and Kononovich (2013), analyzing the structure of a geriatric system on a health territory in Bretagne.

The second current that can be presented in this research focuses on the notion of proximity in its ability to construct representations and to carry the sense of action. Proximity is here addressed in a number of dimensions (Boschma, 2005), geographical proximity, institutional, cognitive, social, individual, to examine the influence of the location (in real space and in the social space) on the interaction between actors. The concept has recently mobilized around organizations under pressure (Curchod, Morales, Talbot, 2015), understood from the prospective where environmental turbulence threaten the identity, legitimacy and *sensemaking*. The concept resonates with the research around the concept of trust in organizations (Luhmann 2001), based on the affirmation of relationship between environment and confidence (Chouaib Zaddem 2012). Although, still poorly projected on the health field, this theoretical framework opens up promising analytical paths to be explored. In this sense, a recent research was initiated by the University of Auvergne (Mériade, Nautré, Rochette, Rodier, Talbot, 2016) based on this model to analyze the strategies developed by a regional facility to fight against cancer, to face a competitive, increasingly hostile environment on its health territory.

The case study idea was to start by an in-depth analysis of the situation in the Republic of Moldova from the morbidity and mortality burden in connection to the population and forecasts according also to the international experience and trends and from the other side to map the current oncological system and patient pathways. Ultimately, the assessment was supposed to deliver several scenarios to reform the Moldovan oncological system by triangulating data: health status, infrastructure, international trends and best practices applied in the area.

The current oncology system is highly centralized. The Oncology Institute in Chisinau, is the central institution responsible for providing the majority of cancer diagnoses (88.6% of malignant tumors diagnosis being confirmed at the Institute during the period 2009 - 2011) and most outpatient treatment, hospitalization and certain advisory care day hospital treatment (surgery, radiotherapy, chemotherapy) and rehabilitation of patients with malignant solid tumors and haemoblastosis. The expenditure of the Institute of Oncology in 2011 amounted at 141,141,654 MDL. The Institute had a relatively high number of beds (950), including 445 for the surgical area and 505 beds for other forms of diagnosis and therapy including chemotherapy 160 beds in 3 divisions, 130 beds in 3 divisions hematology and 155 beds - 3 divisions of radiotherapy plus a radio division gynecology.

The two hospitals in Balti and Cahul (north and south of the country) also recorded delivery elements of oncologic activity. Balti Hospital had a total of 1,135 beds of which 50 are assigned to the diagnosis and treatment (surgical 25, 10 and 15 treatment gynecology) cancer. The hospital recorded 887 spills in 2011 (1007 in 2010) of which 367 were surgical, 395 were general oncology and 125 were gynecologic oncology. A total of 1,926 patients were monitored in the hospital in 2011, including 324 new diagnoses and 950 had been under surveillance for more than five years after diagnosis.

Hospital Cahul has no designated beds in surgical oncology or oncology. Some patients are admitted to general hospital beds for certain procedures that can not be taken as an outpatient. In addition, some emergency surgeries are performed in surgical beds (273 in 2011). In total 1,509 patients were monitored in Cahul Hospital in 2011, of which 273 were new diagnoses and 678 had been under surveillance for more than five years after diagnosis. The hospital is also a home for the rayons of Taraclia, Cantemir and Vulcanesti. Some data on limited activities are recorded for Comrat, Leova and Riscani hospitals.

Aside from a lack of infrastructure for care in day hospital and outpatient care, treatment at a domestic scale is at rudimentary development. There are also high demand in appropriate, specialized staff in treatment and assistance medical care; hospitals also lack of basic diagnostic equipment as well as therapy administration equipment and basic communication technologies to provide a continuous process and an effective link between Oncology Institute care, regional and domestic care. There are also reports of cases where there are gaps in the supply chain with drugs that significantly jeopardize the health system capabilities and successful rate of treatment translating in high mortality, disability and systemic fail.

In this context, the consultancy company after multi-dimensional assessment have been proposed three scenarios to be considered for future modernization and reform options. The scenarios focused on exploring the 1. Oncology Hospital Monopoly (centralized model), 2. Oncological centers (decentralized model), 3. National oncological network (model based on de-concentration). Each model under careful analysis has his own advantages and disadvantages although the decision making should have been considering first of all the existing situation, organization of the health system, financing, population, the forecasted future burden of the cancer diseases and regional capacities.

DISCUSSION: This dual approach presented in the theoretical part of our article has a real explanatory value in this particular case study. Indeed, the reaction of the players involved in the decentralization project of oncology reflects the analytical interest. In the Terms of Reference negotiated between the World Bank and the Ministry of Health of Moldova, the concept of decentralization was introduced as a replication of the donor dominant model in developed economies. From the economic point of view, decentralization policies are put in place in order to make better use of administrative resources and expert skills outside the capital cities.

At the same time, these same decentralization policies have as objective to increase the regions' value. As for example the major political decentralization process conducted in France in 1975, the independence of the German Landers policies (based on the concept of excellence combining innovative businesses universities and research centers on a single site) or the development of the innovation hub in the United States (egg. Silicon Valley). These successes reveal the fact that there might be the perfect match when needs met expectations from regions with industrial and administrative opportunities.

At this stage, looking to the specific context of the Republic of Moldova, country's history until 1989 shows a building in which all the expertise (industrial expertise and administrative skills) is concentrated in the capital city. The organization of oncology service is split monopoly between the State University of Medicine and Pharmacy "N. Testemitanu" in terms of scientific expertise and training, and the Oncology Institute, which, with its 1,100 beds centralizes radiation surgery equipment and medical oncology at the same time it is the center of expertise for all specialists in this discipline.

Thus, it is a representation type of "center of excellence" through which all stakeholders (academics, politicians, doctors and patients) found a balance and meaning in action. At the same time, we see that trust relationships are built through the "neighborhoods", proximity between politicians and experts, institutional and cognitive proximities associated with belonging to the capital city.

The question than is to find regions' interest and motivation to support some services of the oncology service in a decentralized logic. Here it was the difficulty. The doctors, from the moment to want to develop a career as a specialist in the domain felt that only the capital will provide access to expertise to develop research and international cooperation. Regional political actors met during the project, stressed a very strong concern about their ability to develop local oncological services. This concern might be analyzed from the perspective of the models developed before 1989 (a dependency of centralized model who leads the action for all).

Finally, the project implementation process has highlighted a low public trust for the local oncological services. This analysis leads us to say that the success of the project of the World Bank was directly related to the ability to understand the representations of actors, to develop them in a logic of organizational change and reconstruction of a model. Indeed, when the project team got aware of conflicts that generate the word decentralization and proposed building three variants based on a devolution model, the project met a new interest from the part of the actors. Devolution does not withdraw the power of the organization and regulation authority at the central level but value the regional level by responding to their expectations, to develop their infrastructure and attractiveness without being forced to hold a responsibility to which they are unprepared.

CONCLUSIONS: The discussion allows affirming the direct influence of donors who, through the projects they fund, have the tendency to impose models established in developed economies even if these models, because they are unsuited to the economies in which they propose them, will play negatively on economic and structural performance of public action. As such, it can be underlined that social policies are not neutral. Imposed through foreign donor projects and models that do not match the expectations of a country, they cause effects contrary to those objectives declared by the project, namely, a brutal social deconstruction with a loss of meaning in the Action (loss of representations) that in consequence play negatively on economic performance.

The solutions to propose are complex and there are no absolute answer. However, our experience allows us to open some leads. The first is the most important probably being explored is to favor the greater use of local experts. In fact, the archetype of "international expert" and the consultant stereotypical speech replicated around the world between two planes and the same reports suggest a little dream to beneficiaries. It might be better today to focus on new types of projects whose objective is the training of local experts to collect and analyze in a knowledge capitalization logical experiments conducted around the world and build in close cooperation with political actors and field workers, ad-hoc models and adapted to the realities of a country. The second lead is more difficult and contentious, concerns the interventional type of international donors. The current operation of these donors (institutional as non-governmental organizations) rely too heavily on financial compensation models "I give you money and in return I force you to carry out reforms." Is this the right model? The issue is complex and open to new fields of research.

BIBLIOGRAPHY

1. ATUN R, RICHARDSON E, SHISHKIN S, KACEVICIUS G, CIOCANU M, SAVA V AND ANCKER S. Moldova: Health system review. Health Systems in Transition. 2008; 10 (5): 1–138
2. SHISHKIN S, KACEVICIUS G, CIOCANU M. Evaluation of Moldova's 2004 Health Financing Reform. Health Financing Policy Paper. Division of Country Health Systems, WHO Europe. 2008.
3. Sanigest Solutions Final Report, Studiul de fezabilitate asupra IMSP Institutul Oncologic din Chi in u, 2010, <http://www.ms.gov>.

- md/sites/default/files/proiecte_desfasurare/studiul_de_fezabilitate_asupra_imsp_instutul_oncologic_din_chisinau.pdf, accessed 10. 08. 2016
4. Conseil Sante Report, Descentralizarea serviciilor de chimioterapie si Radioterapie in Cadrul Asistentei medicale Spitalicesti, http://www.ms.gov.md/sites/default/files/proiecte_desfasurare/decentralizarea_chimioterapieii_-_raport_incipient.pdf, accessed 10. 08. 2016
 5. BOLTANSKI L., THEVENOT L., De la justification. Les économies de la grandeur, Paris, Gallimard, 1991
 6. BOSCHMA R., Proximity and Innovation: A Critical Assessment, *Regional Studies*, Volume 39, Issue 1, p. 61-74, 2005
 7. BRECHET J. P., DESREUMAUX A., Pour une théorie stratégique de l'entreprise, Projet, collectif et régulations, AIMS, Normandie, 2004
 8. BRECHET J. P., MEVELLEC P., Pour une articulation dynamique entre stratégie et contrôle de gestion, *Revue française de gestion*, 2004
 9. CALLON M., LATOUR B., Unscrewing the Big Leviathan: How Do Actors Macrostructure Reality, In Knorr and Cicourel, p. 277-303, 1981
 10. CARLILE P. R., A pragmatic view of knowledge and boundaries: Boundary objects in new product development, *Organization Science* 13, p. 442-55, 2002
 11. CHOUAIB A., ZADEM F., Le climat éthique au travail : pour promouvoir des relations interpersonnelles de confiance, *RIMHE : Revue Interdisciplinaire Management, Homme et Entreprise*, (1), p. 53-70, 2012
 12. CURCHOD C., MORALES J., TALBOT D., Des organisations sous pression - Quand la légitimité, l'identité et le sensemaking sont menacés, *Revue Française de Gestion*, Volume 41, No. 248, p. 11, 2015
 13. DAVID A., La recherche intervention, un cadre général pour les sciences de gestion, actes de la 4ème conférence de l'AIMS, Montpellier, 2000
 14. DENIS J. L., LANGLEY A., ROULEAU L., La formation des stratégies dans les organisations pluralistes : vers de nouvelles avenues théoriques, AIMS Conference, Normandie, 2004
 15. DIMAGGIO P. J., POWELL W. W., The Iron Cage Revised: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields, *American Sociological Review*, 48, p. 147-160, 1983
 16. GIOIA D. A., CHITTIPEDDI K., Sensemaking and sensegiving in strategic change initiation, *Strategic Management Journal*, Volume 12, Issue 6, p. 433-448, 1991
 17. GRENIER C., La construction collective d'un réseau de santé – le rôle du dossier patient comme Objet Frontière dans le processus de conception, AIMS Conference, Normandie, Vallée de Seine, 2004
 18. KOENING G., L'apprentissage organisationnel : repérage des lieux, *Revue française de gestion*, p. 293-306, 2006
 19. LEVITT B., MARCH J. G., *Organizational Learning*, 1988
 20. LUHMANN N., Confiance et familiarité. Problèmes et alternatives, *Réseaux*, n°108, p. 15-35, 2001
 21. MERIADE L., NAUTRE B., ROCHETTE C., RODIER S., TALBOT D., La confiance interpersonnelle en milieu hospitalier : une lecture par la proximité du cas d'un Centre de Lutte Contre le Cancer, 2016
 22. MEVELLEC P., NAUTRE B., Hospital Managerial Accounting a field to explore: ENCC or ad hoc model?, 2007
 23. NAUTRE B., Hôpital privé à but non lucratif et nouvelle gouvernance publique : de l'organisation pluraliste au projet stratégique, 6ème conférence internationale de gouvernance d'entreprise, Genève, 2007

**MANAGEMENTUL INOVAȚIONAL - FACTOR
DETERMINANT AL UNEI ECONOMII BAZATE PE CUNOAȘTERE**

**Drago CIMPOIE , dr., hab., în științe economice, prof. univ. interimar
Universitatea Agrar de Stat din Moldova
Elena SIMCIUC, drd., Universitatea Agrar de Stat din Moldova**

Edificarea societății bazate pe cunoaștere este un scop care devine din ce în ce mai realizabil, datorită factorului determinant în sporirea competitivității la nivel micro și macroeconomic. Conceptul complex, obiectivele majore ale societății bazate pe cunoaștere fac problematică procedura de măsurare a indicatorilor și a rezultatelor. În acest context, studiul nostru abordează toate aceste aspecte și descrie punctul de vedere al autorilor.

Cuvinte-cheie: economia cunoașterii, management inovațional, competitivitate

Building of the knowledge-based society is a goal that becomes more and more achievable due to the determinant factor of reinforcement of the competitiveness at micro and macroeconomic levels. Complicated concept, major objectives of the knowledge society makes difficult the procedure of measuring of its indicators. In this context, our study addresses all these issues and describes the view of the authors.

Key words: knowledge economy, innovation management, competitiveness

Scop: Identificarea indicatorilor necesare pentru apariția și dezvoltarea societății bazate pe cunoaștere.

Metode de cercetare: observația, analiza documentelor și a datelor cantitative și calitative, sondajul, dar și testarea ipotezelor teoretice.

Rezultate: Evaluarea conceptului "societatea cunoașterii", identificarea legăturii indispensabile dintre societatea cunoașterii și managementul inovațional, prezentarea concluziilor referitoare la problema măsurării economiei bazate pe cunoaștere în Republica Moldova.

Dezvoltarea socio-economică au condus la diversificarea și intensificarea rezultatelor evoluției științifico-tehnologice. Prin urmare, a apărut necesitatea trecerii la o etapă nouă – cea bazată preponderent pe valorile imateriale, dar mult mai de preț [1]. Noua societate înlocuiește progresiv pe cea industrială, care cândva a înlocuit, la rândul ei, pe cea agrară, ultimele două fiind axate pe producerea valorilor materiale [2]. După părerea mai multor savanți din întreaga lume, economia bazată pe adevărate valori imateriale ca cunoașterea este drumul către competitivitate, creștere și prosperitate economică [2,3,4].

Economiștii Paul David și Dominique Foray [3], descriu patru schimbări importante care au condus la apariția societății cunoașterii:

- Accelerarea producerii de cunoștințe în lumea contemporană;
- Creșterea ponderii capitalului intangibil la nivel micro- și macroeconomic;
- Inovarea devenită o activitate dominantă, iar sursele ei, din ce în ce mai variate;
- Revoluția instrumentelor de utilizare a cunoștințelor.

Definiții variate în literatura de specialitate, noua realitate economică bazată pe valori intelectuale posedă trăsăturile specifice [5]:

- Extinderea și aprofundarea cunoașterii teoretice;
- Managementul inovațional și utilizarea cunoștințelor existente sub forma cunoașterii tehnologice și organizaționale;
- Producerea de cunoștințe prin inovare;
- Apariția unei noi economii, în care procesul de inovare devine determinant;
- Diseminarea fără precedent a cunoașterii către lumea întreagă prin mijloace noi (internet, mijloace de apeluri video și vocale, mesagerie instantanee, trimitere de fișiere, e-learning);
- Conturarea comunității globale; Producerea unei revoluții social-culturale bazate pe cunoștințe;
- Necesitatea adaptării tehnologice rapide la nevoile specifice ale unor nișe sau chiar „particule” ale pieței.

S-a constatat că trecerea cu succes la economia cunoașterii implică în mod tipic elemente, cum ar fi investițiile pe termen lung în: educație, dezvoltarea capacităților de inovare, modernizarea infrastructurii informaționale, crearea unui mediu economic propice pentru tranzacțiile de piață [4]. Aceste elemente au fost denumite de către Banca Mondială ca piloni ai economiei cunoașterii și împreună constituie esența ultimei. Mai precis, cei patru piloni ai cadrului noii economii sunt:

- **Regimul economic și instituțional** - trebuie să asigure politici coerente, instituții care permit mobilizarea eficienței, alocarea resurselor necesare pentru stimularea creativității, diseminarea și utilizarea cunoștințelor disponibile, crearea măsurilor de stimulare a tehnologiilor noi.
- **Nivelul de educație al populației**, adică susținerea forței de muncă înalt calificate, care poate actualiza cunoștințele sale în mod continuu și să adapteze aceste cunoștințe în mod eficient la diferite situații în scopul gestionării cu succes a unei afaceri.
- **Infrastructura de prelucrare și transmitere a informației**, aflată în dezvoltare dinamică – o infrastructură informațională modernă și adecvată care poate facilita comunicarea eficientă, diseminarea și procesarea informațiilor și a cunoștințelor.

• **Un sistem de inovare eficient**, realizat de firme, centre de cercetare, universități, consultanți și alte organizații care pot ține pasul cu revoluția științifico-tehnologică, să creeze condiții pentru accesarea stocului tot mai mare de cunoștințe la nivel mondial, și să se adapteze la nevoile locale.

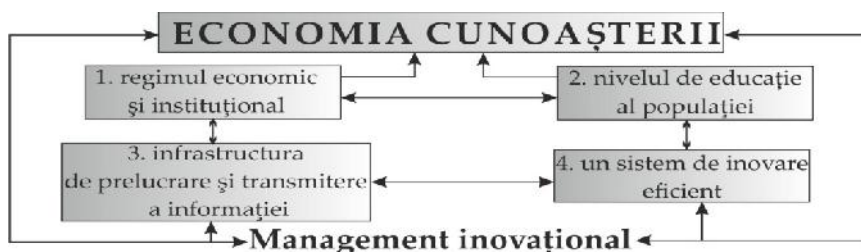


Fig. 1. Piloni ai cadrului economiei cunoașterii

Surs : elaborat de autori

Peter Drucker [6] afirmă că la baza creșterii productivității cunoașterii trebuie pusă concentrarea acesteia în produse, servicii, metode, tehnologii, modele și practici de organizare. În acest ordine de idei, în „societatea postcapitalistă” are loc deplasarea „accentului de la structurile materiale către cele imateriale, ceea ce necesită noi instrumente operaționale de gestiune de natură să satisfacă pilotajul unei firme bazate esențialmente pe **competențe umane avansate**, și nu pe un capital fizic impunător”. Prin urmare, noua economie este clar în curs de accentuare a factorului său principal.

Datorită faptului că informația și cunoașterea au devenit indispensabile progresului economic, are loc transformarea managementului în funcție social-cheie, responsabil pentru atingerea unor rezultate cât mai ridicate. Necesitatea restructurării întregului proces de producție, bazat până în prezent preponderent pe criterii, cum ar fi standardizarea proceselor, control ierarhic strict, diviziunea muncii, reducerea costurilor de producție, creșterea productivității, îndeamnă o amplă revizuire de către lanțul managerial a modului de a gândi și de a decide utilizând o gamă vastă de cunoștințe. Acest mod nou de a gândi și a decide include în sine „totalitatea formelor, metodelor și structurilor organizaționale de dirijare a activității în vederea creșterii competitivității întreprinderii, reducerii costurilor de producție și de circulație a marfurilor, obținerea unui profit suficient și diminuarea riscurilor tehnologice, dinamice și comerciale” [7]. Economia cunoașterii cere aplicarea în practică a managementului inovațional la toate nivelele de gestionare a companiei și către toți agenții economici indiferent de mărimea lor. În epoca contemporană, managementul inovațional face parte doar din arsenalul marilor corporații. Prin urmare, metodele inovaționale utilizate de către acestea, aveau o pronunțată direcție internațională, în timp ce întreprinderile mici și mijlocii nu aveau tangență cu piețele internaționale. Între timp, lucrurile s-au schimbat cardinal. Un număr impunător de întreprinderi mici și mijlocii (IMM) nu mai sunt „locale”, ci creează legături directe cu partenerii de afaceri străini și devin actori activi ai afacerilor regionale și globale. Această tendință este dictată de concurența cu elemente de străinătate tot mai pronunțate, astfel afacerile chiar mărunt se cer a fi conduse ca și cum ar fi afaceri multinaționale [1].

În prezent, economia cunoașterii reprezintă acel mod de organizare și de funcționare a activității economice, în care cunoașterea devine componenta esențială a dezvoltării economice și sociale, însă ființa umană nu poate fi scoasă din această ecuație, deoarece anumite capacități intelectuale ale unui om transformă cunoștințele în idei creative, cunoaștere de gestionare inovațională, reducere a costurilor, obținerea unui profit suficient și de diminuare a diferitelor riscuri.

Managementul inovațional se naște numai atunci când o persoană cu competențe avansate știe unde să caute informația, cum să o aleagă, să o aprecieze și cum să utilizeze acest volum imens de date. Prin urmare, în societatea bazată pe cunoaștere managementul inovațional devine factorul determinant, fiind o modalitate de conducere cu succes sau administrare eficientă a unei sau mai multor unități economice, incluzând în sine o sumă de procese științifice moderne, de rezolvare a problemelor decizionale, psihosociologice, cercetării operaționale, metode IT performante, etc.

În conformitate cu datele Oficiului de statistică a Uniunii Europene (EUROSTAT) din numărul total de întreprinderi care implementează diferite tipuri de inovații, o cantitate impunătoare de mijloace materiale și imateriale sunt investite în forme organizatorice inovative. Pentru comparație, de asemenea, sunt prezentate date referitoare la numărul întreprinderilor cu produse, procese și marketing inovativ. În **tabelul 1** sunt prezentate date pentru țările care ocupă primile apte locuri și ultimele două din statele membre ale Uniunii Europene [8].

Tabelul 1. Ponderea întreprinderilor inovative în dependență de tipul principal de inovare, anii 2010-2012

		Întreprinderile inovative (inclusiv întreprinderile care au abandonat/suspendat sau care sunt în desfășurare a activităților inovative)	Întreprinderile cu produse inovative	Întreprinderile cu procese inovative	Întreprinderile cu forme organizatorice inovative	Întreprinderile cu marketing inovativ
1	Germania	66,9	35,8	25,5	32,2	34,4
2	Luxemburg	66,1	30,3	32,8	46,8	32,4

3	Irlanda	58,7	27,8	25,9	21,8	35,7
4	Italia	56,1	29,1	30,4	33,5	31,0
5	Suedia	55,9	31,5	23,9	25,3	30,4
6	Belgia	55,6	31,5	31,1	29,3	21,9
	...					
27	Polonia	23,0	9,4	11,0	10,4	10,6
28	Romania	20,7	3,4	4,6	14,1	13,8

Surs : elaborat de autori în baza datelor statistice EUROSTAT¹

În Republica Moldova (RM) o asemenea statistic privind numărul total de întreprinderi care implementează inovații nu există, nemaivorbind de informația privind numărul întreprinderilor care utilizează forme organizatorice inovative interne. Ținând cont de aspectele metodologice expuse și de natura complexă a fenomenului studiat, au fost chestionate 45 de întreprinderi inovative, având la bază principiul de selecție nerepetat. Prin urmare întreprinderile supuse chestionării au fost selectate în baza unor criterii prestabilite. Din numărul total de întreprinderi chestionate, doar 33 la sută au răspuns că în perioada 2011-2015 în cadrul companiilor a fost implementat managementul inovativ care vizează îmbunătățirea eficienței interne. Trebuie să luăm în considerație și următorii factori, care caracterizează întreprinderile chestionate: numărul mediilor de angajați pe parcurs de patru ani variază între 35 și 40 de persoane, dintre care toți angajații sunt cu studii superioare, 20 de procente în domeniile științifice (ex.: chimie, fizică, biologie, matematică, informatică) sau inginerie și 80 de procente alte specialități.



Fig. 2. Ponderea implementării managementului inovativ de către întreprinderile inovative în Republica Moldova, anii 2011-2015

Surs : elaborat de autori

Totuși, fiind o formă economică nouă, economia postindustrială bazată pe „managementul inovativ al cunoștințelor”, urmează să fie monitorizată și evaluată în baza indicatorilor cantitativi. Însă, fiind un concept larg și complex, adesea identificarea indicatorilor după care trebuie să fie măsurat, este problematică.

Pentru prima dată despre evaluarea economiei bazate pe cunoaștere a scris economistul austro-american F. Machlup în lucrarea sa „Producția și difuzarea de cunoștințe în SUA” [9]. După estimările sale sectorul economiei cunoașterii în anul 1958 a contribuit cu aproximativ 29% la Produsul Național Brut (PNB) al SUA. El afirmă, că sectorul economiei cunoașterii include numeroase tipuri de activități umane, care combină cinci grupe majore:

1. Educație (44,1%)
2. Cercetare și dezvoltare (8,1%)
3. Mass-media (radio, televiziune, telefon, etc) (28,1%)
4. Tehnologia informației (6,5%)
5. Servicii de informare (13,2%)

Actualmente, Uniunea Internațională a Telecomunicațiilor (UIT) definește un cadru general pentru stabilirea etapelor în tranziția către „societatea cunoașterii”. Indicele dezvoltării tehnologiei informației și comunicării, propus de UIT, reflectă nivelul dezvoltării spre „societatea cunoașterii”, din perspectiva tehnologiei informaționale și a comunicației (TIC). El este construit pe baza indicatorilor, specifici: dezvoltarea infrastructurii, intensitatea utilizării TIC, competențele ICT. Conform statisticilor UIT pe 2015, Korea se plasează pe primul loc, în contextul în care ocupă prima poziție și la alocarea bugetară pentru cercetare/dezvoltare [10].

¹ [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Share_of_innovative_enterprises_by_main_type_of_innovation_2010-12_(1)_(%25_of_all_enterprises)_YB15.png)

Share_of_innovative_enterprises_by_main_type_of_innovation_2010-12_(1)_(%25_of_all_enterprises)_YB15.png

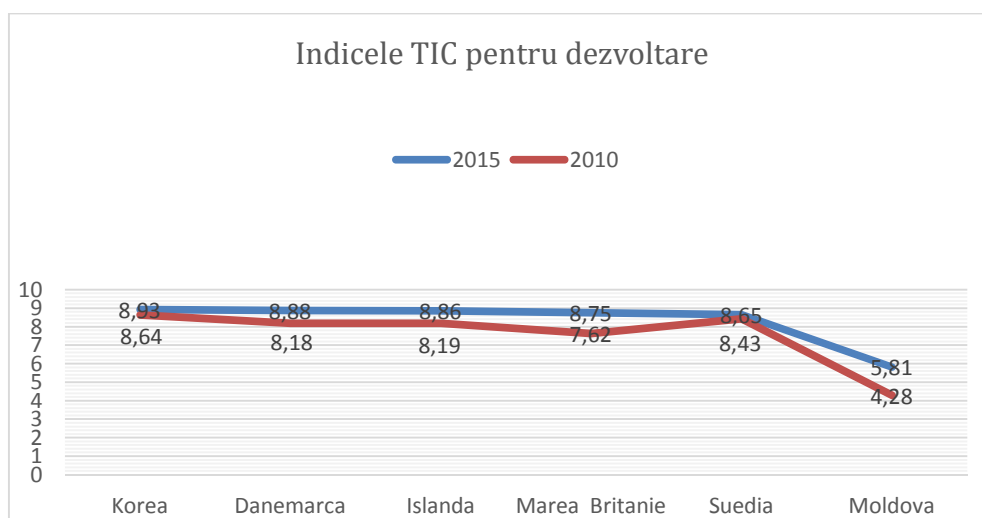


Fig. 3. Indicele tehnologiei informaționale și a comunicațiilor pentru dezvoltare, anul 2015

Surs : elaborat de autori în bază datelor Uniunii Internaționale a Telecomunicațiilor¹

Un alt indicator utilizat adesea în dezbaterile privind pregătirea țărilor pentru noua societate reprezintă procentul alocat din produsul intern brut (PIB) pentru cercetare și dezvoltare, pentru că anumite volume mari de investiții guvernamentale în cercetare caracterizează societățile în care cunoașterea deține un rol important. Conform statisticilor EUROSTAT [11] și a Băncii Mondiale [12,13,14,15] pe 2013, variația alocării bugetare pentru cercetare, în cadrul statelor europene este mare. Astfel, în cazuri enumerate mai jos valoarea alocată depășește recomandarea de 3%, propusă în tratatul de la Lisabona. Ceea ce ține de Republica Moldova, mijloace alocate nu sunt suficiente nici pe de aproape pentru susținerea dezvoltării sectorului de cercetare la un nivel satisfăcător [16].

Tabelul 2. Determinarea valorii financiare alocate pentru sectorul cercetare și dezvoltare și numărul cercetătorilor care activează în diferite sectoare ale economiilor

Suedia			
% din PIB (US) 2013	Nr. de cercetători care activează în sectorul antreprenorial (2013)	Nr. de cercetători care activează în sectorul guvernamental (2013)	Nr. de cercetători care activează în sectorul învățământului superior (2013)
578.742 miliarde – PIB 2013 3.30% alocate pentru sectorul cercetare	25.200 = 69%	1.200 = 3%	14.300 = 35%
Finlanda			
% din PIB (US) 2013	Nr. de cercetători care activează în sectorul antreprenorial (2013)	Nr. de cercetători care activează în sectorul guvernamental (2013)	Nr. de cercetători care activează în sectorul învățământului superior (2013)
269.98 miliarde – PIB 2013 3.31% alocate pentru sectorul cercetare	22.300 = 57%	4.500 = 11%	12.100 = 31%
Denemarca			
% din PIB (US) 2013	Nr. de cercetători care activează în sectorul antreprenorial (2013)	Nr. de cercetători care activează în sectorul guvernamental (2013)	Nr. de cercetători care activează în sectorul învățământului superior (2013)
338.927 miliarde – PIB 2013 3.06% alocate pentru sectorul cercetare	43.100 = 62%	2.400 = 3%	16.500 = 35%

¹ <http://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2015/#idi2015rank-tab>

Moldova	
% din PIB (US) 2013	Nr. de cercetatori care activau (2013)
7.985 miliarde – PIB 2013 0,4% din PIB alocate pentru sectorul cercetare	3 250

Surs : elaborat de autori în baza datelor EUROSTAT, WORLD BANK și Birou Național de Statistic al Republicii Moldova¹

Totuși, începând cu anul 1990 au apărut indicatori specifici recunoscuți și utilizați cel mai des în scopul determinării pașilor concreți care trebuie să întreprindă o țară dacă are drept scop să devină societate a cunoașterii. Prin urmare, a fost elaborată metodologia de evaluare a cunoștințelor (MEC) [17]. Acesta este un indice agregat, care oferă o evaluare de bază privind pregătirea țărilor pentru economia bazată pe cunoaștere, și identifică sectoarele sau domeniile specifice în care factorii de decizie politică ar trebui să concentreze mai mare atenție în viitor. MEC este în prezent utilizat pe scară largă, atât pe plan intern, cât și extern de către Banca Mondială.

MEC se bazează pe o medie aritmetică a patru sub-indices, care reprezintă cei patru piloni ai economiei cunoașterii: 1. Regimul economic și instituțional; 2. Sistemul de inovare; 3. Educație; 4. Infrastructură de prelucrare și transmitere a tehnologiilor informaționale și de comunicații (TIC) [18]:

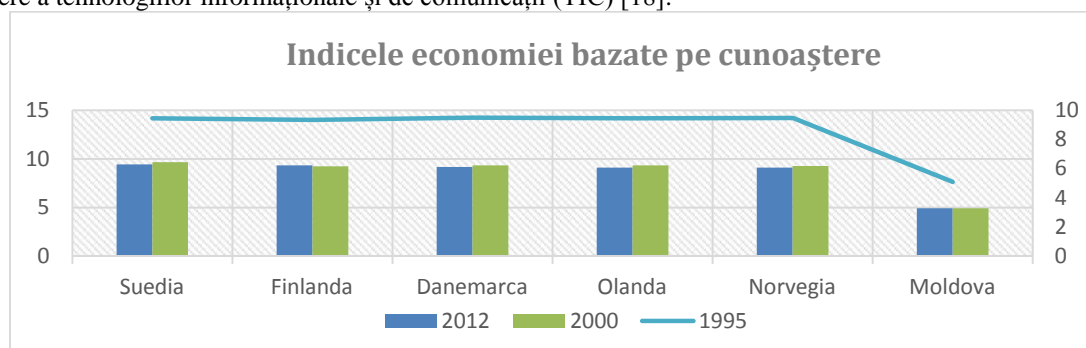


Fig. 4. Indicele economiei bazate pe cunoaștere pentru perioada 1995-2012

Surs : elaborat de autori în baza datelor Banca Mondială pentru anul 2012²

Indicele de evaluare a economiei bazate pe cunoaștere variază de la zero până la zece, ținând cont de patru componente:

1. regimul economic și instituțional;
2. nivelul de educație al populației;
3. infrastructura de prelucrare și transmitere a informației;
4. un sistem de inovare eficient.

Poziția de top este ocupată de Suedia, urmată de alte patru țări lideri în pregătirea pentru economia bazată pe cunoaștere [19,20,21,22,23,24]. Republica Moldova ocupă un loc modest fiind doar a optezeci și cincea din o sută patruzeci și patru de țări evaluate [25].

Prezentul trece în istorie, dar noua societate îi pune rădăcinile sale tot mai adânc. În acest ordin de idei, numai prin utilizarea noilor abordări bazate pe cunoaștere poate fi câștigată atenția clienților din întreaga lume. Acest fapt îndeamnă sectorul antreprenorial să aplice managementul inovațional pentru producerea beneficiilor social-economice de valoare națională și internațională. Prin urmare, managementul inovațional se încorporează treptat în managementul industrial la diferite nivele ale companiilor indiferent de mărimea lor, devenind "mijloc economic-intelectual" al întreprinderii care asigură planificarea activităților strategice a companiei, comunicarea cu societatea, generarea soluțiilor creative și transformarea nevoilor sociale în realități prin intermediul cunoștințelor vaste și capacităților intelectuale ale managerului. Astfel, la scara evoluției social-economice, asigurând competitivitatea companiilor din lumea întreagă, managementul inovațional devine fundamentul societății bazate pe cunoaștere. Însă, evaluarea performanțelor țărilor care se pregătesc la trecerea către societatea bazată pe cunoaștere rămâne problematică. Această dovadă este multiplele documente internaționale referitoare la problemele mării dezvoltării noii economii, totuși generalizând volumul de date obținute referitor la această întrebare, ne permitem să facem concluzia că cea mai amplă abordare și metoda de calcul a noii economii este utilizată de organizațiile internaționale ca: Organizația de cooperare și dezvoltare economică și Banca Mondială.

¹ http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/R_%26_D_personnel
http://www.statistica.md/public/files/serii_de_timp/invatamint_stiinta/stiinta/7.2.8.xls
<http://data.worldbank.org/>

² <https://knoema.com/atlas/topics/World-Rankings/Knowledge-Economy-Index/Knowledge-Economy-Index>

BIBLIOGRAFIE

1. NICULESCU NICULAE, Economia bazată pe cunoaștere – noua economie? *Economie teoretică și aplicată*, 496 (1), martie 2006, p. 48-55
2. DR. CONF UNIV, CARMEN NASTASE, Universitatea din Suceava “ Ștefan cel Mare”, facultatea de Științe economice și administrație publică, note de curs pentru masteratul anul 1, „Economia cunoașterii”. http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:JvVIIWVm-8QJ:www.seap.usv.ro/~carmenn/cursuri/Ec%2520cunoasterii_Master.doc+&cd=1&hl=ru&ct=clnk
3. DAVID P. A., FORAY D. (January 2003). Economic Fundamentals of the Knowledge Society, în *Policy Futures In Education. An e-Journal*, 1(1): Special Issue: Education and the Knowledge Economy
4. [DEREK H. C. CHEN AND CARL J. DAHLMAN, *The Knowledge Economy, the KAM Methodology and World Bank Operations*, The World Bank, Washington DC 20433, October 19, 2005, p. 1-2].
5. AURELIA ȚURCAN, Cum se măsoară economia bazată pe cunoaștere: o scurtă trecere în revistă, *Management Intercultural Volumul XV, Nr. 3 (29)*, 2013, JEL classification C46, O32, p. 371-381]
6. DRUCKER, P., *Societatea postcapitalistă*, Ed. Image, București, 1997, pp. 69-80
7. HRI CEV, E. *Managementul inovațional*. Chișinău: Editura ASEM, 2001. 533 p.
8. EUROSTAT statistics explained, *Share_of_innovative_enterprises_by_main_type_of_innovation,_2010-12* Disponibil în: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Share_of_innovative_enterprises_by_main_type_of_innovation,_2010-12_\(1\)_\(%25_of_all_enterprises\)_YB15.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Share_of_innovative_enterprises_by_main_type_of_innovation,_2010-12_(1)_(%25_of_all_enterprises)_YB15.png), Accesat pe: 15/08/2016
9. , 1966. – . 35
10. ICT DEVELOPMENT INDEX 2015, Disponibil în: <http://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2015/#idi2015rank-tab>, Accesat pe: 15/08/2016
11. EUROSTAT STATISTICS EXPLAINED INDEX. Disponibil în: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Researchers_in_full-time_equivalents_\(FTE\),_by_sector,_2013_\(%C2%B9\)_YB15.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Researchers_in_full-time_equivalents_(FTE),_by_sector,_2013_(%C2%B9)_YB15.png), Accesat pe: 15/08/2016
12. WORLDBANK DATA. Disponibil în: <http://data.worldbank.org/country/finland>. Accesat pe: 15/08/2016
13. WORLDBANK DATA. Disponibil în: <http://data.worldbank.org/country/sweden>. Accesat pe: 15/08/2016
14. WORLDBANK DATA. Disponibil în: <http://data.worldbank.org/country/denmark>. Accesat pe: 15/08/2016
15. WORLDBANK DATA. Disponibil în: <http://data.worldbank.org/country/moldova>. Accesat pe: 15/08/2016
16. BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ AL REPUBLICII MOLDOVA, Cercetătorii din activitatea de cercetare-dezvoltare, pe domeniul științelor, Disponibil în: http://www.statistica.md/public/files/serii_de_timp/invatamint_stiinta/stiinta/7.2.8.xls, Accesat pe: 15/08/2016
17. LORINO, P., *Le controle de gestion stratégique*, Dunod, Paris, 1991, p. 88
18. DEREK H. C. CHEN, CARL J. DAHLMAN, *The Knowledge Economy, the KAM Methodology and World Bank Operations*, World Bank Institute Working Paper No. 37256, The World Bank, Washington, DC 20433, October 19, 2005. Disponibil în: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=841625, Accesat pe: 15/08/2016
19. WORLD RANKINGS/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX, Disponibil în: <https://knoema.com/atlas/topics/World-Rankings/Knowledge-Economy-Index/Knowledge-Economy-Index>, Accesat pe: 15/08/2016
20. WORLD RANKINGS/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX, Disponibil în: <https://knoema.com/atlas/Sweden/topics/World-Rankings/Knowledge-Economy-Index/Knowledge-Economy-Index>, Accesat pe: 15/08/2016
21. WORLD RANKINGS/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX, Disponibil în: <https://knoema.com/atlas/Finland/topics/World-Rankings/Knowledge-Economy-Index/Knowledge-Economy-Index>, Accesat pe: 15/08/2016
22. WORLD RANKINGS/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX, Disponibil în: <https://knoema.com/atlas/Denmark/topics/World-Rankings/Knowledge-Economy-Index/Knowledge-Economy-Index>, Accesat pe: 15/08/2016
23. WORLD RANKINGS/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX, Disponibil în: <https://knoema.com/atlas/Netherlands/topics/World-Rankings/Knowledge-Economy-Index/Knowledge-Economy-Index>, Accesat pe: 15/08/2016
24. WORLD RANKINGS/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX, Disponibil în: <https://knoema.com/atlas/Norway/topics/World-Rankings/Knowledge-Economy-Index/Knowledge-Economy-Index>, Accesat pe: 15/08/2016
25. WORLD RANKINGS/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX, Disponibil în: <https://knoema.com/atlas/Republic-of-Moldova/topics/World-Rankings/Knowledge-Economy-Index/Knowledge-Economy-Index>, Accesat pe: 15/08/2016

ECUA IA CHINA STATELE UNITE O COMPETI IE ISTORIC

Corina Matei-GHERMAN¹, dr. ec., Uniunea Scriitorilor,
Asocia ia Jurnalii tilor i Scriitorilor de Turism, Filiala Ia i, România
Doina GURI², lector, dr. ec.,
Universitatea „ tefan Lupascu, Ia i
Vasile MATEI³, master ing.
C.Agricost S.R.L., Br ıla

Today "value of money" is hoarded, their availability as small. From this reason, all great religions have banned the use of usury (interest) because it was known that lending money at interest does not stop until you get everything and manipulates unscrupulous and mercy. It is very good to have money. You can do what you want. But now imagine that you could make money out of nothing. You can create power and prestige, wealth and anything you can imagine can become reality. He who has money has "supporters", but may be vulnerable to currencies backed by gold, which everyone will prefer. But gold is not given voluntarily, using force actions "undesirable" given "necessary" against nations that stand in the way, revealing (who to blame) who would want ordinary people to be upset then blames it for what you did in fact take them can produce gold and how much money you want. Then introduce measures to ensure peace and order. A really big lie. This is life. That is the reality. It is a price to be paid by the weak. It's kind of vision "East against West"

Key words: history, power, money, gold.

Classification JEL: M 3, L 82, L 83, D 83.

Metod i metodologie. Pentru efectuarea studiului am folosit literatura de specialitate din domeniu. Rezultatele au fost prelucrate cu metodele din literatura de specialitate i exemple practice ce se desf oar într-un mediul concuren ial instabil.

Rezultate si discu ii

China a fost numit dup împ ratul Qin care a fost prima dinastie regal din China. Qin f cea parte din familia Dragon. Qin este împ ratul care a construit solda ii de teracot , exact dup modelul individual al fiec ruia i a calului s u. La vremea aceea familia Dragon a acumulat averi impresionante.

Dar, în anul 1868 Japonia era un stat feudal când c pitanul Cammodare Matthew Perry a pus piciorul pe rmul Japoniei, cerând ri s se „occidentalizeze”. A urmat pentru Japonia o dezvoltare industrial f r precedent. Scopul era ca Japonia s domine China. În 1930 Japonia a invadat China i sustrage aurul din toate ora ele capturate. Guvernul Komintang, 1938, trimite aurul Chinei în America pentru a nu c dea în mâna japonezilor. 85% din aurul lumii se afl în Asia. În anul 1980 Japonia era num rul unu în lume. Era ara viitorului. Avea cel mai bun sistem economic de pe toat planeta i o agend de planificare economic ce stabilea punctul unde urma s ajung ara dup cinci ani. Banca Japoniei asigura banii pe care îi tip rea ca garan ie de valori reale f r s produc infla ie. Ritmul anual de cre tere era de 10%, avea cea mai mic diferen între veniturile boga ilor i cele ale s racilor. Dar americanii le-au dezmembrat sistemul i Japonia i-a stagnat dezvoltarea în ultimii 23 de ani.

În 1930 Roasevelt interzice de inerea aurului de c tre persoane particulare i în timpul Marii Depresiuni Economice adun aurul în Rezerva Federal . Aurul era confiscat chiar dac se afla în p strare în b ncile americane, opera iune ce a durat pân în anul 1944.

În 1944 prin acordul Bretton Woads s-au pus bazele sistemului financiar interna ional bazat pe aur i s-au stabilit valutele interna ionale. Atunci Marea Britanie, Fran a i S. U. A. au primit permisiunea s controleze sistemul financiar global timp de 50 de ani iar ei trebuiau s modernizeze întreaga planet . Nu s-au inut de cuvânt i au promovat r zboiul rece i renormarea. Pre edintele de atunci Kennedy, a primit aur din Indonezia i a emis bancnote i obliga iuni controlate de de Departamentul de trezorerie al S. U. A i nu de c tre Consiliul Rezervei Federale (Ordinul Executiv 11. 110), oprind crearea „banilor virtuali”. Acordul Bretton Woads a expirat în anul 1994. Clinton a autorizat practica de umflare de 100 de ori a banilor virtuali: cu 1 dolar real puteai cump ra bunuri în valoare de 100 de dolari.

În anul 1970 rezerva Federal American a înapoiat Japonezilor 700. 000 tone de aur. În anul 1998 cihezii au dat în judecat Consiliul Rezervei Federale Americane, pentru înapoierea aurului (1938 apte vase pline cu aur chinezesc au ajuns în S. U. A.). În anul 2001 la 12 septembrie trebuia s aib loc primul transport de aur spre China, dar pe 11 septembrie 2001 au explodat cele dou turnuri gemene, iar aurul care se afla la subsolul cl dirilor a disp rut împreun cu cei 600 de angaja i iar documentele au fost distruse în totalitate. Se presupune c turnurile gemene au fost construite în anul 1970 iar înc rc turile explozibile au fost montate de atunci. Fratele Pre edintelui Bush era efel firmei care p zea aurul. Aurul, dup unii speciali ti a fost dus în secret în California apoi în Paraquai. China i-a dat seama c afost p c lit .

Imediat bugetul de r zboi al S. U. A. a fost m rit de 4 ori, pentru a a numitul R zboi Împotriva Terorismului, a fost aprobat Legea Patriotic , iar în cazul unui conflict nuclear global s se poat introduce Legea Mar ial în rile G7.

¹ Uniunea Scriitorilor, Asocia ia Jurnalii tilor i Scriitorilor de Turism, Filiala Ia i, România.

² Lector Dr. ec., Universitatea „ tefan Lupascu”, Ia i.

³ S. C. Agricost S. R. L., Br ıla.

Dup terminarea r zboiului China urmeaz s fie împ r it în 6 state independente. În acest conflict 90% din popula ie ar muri.

China primea în 1934 de la S. U. A. obliga iuni în valoare de 134,5 miliarde de dolari pe care acum vrea s le schimbe în dolari. Aurul familiei Dragondin China, dat în S. U. A. în anul 1938 este în valoare de 371 de mii de miliarde \$. Re inem c produsul brut al întregii lumi în anul 2011 este de 63 de mii de miliarde \$. Cine d înapoi atâ i bani pe obliga iuni? S-au creat astfel în S. U. A. miliarde de \$ ilegali ireprezint aproximativ 33 de ori mai mult de cât se creaz în economia real pe toat planeta. Sunt bani crea i din nimic. Îns oamenii vor oprirea s r ciei, oprirea distrugerii mediului, rezolvarea problemei înc lzirii globale, . a., face îi pe to i bogai i ferici i. Vorbe!?! La actualii conduc tori regula de aur este: Cel care are aurul face regulile.

Dar avem nevoie de planificarea viitorului, generate pe valori fizice reale,dac se adopt strategii care nu se bazeaz pe realitate atunci nu vom ob ine nimic. A a func ioneaz natura.

Dar S. U. A., de a o simpl comunitate de colonii cu p mânturi nesfâr ite, cu emigran i care abia î i puteu duce via a acolo a ajuns cea mai mare superputere mondial . Se pune urm toarea întrebare: Doar transformarea resurselor naturale i-a favorizat? R spunsul este nu. F r aurul acumulat care s garanteze moneda american , nimic nu ar fi fost posibil. În caz contrar dezvoltarea economic ar fi fot un imens balon ce ar fi fost mereu ameninat de recesiuni i crize economice majore i fluctua ia monedei na ionale. Aceast dezvoltare economic a fost posibil cu banii Asiei.

Acum au cele mai bune universit i din lume, au o popula ie foarte inteligent , educat i muncitoare,de in cea mai înalt tehnologie. Dar,avem nevoie de o schimbare fundamental în modul în care ne vom administra planeta. Sistemul internet-mass/media demoleaz în mod sistematic încrederea oamenilor în anumite opinii, produse i servicii, creeaz imagini false pentru a distruge adev rul. Nu mai trebuie permie astfel de propagand distructiv . Unii vor spune: tim c sistemul nu este perfect, dar nu tim ce s facem mai departe!?! Este haos acum în lume i în România i Republica Moldova. Oamenii cer totul dar nu tiu de unde vor lua ceea ce doresc. Cuvântul haos descrie perfect ce se petrece acum în mintea protestatarilor din întreaga lume, este mult confuzie i dezinformare i consumatorul nu mai tie care este realitate de fapt. Este nevoie de o dezbatere deschis a problemelor ca ac iunea lor s fie în cuno tin de cauz .

Totul ar trebui concentrat în beneficiul oamenilor i al celorlalte fiin e vii de pe planet . Inta ar treâbui s fie: s punem cap t s r ciei, s oprim distrugerea mediului i s construim un viitor benefic tuturor fiin elor vii de pe aceast planet . Ac iunile în acet sens trebuie s ating î mas critic . Dar Banca Rezervei Federale a S. U. A, a confiscat în secet peste dou milioane tone de aur, pentru a crea banii virtuali care nu sunt garanta i de nimic. Aurul nu este înregistrat nic ieri, este inut ascuns iar contravaloarea lor este considerat moned virtual iar persoanele care au suferit abuzuri severe în tinere e le este greu sau imposibil s ierte acest ac iune a guvernului. Pentru a ierta ei au nevoie de o for interioar i de o voin mare, îns mediul/societatea în care tr im nu are înc metode i sisteme pentru a-i îns n to i. i atunci individul are are tendin a de afugi de propia durere apar alcoolul, drogurile,abuzul i tot acest circ vicios continu . Acest consumator î i construie te identitatea emo ional fals în jurul ideii de „a fi tare” i în sinea lui îi respinge pe cei care „sunt slabi”, fiind inte u oare de a-i controla i manipula. Victima nu va mai avea compasiune pentru ceialal i compatrio i. Exemplu: un so violent î i bate so ia, doar pentru –ai ar ta”semne de mare iubire”.

Este foarte bine s ai bani. Po i face ceea ce î i dore ti. Dar imagineaz -i c acum ai putea face bani virtuali din nimic. Î i po i crea putere i prestigiu, bog ie i orice î i po i imagina poate deveni realitate. Cel care are bani are i „sus in tori”, îns poate fi vulnerabil în fa a valurilor garantate prin aur, pe care toat lumea le va prefera. Dar aurul nu se d de bun voie, se folose te for a prin ac iuni „nedorite” dat „necesare” împotriva popoarelor care stau în cale, descoperind (cine ar fi vinovat) pe cine ar dori oamenii simpli s fie sup ra i apoi d vina pe acesta pentru ce ai f cut tu în realitate, ia-le aurul i po i produce câ i bani dore ti tu. Apoi introduci m suri care s garanteze pacea i ordinea. O mare minciun în realitate. Asta este via a. Asta este realitatea. Este un pre care trebuie pl tit dec tre cei slabi. Este un fel de viziune „R s rit contra Apus”.

Dar ce este în realitate bog ia!?! Orice care contribuie la îmbun t irea confortului i la îmbun t irea vie îi unei persoane. Ce consider oamenii c este valoros? Aurul,pietrele pre ioase,platina dar i orice produs de înalt calitate, inclusiv cele pentru instinctele primare de baz ale omului.

Timp de sute de ani Asia a produs cele mai apreciate i c utate m rfuri din lume. Iat câteva:

1. Cele mai fine pl ceri: Asiatici au descoperit un tip de vierme alb care se îmbrac în fire fine i pufoase. Aceste fire erau colectate, prelucrate, dup care confec ionau din ele cele mai fine, mai pl cute, mai confortabile i mai scumpe haine din lume.

2. Au descoperit cele mai bune cerneluri i vopsele din lume, ob inând cele mai pure i mai vibrante culori din lume. Combinând m tasea i culorile, ei au creat produse din materiale textile ce aveau modele i culori incredibil de frumoase fiind c utate în întreag lume. Fine ea m t s ii era asociat cu pl cerea sexual , atingerea m t s ii trezea pasiunea erotic . Tot asiaticii foloseau bumbcul,inul,cânepa i lâna din care confec ionau produse de îmbr c minte.

3. Ceramica asiatic : Asiaticii foloseau diferite vase de ceramic i vase pictate cu dragoni în frunzele argintii incredibil de detaliate. Lor li se adug seturi de farfurii foarte rezistente, folosind tehnologia de ardere care nu era cunoscut în occident. i ast zi occidentali au obiceiul de a- i impresiona oaspe îi cu por elanuri fine chineze ti. Un obicei introdus in ocddinet, de ase bea ceul în ce ti albe produse în China.

4. Covoare pe care au creat mii de imagini i peisaje încânt toare, tablouri, picturi interesante. Toate se vindeau la pre uri deosebit de mari, unele dintre tablouri aflându-se i ast zi la Muzeul Metropolitan de Art din New York. Turistic vorbind cine în acea vreme î i permitea s c l toareasc ? Via a oamenilor era prins cu treburile zilnice,

a a încât pu ini sunt acei care au avut timp s vad aceste minunate opere de art . Via a f r ceva special, pl cut ar fi fost plictisitoare, lipsit de culoare, dar un covor chinezesc pe un perete al casei devenea elementul central de atrac ie.

5. Condimentele: Asiaticii avea condimente delicioase care nu se g seau nic ieri în lume, tot felul de ingrediente care le foloseau la prepararea bucatelor tradi ionale. Dintreacestea amintim: scor i oara, era extrem de rar i foarte scump , ea se prepara din scoar a uii copac care cre te numai în Asia,zah rul,cafeaua,sosul de ardei iu i,coriandru,piperul negru,ghimbirul, cui oarele,nucu oara. chimenul,b utura din flori de iasomie,etc. Numai occidentalii care aveau bani mul i î i puteau permite s cumpere aceste arome i condimente i pl teau în aur.

Toate aceste bunuri chinezii le vindeau numai pe aur, nu barter, nu bani de hârtie,nu schimburi comerciale. Din acest motiv, majoritatea aurului Imperiului Roman, apoi mai târziu aurul Imperiului Spaniol, a ajuns tot în Asia. Acesta este adev ratul motiv pentru care Asia de inea 85% din aurul planetei i se mai afl înc uria e depozite naturale de aur. China are în subsol o min de aur colosal precum i ri precumLaos,Cambogia i alte state din Asia de Sud-Est. Practic putem spune c ele se afl pe z c minte de aur, aurul exist pretutindeni.

Dar, în anul 2011 S. U. A. înc datora Chinei 286 de mii de miliarde de dolari pe care Rezerva Federal o tot amân plus 1000 de miliarde datorii din trecut. Motivul? America lupt împotriva colonialismului,a monarhiilor vremii iar asiaticii au v zut în asta o investi ie pentru propria lor securitate, de aceea au investit masiv în S. U. A.

În primii 1500 de ani, olandezii, portughezii,britanicii aveau o concuren acerb pentru comer ul cu asiaticii, deoarece la vremea respectiv era cel mai profitabil. Lucrurile s-au accentuat dup 1600, când a luat fiin English East India Company, olandezii au înfiin at Detch East India Company în 1602, ca o contrapondere la compania britanic . Dup victoria de la Swalley din 1612 a englezilor asupra portughezilor, puterea englez a crescut mult i odat cu aceasta i ponderea lor în comer ul asiatic. Englezii au început s invadeze Asia rapid. Prin cinci legi luate în anul 1670,RegeleCharles al II-lea, a dat dreptul East India Company de a cump ra în nume propriu teritorii, de a tip ri bancnote proprii, de a- i construi fort re e i trupe, de a forma alian e, de a face r zboi sau pace, f r restric ii. Practic compania englez avea toate attributele unui stat independent. i toate astea se întâmplau pe teritoriul Chinei. De aceea Chinezii învesteau în „lumea nou ” pentru a contrabalansa puterea englezilor.

China a finan at America, începând de la pre edi ii ei fondatori pân la punctul în care economia american a devenit capabil s se sus in singur i s fie profitabil . Astfel,cu aurul Chinei,s- a finan at în America o dezvoltare industrial nemaicunoscut în istoria lumii. Timp de un secol,S. U. A., a primit lunar din Asia câte 2000 tone de aur. Chinezii au construit prima cale ferat transcontinental în S. U. A. între anii 1863-1869 i aveau cei mai buni ingineri i tehnic la acea vreme. „Scalvii chinezi” care au lucrat în S. U. A., se numeau „Coolies”,îns ei erau în realitate denumi i „Cele ti”¹ iar în China „Regatul Celest”. Termenul era folosit la vremea respectiv i pentru emigran ii din Canada,Australia, îndeosebi în presa popular . Cele tii au construit America sperând s - i primeasc banii înapoi dup ce economia rii devenea profitabil . F r a aur infla ia devenea galopant i în final visul american devenea unul oarecare. Asiaticii au contracte semnate de S. U. A.,pentru tot aurul pe care l-au dat,pentru toate lucr rile f cute, îns nu au primit nimic.

Devenind o putere industrial , S.U.A, a început s - i vând produsele i serviciile în toat lumea concurând cu succes celelalte ri ale lumii. Se ghideaz dup : Alege ceea ce vrea poporul, apoi vezi cum se poate realiza aceasta. În conducerea rii trebuie ale i oameni foarte inteligen i, care au trecut un examen practic i intelectual ce va realiza a tept rile oamenilor într-o modalitate realist ca s poat spune a a dorim s arate ara dup mandatul de patru ani. Sistemul conduc tor trebuie disciplinat de realitate, s se bazeze pe ceva real. Dac cineva realizez ceva, atunci el a creat bani. În general, S.U.A., rile Europene i Australia au primit mai mult de la restul statelor decât au oferit ele însele, ele au exportat „produse financiare” care nu sunt altceva decât bani virtuali.

Dup ce i-au terminat lucr rile în S.U.A, emigran ii numi i „Coalies”, au fost denumi i prin lege „sclavi” i expulza i din ar prin Legea Californian Anti-Coolie din 1862 i Legea Federal de Excludere din 1882 ce a pus cap t emigra iei chineze c tre S.U.A.

Ca o concluzie, banii azi nu- i mai pot îndeplini scopul pentru care au fot crea i i anume: ca mijloc de schimb; ca unitate de cont; exprimarea valorii unei lucr ri. Ultima la care se adaug dobânda, a condus la abuzuri sistematice din partea celor care aveau bani. Banii au început s fie percepu i ca o valoare în sine, fiind i unul din motivele pentru care unele bancnote lipsesc cel mai mult din circula ie.

Ast zi „valoarea banilor” este teaurizat , disponibilitatea lor cât mai mic . Din acest motiv, toate marile religii au interzis utilizarea cametei (dobânda), deoarece se tia c cel care împrumut bani cu dobând nu se opre te pân nu ob ine totul i manipuleaz f r scrupule i mil . În anul 1980, în Cnada,Michael Linton, a înfiin at primele sisteme financiare de schimb, numit Local Exchange Trading System, prescurtat LETS, care în timp sa consolidat i apoi s-a r spândit, dar a fost neglijat de media. Pe scurt era vorba de emiterea unei monede locale care nu era purt toare de dobând . Ea este folosit de c tre to i membrii sistemului pentru comer ul cu bunuri iservicii, achizi ionând pân la 70% din tot ce le era necesar. Acest sistem financiar aflat la nivelul comunit ii va reprezenta Noul SistemGlobal Financiar – NSGF. Dezvoltatorii noului sistem consider c oamenii sunt „de aur” i c acest aur va fi baza acestui sistem. Sunt necesare supravie uirii în provoc rile viitorului.

i omenirea va merge înainte.

¹ Cuvântul Celest este adjectiv i înseamn : 1. ca apar înând cerului sau paradisului vizibil; 2. Apar înând paradisului invizibil sau spiritual,ceresc,divin; 3. apar înând de navigarea celest ; 4. scris celest cu prima liter a cuvântului, ca apar înând fostului Inperiu Chinez sau poporului chinez, ce se considera venit din cer, din spa iul cosmic, de pe alt planet pe care exist via . i asta petrecea în îndep rtatul an 1800..

BIBLIOGRAFIE

1. Anghelescu, C., *Starea economică . Perspective*”, Editura Economică , București, 2003.
2. Canton, J., *Provocările viitorului*, Editura Polirom, Iași, 2010.
3. Căpățân, O., *Dreptul concurenței comerciale*, Partea generală , ediția a II-a, Editura Lumina Lex, 1967.
4. Cătoiu, I., Balaure, V., *Mutații în economia mondială și reorientări în politica de piață a întreprinderilor*, Tribuna Economică nr. 15, 1990.
5. Chirovici, O., E., *Noua Economie*, Editura Rao, București, 2008.
6. Fisher, Buttinger, C., Vallaster, C., *Noul branding - Cum să construiești capitalul unei mărci*, Editura Polirom, Iași, 2011.
7. Goleman, D., *Inteligența emoțională* , Editura Caerea Veche, București, 2008.
8. Guillermo de la Dehesa, *Învingătorii și învinșii în globalizare*, Editura Histria, București, 2007.
9. Keit, W., *Marketing Finance*, Turning Marketing Strategies into Shareholder Value, Elsevier Butterworth-Heinemann, Oxford, 2004.
10. Matei-Gherman, C., *Uniunea Europeană și rolul ei în dezvoltarea regională*, în volumul conferinței naționale *Convergența economică și rolul cunoașterii în condițiile integrării în Uniunea Europeană* , Editura Universității „Al. I. Cuza”, Iași, 2008.
11. Murgescu, C., Alexandru, P., Dumărescu, E., *Criza economică mondială* , Editura Institutului de Economie Mondială , București, 1986.
12. Negroponte, N., *Era digitală* , Editura All, București, 1999.
13. Neculau, A., Ferreol, G., *Psihologia schimbării*, Editura Polirom, Iași, 1998.
14. Richard, P., *Al treilea val, Noua eră în network marketing*, Editura Amaleta, București, 1999.
15. Ruth, S., *Cum să convingi pe oricine de orice*, Editura Bic All, București, 2005.
16. Trout, J., *Diferențiaz-te sau mori: cum să supraviețuiești în epoca actuală a concurenței*, Editura Brandbuilders, București, 2006.
17. Tzu, S., *Artă și știință*, Editura Antet Press, București, 1993.
18. Zai, D., *Management intercultural. Valorizarea diferențelor culturale*, Editura Economică , București, 2002.
19. Zaharia, R., *Obiective informaționale de piață prin experimente economice*, Jurnalul Marketing-Management, Nr. 6/1999, pp. 369-371.
20. Zeff, R., *Advertising on the internet*, Wiley Computer Publishing, New York, 1997.

IMPORTANCE OF TRANSFER PRICES IN CONTEMPORARY BUSINESS

Željko VOJINOVI¹, PhD, University of Novi Sad, Faculty of economics subotica,
 Department of finance, banking, Serbia
 Branimir KALAŠ², Novi Sad, Faculty of economics subotica,
 Department of finance, banking, Serbia
 Drago CVIJANOVI³, Professor, PhD, dean, Faculty of hotel management and tourism–
 vrnjci spa, University of Kragujevac, Serbia

Transfer prices represents an interesting area in economic theory and practice as is their use in the function of moving profit between countries in order to minimize corporate tax. In accordance with above, the subject of this research is transfer prices and their application in business activities of companies. The problem of transfer prices is one of the most complex area of tax theory and practice and their relevance should not be ignored. Transfer prices are identified as one of the greatest challenges in international accounting because their using enable moving profits to the tax havens and minimizing corporate tax and maximizing profit after tax at group level. Authors of this paper processed their issue with special emphasis on the principle of arm's length and his implementation in Serbia. The subject of paper manifests tax aspects of transfer prices through theoretical foundations and empirical analysis by methods and normative regulation in Republic of Serbia.

Key words: transfer prices, principle of arm's length, related parties.

Introduction

Globalization and the development of new technologies represent significant features of contemporary business conditions. Just acceleration of the globalization process, transfer price are becoming one of the main areas on which national and multinational companies to focus but also tax authorities of a country. For companies to achieve growth and development and be competitive on a global level, they expand their business activities beyond the borders of one country and open up to new markets. The problem of transfer price was first mentioned in 1956 when the Hirshleifer explained that the optimum solution is achieved in a situation when marginal costs of purchasing and sales divisions are equalized. The application of the transfer price is an important issue from the aspect of the tax authorities and from the standpoint of multinational companies. Today, a huge part of trade is conducted on a global level and involves the multinational companies which are able to carry out cross-border transaction via transfer price affect the profit, but also on the fiscal income of the resident countries. In modern conditions of globalization of the world economy and their turbulent changes, the importance and role of multinational companies are increasingly coming to the fore. With increasing globalization, transfer price has become one of the main areas that will get more and more important in the future and which will be addressed to multinational companies in terms of economic benefits and tax administration from the tax aspects [13, p. 165].

1. Theoretical review of transfer prices

Within the past five and ten years, transfer prices has become a relevant issue to the broader business audience [21, p. 1]. Transfer prices are the prices at which goods or services are exchanged between two entities within the same company. This means that the transfer prices used in the exchange of goods and services between the parent company and it's subsidiaries or between two branches of the same company. Transfer prices can be defined as the opportunity cost of the product or service, or neglected value product which is transferred but not used, in its next best lucrative alternative [8, p. 224]. Transfer prices serve to define the income of both parties involved in the cross - border transaction and therefore influence the tax base of the countries involved in cross border transactions [22, p. 2]. Transfer prices can be viewed from two aspects [20, p. 63]:

- narrower aspect implies that transfer prices are the prices of the organizational unit or segment of companies for product, intermediate product or service that is transferred internally.
- wider aspect implies that transaction between multinational companies are called transfers and prices at which within a company of group of related companies accounted for the value of purchase and sale of business results are called transfer price.

Around the world, tax authorities have been paying more attention to transfer prices, which is understandable, especially when it takes a fact that the majority of global trade is realized just between related parties, as well as to the possibility of tax savings that are realized through the adjustment of their relationships end of a group [16, p. 152].

¹ Doc. Zeljko Vojinovic, Ph. D., UNIVERSITY OF NOVI SAD, Faculty of Economics Subotica, Department of Finance, Banking, Accounting and Auditing, Segedinski put street 9-11, 24000 Subotica, Serbia, Phone: + 381 24 628 000; Fax: + 381 24 546 486; e-mail: zeljko.vojinovic@ef.uns.ac

² Branimir Kalas, UNIVERSITY OF NOVI SAD, Faculty of Economics Subotica, Department of Finance, Banking, Accounting and Auditing, Segedinski put street 9-11, 24000 Subotica, Serbia, Phone: + 381 24 628 163, Fax: + 381 24 546 486; e-mail: branimir.kalas@ef.uns.ac

³ Professor Drago V. Cvijanovic, Ph. D., Dean, Faculty of Hotel Management and Tourism – Vrnjci Spa, University of Kragujevac, Vojvo anka street 5A, 36210 Vrnja ka Banja, Serbia, Phone: + 381 63 295 111, E-mail: drago.cvijanovic@kg.ac.rs and dvcmmv@gmail.com

From the aspect of taxation, in order to transfer prices occurred, it is necessary that there are related parties and tax jurisdictions with different tax burden [15, p. 13].

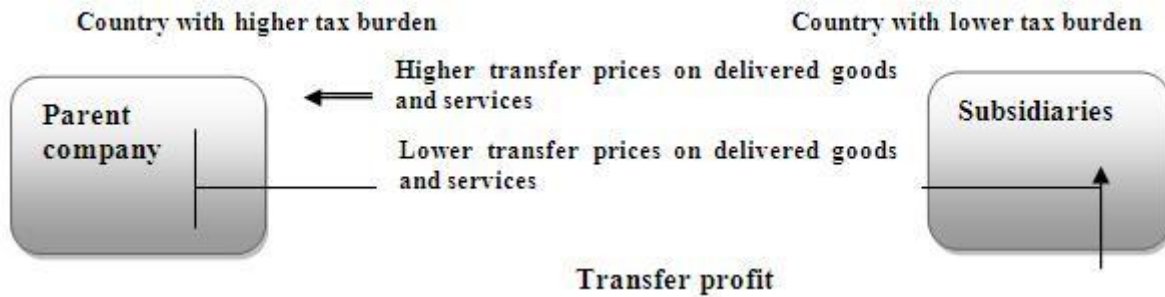


Fig. 1. Effecting of transfer prices between one company – parent and its subsidiaries

Source: [3, p. 165]

It's important to say that the transfer prices significantly affect the allocation of profits between tax jurisdictions, such as a related party located in a country with a lower tax rate has higher transfer prices and a person who is in the country with a higher tax burden has a lower transfer prices. That goal is achieved less tax adding to the profit holds in the country with a lower tax rate, so the total tax is less. The system works that parent company which operates in a country with a high tax burden, charges prices for its products and services under market value that still delivers the subsidiary which operates in a country with a low tax burden. In this way, the subsidiary achieves low costs on the basis of the received goods and services from the parent company, which realizes low income from the sale. Further, the subsidiary charges prices above the market value and thus realizes high taxable revenues of sale while the parent company has excessive costs for products that are purchased by the subsidiary company. The end result is a higher tax base for the subsidiary company located in a country with a low tax burden, as well as the smaller base of the parent company in the country with a high tax burden, which summarily leads to a lower tax liability of the group. The objectives of transfer prices can be divided according to the territorial principle:

- the objectives of transfer prices on the domestic market
- the objectives of transfer prices on the international market.

Transfer prices on the domestic market are manifested through internal relations within a company. This is primarily related to different organizational units within a company who together internally selling and buying impacts. Management of companies should be motivated that on the one hand kept costs low and on the other to achieve certain benefits of purchasing them in the form of inputs.

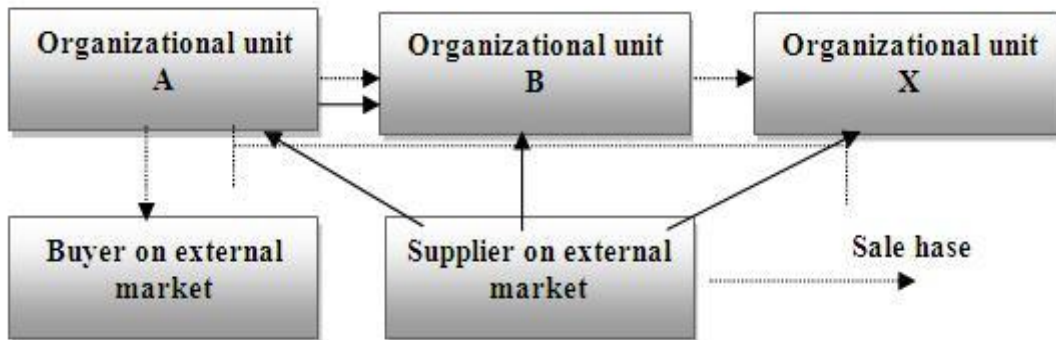


Fig. 2. Choice of the purchase and sale within the parts of company

Source: [20]

Figure 2 shows the organizational unit B which has option to purchase by their organizational unit A or from the supplier to the external market, while selling may practices parent company. Also, organizational unit A has option to sell her organizational unit B, parent company or the buyers on external market while purchase is done by suppliers with the external market. From the tax point of view, international transfer prices are the most important where as a primary goal is realization of maximum profit.

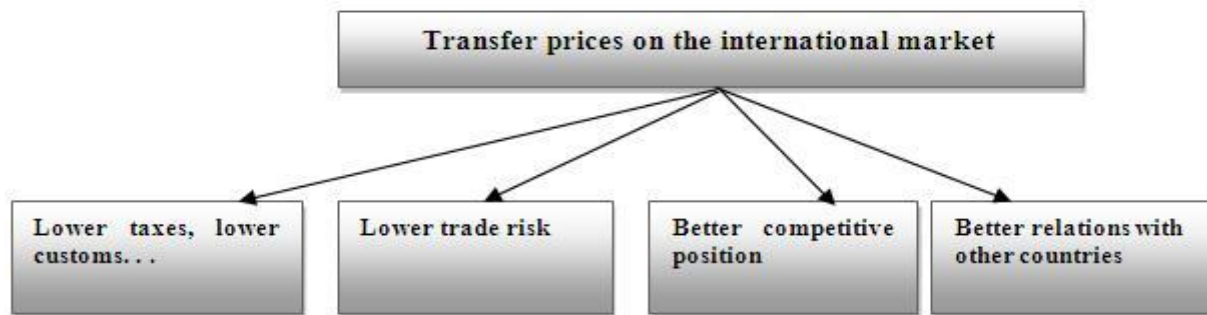


Fig. 3. The objectives of transfer prices on the international market

Source: [5]

Every state independently determines level of the corporate tax and it varies from country to country as well companies use to achieve their business goals. As a consequence, there is the phenomenon of double taxation which the same person in connection with the same tax object is taxed the same or similar tax in same period more than once by the tax authorities of the same or different rank.

Table 1. Cases of evasion of corporate tax related legal entities using transfer prices

	Subsidiary company		Parent company	Totals (\$)
	Host country		Home country	
	Price of bought goods (\$)	Transfer price (\$)	Price of sold goods (\$)	
Case 1	400	500	600	
Profit before tax (\$)	100		100	200
Tax rate (%)	10		30	
Tax paid (\$)	10		30	40
Profit after tax (\$)	90		70	160
Case 2	400	570	600	
Profit before tax (\$)	170		30	200
Tax rate (%)	10		30	
Tax paid (\$)	17		9	26
Profit after tax (\$)	153		21	174
Case 3	400	600	600	
Profit before tax (\$)	200		0	200
Tax rate (%)	10		30	
Tax paid (\$)	20		0	20
Profit after tax (\$)	180		0	180
Case 4	400	700	600	
Profit before tax (\$)	300		-100	200
Tax rate (%)	10		30	
Tax paid (\$)	30		-30	0
Profit after tax (\$)	270		-70	200
Case 5	400	800	600	
Profit before tax (\$)	400		-200	200
Tax rate (%)	10		30	
Tax paid (\$)	40		-60	-20
Profit after tax (\$)	360		-140	220

Source: Authors

Example - Case 1

If a subsidiary buys goods at a price of 400 \$, repackages it and exports from his country to another country or parent country, selling the goods at a price of 500 \$, it makes a profit of 100 \$ (500-400) and parent company receives them at the price of 500\$. Parent company imports good at a price of 600 \$ per piece, its profit is 100 \$ (600-500). The total profit of the parent company is 100 \$ from the affiliate country and 100\$ more for each product which has been achieved by selling in own home country. On the other hand, it should takes a tax on realized profit paid by two companies and different tax rates between two countries. The subsidiary should pay corporate tax in the amount of 20% of 400 \$ profit and parent company has a corporate tax 30% of its 100 \$ profit. The total tax on corporate profit is 30\$ and this value reduces the profit of the parent company at 70\$ (100-30).

Example - Case 2

Transfer prices are 570\$ at now, which has effect that the transfer untaxed profit from the company in home country, where the corporate tax is 30% on the affiliate unit in another country where corporate tax is 10%. The parent company now pays less tax (17\$ + 9\$) and as untaxed profit remains unchanged (200\$) the net profit is 200\$ - 26\$= 174\$ and that value is higher than the first case when it was 160\$. Affiliate unit has a contribution to total net profit of 153\$ while the parent company has 21\$.

Example - Case 3

Case 3 represents that the transfer price are equal to corporation in the home country and affiliate unit in another country and that price is 600\$. Total tax paid now is 20\$ and a net profit is 180\$. This situation is the result of shifting the whole profit to the affiliate business unit and thus the parent company avoided to pay tax. It is also possible the case that the parent company transfer part of their profit in the affiliate unit and that realized a loss that is illustrated in the next case.

Example - Case 4

This case shows what happens in the situation where transfer prices rise to 700\$. The subsidiary makes a profit of 300\$ while the parent company has a loss of 100\$ for each product. This loss can be used to minimize the liability for tax on other profitable operations by the parent companies in their home country. Result is lower tax and subsidiary pays corporate tax of 30\$ while the parent company reduces its tax for 30\$. Finally, the parent company doesn't pay tax and profit is 200\$. In case that transfer prices reach a level of 5000\$, situation can look like case 5.

Example - Case 5

The subsidiary makes a profit of 400\$ and realizes loss in the amount of 200\$. It pays tax on corporate profit in the amount of 40\$ while the parent company at the same time reduces it's profit for 60\$ and realizes refund in the same amount. The overall result is that the realized refund is 60\$ in the home country, tax is paid for 40\$ and refund is remained of 20\$ in this transaction. This situation has led to rise in profits to 200\$ on 220\$.

2. Methods for determining transfer prices

Feinschreiber has concluded that whatever the transfer pricing method management may apply is a variations of either actual full costs, standard full cost or Market based transfer price. Transfer prices are valuations of products within a firm and represent a common and important instrument of financial accounting and taxation [10, p. 7]. Selecting of methods transfer prices by which to be exchanged products and services within company, it's directly allocate resources and profits within by group that have an effect on achievement of the objectives of branches and companies as whole.

This is one of the reasons why transfer prices are called strategic resource which enable competitive advantage [18, p. 196]. Transfer prices represent [5, p. 89]:

- an information base for decision-making of importance for the parts and the whole company which underlines the need for their real establishing among the segments, especially from perspective of the scope and structure of activities.
- an information platform for the identification and delineation of responsibilities and efficiency between organizational units of company in terms of operating results, differentiation that results and its contribution to the outcome of the company including manager's responsibility for its implementation.
- an assumption of harmonizing interests and goals of organizational units and the whole company.

It is known for a large number of studies dealing with the analysis of factors that determine the method of determining transfer prices in developing [2, p. 94]:

- Differences in the rates of corporate tax - companies use this differences to minimize this tax and thus create conditions for maximizing profit after taxation by determining appropriate transfer price. As corporate tax is considered more significant variable by management that transfer prices are increasingly used for his reducing.
- Minimizing custom duties - the most developing countries apply relatively high tariff rates and the use of lower transfer prices can affect the nominal reduction of custom duties.
- Interests of local partners - the greater participation of local partners in capital of multinational company, at the same time means lower participation of foreign investors. This directly leads to the transfer of a small amount of profit across national borders and keeping them in home country. Therefore, local partners must actively participate in defining the policy of transfer prices to minimize the impact of foreign investors and protect their own interests.
- Control of the exchange rate and risks associated with it - using transfer prices able to manage this risk through the decrease in level of liquid funds in branches that operate in countries the control is high.

- Limitations on the repatriation of profits - generally apply limits on the amount of profit which can be transferred to the home country as well as high tax rates on all types of transaction with capital to home country.
- Risks of expropriation and nationalization - it's important to emphasize the presence of political risk which is manifested through the expropriation and nationalization and effected to companies that operating in country where this risk is high. Therefore, multinational companies are trying to achieve faster return on investment by dint of transfer prices.
- Good relations with local government - establishing and maintaining as much as possible a better relationship with the local government and its organizations is a precondition for avoiding various bureaucratic obstacles and possible conflicts and disagreements.

Li and Ferreira have stated that methods of transfer price applied will depend on the degree of autonomy which company management seeks to bestow on the sub-units. It's very important to say that transfer pricing legislation is not sufficient to resolve all the international tax issues that may arise for a country. In particular, while transfer pricing legislation is part of the measures needed to tackle international tax avoidance, it doesn't replace anti-abuse rules or controlled foreign companies legislation that may be needed to fight abusive transactions [12, p. 3]. In the following figure it's shows the methods of transfer prices that can be applied in business in Serbia by Regulation on transfer pricing methods. There is two main methods reflected in standard methods and methods based on profit.

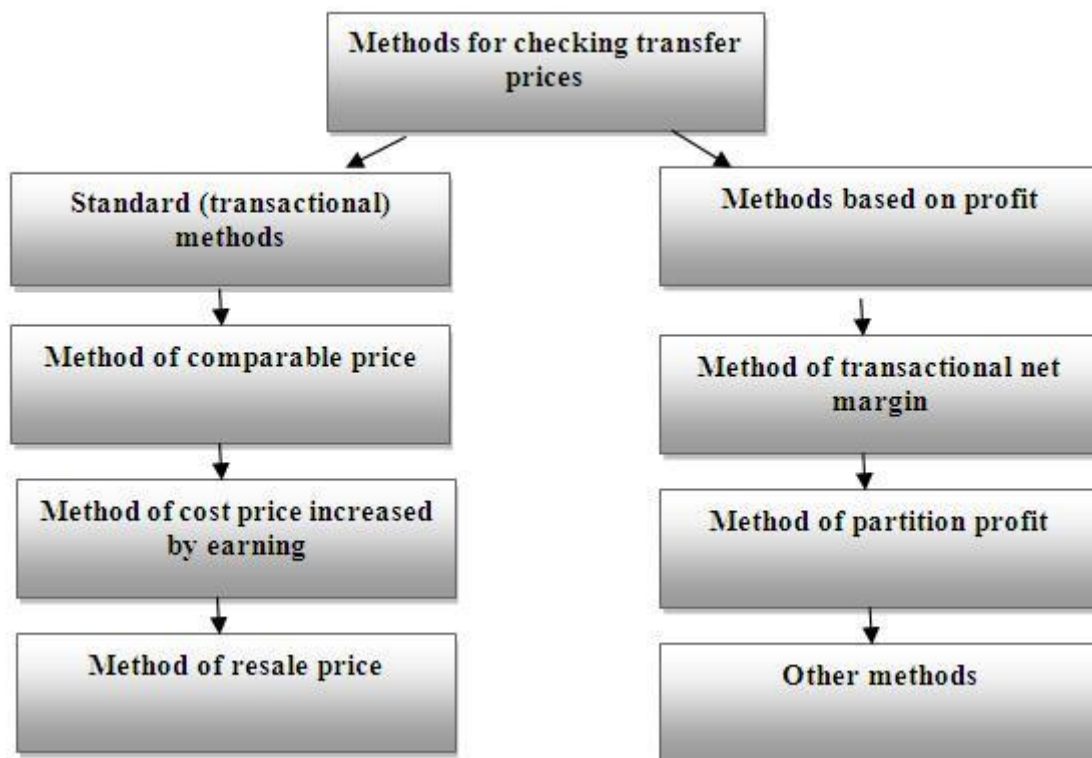


Fig. 4. Method for checking transfer prices in Serbia

Source: [19]

The method of comparable prices on the market compares prices of product or service in transactions between related parties with the price of product or service in the transactions between unrelated parties, where it applies when:

- a) the taxpayer sells or purchases goods and provides or receives services in similar quantities at similar markets and similar terms to related and unrelated parties. Then, we talk about internal comparable price.
- b) unrelated parties purchase and sale product and receive or provide service in similar quantities at similar market and similar terms with the obligation that data are publicly available which will allow defining the conditions under which this transaction are performed.

The transaction can be considered comparable although there are differences in relation to the transaction which determined by transfer pricing. This is primarily related to situations when the differences between the transactions, that are being compared, can be quantified in a reliable way and can't significantly influence on the price. The similarity of the transaction, terms of contract and market conditions are the most important factors of comparability for the implementation of the observed method.

2.1. Method of comparable price - an example

A person has established a production and distribution company which will mark the symbols P (production) and D (distribution). Production company produced 1,000 pieces of products and the entire production are directed

towards the distribution company at a price of 45 dinars per piece. Another manufacturer is on the market which sell identical products to independent distributors at a price of 50 dinars.

Table 2. Method of comparable price

Item number	Description	Amount
1.	Sell products	1000
2.	Transfer price per piece	45
3.	The price of "arm's length" per piece	50
4.	Revenues (P) at transfer price	45000
5.	Revenues (P) at a price of "arm's length"	50000
6.	Correction of transfer price for (P) 5-4 > 0	5000
7.	Expenditures (D) based on transfer prices	45000
8.	Expenditures (D) based on the price of "arm's length"	50000
9.	Correction of transfer price for (D) 7-8 > 0	0
10.	Total corporate tax based on the correction – economic double taxation of 15% of (6+9)	750

Source: Authors

The method of resale price looks at the price at which the product is sold to unrelated parties reduced by a comparable gross margin to determining the price according to the "arm's length" for same product which has been purchased from a related parties. As a comparable gross margin, it's possible to use the margin earned by taxpayer or member of the group in comparable transaction with unrelated parties (internal comparable margin) or margin achieved by unrelated parties in comparable transaction (external comparable margin). This method is most appropriate in transactions in which the seller immediately adds relatively little value to the products and if the products which are distributed higher added value through functions performed by the seller, reliability of this method is reduced. On the other hand if the functions, risks and assets in the controlled and uncontrolled transactions are very comparable, the method of resale price will provide a more reliable assessment of the result in accordance with the principle of "arm's length".

$$\text{A gross margin} = \frac{\text{Revenue from sales} - \text{Purchase value of sold goods}}{\text{Revenue of sale}} \times 100 \quad (1)$$

As comparable gross margin may be used:

- internal comparable margin - gross margin earned by the taxpayer or member of the group in comparable transaction with unrelated parties.
- external comparable margin - gross margin earned by unrelated parties in comparable transaction.

2.2. The method of resale price

A natural person has established a production and distribution company which will mark the symbols P and D. Production company produced 1,000 pieces of products and the entire production sales to distribution company at a price of 55 dinars per piece. Further, distribution company sells products to unrelated parties at a price of 60 dinars per piece. The range of market margins for the distribution of products is 5-15% with a median of 10%.

Table 3. Method of resale price

Item number	Description	Amount
1.	Revenue of sales (D)	60000
2.	Market margin 5-15% (of 1.)	3000 - 9000
3.	Expenditures of transfer price	55000
4.	Expenditures "arm's length" (3-2)	52000 - 59000
5.	Market expenditure at the level of the median 10%	6000
6.	Price "arm's length" to median level (1-5)	54000
7.	Correction of expenditures by transfer prices (3-6)	1000

Source: Authors

The method of cost price plus a profit is based on the costs incurred in connection with the sale of goods or services to which is added the gross margin depending on the features that are carried out, type of risks and assets to be used. For the purposes of applying this method based on the cost basis, it's necessary to distinguish between direct and indirect costs and operational costs. Historical costs, direct and indirect costs vary across periods and it can use their average value for certain period including the group of products and other groupings in order to achieve greater comparability for determination cost's base.

For comparable companies, the gross margin is calculated by the next formula:

$$\text{A gross margin} = \frac{\text{Revenue of sold goods and services} - \text{Cost price of goods and services}}{\text{Cost price of goods and services}} \times 100 \quad (2)$$

Transaction will be considered comparable if the cost base is determined in the same way in the transaction from which it's derived transfer price and the transaction with unrelated parties, taking into account the functions, risks and assets which are used.

2.3. Method of cost price

A natural person has established a production and distribution company which will mark the symbols P and D. Production company produced 1,000 pieces of products and the entire production directed distribution company at a price of 60 dinars per piece. The cost price per product code (P) is 50 dinars. The range of the market margin for production company (P) is 5-15% with a median value of 10%. The selling price of the product is 54 dinars.

Table 4. Method of cost price - example 1

Item number	Description	Amount
1.	Cost price of sold products at (P)	50000
2.	Market margin (P) 5-15% (of 1.)	2500 - 7500
3.	Price "arm's length" of sold products at (P) -1+2	52500 - 57500
4.	Transfer price of sold products at (P)	60000
5.	Correction of transfer price at (P)	0

Source: Authors

Table 5. Method of cost price - example 2

Item number	Description	Amount
1.	Cost price of sold products at (P)	50000
2.	Market margin for (P) 5-15% (of 1.)	2500 - 7500
3.	Price "arm's length" of solds products at (P) -1+2	52500 - 57500
4.	Transfer price of sold products at (P)	54000
5.	Price "arm's length" to median level 1+ (10% od 1)	55000
6.	Correction of transfer price at (P) 5-4	1000

Source: Authors

Method of transactional net margin involves comparison of the net profit margin realized by the taxpayer in transactions with related parties with net profit margins that were earned in similar transactions with or between unrelated parties. During its determination, only operating revenues and operating expenditures are taken into account which are directly or indirectly related to the transaction and to the extent that they contribute to the achievement of net profit in the transaction. Transactional net margin represents the ratio of net operating profit by an appropriate basis which can show the amount of operating expenditures, operating revenues and assets. Also, in certain forms of the transactional net margin, it can be used ratio of total income to operating costs or just berry indicator. This can be represented by the next formula:

$$\text{Transactional net margin} = \frac{\text{total profit}}{\text{operational costs}} \times 100 \quad (3)$$

Depending on the circumstances of the case it can be used the following transactional net margins:

1. ratio of operating profit and revenues of sale

$$\text{transactional net margin} = \frac{\text{net profit}}{\text{revenues of sale}} \times 100 \quad (4)$$

2. ratio of operating profit and operating costs

$$\text{transactional net margin} = \frac{\text{net profit}}{\text{operating costs}} \times 100 \quad (5)$$

3. ratio of operating profit and business assets

$$\text{transactional net margin} = \frac{\text{net profit}}{\text{business assets}} \times 100 \quad (6)$$

2.4. Method of transactional net margin- example

A natural person has established a production (P) and distribution (D) company where (P) produced 1,000 pieces of products and the entire production sold to (D). Analysis of comparable unrelated companies it's determined market scale of their net profit margin of 4% to 8% with a median of 5%. Operating costs of the production company are 100,000 dinars while operating profit is 8000 dinars in first case and 2,000 in another case.

Table 6. Method of transactional net margin - example 1

Item number	Description	Amount
1.	Operating profit (P)	8000
2.	Operating costs (P)	100000
3.	Operating margin (P) (1/2)	8%
4.	Operating margins "arm's length"	4 – 8%
5.	Operating profit (P) "arm's length" (2 x 4)	4000 - 8000
6.	Correction of transfer price	0

Source: Authors

Table 7. Method of transactional net margin - example 2

Item number	Description	Amount
1.	Operating profit (P)	2000
2.	Operating costs (P)	100000
3.	Operating margin (P) (1/2)	2%
4.	Operating margins "arm's length"	4 – 8%
	Operating profit (P) "arm's length" (2 x 4)	4000 – 8000
5.	Operating profit (P) "arm's length" at the level of the median (5% x 2)	5000
6.	Correction of transfer price (5-1)	3000

Source: Authors

Method of partition profit requires determination of the total amount of profit made by related parties arising from transactions that are controlled and then divide it into individual related parties which participate in a controlled transaction in accordance with the principle of "arm's length". This method is particularly recommended in a situation where the activities of related parties are united in a way that makes it difficult the analysis of individual transactions between them. Similarly, the existence of valuable and unique intellectual property precludes finding comparable data which would enable every related entity specifically analyzes the compatibility of their transfer prices with prices established on the principle of "arm's length". Division of profit in accordance with this principle to related parties which participating in the controlled transaction is determined:

- analysis of the contribution of making profit in the controlled transaction that occurs based on routine activities, using assets and taking risks.
- allocation of the profit that exceeds the amount of profit which unrelated parties realized after distribution of profit from routine activities, using assets and taking risks in a transaction that is comparable with the controlled transaction - residual analysis.

Table 8. Method of partition profit

Item number	Description	Amount
1.	The total profit per shoe produced by unrelated entity B	50
2.	The licence fee payable by entity B	10
3.	Participation licence of profit from manufacturing shoes by "arm's length" (2/5) x 100	20%
4.	The total profit per shoe produced by entity A	100
5.	The licence fee payable by entity A	10
6.	Participation licence of profit from manufacturing shoes by transfer pricing (5/4) x 100	10%
7.	Participation licence of profit from manufacturing shoes by "arm's length" (3/4)	20
8.	Correction of transfer price at entity A	0
9.	Correction of transfer prices in related licensor (7-5)	10

Source: Authors

Company 1 produces high quality men's shoes. The licence for the product is obtained from a related entity with a fee of 10 euros per shoe. Net profit per shoe without licence's costs is 100 euros. Company 2 produces average quality men's shoes and receives licence from unrelated parties. The manufacturer paid licence to unrelated parties 10 euros per shoe. Net profit per shoe without licence's costs is 50 euros. It is important to emphasize that both types of shoes are distributed via unrelated parties and the costs of production of both manufacturers are similar.

3. The principle of arm's length

Eden and Smith and Neighbor discuss the arm's length principle in the context of transfer prices, while on the other hand Brem and Tucha emphasize to its drawbacks in business environment. This principle provides how open market operates where as a basis for comparison using normal market operations and manifesting economic reality specific facts and circumstances of controlled entities in situations where assets are transferred or services are performed between related parties. If transfer price on the basis of transaction with individual related parties differ from the price of that transaction determined by this principle, taxpayer has to include in the tax base [14, p. 20]:

- the amount of positive difference between revenue on the basis of the transaction at the price determined by applying the principle of "arm's length" and revenue on the basis of the transaction at the price determined by transfer pricing.
- the amount of positive difference between expenditures on the basis of the transaction at price determined by transfer pricing and expenditures on the basis of the transaction at price determined by the principle of "arm's length".

Only when it is determined that the method of comparable prices on the market can't be applied, it can move on to selection of one of the other methods for determining the arm's length price. It is necessary to find available data and information on the price of the same or similar transaction, to apply the method of comparable price on the market. Namely, for the purposes of determining the arm's length price taxpayer and tax authorities have to used exclusively publicly available data to themselves and other that can communicate respecting a law. The choice of method is based on analysis of the facts with special emphasis on [14, p. 23]:

- nature of the transaction which is the subject of analysis
- availability and reliability of data for analysis
- the degree of comparability between transactions carried out by transfer pricing with transactions carried out with or between unrelated parties when these transactions are used to verify the compliance taxpayer's transfer prices with prices established by the principle of "arm's length".
- appropriateness of using financial data of unrelated parties for the analysis compliance of transfer pricing by certain types of transaction that the taxpayers performs with related parties.
- the nature and reliability of assumptions.

The transfer price can be separate into transfer or movement of goods and services between two business segments of which at least one have to be in the form of a profit center, while other component of the price should also contains a certain amount of profit in the transaction between independent business entities. State policy with regard to transfer prices should be directed towards the realization of the following objectives [3, p. 79]: a) keeping tax revenues of the state, b) possibility of development of the economy and attracting foreign investors, c) increase cross-border cooperation and elimination of international double taxation between related parties.

3.1. Related parties from non-tax aspect

Related parties are very interesting at non-tax legislation such as accounting or IAS and IFRS, as well as international auditing standards: the Audit Act, the Law on Enterprises, the Law on the Capital Market, the Law on Protection of Competition, etc. Due to the existence of some differences between related parties in mentioned regulations, legal persons should be careful because of a person for the purpose of these laws will not always be considered as related party to the needs of other laws.

Related parties in relation to a particular person

- his blood relative in the direct line, blood relatives in the lateral line concluded with the third level of consanguinity, spouses and common-law partner of this persons.
- his spouse and common-law partner and his blood relatives to the first level of consanguinity
- his adoptive parent or adopted child as well as descendants of the adoptee
- other persons with that person living in the same household.

Related parties in relation to a legal entity

- a legal entity in which the legal person has a significant participation in the capital or the right to acquire such participation from convertible bonds, warrants, options etc.
- a legal entity in which it is a member of control of the company.
- a legal entity which together with that legal entity controlled by a third person.
- A person in the legal entity which has significant participation in the capital or the right to acquire such participation from convertible bonds, warrants, options etc.
- a person who is the controlling member of the legal entity
- a person who is a manager or member of the management or control of that legal entity.

5.2. Related parties from tax aspect

In the determination of related parties it's necessary to pay special attention to link through the capital and voting rights, when the same person performs control or has significant influence to direct and indirect controls causing that big impact on domestic and foreign related parties. As noted under the law on corporate profit tax in Serbia, there is general definition which says that under related parties may be considered by the person who has possibility of control

and significant influence on business decisions. Identification of related parties may be effected on the basis of [3, p. 86]:

1. the decision of the Agency for Business Register where listed individual and percentage of every party in shares, stocks or in the equity of enterprises
2. website of the Central Registry
3. the record data of company's members
4. registration form - Form EEPDV
5. business books of legal entity
6. the explanatory notes drawn by legal parties who are liable to audit
7. the consolidated financial statements drawn by the parent company
8. the annual or semi-annual reports of operation of the public corporations
9. commercial database, input and output documents
10. interviews with owners and key management staff.

Special attention should be paid to transactions that are unusual in the circumstances which may indicate the existence of related entities that weren't previously unidentified. These are transactions which have unusual conditions like prices, guarantees, interest rates and transactions that have no logical reasons for the occurrence. Identification of related parties is relevant for the proper reconciliation of expenditures in tax balance, where taxable profit is determined by adjusting the profit of legal entity in accordance with IAS/IFRS and regulations. The expectations are the only gifts whose recipient is a related party and default interest between related parties because these costs aren't recognized as an expense in the tax balance.

Conclusions

Transfer price has become more important in modern business conditions. Domestic normative regulation didn't be analyzed by academic discussions nearly two decades and there wasn't significant progress in this area. On the other hand, approaching to EU and intensification of this process and the desire of the country to have a stable public revenues are main reasons for changes and amendments to the Regulations on transfer prices helping by adequate staff and resources. The fact of rapid globalization and the arrival of foreign investors indicates an increase in revenues to the state budget by corporate tax and that causing big interest of tax authorities for this source of revenues without causing damage to foreign investors and their capital. The Republic of Serbia is trying to adopt the international standards of adequate character in order to ensure stable public revenues and appropriate inflow of the foreign capital. Only that in this conditions, transfer price will play a role in protecting interests of both sides regardless of the location of participating in these transactions. In this paper it's discussed how related companies should do business on the domestic and international market, how to think and in which direction and a way to collect information when conducting transactions with related parties. In the economic literature of 80th and 90th, the concept of transfer prices applied only to prices that were used in transactions between individual organizational units of the company at national level. However, the rapid globalization process caused the need for a broader and more complex observation of the transfer prices. The use of transfer prices adjusts in different conditions and applies different methods depending on the interests of companies. Their using allow a fair taxation members partners in the transactions without the phenomenon of double taxation. The biggest disadvantages that are presented in Serbia are certainly the lack of resources and an inadequate qualified staff. All this is reflected as a result of low development and backwardness of the Republic of Serbia in the fields of modern tax system and policy. In the future it's necessary to invest primarily time and resources because transfer prices, as one of the modern problem, are very significant in the development of relations between all countries that have an interest in regulating this field. Also it's needed a greater cooperation with neighboring countries and other countries which have their subsidiaries in the territory of our country and realized profit or loss here. The tax authorities should be able to establish and fairly taxed the profit and investigate every potential transactions which are suspicious and unusual. Taking all this into account, greater involvement and cooperation are the needed so transfer prices and their using will be adequate and get its true meaning. That creates less chance of conflicts when interests of all sides are satisfied on legal way.

BIBLIOGRAPHY

1. BREM, M., TUCHA, T., *Transfer Pricing: Conceptual Thoughts on the Nature of the Multinational Firm*. Vikalpa: The Journal for Decision Makers 31(2), pp. 29-43, 2006.
2. CHAN, K., LO, A., *The influence of management perception of environmental variables on the choice of international transfer pricing methods*, The International Journal of Accounting, Vol. 39 (1), pp. 93-110. 2004.
3. UBRI, F., *Transfer prices – tax aspects of related parties and risk potential areas in business with related parties*, Journal Economic Advisor No. 19, Belgrade, p. 78. 2013.
4. EDEN, L., DACIN, M. T., WAN, P. W., *Standards across borders: Crossborder diffusion of the arm's length standard in North America*. Accounting, Organizations and Society, 26(1), pp. 1 – 23. 2001.
5. GAJI LJ., *Transfer prices in function of internal reporting*. Challenges of business and financial reporting in function of management companies and banks (XXXVIII Symposium at Zlatibor), Belgrade, Association of Accountants and Auditors of Serbia, 2007.

6. HORNGREEN, C. T, DATAR, S. M., FOSTER, R. M., ITTNER. C., *Cost Accounting: A Managerial Emphasis, 11 th. edition*, Prentice Hall Business Publishing, 2003.
7. FEINSCHREIBER, R., *Transfer Pricing Methods: An Application Guide*, John Wiley and Sons Inc: New Jersey, 2004.
8. FIGAR, N., *The costs of the company*. Niš, Faculty of Economics, 2007.
9. LI, D., FERREIRA, M.,P., *Internal and external factors on firms' transfer pricing Decisions: insights from organization studies*, Center of Research in International Business & Strategy, Working paper No. 7/2007.
10. MARTINI, J. T., *Transfer pricing for coordination and profit allocation*, Australian Journal of Business and Management Research, Vol. 1 No. 6 (07-06), September, p. 1-36. 2011.
11. NEIGHBOR, J., *Transfer Pricing: Keeping it at Arm's Length*, OECD Observer, No. 230. 2002.
12. OECD., *Transfer pricing legislation - A suggested approach June 2011*, Centre for tax policy and administration, 2011.
13. PERI , D., *Transfer prices – international tax problem*, Journal Economic horizons No. 8, pp. 165-171. 2006.
14. PETROVI , P., *Transfer prices – determining price of arm's length*, Journal of Accounting Practice No. 18, Association of Accountants and Auditors, Belgrade, pp. 15-20. 2013.
15. PEZEROVI , A., *Using of transfer prices from standpoint corporate tax*, Scientific Journal for economy Financing 02/13, Finrar doo, Banja Luka, pp. 12-21. 2013.
16. POPOV, G., KOSTI , S. V., *Transfer prices in Serbia*, Journal Industry No. 39(4), University of Belgrade, Faculty of Law, 2011.
17. POPOVI , D., *The tax right – General part*, Faculty of Law, University of Belgrade, 2013.
18. SAKURAI, Y., *Comparing cross-cultural regulatory styles and processes in dealing with transfer pricing*, International Journal of the Sociology of Law, 30: pp. 173-199. 2002.
19. TAX ADMINISTRATION OF REPUBLIC SERBIA., *Regulations on transfer pricing methods by the principle of arm's length applied in determining the price of transactions between related parties* (Official Gazette No. 61/3, 8/14), 2014.
20. TOMAŠEVI , S., DRINI , D., KRNETA, N., *The objectives of determining transfer prices*, Journal School of business, No. 1, High Business school, Novi Sad, pp. 61-73. 2013.
21. URQUIDY, A. J., *An Introduction to Transfer Pricing*, New School Economic Review, Volume 3(1), 27-45, p. 1. 2008.
22. UNITED NATIONS, *Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries*, Department of Economic & Social Affairs, ST/ESA347 New York 2013.

1,

,

*În Republica Moldova pe parcursul câtorva ani continuu implementarea noul s
istem de impozitare a bunurilor imobile. Rezultatele statului nostru în acest domeniu sunt recunoscute la nivel
interna ional. Cu toate acestea sistemul moldovenesc de evaluare în scop de impozitare are un ir de neajunsuri i
devine des obiectul criticii i discu iilor la diferite nivele de conducere a statului. Perfec ionarea institu ional a
evalu rii în scop de impozitare, crearea condi iilor pentru dezvoltarea durabil a acesteia sunt deosebit de actuale în
condi iile descentraliz rii bugetelor locale i a propriet ii publice.*

*Scopul studiului este identificarea direc iilor principale i elaborarea propunerilor de perfec ionare a
organiz rii evalu rii bunurilor imobile în scop de impozitare în ar .*

Cuvinte-cheie: *sistemul evalu rii în mas a bunurilor imobile, cadastru bunurilor imobile, impozitarea
bunurilor imobile*

*The implementation of a new system of real property valuation for tax purposes has been in progress in
Moldova for a number of years. Moldova’s achievements in this sphere have found international acknowledgement. At
the same time, the Moldovan tax valuation system has a number of weaknesses and is often criticized and discussed at
diverse government levels inside the country. The issue of institutional improvements in the tax valuation sphere, and
development of the environment that would ensure its sustainable development is of particular relevance against the
background of the public budget and public property de-centralization efforts.*

*This research paper is aiming to identify key directions and develop suggestions for improvement of the way in
which real property valuation for tax purposes is currently organized in Moldova.*

Key words: *system of mass valuation, real property cadastre, real property taxation,*

[2].

90-

(Value ad).

: 1)

; 2)

()

2000 [1],

«BARRENTS GROUP»

LEGALCAD, VALUECAD;

2012

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

1. 01. 01. 2016 .

400 000 () 600 000 [4].

2.

3.

4.

()

6.

[2],

7.

»/«
0,85 – 0,95 [3, . 78].

8.

2000–

9.

1).

2).

3).

(

).

[1]

01. 01. 2017

« »

:

(

);

;

;

« »

:

;

;

1. Codul Fiscal al Republicii Moldova nr. 1163 din 24. 04. 1997. (On-line edition)/[http://www. lex. md/fisc/codfiscaltxtro. htm#](http://www.lex.md/fisc/codfiscaltxtro.htm#)
2. Hot rrea Guvernului nr. 670 din 06 iunie 2003 despre aprobarea Programului de m suri privind implementarea noului sistem de evaluare a bunurilor imobile n scopul impozit rii. n : Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr 123-125 din 20. 06. 2003, art. 744.
3. Buzu O. Property Assessment and Taxation in the Republic of Moldova. In: Land Tenure Journal (Published by the World Bank Group and Food and Agriculture Organization of the United Nations), ISSN 2079-715X, 2015, nr. 2, p. 78.
4. Datele Agen iei Rela ii Funciare i Cadastru.

**ROLUL SCENARIILOR ÎN ACTIVITATEA DE
PREVENIRE ȘI PROTECȚIE ȘI ANALIZA COST BENEFICIU**

**Nicoleta CR CIUN¹, cercet. t. gr. III,
Institutul Național de Cercetare Dezvoltare pentru Protecția Muncii „Alexandru Darabont”, România**

La nivelul întreprinderii, utilizarea indicatorilor economici poate ajuta la adoptarea unei decizii cu privire la investițiile cele mai atractive în activitatea prevenire și protecție, realizând astfel posibilitatea comparării între mai multe alternative, în cadrul celor mai bune alternative, nici o acțiune este întotdeauna inclusă. Datorită importanței pe care o are aspectul economic în politica de securitate și sănătate a unei întreprinderi, articolul își propune să sublinieze rolul scenariilor asupra fiabilității și profitabilității măsurii propuse.

Cuvinte-cheie: lucrul la înălțime, prevenire și protecție, scenarii, indicatori economici

At the enterprise level, using economic indicators can help a decision on the most attractive investment in prevention and protection activities, thus achieving comparability between alternatives in which alternative, no action is always included. Because of the importance of economic policy and health security in an enterprise, the article aims to highlight the role of the reliability and profitability scenarios of the proposed measure.

Key words: working at height, prevention and protection, scenarios, economic indicators

1. Introducere

Dezvoltarea accentuată a lucrurilor din construcții a condus la creșterea numărului de accidente de muncă și îmbolnăviri profesionale. Cu toate deficiențele generate de incompleta comparabilitate a datelor, statisticile existente la nivel european au relevat faptul că din totalul accidentelor de muncă mortale, raportate în fiecare an, aproximativ 1000 de lucrători mor în domeniul construcțiilor [1], în timp ce alte mii, în același domeniu, suferă leziuni și probleme grave de sănătate. De fapt, accidentele la locul de muncă nu înseamnă numai suferință și dizabilitate afectând viața lucrătorilor, ci înseamnă și costuri ale angajatorilor (de exemplu, concediu medical plătit, zile de muncă pierdute, pierdere de profit), ale lucrătorilor și familiilor acestora (de exemplu, apelare la terți pentru desfurarea diferitelor activități casnice) și Guvernului (de exemplu, cheltuielile de îngrijire a sănătății).

Ținând cont de incidența accidentelor de muncă mortale înregistrate în domeniul construcțiilor, și de faptul că schimbările de pe piața muncii, duc la apariția a noi riscuri și din ce în ce mai multe forme noi de angajare, unele dintre ele având un risc mai ridicat în privința sănătății (angajarea care lucrează temporar, cu contracte pe perioade determinate, part-time sau în schimburi) și siguranța la locul de muncă sunt considerate componente esențiale ale calității muncii.

Îmbunătățirea securității și sănătății în muncă prezintă importanță nu numai din punct de vedere uman, pentru a reduce suferințele lucrătorilor, dar și ca un mod de a asigura succesul și durabilitatea întreprinderilor, printr-o dezvoltare economică mai bună pe termen lung. Deoarece de cele mai multe ori este destul de dificil ca angajatorii și factorii de decizie să fie convinși cu privire la avantajele pe care le-ar avea îmbunătățirea condițiilor de muncă, efectuarea unei estimări financiare sau economice rămâne singurul mod eficient prin care să se obțină informații despre efectele viitoare ale deciziilor.

În general, indicatorii economici care pot fi utilizați de determinat în vederea luării unei decizii sunt:

- perioada de recuperare a investiției (RI), definit ca valoarea de timp înainte ca investițiile inițiale să fie recuperate. Se consideră o perioadă de recuperare de doi până la trei ani este de obicei acceptabil în industrie.
- raportul cost-beneficiu (C/B), definit ca raportul dintre suma costurilor totale și totalul beneficiilor. Cu cât raportul este mai mic cu atât este mai bine. În cadrul analizelor mai detaliate este posibil să se calculeze indicatorii precum recuperarea investiției pentru care se ia în calcul și amortizarea. [2]

Realizarea analizei cost-beneficiu este esențială în ceea ce privește anticiparea viitorului. Aplicarea tehnicilor tiințifice poate să ofere impresia că predicțiile sunt foarte exacte, dar în realitate rezultatele prezise pot fi în general nesigure.

2. Rolul scenariilor în activitatea de prevenire și protecție

În ceea ce privește lucrul la înălțime, măsurile necesare pentru protecția securității și sănătății lucrătorilor se bazează pe următoarele principii generale de prevenire:

- a) evitarea riscurilor prin alegerea unor soluții constructive (de ex. amplasarea unei platforme în apropierea zonei de lucru pentru a reduce diferența de înălțime, utilizarea pârgurilor pentru a ridica planul de lucru la înălțimea lucrării care urmează să se efectueze, utilizarea plaselor de protecție, pernelor pneumatice sau umplute cu granule PVC, sau a sistemelor de oprire a căderii, etc.);
- b) evaluarea riscurilor care nu pot fi evitate prin examinarea atentă a situațiilor în care lucrătorii sunt expuși la diferite pericole la posturile lor de lucru sau în timpul activității. Aceasta trebuie să permită definirea măsurilor de prevenire a riscurilor la adresa sănătății și securității.

¹ © Cr. Ciun Nicoleta, e-mail: nicoleta2k3@yahoo.com

În general, alegerea și utilizarea echipamentului adaptat fiecărui loc specific în vederea prevenirii și eliminării riscurilor trebuie însoțit de o formare specifică și de studii suplimentare, dacă este cazul.

Cercetările întreprinse în domeniu au evidențiat faptul că la nivel european există o practică bazată pe utilizarea scenariilor în ceea ce privește adoptarea, la nivel de întreprindere, a unei decizii corecte cu privire la investițiile în măsuri de prevenire și protecție. Principalul avantaj al acestora îl constituie marea disponibilitate în a face estimări financiare vis-a-vis de o intervenție, fiindcă acestea sînt fie de fapt efectuate. [2], [3]

Unul dintre scenariile care poate sta la baza adoptării unei decizii cu privire la investițiile în măsuri de prevenire și protecție a lucrătorilor care își desfășoară activitatea la înălțime, a fost cel realizat de Karla Van den Broek și colaboratorii săi. Scenariul s-a bazat pe analiza cost-beneficiu, a unui caz de severitate medie, cu 16 zile de absenteism, în care un lucrător în vârstă de cca. 40 ani ce a căzut de la aproape 2 m înălțime într-un șanț și-a luxat glezna dreaptă. Pentru a facilita utilizarea practică a metodei, Karla Van den Broek și colaboratorii săi a proiectat o listă de verificare, care a reunit 40 de elemente de cost legate de accidente de muncă sau legate de problemele de sănătate de la locul de muncă subdivizate în cele cinci clustere HEEPO: umane (H), echipamente (E), mediu (E), produse (P) și organizare (O). [4]

Ținând cont de salariu, de timpul de lucru și de costurile pe oră au fost calculate costurile pentru fiecare element de cost. Pentru acest accident au fost identificate doar consecințe umane și de organizare legate de:

- absența victimei;
- o productivitate redusă atunci când lucrătorul a revenit la locul de muncă;
- ore suplimentare pentru colegi;
- timp alocat pentru primul ajutor;
- timp pentru a reorganiza activitatea.

Măsurile de prevenire constând în combinații de măsuri tehnice, organizatorice și individuale, investițiile inițiale și costurile anuale recurente au fost înscrise într-o foaie de lucru, astfel încât acestea să poată fi comparate.

În cazul scenariului prezentat măsurile de prevenire au constat în:

- achiziționarea unui echipament nou/auxiliar - balustrade, centuri de siguranță, instrucțiuni aferente;
- măsuri organizatorice - vizionarea de filme, împreună cu angajații, în care să se prezinte atât acțiunile

incorecte care au dus la determinarea accidentului cât și comportamentul corect în timpul lucrului; urmate de analiza acestora;

- acordarea echipamentului individual de protecție.

Prin analiza cost-beneficiu a măsurilor de prevenire propuse a rezultat că:

- Investiția se amortizează în 2,2 ani
- rata internă de rentabilitate este de 35,1%
- suma beneficiilor actualizate este cu 4.277,48 € mai mare decât suma investită
- indicele de profitabilitate este de 1,60 - pentru fiecare euro investit în proiect
- randamentul este de 1,6 €
- raportul beneficiu-cost este de 7,60.

O altă abordare de stabilirea a deciziei privind alegerea măsurilor de prevenire adecvate în ceea ce privește activitățile desfășurate la înălțime au fost cea a lui Karla Van den Broek și colaboratorii săi. [4]. Bazându-se pe evidențierea efectelor negative pe care le au condițiile de muncă precare asupra indicatorilor economici, aceștia au evidențiat beneficiile măsurilor de prevenire utilizând trei scenarii. Dintre acestea, primul și al doilea scenariu evaluează costurile și beneficiile pentru același set de măsuri de prevenire, în timp ce al treilea scenariu este considerat ca o măsură alternativă sau suplimentară. Deși evaluează beneficiile pentru același set de măsuri de prevenire primele două scenarii se deosebesc prin faptul că: în timp ce primul scenariu se bazează pe o estimare conservatoare a cheltuielilor datorate accidentelor de muncă sau îmbolnăvirilor profesionale care ar putea fi evitate, al doilea scenariu are o ipoteză mai optimistă.

În cadrul fiecărui scenariu, măsurile adoptate au fost grupate de-a lungul a șase categorii principale: schimbare/evitare (I), măsură organizatorică (II), echipament nou/auxiliare (III), de ajustare la locul de muncă (IV), formare (V), echipament individual de protecție (VI). În ceea ce privește activitățile desfășurate la înălțime, în construcții, așa cum se observă în tabelul 1, scenariile elaborate au avut ca măsură achiziționarea de echipamente noi, auxiliare sau adaptarea echipamentelor. Dacă scenariile oferă informații asupra măsurilor de prevenire ce urmează a fi adoptate, valorile obținute pentru fiecare dintre indicatorii economici (valoarea actualizată net - surplusul de valoare rezultat din exploatarea unei investiții, indicele de profitabilitate și raportul beneficiu-cost) oferă indicii asupra fiabilității măsurii propuse.

Prin analiza rezultatelor, centralizate în tabelul 1, se poate observa că pentru majoritatea măsurilor de prevenire propuse se obțin valori pozitive ale valorii nete actualizate, ceea ce înseamnă că investițiile în măsurile de securitate și sănătate la locul de muncă la nivelul întreprinderii vor duce la creșterea valorii prezente a firmei, respectiv la reducerea costurilor generate de absenteism, o mai mare satisfacție a clienților, creșterea motivației, îmbunătățirea calității și îmbunătățirea imaginii companiei, etc. Dacă, astfel de scenarii sunt considerate fiabile și pot fi implementate cu succes, în ceea ce privește scenariile ale căror măsuri determină valori negative ale "valorii nete actualizate" acestea conduc la diminuarea valorii stocului de acțiuni și ar trebui respinse.

Tabelul 1. Rezultatele analizelor cost-beneficiu în ceea ce prive te activitatea la în lțime în construcții

Tip accident	Descriere m surilor	Scenariul	Tipul de m sur	Estimarea costurilor evitate,%	Valoarea actualizat net	Indexul de profitabilitate	Raportul beneficiu/cost	
C dere de pe scar	adapt ri ale sc rilor (accidente au avut loc la trecerea de pe platform pe scar)	1	III		30	6. 375,38	1,41	1,45
		2	III		50	22. 807,29	2,47	2,42
	Campanie de sensibilizare: suplimentar	3	III	V	55	26. 232,26	2,59	2,57
C dere de pe scar	achiziționarea de noi sc ri dotate cu accesorii suplimentare de siguranț (prindere mai bun)	1	III		30	7. 851,73	1,77	2,23
		2	III		50	18. 373,38	2,81	3,71
	suplimentar: instruirea tuturor lucr torilor care lucreaz pe sc ri	3	III	V	55	20. 369,56	2,62	3,85
C dere de pe platforme	achiziționarea de schele; formarea de mai tri (asamblare i utilizare)	1	III	V	50	123,87	1,00	1,14
		2	III	V	70	8. 983,74	1,29	1,60
	suplimentar: instruirea tuturor lucr torilor care lucreaz la în lțime	3	III	V	75	-168,96	1,00	1,10

Sursa: Socio-economic costs of accidents at work and workrelated ill health, VT-2008/066

Acest fapt este susținut atât de valoarea indicelui de profitabilitate, cât și de raportul beneficiu/cost. Astfel, se poate deduce c atunci când indicele de profitabilitate este supraunitar, valoarea actualizat net a investi iei este pozitiv i raportul cost beneficiu este mai mare decât 1, scenariul ales este fiabil i poate fi implementat.

Ținând cont c , m surile colective concepute pentru prevenirea c derilor de la în l ime ofer o protec ie mai bun decât m surile individuale de protec ie, prin scenariul realizat Jos Mossink i Marc de Greef au dezvoltat un scenariu pentru investiții în domeniul securit ții și s n t ții la locul de munc . Format din trei p rți, scenariul, prezint costurile legate de investițiile, beneficiile potențiale, rezumatul beneficiilor anuale sau economiilor, fluxul de bani, rezumatul cheltuielilor i veniturilor pentru un num r de ani. [5]

Ținând cont de faptul c schelele reprezint una dintre m surile de protecție colective care permite oamenilor s lucreze la în lțime în condiții de siguranț , acestea trebuie s aib un num r de calit ți intrinseci, cum ar fi balustrade, podine, stabilitate, aspecte structurale i accesibilitate. Astfel, la realizarea scenariului au fost comparate trei tipuri de schele:

- schele de tip A - cu platforma la un singur nivel;
- schele de tip B - cu un nivel suplimentar la 70 cm (materiale);
- schele de tip C - cu platforma de lucru pe o consol .

Pentru a determina care dintre cele trei tipuri de schele ofer condiții de munc mai sigure i mai s n toase, sau prezint avantaje din punct de vedere economic, s-au comparat cele trei tipuri de constructii. În cadrul analizei economice s-au centralizat costurile anuale i beneficiile, s-a elaborat un model de calcule de cost i s-a determinat dac investițiile suplimentare în noile tipuri de constructii pot fi aduc beneficii. O astfel de analiz a fost centralizat în tabelul 2.

Tabelul 2. Analiza cost-beneficiu privind utilizarea diferitelor tipuri de schele

	Schele tip A	Schele tip B	Schele tip C
Cifra de afaceri total , €	4 489 207	4 673 695	4 528 116
Costuri de operare și de construcție, €	279 077	312 068	303 177
Costuri anuale de personal, €	2 356 650	2 356 650	2 226 779
Costuri anuale cu materialele, €	1 267 931	1 320 037	1 278 920
Costul accidentelor de munc , €	9 304	1 720	1 596
Costurile leziunilor care pot ap rea la locul de munc , €	183 969	165 572	165 572
Costuri totale, €	4 096 930	4 156 047	3 976 044
Profituri (cifra de afaceri -/- cheltuieli), €	392 277	517 648	552 073
Profitul anual suplimentar în comparație cu schelele de tip A, €		125 371	159 796

Sursa: <https://osha.europa.eu/en/tools-and-publications/publications/reports/207>

La calculul cifrei totale de afaceri s-a ținut cont de num rul de lucr tori (52 lucr tori), de activitatea pe care o desf oar (construcția unui zid de c r mid cu o lungime de 27,4 m i o în lțime de 1,5 m) i de tipul de schel utilizat (producția anual pentru schel de tip A este de 39 133 m², pentru schel de tip B este de 39 700 m², pentru schel de

tip C este de 39 464 m²). Astfel, s-a constatat că prin utilizarea schelelor de tip B și C, care permit desfășurarea activității pe două niveluri, crește productivitatea.[5]

În ceea ce privește costurile de personal, s-a observat că utilizarea schelelor de tip C permite o ușoară reducere a personalului (necesită 39 de zidari și 10 asistenți), în comparație cu schelele de tip A și B care sunt operate de 39 de zidari și 13 asistenți, fapt care determină reducerea cheltuielilor de personal. În ceea ce privește costul accidentelor de muncă, s-a estimat că pentru schelele de tip A s-ar produce în medie un accident soldat cu concediu medical timp de 22 de zile lucrătoare, în timp ce pentru schelele de tip B și C, suma anuală alocată incapacității de muncă din cauza accidentelor este estimată la cinci zile lucrătoare. În plus, numărul mai mic de accidente va duce la reducerea primei de asigurare de accidente, pe an, la aproximativ 500 € (atunci când se utilizează schele de tip B) sau 615 € (atunci când se utilizează schele de tip C). [5]

Pe baza datelor obținute de la firmele de construcții, Jos Mossink și Marc de Greef au estimat că o companie care are 52 de salariați are anual 152 de zile lucrătoare de concediu medical care urmează să fie plătit de angajator și o suplimentare de 667 de zile de muncă pierdute (acoperite de asigurare, când lucrătorul nu este disponibil). Astfel, s-a anticipat că prin utilizarea schelelor de tip B și C se va reduce numărul de plângeri și de concediu medical cu 10% în primul an și de o reducere mai mare după aceea. În ceea ce privește valoarea totală a investiției (construcția unui perete cu înălțimea de 8-9 m și suprafața de aproximativ 2 860 m²) cu 13 de echipe de 4 persoane, aceasta este de 789 100 € atunci când se utilizează schele de tip A, 875 900 € atunci când se utilizează schele de tip B, 939 100 € atunci când se utilizează schele de tip C. [5]

Astfel, prin compararea investițiilor suplimentare cu beneficiile suplimentare anuale s-a obținut o perspectivă rapidă privind fezabilitatea schelelor de tipul B și C.

Ținând cont de faptul că investiția suplimentară în cazul utilizării schelelor de tip B este de 86800€, iar beneficiile anuale de 125 371€, iar pentru tipul C, investiția suplimentară este de 150000 €, în timp ce beneficiile suplimentare sunt 159800 € pe an, s-a putut concluziona că investițiile în ambele tipuri de schele B și C sunt atractive din punct de vedere economic. [5]

3. Concluzii

Importanța integrării sănătății și securității în strategia și politica companiei fiind esențială pentru excelență în afaceri și de succes, de cele mai multe ori, adoptarea unor decizii care să permită întreprinderilor să contribuie la sporirea creșterii bunăstării și a inovării durabile este absolut necesară. Întrucât aplicarea tehnicilor științifice conduce de cele mai multe ori la rezultate anticipate nesigure, utilizarea scenariilor coroborate cu efectuarea unei analize cost-beneficiu sunt în esență motorul prezicerii viitorului. Incertitudinea și ipotezele dau astfel posibilitatea de a critica sau chiar de a respinge evaluarea. Totuși, procesul de evaluare oferă mai multe perspective. Pe lângă răspunsurile finale, evaluările economice au efecte pozitive în sensul eventualei reduceri a costurilor și beneficiilor într-un mod structurat.

În acest sens, pentru eficiență maximă evaluarea economică ar trebui să fie o activitate comună în care să fie implicate toate părțile interesate. Pornind de la puținele date existente în literatură, s-a constatat că dacă scenariile oferă informații asupra măsurilor de prevenire ce urmează a fi adoptate, valorile obținute pentru fiecare dintre indicatorii economici (valoarea actualizată net - surplusul de valoare rezultat din exploatarea unei investiții, indicele de profitabilitate și raportul beneficiu-cost) oferă indicii asupra fiabilității măsurii propuse.

În consecință, nu este atât de important ca angajatorii să privească investițiile în domeniul securității și sănătății ca o povară financiară, ci mai degrabă să indice în ce măsură securitatea și sănătatea pot contribui la atingerea obiectivelor companiei. În această perspectivă performanțele obținute în domeniul securității și sănătății la locul de muncă pot fi privite ca parte a culturii corporative și a performanței în afaceri.

BIBLIOGRAFIE

1. Eurostat. [Online] <http://ec.europa.eu/eurostat/web/health/health-safety-work/data/database>.
2. Targoutzidis, A., Koukoulaki, T., Schmitz-Felten, E., Kuhl, K., Oude Hengel, K. M., Rijken, E., Van den Broek, K., Klüser, R., The business case for safety and health at work: Cost-benefit analyses of interventions in small and medium-sized enterprises, Publications Office of the European Union, 2014, p. 149.
3. Verbeek, J., Pulliainen, M., Kankaanpää, E., A systematic review of occupational safety and health business cases. *Scand J Work Environ Health* 2009; 35(6): 403-413
4. Karla Van den Broek, Marc De Greef, Sebastiaan Van Der Heyden, Klaus Kuhl, Ellen Schmitz-Felten. Socio-economic costs of accidents at work and work-related ill health. European Union, 2011, p. 55.
5. Jos Mossink, Marc de Greef. Inventory of socioeconomic costs of work accidents. [Online] 2002. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 2002, p. 47.

MANAGEMENTUL PERFORMAN EI FERMEI
MIXTE DE DIMENSIUNI MEDII

Cristian VANGHELE, lector, dr., Universitatea „Andrei Băgălaș”, Constanta

Caracteristică a managementului, firmei este situarea, în centrul investigațiilor sale a omului în toată complexitatea sa ca subiect și ca obiect al managementului, prin prisma obiectivelor ce-i revin, în strânsă legătură cu obiectivele, resursele și mijloacele sistemelor în care este integrat. Lucrarea de față, prezintă direcțiile și strategiile de bază ale managementului fermei mixte de dimensiuni medii, target-urile și barierele asigurării și desfășurării unui astfel de management. Scopul și obiectivul managementului fermei mixte de dimensiuni medii îl constituie analiza multilaterală a relațiilor și proceselor de management ce se reflectă în caracterul multidisciplinar al cunoștințelor manageriale subordonate direct eficienței întreprinderilor în general și a întreprinderilor mixte de dimensiuni medii din sectorul agricol în special. În cadrul actului managerial al fermelor mixte de dimensiuni medii, chiar dacă exploatarea are mai multe sectoare și în cadrul ei există mai multe culturi și specii de animale, „ferma” trebuie coordonată din punct de vedere economic și juridic, ca o singură unitate. Subramurile vegetale sau cele din zootehnic, constituie doar două componente de bază ale fermei agricole. Exploatarea agricolă bazată pe „ferma mixtă de dimensiuni medii” este o „entitate” care ia decizii ce conduc procesul de producție în dinamica sa proprie. Efectul acestei abordări, își regăsește reflexia în managementul performanței fermelor mixte de dimensiuni medii ca o parte componentă principală a peisajului economico-social al „pieței de capital” și al „pieței românești a afacerilor agroalimentare” și ca un instrument important al dezvoltării generale a economiei la nivel microeconomic și a obținerii de profituri concrete economice și sociale în special, concomitent cu dezvoltarea unui mediu de afaceri sănătos în condițiile manifestării unei concurențe loiale.

Cuvinte-cheie: Management, microeconomic, agricultură, ferma mixtă, sistem decizional, evaluare, indicatori, eficiență.

Characteristic science of management, the company is location in the center of its investigations of the human in all its complexity as subject and object management, against the objectives incumbent, closely related to the objectives, resources and systems that is integrated. This paper presents basic directions and strategies of medium sized mixed farm management, and barriers targets based insurance management and conduct of such management. The purpose and objective medium-sized mixed farm management is the analysis of multilateral relations and management processes is reflected in multidisciplinary knowledge management directly subordinate enterprise efficiency in general and mixed medium sized enterprises especially in the agricultural sector. Under the managerial medium-sized mixed farms, even if the holding has several sectors and within it there are many cultures and animal species, the farm must be coordinated in terms of economic and legal as a single unit. The plant or livestock sub-branches, is only two basic components of agricultural farm. Farm-based medium-sized mixed farm is an entity that takes decisions that lead production process in its own dynamics. The effect of this approach finds its reflection in performance management mixed holdings midsize a part of the main landscape economic and social capital market and market romanian business food as an important tool for the overall development of the economy at the micro level and obtaining especially tangible economic and social returns, while developing a healthy business environment in terms of the event, a fair competition.

Key words: Management, microeconomic, agriculture, farm mixed decision-making system, evaluation, indicators, efficiency.

Managementul-concept, caracteristici, definiție, funcții

Într-o formă sintetică, „managementul unei exploatare agricole”, reprezintă „ansamblul de acțiuni ce privesc dezvoltarea unității pe termen lung, cît și deciziile ce privesc activitatea zilnică, adică continuitatea existenței acestei unități”. Folosirea noțiunii de „management” în economie în general și îndeosebi în domeniul exploatareii agricole de natură fermă mixtă de dimensiuni medii¹, reclamă anumite precizări și anume:

- ❖ în practica economică și adesea în literatura de specialitate conceptul de management este folosit alături de conceptele de *conducere, administrare și gestionare*²;
- ❖ utilizarea mai multor noțiuni pentru a exprima aceleași realități economico-sociale, creează adesea dificultăți atunci cînd se încearcă să se precizeze deosebirile dintre acțiunile de management propriu zis de cele operative, acestea au mai mult un caracter de operațiuni de execuție;
- ❖ delimitarea sferei de cuprindere a conceptului de management este și mai dificilă atunci cînd este vorba de agricultură în general și de „ferma mixtă de dimensiuni medii” în special;
- ❖ în această ramură, datorită marelui diversității de forme organizatorice, conducătorul activităților productive poate fi:
 - proprietarul;
 - arendașul;

¹ Alexandru Tofan, Economie și Politică Agrară, Editura Terra Nova, Iași, 2004

² Aurel Lup, C. Apetreaie-Tehnologii și Management în Agricultură, Constanta, 2000

- directorul(managerul) atunci cind exploatarea terenurilor se realizeaz de o societate agricol ;

- ❖ latura eseniala a managementului "fermei mixte de dimensiuni medii" o constituie "stabilirea obiectivelor concrete" i a celor de perspectiv ,strategice.¹

Fiecare "ferma mixt de dimensiuni medii" î i stabileste obiectivele i formele de ac iune în raport de condi iile sale concrete. Obiectivul central al fermelor mixte de dimensiuni medii, îl constituie ob inerea unor cantit i mari de produse ale caror comercializare s ofere posibilitatea ob inerii unui profit convenabil i confortabil cu posibilit i de reinvestire în produc iile viitoare. Managementul performan elor *fermelor mixte de dimensiuni medii* presupune urm toarele activit i preg titoare:

- stabilirea unor obiective concrete
- stabilirea unor forme de ac iune în raport de condi iile specifice ale suprafe elor de teren,ale capitalului tehnic,a resurselor umane i a resurselor financiare.

Lucrarile de ameliora ii a a cum se tie,ocup un loc aparte în strategia managerial a politicii economice a agriculturii ea fiind factorul determinat de:

- sporirea capacit ilor de produc ie,
- de redarea în circuitul productiv al unor suprafe e de teren nefertile sau cu particularit i biologice deficitare,
- dezvoltarea unor sectoare de prest ri servicii colaterale,
- angrenarea în desfasurarea activitatilor a segmentului socio-uman,
- conservarea i sporirea capacit ii terenurilor agricole cu poten ial biologic bun pentru desfasurarea activitatilor agricole productive agroalimentare.

Evaluarea i monitorizarea performan elor² din p. v al "volumului investi iilor" în cadrul fermelor mixte de dimensiuni medii,se dovedete a fi un demers dificil începind chiar de la faza de proiect,întrucît în marea majoritate a cazurilor avem de aface cu situa ii mai mult sau mai pu in complexe în care sunt prezentate i alte lucr ri colaterale din sectorul vegetal precum:

- drenajele;
- combaterera eroziunii solului;
- lucrari cu caracter agropedoameliorativ. etc.

Alegerea produselor pe care trebuie s le furnizeze o "ferma mixta de dimensiuni medii" agricol cu culturi de câmp,se face în final dup op iunile consumatorilor deci dup cerin ele pie ei,pre urile produselor fiind stabilite de pia a pe baza ac iunii legii,,cererii i ofertei,, i a raportului cauzal i rela ionar, interdependent i reciproc dintre necesit ile de consum ale popula iei i puterea de cump rare a acesteia. În cadrul fermei mixte de dimensiuni medii,domeniul de activitate const în-dezvoltarea sistemului vegetal, prin cultivarea principiilelor culturi de câmp, prin dezvoltarea eptelului animalier produc tor de carne i lapte i a sistemului viticol si pomicol,etc.

Din punct de vedere al necesit ilor lor alimentare sau furajere,activit ile fermei mixte de dimensiuni medii,cuprind³:

- culturile cimpului care se împart în mai multe categorii,dup cum urmeaz :
- * cereale(grîul,secara,orzul,ov zul,porumbul,sorgul,orezul)
- * leguminoase pentru boabe(fasolea,mazarea,soia)
- * plante tehnice(floarea soarelui,rapi a,inul pentru ulei)
- * plante textile(inul pentru fibre,cînepa pentru fibre)
- * culturi r d cinoase i tuberculifere(sfecla de zah r,cartoful)
- * plante furajere(leguminoase furajere-lucerna,trifoiul rosu)
- leguminoase anuale furajere-mazarichia de toamn i de primavar ,mazarea furajer
- graminee anuale furajere-porumbul furajer,iarba de Sudan,r igrasul aristat)
- * alte culturi furajere(sfecla furajer)
- * culturi leguminoase
- * culturi de pomi fructiferi
- * culturi de vi de vie
- * cre terea animalelor

Nivelul la care se vînd produsele,influen eaza în mod direct i hot rîtor volumul veniturilor încasate de agricultori i marimea profitului exploata iilor agricole.

De aceea far a neglija celelalte condi ii, managerul este obligat sa opteze pentru ob inerea acelor produse ce sunt cerute de pia a i se vînd la pre uri profitabile.

Totu i, alegerea produselor ce urmeaz s le realizeze⁴,este o decizie grea,ea comportînd o mare responsabilitate deoarece în cursul unui an productiv,cerin ele consumatorilor putînd oscila imprevizibil,pre urile se pot modifica rapid sub influen a unor factori exteriori agricultorilor i pie elor agricole,elemente care sunt greu de anticipat. Oferta de marfuri agricole tributar structurii culturilor deja stabilit ,manifest o mare rigiditate. Aceasta inerie este dat de structura culturilor ce se stabileste anual,dar i de modul de folosin a terenului i condi iile pedo-climatic

¹ Matei Stefan, Evaluarea eficien ei economice, Editura Facla,Timi oara, 1986

² Cocri V.,I an V., Economia afacerilor,volumul 3, Editura Graphix,Ia i,1995

³ Mandache Romulus,Analiza Economico financiar în exploata iile agricole, Editura Terra Nova, Ia i 2003

⁴ Mandache Romulus,Management în agricultur ,Universitatea "Al. I. Cuza", Ia i, 1994

locale ce nu pot fi schimbate a a de rapid cum se schimb cerin ele pie ei agricole. De aceea deciziile manageriale de orientare a produc iei în concordan cu cerin ele pie ei agricole este necesar i totodat obligatorie pentru asigurarea performan ei managementului fermei mixte de dimensiuni medii. Din acest punct de vedere, deciziile de orientare a productiei unei exploata ii agricole ce are la baz “culturile de câmp” se bazeaz în special pe “arta i experienta managementului” i pe expertiza profesional i personal a managerului, componente de baz ale desf ur rii în condi ii optime a actului managerial de conducere care totu i se afl întotdeauna în “câmpul incertitudinii” i con in în esen a lor un risc însemnat cu efecte imprevizibile. Decizia de selectare a tehnologiilor folosite pentru implementarea sistemului decizional, trebuie s se fac în raport de:

- * produsele pe care vrem s le realiz m;
- * resursele de care dispunem;
- * condi iile de comercializare existente;

În agricultura”fermei mixte de dimensiuni medii” exist dou mari “*sisteme de produc ie*” si anume:

- * sistemul de produc ie vegetal ;
- * sistemul de produc ie animal .

Aceste doua sisteme, in de sectoarele în care se aplic , fie în cultura platelor, fie în cre terea animalelor. Managementul performan elor “fermei mixte de dimensiuni medii “presupune realizarea i implementarea urmatoarelor forme de “management”¹:

- * *managementul organizarii teritoriului firmei mixte de dimensiuni medii;*
- * *managementul resurselor de produc ie specifice;*
- * *managementul exploat rii mijloacelor tehnico materiale;*
- * *managementul resurselor financiare;*
- * *managementul resurselor umane;*
- * *managementul sistemelor de produc ie agricol ;*
- * *managementul veniturilor, cheltuielilor i beneficiilor;*
- * *managementul planific rii i previziunilor viitoare.*

În cadrul managementului performan elor fermei mixte de dimensiuni medii, structurarea sectoarelor productive constituie o problem complex a carei rezolvare depinde de capacitatea managerilor de a alege variantele adecvate fiecarei categorii de ferme. Obiectivul managementului trebuie s fie *ansamblul structural reciproc* organizat numai pe câteva ramuri de produc ie, cum sunt :

- * vegetal (cereale plante tehnice, leguminoase) ;
- * zootehnic (cre terea animalelor pe tipuri de specii) ;
- * structuri concomitente (ramura vegetal i ramura cre terii animalelor)-specific fermei mixte de dimensiuni medii.

Structura de produc ie mixt ,const în îmbinarea tipului de structur tehnologic cu cea pe obiect sau produs. Eficien a acestei structuri depinde de orientarea i flexibilitatea managementului în aplicarea principiilor managementului performant.

- *Instrumentele managementului fermei mixte de dimensiuni medii*

În continuare voi prezenta tr s turile caracteristice ale “managementului planific rii i previziunii” în cadrul unei ferme mixte de dimensiuni medii. *Planul* constituie un instrument de conducere al fermei mixte de dimensiuni medii. *Previziunea i planificarea* sunt func ii de baz ale managementului acestei forme de exploata ie agricol întrucât cu ajutorul lor se stabilesc obiectivele strategice sau curente ale fermei în concordan a cu cerin ele pie ii, protec ia mediului i interesele produc torilor. Exagerarea unor atribu ii ale planific rii în unele cu ri cu regimuri totalitare printre care i România, au creat o “aversiune” puternic fa de no iunea de “plan,, ca instrument de conducere a activit ii în economie încât “*documentele cu con inut de plan*” au început s fie denumite “*programe*” ceea ce e cu totul altceva. Chiar i în condi iile ac ion rii concuren ei în cadrul economiei de pia i a preponderen ei sectorului privat, *planificarea* reprezint un instrument de echilibru între autonomia exploata iei (fermei) i interven ia statului în reglarea rela iilor cauzale, cerere-ofert ,, de produse agricole. Evident c în cadrul economiei de schimb, parametrii de plan nu pot avea acea i for ca într-o economie centralizat ci vor fi cu atât mai “flexibili” cu cât ne vom afla la niveluri superioare-ramur , economie nationala i cu atât mai “*rigizi*” cu cât vom cobori la nivelul unit ii economice sau a subdiviziunilor organizatorice ale acesteia. Acea i “flexibilitate” o vom întâlni în legatur cu “perioada pentru care se întocme te planul.

Planurile strategice pe termen lung, au caracter orientativ (exceptând investi iile), pe când cele pe termen scurt (anuale), sunt mult mai riguroase la nivel de ferm , fiind chiar “obligatorie” întocmirea unui *buget de venituri i cheltuieli (BVC)*

Pentru ca activitatea de planificare s dea rezultate, ea trebuie s se bazeze pe folosirea pîrghiilor economice, a instrumentelor specifice de analiz economic , a prognozelor tehnologice i economice în condi iile exogen elor i muta iilor rapide în raporturile “cerere-oferta”

Atît prognoza cât i planificarea fac parte din “atributele conducerii” între aceste dou no iuni deosebirile vizînd în principal dou aspecte i anume perioada de referin i gradul de exactitate al parametrilor la care se refer .

¹ Cârstea Gh., Pârveu F. - Economia i gestiunea organiza iei, Ed. Economic , Bucure ti, 1999

În timp ce "prognoza" are ca obiect o "anticipare a desfășurării în viitor a unor fenomene plecând de la experiența anterioară și folosind un ansamblu de metode și tehnici specifice ; -"planul" constituie un sistem complex și coerent de indicatori prin care se fixează obiectivele de îndeplinit într-o anumită perioadă dat precum și măsurile necesare pentru a le atinge.

1. *Prognoza ca instrument al actului managerial, în cadrul unei ferme mixte de dimensiuni medii*, este folosit pentru întocmirea unor variante sau alternative de plan din care se alege după anumite criterii varianta optimă.

Acest lucru se poate realiza prin folosirea unor metode și tehnici, printre cele mai cunoscute fiind:

- * extrapolarea tendințelor pe baza evoluției fenomenului în trecut;
- * modelarea matematică a opiniei experților;
- * metode bazate pe comparații, modele probabilistice, simulări;

2. *Planificarea ca instrument al actului managerial, în cadrul fermei mixte de dimensiuni medii*, poate fi considerată ca o continuare a prognozei de care se deosebește nu atât prin durată (unele din ele pot fi și foarte scurte), cât și prin conținutul și nivelul de elaborare a sistemului de indicatori și eficiența economică la nivelul fermei. La nivelul fermei mixte de dimensiuni medii, planificarea cuprinde o serie de indicatori orientativi privind structura și volumul producției ce urmează să fie echilibrată cu aceiași indicatori ai cererii de consum. Planificarea în cadrul sectorului agricol, are un conținut mai larg decât stabilirea structurii producției și a volumului acesteia. Astfel la nivelul fermei mixte de dimensiuni medii se elaborează planuri ale căror conținut vizează trei componente de bază ale activității economice ale acesteia¹ și anume :

- * planul de producție (activitatea de producție) ;
- * planul de marketing sau de valorificare (activitatea comercială) ;
- * planul financiar (activitatea financiar contabilă) ;

- *Studiu de caz-Bugetul de venituri și cheltuieli, indicatori ai eficienței producției și evaluarea rezultatelor în cadrul fermei mixte de dimensiuni medii*

Există o strânsă legătură între tipul de plan, perioada pentru care se întocmește și obiectivele următoare. Astfel pe termen lung (15-20 ani) se întocmesc "planuri strategice" prin care se proiectează dezvoltarea în viitor a fermei, acest gen de planuri fiind numite "planuri fundamentale" sau "planuri scop". La rândul lor planurile strategice pot fi planuri strategice de perspectivă -anuale și operative (trimestriale, lunare, de campanie). *Planul anual* se concretizează în întocmirea unui BVC-buget de venituri și cheltuieli, care constituie principalul instrument de conducere operativă a fermei mixte de dimensiuni medii. Acesta reprezintă o centralizare a bugetelor parțiale de venituri și cheltuieli întocmite pe sectoare de producție și servicii (suprafețe, capete de animale, pomi fructiferi, etc). Structura BVC-ului² unei ferme mixte de dimensiuni medii, se prezintă după cum urmează :

Tabelul 1. Structura BVC-ului

Specifică ie	U/M
-Profil –Culturi de câmp-în sistem de arend	Mii lei/ha
A-Valoarea producției-din care :	
a. -pentru producție principală	
B. -Cheltuieli totale-din care :	
a. -pentru producție principală	
I. -Cheltuieli materiale-din care :	
<i>1. -Cheltuieli cu materii și materiale-din care :</i>	
a. -sămânță și material de plantat	
b. -îngrășăminte chimice	
c. -pesticide	
d. -alte materiale	
<i>2. -Cheltuieli cu lucrările mecanice</i>	
<i>3. -Cheltuieli cu irigațiile</i>	
<i>4. -Cheltuieli cu aprovizionarea</i>	
II. -Cheltuieli cu forța de muncă	
III. -Alte cheltuieli de producție-din care :	
a. -cheltuieli generale	
b. -dobânzi la credite	
c. -asigurări	
d. -amortismente	
C-Venit net impozabil	
a. -impozite și taxe	
D-Venit net	

¹ Constantin Dumitru, Ionescu Sorin - Managementul Organizației, Ed. Cartea Universitară, București, 2003.

² Lup A și colab., Nivelul tehnologic și introducerea rezultatelor în producția agricolă, lucrări științifice ale SCCI "Dobrogea", vol. X, 1993

E. -Alocatii și subvenții-din care :	
a. -cupoane	
F. -TOTAL VENIT NET	
G. -Rata venit impozabil	
H. -Rata veniturii net	

Pentru exemplificare voi prezenta structura BVC-ului la o ferma mixtă de dimensiuni medii la câteva din elementele structurale ale activității de producție(cultura vegetală ; -leguminoase; -creșterea animalelor; plantații):

Tabelul 2. BVC-pentru cultura de Grâu Neirigat

Specificație	U/M	Valori *
-Profil –Culturi de câmp-în sistem de arendă -Grâu Neirigat		
-Valoarea producției medii-din care :	Kg/ha	3.000
a. -pentru producție principală	“_“	2.000
b. -producție secundară	“_“	1.000
A. -Cheltuieli directe-(I+II)-din care :	Lei/ha	4.774.802
I. -Cheltuieli materiale-(1+2+3+4)-din care :	Lei/ha	4.677.386
1. -Cheltuieli cu materii și materiale-din care :	Lei/ha	1.888.120
a. -sămânță și material de plantat	“_“	292.500
b. -îngrășăminte chimice-din care :	“_“	1.065.000
*-azot	“_“	540.000
*-fosfor	“_“	385.000
*-potasiu	“_“	140.000
c. -pesticide	“_“	480.620
d. -alte materiale	“_“	50.000
2. -Cheltuieli cu lucrările mecanice	Lei/ha	2.411.642
3. -Cheltuieli cu irigațiile	“_“	-
4. -Cheltuieli cu aprovizionarea(20%-din chelt. materiale)	“_“	377.624
II. -Cheltuieli cu forța de muncă -total(5+6+7+8)-din care :	Lei/ha	97.416
5. -salarii și sporuri	“_“	73.800
6. -CAS	“_“	16.236
7. -contribuție la fond omaj	“_“	2.214
8. -contribuție la fond sănătate	“_“	5.166
B. -Cheltuieli indirecte de producție-(9+10+11+12)-din care :	Lei/ha	754.013
9. -cheltuieli generale și comune-(7% din chelt. directe)	“_“	334.753
10. -dobânzi la credite	“_“	354.260
11. -asigurări pentru calamități-(5% din venituri)	“_“	60.000
12. -impozite și taxe locale	“_“	5.000
C. -Fond de pensii și asig. sociale ale agricultorilor	“_“	42.000
D. -CHELTUIELI TOTALE DE PRODUCTIE-(A+B+C)	Lei/ha	5.570.815
E. -Valoarea producției secundare	Lei/ha	200.000
F. -Cheltuieli cu producția principală-(D-E)	Lei/ha	5.370.815
G. -COSTUL PRODUCȚIEI	Lei/to	1.792.732
H. -PREȚ DE ACHIZIȚIE	Lei/to	2.000.000
I. -PROFIT PE TONA	Lei/to	207.268
J. -PROFIT LA HECTAR	Lei/ha	621.804
K. -RATA PROFITULUI	%	12

(*)-datele utilizate în exemple sunt ipotetice

În agricultură, majoritatea deciziilor actului managerial din punct de vedere al planificării, se iau în condiții de incertitudine și risc¹, de aceea cei care iau decizii strategice la nivelul fermei trebuie să ia în calcul și aceste probabilități.

Riscurile pot prezenta forme diferite ca:

- * riscuri naturale;
- * riscuri biologice;
- * riscuri de piață;
- * riscuri financiare;
- * riscuri politice;

De obicei, o serie de riscuri sunt independente, unele fiind consecință sau cauză altora. De

¹ Mandache Romulus, Analiza riscurilor economice în societățile comerciale, Editura Junimea, Iași, 2003

exemplu, "riscul" de a nu realiza produsele medii planificate atrage după sine "riscul" nerealizării veniturilor și deci a profitului proiectat. Dar nerealizarea veniturilor și respectiv a profitului poate fi consecință a unei supraproducții în urma creșterii sau scăzutei prețurilor de valorificare sau dimpotrivă, a creșterii exagerate a prețurilor la unele produse (criza petrolului, un conflict regional, etc). Pentru atenuarea inflanței acestor riscuri, deciziile trebuie luate în condițiile asigurării împotriva acestor riscuri conform prevederilor legale. Riscurile reglementate, pot fi prevăzute prin plan, ca de exemplu:

- asigurarea proprietății;
- asigurarea culturilor;
- asigurarea animalelor;
- asigurarea contra incendiilor;

Riscul poate să apară datorită nerespectării unor norme tehnologice, aplicării greșite a unor verigi din tehnologia de cultură (soi nepotrivit pentru zona respectivă, succesiunea culturilor, tratamente gresite sau lipsa aplicării unui tratament etc). Incertitudinea trebuie luată în calcul în procesul elaborării planului. Înainte de a lua decizia, managerul trebuie să aprecieze cu deosebire implicațiile incertitudinii prețurilor prin studii previzionale sau studii de piață. Luarea unor decizii în condițiile de risc și incertitudine presupune alegerea unor alternative ca de exemplu:

- * varianta de plan care să asigure cel mai mare profit
- * varianta de plan de la care se obține cel mai bun rezultat

Pentru manager, în exercitarea actului managerial este important manifestarea unui comportament de tip "previzional" capabil să ia decizii "anticipative" care pot preveni în mare măsură efectele "riscului și incertitudinii". Abilitatea și competența managerilor în planificarea flexibilă (un sortiment mai mare de soiuri sau hibrizi cu perioadele de vegetație diferite, luarea în calcul a substituirii rapide a unei culturi compromise) pot avea un rol de prim ordin în evitarea sau reducerea la maximum a efectelor negative a riscului și incertitudinii.

Managementul performanței fermei mixte de dimensiuni medii, presupune analiza producției globale a exercițiului, prin compararea rezultatelor obținute în structura vegetală și animalieră, cu elementele previzionale sau planificate din bugetul de venituri și cheltuieli și calcularea anumitor indicatori sintetici.

Producția globală totală (**Pgt**), este un indicator sintetic care rezultă din însumarea producției globale agricole (**Pga**) și a producției globale neagricole (**Pgna**). Producția globală agricolă (**Pga**) reprezintă valoarea produselor în formă brută (naturală) obținută din exploatarea în cele două ramuri de producție (cultivarea plantelor și creșterea animalelor) într-un an calendaristic. Produsele obținute din prelucrarea industrială a produselor agricole (vinul, uica, smântâna, untul, brânza etc) indiferent de faptul că ele s-au prelucrat sau nu, în cadrul fermei, nu se include în cadrul producției globale agricole deoarece acestea au fost cuprinse sub forma brută a produselor vegetale și animale respective. De asemenea produsele animale obținute în urma sacrificării animalelor (carnea, slănină, pielea, copitele coarnele etc) nu se include în **Pga**-a creșterii animalelor. Excepție fac: -pielețele de caracul, blanurile animalelor și lăptășele din creșterea taurilor, gogosile de viermi de mătase care se obțin numai prin sacrificarea acestora. Producția globală agricolă se compune din producția globală vegetală (**Pgv**) și producția globală animală sau zootehnică (**Pgz**). Producția globală vegetală (**Pgv**) - este o sumă valorică a producției principale (**Ppv**) + a producției vegetale secundare (**Psv**) + a valorii producției neterminate (**Pnv**), la care se adaugă cheltuielile cu înființarea plantațiilor vitivinicole până la intrarea pe rod (**Chi**). Metodologia de analiză a realizării sarcinilor de producție prevăzute în planul de producție, la nivelul fermei mixte de dimensiuni medii, poate prezenta următoarele niveluri ca în exemplul de mai jos:

Tabelul 3. Structura producției¹, mil lei

Denumire indicator*	Efectiv An anterior	Plan An curent	Efectiv An curent	%-fata de An anterior	%-fata de plan
1. -Productia globala agricola-din care:	37.012	38.770	46.087	124,5	118,9
a. -prod. globala vegetala	23.000	24.556	31.600	137,4	128,7
b. -prod. globala animala	14.012	14.214	14.487	103,4	101,9
2. -Prod. globala neagricola	22.631	29.742	40.104	177,1	134,8
TOTAL-productie globala	59.663	68.512	86.191	144,5	125,8

(*)-datele utilizate în exemple sunt ipotetice

Din datele prezentate, rezultă că ferma și-a mărit volumul producției globale agricole cu 44,5%. Aceasta creștere s-a datorat producției globale neagricole, care a contribuit cu 77,1% și datorită producției globale agricole-cu 24,5%. La fel de edificatoare, pentru analiza performanțelor fermei mixte de dimensiuni medii, este și analiza structurală a valorii producției globale agricole, care cuprinde structura tuturor profilurilor de producție pe ramurile agricole. Situația producției globale pe structuri de ramuri este ilustrată prin datele din tabelul de mai jos:

Tabelul 4. Situa ia produc iei globale pe structuri de ramuri¹

Denumire indicator*	U/M	Simbol	Plan	Efectiv	Dif. abs.	%
A. -Prod. global agricol -Total - :	Mil lei	Pgt	61. 390	61. 747	10. 357	20,15
I. -Produc ie global agricol	“-“	Pga	46. 470	56. 707	10. 237	22,0
1. -Produc ie global vegetal	“-“	Pgv	38. 800	46. 529	7. 729	19,92
a. -prod. global principal vegetal	“-“	Pgpv	36. 882	41. 813	4. 931	13,36
b. -prod. global secundar vegetal	“-“	Pgsv	1. 370	326	-1. 044	0,23
c. -valoarea planta iilor-investi ii	“-“	Ip	-	3. 827	3. 827	7,45
d. -prod. global vegetal neterminat	“-“	Pnv	548	563	15	1,02
2. -Produc ie global zootehnic	“-“	Pgz	7. 670	10. 178	2. 508	13,26
a. -cre terea în greutate vie a animalelor	“-“	Cgv	2. 301	3. 257	956	1,41
b. -prod. glob. principal animal	“-“	Pgpz	4. 985	6. 310	1. 356	1,26
c. -prod. secundar zootehnic	“-“	Psz	384	611	227	1,59
II. -Produc ie global neagricol	“-“	Pgna	4. 920	5. 040	120	1,02
1. -Produc ie global industrial	“-“	Pgi	4. 576	4. 637	61	1,33
2. -Produc ie global a serviciilor	“-“	Pgs	344	403	59	1,17

(*)-datele utilizate în exemple sunt ipotetice

Din analiza datelor prezentate în cadrul acestui model de analiz a valorii produc iei globale totale, rezult necesitatea respect rii unor corela ii între elementele componente directe i indirecte, care exercit ac iuni în trepte asupra indicatorului,astfel:

- * $Pgt=Pgv+Pgz$;
- * $Pgv=Pvp+Pvs+Ip+/-Pvn$;
- * $Pgz=Cgv+=Pzp+Pzs$;
- * $Pgan=Pgi+Pgs$;
- * $\{Pgt=([Pvp+Pvs+Ip+/-Pvn)+(Cgv+Pzp+Pzs)]+(Pgi+Pgs)\}$

Sintetizarea acestor date i centralizarea lor pe elementele de venituri i cheltuieli,ca p r i componente ale bugetului de venituri si cheltuieli (BVC), duc la urmatoare prezentare a BVC-ului,fermei mixte de dimensiuni medii, într-un an calendaristic:

Tabelul 5. BVC

Denumire indicator	U/M	Simbol	Plan	Efectiv	Dif. -abs.	Dif-%
PRODUC IA MARF TOTAL	mii lei	Pmt	3. 740	4. 211,2	471,2	12,6
I. -Produc ia marf agricol	“-“	Pma	1. 030	1. 074,7	44,7	4,3
1. -Produc ia marf vegetal	“-“	Pmv	750	790,5	40,5	5,4
a. -Prod. vegetal livrat (fizica)-grâu	to	Qv	500	790,5	40,5	5,4
b. -Pre mediu livrare aferent Qv	lei/to	pvm	1. 500	1. 550	50	3,3
2. -Produc ia marf zootehnic	mii lei	Pmz	280	284,2	4,2	1,5
a. -prod. zootehnic livrat -lapte	hl	Qz	1. 000	980	-20	-20,0
b. -pre mediu livrare aferent Qz	lei/hl	pzm	280	290	10	3,6
II. -Produc ia marf neagricol	mii lei	Pmna	2. 710	3. 136,5	426,5	15,7
1. -Produc ia marf industrial	mii lei	pmi	2. 700	3. 120	420	15,5
a. -prod. din activ. ind(fizic)-vin	Vag	Qi	10	12	2	20,0
b. -pre mediu de vânzare aferent Qi	lei/vag	pim	270. 000	260. 000	-10. 000	3,7
2. -Valoarea lucrarilor i p. s-/ter i	mii lei	Vplt	10	16,5	6,5	65,0
a. -volumul lucr. prest serv./ter i(tra)	t/km	Qlp	5. 000	5. 500	500	10,0
b. -tarif mediu pe unitate de lucr ri	lei/t/km	tm	2	3	1	50,0

(*)-datele utilizate în exemple sunt ipotetice

Din datele prezentate rezult respectarea corelatiei de calcul:

$$Pmt=Pma+Pmna=(Pmv+Pmz)+Pmi+Vlpt=[(Qv \times pvm)+(Qz \times pzm)]+[(Qi \times pim)+(Qtp \times tm)]$$

Managementul fermei mixte de dimensiuni medii,presupune totodat i analiza “valorii ad ugate”. Valoarea ad ugat , exprim plusul de valoare ce se ob ine din activitatea tehnico-productiv a fermei. Valoarea adaugat se calculeaz ca diferen între “veniturile realizate de ferm în urma vânz rilor produc iilor ob inute,(grâu,porumb,lapte) sau servicii i cheltuielile aferente pentru achizi ionarea materiilor i materialelor necesare realiz rii acestor produse i servicii. Schematic, acest formul se poate prezenta astfel:

Pre	Sub form de venit	
Cheltuieli materiale	Alte cheltuieli	Profit
		Valoarea Ad ugat

¹ Matei Stefan, Evaluarea eficien ei economice, Editura Facla,Timi oara, 1986

Valoarea adaugat este determinat de ‘*valoarea nou creata*’ la un anumit moment dat al circuitului economic, prin prelucrarea suplimentar a materiilor i materialelor cumparate de ferm de la furnizor. În practic , analiza valorii ad ugate totale, se face folosind ‘*modelul factorial*’ deoarece acesta permite o eviden iere mai precis în ce masur exploata ia agricol (ferma) respect cerin tele cre terii economice, respectiv în ce masur **M1000/Pg**, ca factor calitativ i-a adus aportul la cre terea valorii ad ugate. Pentru exemplificare, am prezentat evolu ia elemnetelor de venituri i cheltuieli, componente ale BVC fermei mixte de dimensiuni medii prin urmatorul tabel :

Tabelul 6. BVC – ferma mixt de dimensiuni medii, mil lei

Denumire indicator*	Simbol	Efectiv-an precedent	Efectiv-An curent	%-fata de An precedent
1. -Valoarea produc iei totale globale(2+3)	Pg	8. 600	8. 900	3,48
2. -Vloarea produc iei marf totale	Pm	6. 200	6. 400	3,22
3. -Valoarea altor elemente ale prod. globale	Ac	3. 800	3. 900	3,22
4. Cheltuieli cu consumurile intermediare	M	6. 750	7. 000	3,70
5. -Chelt. cu cons. interm./1000 lei/Pg(4x1000/1)	M1000/Pg	784,88	786,65	0,22
6. -Valoarea ad ugat la 1000 lei/Pg(1000-rd5)	Va1000/Pg	215,12	213,35	0,99
7. -Valoarea ad ugat total (1: 1000 x rd. 6)	Va	1. 850,32	1. 898,815	2,63

(*)-datele utilizate în exemple sunt ipotetice

Din analiza datelor din tabelul de mai sus, rezulta influen a factorilor direc i asupra valorii ad ugate totale, conform formulei: $Vat=Va1-Vao$, cu precizarea c valoarea adaugat , a crescut fa de anul anterior cu 2,63%, atît pe seama cre terii produc iei globale cît i pe seama reducerii cheltuielilor cu consumurile intermediare la 1000 lei produc ie global . Cre terea într-o mai mic masur a valorii ad ugate, se explic prin faptul c eficien a economic a consumurilor intermediare care este scazut , în condi iile unor consumuri mai mari, nu respect *corela ia de eficien dintre efectul economic ob inut i efortul depus (M)*. Toate aceste aspecte se vor reflecta negativ asupra unor indicatori economici ai fermei cum ar fi:

- rata rentabilit ii;
- cheltuielile de exploatare i al i indicatori.

Analiza valorii ad ugate, pe elemente de structur ofer posibilitatea calcul irii unor indicatori cum sint :

* **gradul de integrare pe vertical a fermei agricole=cifra de afaceri/valoarea ad ugat ;**

* **contribu ia muncii (for ei de munc) la cre terea valorii ad ugate = salariile + elemente aferente (impozite, contribu ii)/valoarea ad ugat**

***aportul economic al activelor fixe=amortizarea(pe perioada respectiv)/valoarea ad ugat**

Managementul structurilor agrare în cadrul fermei mixte de dimensiuni medii,este considerat optim i recomandat atunci cînd p mîntul din zestrea funciar a fermei,este în a a fel organizat,amenajat i folosit încît printr-o exploatare ra ional s conduc la ob inerea rezultatelor cantitative de mare performan . La nivelul fermei mixte de dimensiuni medii,strategia de management structural,depinde de toate schimb rile ce au loc în sistemul de management. Exigentele managementului structural,al performan elor fermei mixte de dimensiuni medii,trebuie s se reflecte în activitatea exploata iei, prin:

- * perfec ionarea continu a metodelor de management;
- * comportament inova ional;
- * metode de stimulare a creativit ii;
- * organizarea i func ionarea constructiv a sistemului de management.

în asa fel incit sa poata surprinde toate schimbarile mediului ambiant i s permit adptarea flexibil a exploata iei i o generalizare a caracterului ei competitiv cu finalizarea în ob inerea unor profituri maxime. Toate m surile de implementare a strategiei în dezvoltarea fermei mixte de dimensiuni medii,pun accentul pe obiective economice, tehnice,tehnologice,sociale i nu în ultimul rînd manageriale i modul lor de realizare în func ie de resurse. Obiectivele strategice ale fermei,nu sunt altceva decit ‘*rezultatul diagnosticului*’în domeniul activit ii de pia pe care o va desf ura exploata ia agricol mixt de dimensiuni medii. În cadrul exploata iilor agricole,se recomand ca metodele i tehnicile de management, s fie folosite de c tre manageri în mod diferen iat,peut a putea influen a pozitiv comportamentul economic,comercial i de management. O asemenea metod,ofer posibilitatea cunoa terii diemnsiunilor economico-financiare axate pe ‘*descentralizarea manageriala*’ de jos în sus i crearea unor bugete de venituri i cheltuieli flexibile,atît la nivelul întregii exploata ii cît i la nivelul subdiviziunilor sale organizatorice printre care i la nivelul fermelor mixte de dimensiuni medii. În sintez ,rezulta c strategia structurilor manageriale în agricultur are ca obiectiv principal componentele privind restructurarea,remodelarea,reproiectarea i reînnoirea sistemului de managemnet pe baza unor metodologii care urmaresc conjugarea parametrilor productivi i func ionali ai acestora, în concordan cu cerin ele obiectivelor exloata iei agricole la fiecare nivel organizatoric.

CONCLUZII

Ca o concluzie, exploata ia agricol bazat pe ‘ferma mixta de dimensiuni medii’este o ‘entitate’ care ia decizii ce conduc procesul de produc ie în dinamica sa proprie.

Efectul acestei abord ri, îsi regase te reflect ia în managementul perfoan ei fermelor mixte de dimensiuni

medii ca o parte component principal ,a peisajului economico-social al economiei de pia și ca un instrument important al dezvoltării generale a economiei la nivel microeconomic și a obinerii de profituri concrete economice și sociale în special, concomitent cu dezvoltarea unui mediu de afaceri și nu în condițiile manifestării,unei concurențe loiale. Ca o concluzie, managementul structurilor agrare în cadrul fermei mixte de dimensiuni medii, este considerat optim și recomandat atunci când pe mîntul din zestrea funciar a fermei este în a a fel organizat, amenajat și folosit, încît printr-o exploatare rațională se conduc la obinerea rezultatelor cantitative de mare performanță. La nivelul fermei mixte de dimensiuni medii, strategia de management structural,depinde de toate schimbările ce au loc în sistemul de management. Exigențele managementului structural al performanțelor fermei mixte de dimensiuni medii, trebuie să se reflecte în activitatea exploatareii, prin:

- * perfecționarea continuă a metodelor de management;
- * comportament inovativ;
- * metode de stimulare a creativității;
- * organizarea și funcționarea constructivă a sistemului de management.

În a a fel încît să poată surprinde toate schimbările mediului ambiant și să permită adaptarea flexibilă a exploatareii și o generalizare a caracterului ei competitiv, cu finalizarea în obinerea unor profituri maxime. Toate măsurile de implementare a strategiei în dezvoltarea fermei mixte de dimensiuni medii, pun accentul pe obiective economice, tehnice, tehnologice, sociale și nu în ultimul rînd manageriale și modul lor de realizare în funcție de resurse materiale, umane și financiare. Ajustarea structurilor agricole trebuie să urmărească modernizarea exploatareii astfel încât ramura agriculturii să devină competitivă pe piața internă și internațională. Rezultatul acestor transformări este pozitiv dacă se asigură un grad normal de autosuficiență alimentară și dacă se obțin avantaje de pe urma integrării în UE.

Rezultatele financiare oferite de această și de organismele financiare internaționale constituie un mare avantaj și trebuie gestionate cu pricepere și folosite pentru modernizarea structurilor agricole. Reforma politicilor agricole aflată în România cît și în Republica Moldova, este un proces care nu va depinde numai de situația internă și de evoluția Politicii Agricole Comunitare, ci și de evoluția situației internaționale, de raportul de forță între cei doi mari competitori: Statele Unite și Uniunea Europeană. Agricultură de subsistență produce inflație, generată de dezechilibre, cerere-ofertă, și creșterea prețului la produse de bază în alimentația populației, decaderea pieței interne și creșterea dependenței de import.

BIBLIOGRAFIE

1. Alexandru Tofan, Economie și Politică Agrară, Editura Terra Nova, Iași, 2004
2. Aurel Lup, C.. Apetoriaie-Tehnologii și Management în Agricultură, Constanta, 2000
3. Baghinschi V, Brașoveanu N., Eficiența economică a investițiilor în agricultură, Editura Agro-Silvic, București, 1966
4. Burdu E. - Management Comparat Internațional, Editura Economică, București, 2004.
5. Burdu E., Androniceanu A. - Managementul schimbării, București, Editura Economică, 2000.
6. Buzănescu Ștefan - Sociologia conducerii, Editura de Vest, Timișoara, 2003.
7. Cîndea Dan și Rodica - Comunicarea managerială aplicată, vol. I, București, Ed. Expert, 1998.
8. Carnall C. - Managing Change in Organizations, London, Prentice Hall International Ltd., 1995.
9. Cârstea Gh., Pîrviu F. - Economia și gestiunea organizațiilor, Ed. Economică, București, 1999.
10. Cocri V., Iancu V., Economia afacerilor, volumul 3, Editura Graphix, Iași, 1995
11. Collins Jim - Excelența în afaceri, Ed. Curtea Veche, București, 2007.
12. Comănescu M. - Management European, Ed. Economică, București, 2001.
13. Constantin Dumitru, Ionescu Sorin - Managementul Organizației, Ed. Cartea Universitară, București, 2003.
14. Constantin Ticu, Stoica Ana - Managementul resurselor umane, Institutul European, Iași, 2002.
15. Cornescu Viorel, Marinescu Paul, Curteanu Doru, Toma Sorin - Management - de la teorie la practică, Editura Universității din București, 2003.
16. Jalb Z, Sistemul informațional și analiza economic-financiară în unitățile agricole, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1981
17. Kurt P. Stocker, *A Strategic Approach to Crisis Management* în *The Handbook of Strategic Public Relations and Integrated Communications*, Ed. de Clark L. Caywood, McGraw-Hill, New York, 1997
18. Lup A și colab., Nivelul tehnologic și introducerea rezultatelor în producția agricolă, lucrări științifice ale SCCI "Dobrogea", vol. X, 1993
19. Mandache Romulus, Analiza Economico financiară în exploatarea agricole, Editura Terra Nova, Iași 2003
20. Mandache Romulus, Analiza riscurilor economice în societățile comerciale, Editura Junimea, Iași, 2003
21. Mandache Romulus, Management în agricultură, Universitatea "Al. I. Cuza", Iași, 1994
22. Mandache Romulus, Management, evaluare și analiză economică în întreprinderile agroalimentare, Editura, Muntenia, Constanța, 2000
23. Mandache Romulus, Organizarea unităților agricole, editura Didactică și Pedagogică, București, 1989
24. Matei Ștefan, Evaluarea eficienței economice, Editura Facla, Timișoara, 1986
25. Patrick Lagadec, *Preventing Chaos In a Crisis-Strategies for Prevention, Control and Damage Limitation*, tradus în engleză de Jocelyn M. Phelps, McGraw-Hill Book Company, London, 1993
26. Secrieru C, Alimentația și agricultura sub influența mecanismului pieței mondiale, Editura Monograf, Constanța, 1996

DIFICULTĂȚILE RENĂȘTERII ECONOMIEI MONDIALE

Virginia COJOCARU, prof. didactic, USM
Silvia LAZARI, drd., ULIM
Salih KAYA, manager., Turcia
Sergiu GAR TEA, prof., USM

Apar tot mai multe dovezi privind eșecul politicii economice în întreaga lume, devenind din ce în ce mai dificil de ignorat aceste fapte. Indicatorii economici mediocri din Canada sunt doar o parte a imaginii globale sumbre: economia Europei arată în mod dramatic situația, precum și unele dintre cele mai mari țări în curs de dezvoltare. Banca Mondială și Fondul Monetar Internațional au revizuit recent previziunile pentru creșterea PIB-ului la nivel mondial în 2016 și 2017 în diminuare. Având în vedere raportul FMI, unde se afirmă că politica de austeritate face mai mult rău decât bine, iar experimentul economic cu vârsta de 30 de ani în politică liberă, fără restricții pe piață se apropie de sfârșit. În ciuda promisiunilor repetate de a aduce prosperitate maselor, neoliberalismul s-a dovedit a fi nereușit. Aceasta, fără îndoială, a adus puțin utilitate și a lăsat în urmă doar dezacordul și mânia deplină a clasei muncitoare în calea sa - și acești oameni rapid câștigă influență politică. În aceste condiții ne putem aștepta la greve, revolte și chiar manifestări radicale. Criza financiară a fost susținută artificial, fără a schimba ceva radical în modul de producere al bunurilor, fără a face o schimbare inovativă în procesele economice fundamentale.

Cuvinte-cheie: economie mondială, criză economică, redresare, renaștere, ajutoare externe.

There are more and more evidence of the failure of economic policy in the world, becoming ever more difficult to ignore these facts. The mediocre economic indicators from Canada are only part of the overall picture: Europe's economy shows dramatically the situation, and some of the largest developing countries. World Bank and International Monetary Fund have recently reviewed the forecast for GDP growth worldwide in 2016 and 2017 reduction. Considering the IMF report, stating that the austerity policy cause more harm than good, and economic experiment aged 30 years in free politics, unconstrained on market is about to end. In spite of the repeated promises to bring prosperity to the masses, neoliberalism has proved to be unsuccessful. This without a doubt has brought little utility and left behind just full disagreement and anger of the working class in its path - and these people quickly gaining political influence. In these conditions we can expect walk-out, riots and even radical manifestations. The financial crisis has been supported artificially, without a radical change in the mode of production of goods without making innovative changes in fundamental economic processes.

Key words: world economy, economic crisis, recovery, revival, foreign aid

JEL Classification: O10, F50

Introducere. Uniunea Europeană se află la marginea prăpastiei, aproape de situația dezmembrării, într-un vid intelectual în gândirea economică, cu unele consecințe asupra schimbărilor importante în soarta tuturor cetățenilor care locuiesc pe Bătrânul Continent. Experții de la Economist Intelligence Unit (EIU) afirmă când unele investigații au ajuns la concluzia că regiunea europeană este supusă unor provocări semnificative – cele mai importante 7 amenințări vizând stabilitatea economică și viitorul politicii Europene cu indicarea unor pericole, care ar duce la sfârșitul strategiei integrate europene.

Scopul cercetării constă în investigarea factorilor care afectează dezvoltarea ascendentă a vieții UE, factorii, care ar putea conduce la depășirea problemelor și scepticismului privind viitorul UE.

În procesul investigației autorii au folosit unele **metode de cercetare** ca metoda istorică, analizei, comparației, deducției, care au permis a face unele concluzii.

Cercetare și analiză. Imposibilitatea de austeritate fiscală este evidentă și a avut un impact negativ imens nu numai asupra producției și a creșterii economice, dar și asupra inegalității în avere, salarii, șomaj, situația de pe piața muncii, calitatea muncii și a mediului. Deciziile sunt adesea propuse de politicieni, tehnocrați și politicieni, ceea ce duce la o mai multă austeritate, trădând înțelegerea lor limitată a lumii reale. Politica monetară în mod clar este pe epuizate. Timp de mulți ani, ratele dobânzilor, aproape zero, au avut doar un efect redus asupra producției. Bancile centrale încearcă acum să inventeze o astfel de politică monetară, care ar fi considerată "non-tradițională". Concomitent, relaxarea cantitativă nu a reușit să stimuleze creșterea economică (fig. 1, 2), astfel încât bancile centrale acum încearcă să introducă rate ale dobânzii negative. Mulți analiști sunt de părerea aceste proiecte nu vor funcționa. La un moment dat, reducerea ratei nu va avea nici un efect.

Această incapacitate de a revigora economia globală a format vidul intelectual în gândirea economică. A sosit timpul pentru a reconsidera economia și politica economică.

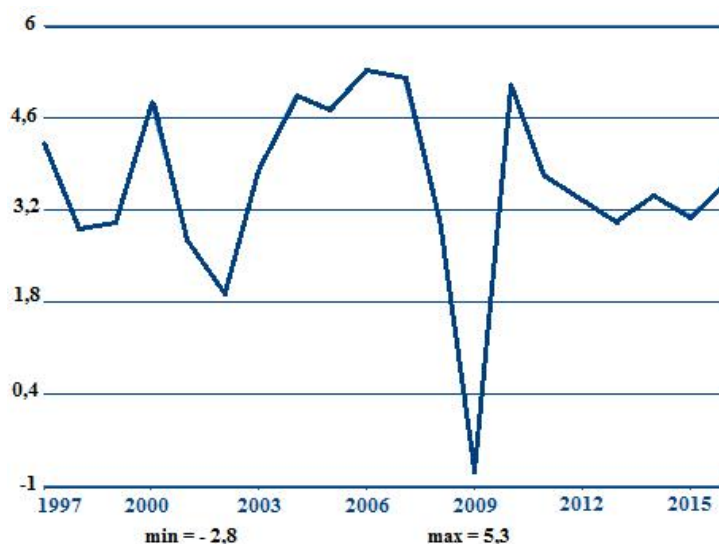


Fig. 1. Ritmul de cre tere al PIB-lui mondial,% c tre anul precedent

Sursa: investigațiile autorilor în baza [3]

Exist doar dou soluții posibile: a continuarea traiul în stagnare în urm torul deceniu (i), sau pentru a anula politicile e uate i s depun eforturi pentru strategia expansionist financiar global .

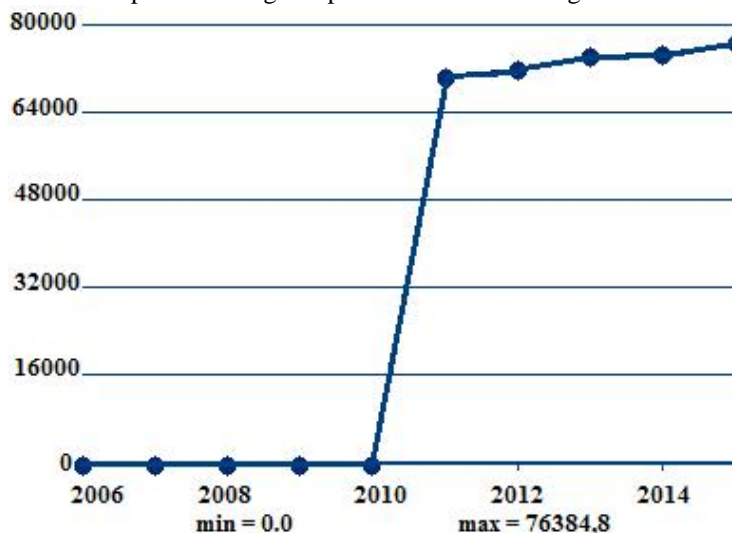


Fig. 2. Dimensiunea PIB-lui mondial nominal, miliarde USD

Sursa: investigațiile autorilor în baza [4]

Demn de remarcat flirtul recent al politicii fiscale canadiene. Altminteri, în ciuda unui început bun, aceasta va avea un efect limitat, în cazul în care alte ț ri adopt aceea i politic veche. În cele din urm , politicile expansioniste interne se va ciocni de peretele unei austeritate la nivel mondial. Ț rile ar trebui s avanseze pentru a extinde cererile interne i externe.

În 1947, secretarul de stat al SUA, George Marshall a ținut un discurs istoric la Universitatea din Harvard, punând bazele unui plan ambițios de a reconstrui Europa de dup r zboi - un plan care a contribuit în cele din urm la o perioad f r precedent de cre tere economic la nivel mondial.

Principalele ramuri, unde s-au v zut rezultate palpabile dup planul Marshall:

- Ramurile industriale, care se p reau anterior, dep ite i i-au pierdut eficiența, au fost renovate în scurt timp f r schimbarea politicii economice naționale din ț rile-recipiente. Ca rezultat, economia statelor europene i-a revenit mai rapid, decât se putea de a teptat.

- Ț rile europene au avut posibilitate s se achite cu datoriile externe.

- Influența comuniștilor și URSS a fost sl bit .

- S-a restabilit i s-a consolidat clasa medie european – ca garant al stabilit ții politice și dezvolt rii stabile.

- În decurs de 20 de ani, ț rile care au obținut ajutoare, și-au ameliorat starea economic i s-a îmbun t țin nivelul de trai al populației.

Principalele țări beneficiare de ajutoare după planul Marshall:

Austria	Luxembourg
Belgia	Olanda
Marea Britanie	Norvegia
RFG	Portugalia
Grecia	Zona liberă Triest
Danemarca	Turcia
Irlanda	Franța
Islanda	Suedia
Italia	Elveția

Faptul că Planul Marshall nu a jucat un rol decisiv în miracolele economice ale Europei, mărturisește faptul că din cele 17 țări care au beneficiat de un ajutor din SUA, au valorificat oportunitatea mai puțin de jumătate din ele. În plus, una dintre cele cinci țări europene (Germania, Franța, Italia, Spania și Grecia), care au făcut minuni în economie – Spania a nu a primit nici un ajutor în cadrul Planului Marshall. În același timp, Marea Britanie, a primit fonduri mai mult decât restul (2,8 miliarde de 13 miliarde USD), în dezvoltarea economică rămânând mult în spatele liderilor europeni ai boom-ului economic.

În țară s-a acutizat spirala inflaționistă. Un impact negativ asupra economiei Mării Britanii l-a avut sistemul de la Bretton Woods și reorientarea treptată a economiilor fostelor colonii britanice către SUA. Ramurile vechi ale industriei britanice, în special, ca și carbunele și oțelul, se adaptau greu la noile condiții. Ca rezultat guvernul britanic a fost nevoit de două ori - în 1948 și 1967 – să recurgă la devalorizarea valutei naționale.

Statele Unite ale Americii, acordând asistență financiară țărilor europene, de fapt, au ajutat propria țară. Planul Marshall prevedea vânzarea produselor fabricate în SUA, în așa mod sporind exportul SUA și accelerând creșterea economică.

Suma ajutoarelor totale pentru punerea sa în aplicare s-au ridicat la aproximativ 13 miliarde USD. Iar ponderea principală a revenit Mării Britanii (2,8 miliarde), Franței (2,5 miliarde), Italiei (1,3 miliarde), Germaniei de Vest (1,3 miliarde) și Olandei (1 miliard USD).

Ca o condiție prealabilă de ajutor din partea SUA a cerut îndepărtarea de guvernele a comuniștilor, care au semnat un acord privind furnizarea de sprijin financiar. Ca rezultat, în 1948 nu au existat comuniști în componența guvernelor din Europa de Vest. Concomitent, programul a intrat în vigoare în aprilie 1949, atunci când a fost semnat un acord la înființarea blocului militar-politic al NATO. 12 din cele 17 țări europene care au primit asistență financiară în cadrul Planului Marshall, au devenit membri ai NATO.

Au fost stabilite și alte programe de ajutoare, cu caracter politic.

- Planul Morgenthau – un program de transformare post-război pentru Germania, propus de Ministrul Finanțelor SUA Henry Morgenthau.

• Doctrina Truman – programul de alocare și asistență financiară pentru Grecia și Turcia pentru a nu permite comuniștilor să se întindă în aceste țări.

• Planul Marshall pentru Ucraina – este o inițiativă a politicienilor europeni, businessmenii, filozofii și persoanele publice în crearea Programului de reformă pentru Ucraina, care sunt concepute pentru a aduce starea de criză economică ca un analogie cu Planului Marshall pentru Europa după al doilea război mondial.

Lider în creșterea economică în Europa postbelică a fost Italia, în timpul miracolului economic (1953-1973 ani), a depășit prin creșterea medie anuală a producției industriale toate țările europene. Doar Japonia a era în fruntea dezvoltării la scară globală. Din 1959 până în 1962 creșterea medie anuală a PIB-ului în Italia, a fost mai mare de 6%. În anii 1957-1960 producția industrială a crescut cu în medie de 31,4% pe an. Astfel, creșterea în industria de automobile a fost de 89%, inginerie de precizie – 83%, producția de fibre sintetice a crescut cu 66,8%. Pe parcursul perioadei 1953-1962, producția industrială a crescut de trei ori. Economia italiană din agrar-industrial s-a transformat într-una dintre cele mai industrializate din lume.

Pe măsură ce ne apropiem de deceniul al optelea al Programului european de redresare, mai bine cunoscut sub numele de Planul Marshall, acum este un moment bun pentru a reflecta asupra unei noi strategii de creștere la nivel mondial, pentru a ajuta economia noastră de a se recupera după aproape un deceniu de criză economică și financiară, precum și pentru a preveni frustrarea și disperarea celor săraci și clasa muncitoare la nivel mondial. Cu alte cuvinte, avem nevoie de un nou plan Marshall, pentru a satisface nevoile economiei mondiale a secolului XXI, unde guvernele au ca scop crearea de bogății și prosperitate.

Dacă cercetăm succesul coordonării expansiunii fiscale în economia mondială în următoarele câteva ani, într-adevăr, în anul 2009, la apogeul crizei financiare, țările din întreaga lume au convenit să accepte politica fiscală keynesiană expansionistă. Impactul a fost impresionant: el a stopat declinul economic și a contribuit la reluarea creșterii economice (fig. 3).

De la mijlocul anilor 2000 UE s-a ciocnit cu provocări de proporții, mișcarea de integrare a fost frânată, ca în perioada anilor 1970. Măsurile luate de UE au permis atunci să evită destrămarea uniunii, însă de a vorbi încrezător despre depășirea crizei este prematur.

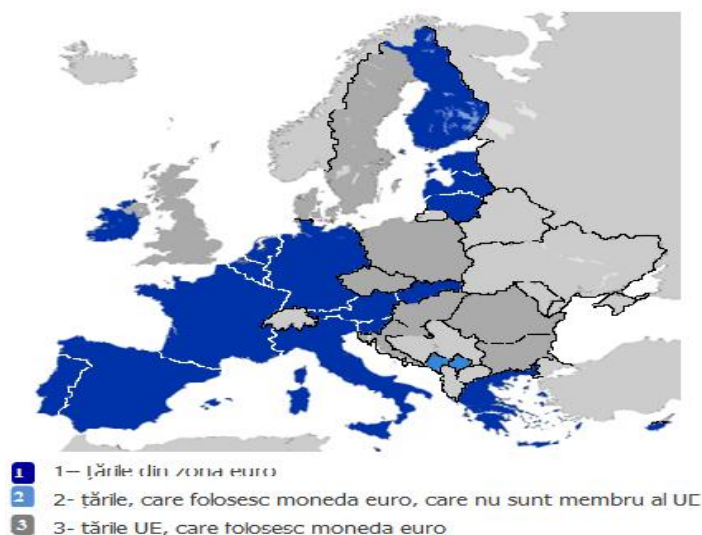


Fig. 3. Țările din UE, zona euro și care folosesc euro

Sursa: investigațiile autorilor în baza [2]

Evenimentele din ultimii ani permit a evidenția patru consecințe ale crizei asupra integrării:

- 1) sporirea proceselor de federalizare în zona euro;
- 2) cimentarea modelului de integrare cu mai multe nivele;
- 3) creșterea semnificației factorilor economici ca sursă de putere;
- 4) demarcarea clară a hotarelor UE în interior și pe perimetru.

Nu există motive să se creadă că viitoarea rotație a Consiliului guvernatorilor BCE va stabili și bi prioritatea "nucleul dur" al țărilor UE în procesul de luare a deciziilor în zona euro. Mecanismul de guvernare UEM existent complică trecerea la o monedă unică al țărilor noi, și s-a închis oportunitatea pentru Marea Britanie. Criza a dezvoltat limitele naturale ale extinderii UE, ceea ce face puțin realistă aderarea Turciei și începutul negocierilor de aderare cu Ucraina. Euforia integrării economice europene a persistat în perioada, când economia europeană era în ascensiune, dar mai rămâne atractiv pentru noile state aderate (10+2) și pentru unele țări din sud-estul european. Odată cu apariția crizelor economice, cu necesitatea de a ajuta financiar țările cu economie slabă și mediocră, "nucleul dur" al țărilor UE se eschivează de la hotărârile anterior luate, sau chiar părăsesc UE (Marea Britanie). Întoarcerea țărilor UE pe o cale de dezvoltare durabilă necesită o modernizare radicală a economiei și societății europene, dar vectorul nu este definit. Este clar că nu poate fi în continuare acumularea bogățiilor și creșterea consumului. Obiectivele și țintele Strategiei "Europa 2020", în ciuda limitărilor sale, vor fi, în opinia noastră, doar parțial puse în aplicare[1]. Modernizarea poate inhiba prin subfinanțarea cercetării de bază, care au avut loc ca urmare a recesiunii, precum și factorii sociali, rolul cărora în progresul economic a fost subestimat anterior. Noi oportunități de a actualiza strategia de integrare a UE va fi deschis după elaborarea strategiei de funcționare a UE.

Comisia Europeană a îmbunătățit cifrele de creștere în zona euro și Uniunea Europeană pentru 2016, pentru 2016, prognoza rămânând neschimbată. Mai exact, la Bruxelles se așteaptă ca economia zonei euro va crește cu 1,5% în 2016, douăzecimi mai mult decât s-a estimat în luna februarie. Pentru ansamblul Uniunii Europene se prevede o creștere a PIB-ului de 1,8%. De asemenea, estimările autorilor oferă prognoza de prim vară 2016, anul în care Comisia estimează că economia în zona euro va crește cu 1,9%, iar UE 2,1%. Aceste previziuni sunt neschimbate de la estimarea anterioară. Estimările cererii interne va fi principalul factor, care va contribui la creșterea PIB-ului, prin accelerarea consumului privat. În plus, Bruxelles-ul a îmbunătățit calculele sale datorită nivelurilor prețurilor, scăzute de petrol, o creștere a refugiaților la nivel mondial, deprecierea monedei euro și impactul programului de cumpărare a datoriei BCE. De asemenea, acestea contribuie la revizuirea ascendentă a poziției neutre pe plan bugetar în întreaga UE și reforme structurale. Economia europeană și al țărilor în curs de dezvoltare nu este perfectă de mai mulți ani, cu o recuperare favorizată al factorilor externi, care deja încep să dea roade. Este important să se realizeze investiții și reformele preconizate și să nu se abată de la politicile de responsabilitate fiscală pentru a crea noi locuri de muncă și creșterea economică durabilă, de care are nevoie Europa.

Grecia. În ciuda îmbunătățirii globale a regiunii, Grecia rămâne țara cu cele mai proaste perspective. De fapt, executivul UE a redus la două puncte (de la 2,5% la 0,5%), prognoza de creștere pentru țara Hellenic, din cauza incertitudinii negocierilor inutile privind refugiații. Bruxelles trimite în continuare avertismente Greciei privind prognoza creșterii economice. Nimeni în UE nu este cointerestat ca această economie va rămâne slab în continuare[2]. Pe de altă parte, UE este optimistă cu privire la economia Greciei pentru 2016, deoarece oferă o îmbunătățire de 2,9% din PIB.

Spania. Conform rezultatelor în 2015 toate țările-membre ale UE au înregistrat cifre pozitive de creștere economică, cu excepția Ciprului (a cărei economie încalcă 0,5%). Țările în cea mai rapidă creștere sunt Irlanda și Malta (ambele 3,6%). În rândul celor mai importante economii ale zonei euro, clasamentul este condus de Spania (2,8%), Germania (1,9%), Franța (1,1%) și Italia (0,6%). În întreaga UE, trebuie să menționăm, de asemenea, cifre bune

de creștere în Polonia (3,3%) și Marea Britanie (2,6%)[1]. În aceste state în 2016 se preconizează o creștere de peste 3%. În mod specific, aceste țări sunt: Irlanda (3,5%), Luxemburg (3,5%), Slovacia (3,4%), Lituania (3,3%), Malta (3,2%) și Letonia (3,2%)[5].

Se apreciază că inflația în zona euro rămâne aproape de zero, în principal din cauza efectelor scăderii prețurilor la energie. Cu toate acestea, se prezice că prețurile ar trebui să crească în 2016, înviiorând puterea cererii interne, creșterea prețurilor la materiile prime vor provoca prețurile mai mari la import. În acest context, se așteaptă ca inflația anuală în UE și zona euro să crească cu 0,1-1,5% în 2016. Bruxelles prezice, de asemenea, o "ameliorare lentă", pe piața forței de muncă. Rata omajului în UE și în zona euro va scădea, deoarece situația ocupării forței de muncă se extinde la îmbunătățirea diferitelor sectoare, ajungând, respectiv, 9,6-11%. În 2016, această tendință va fi consolidată prin îmbunătățirea creșterii, în special în țările care au reformat piața forței de muncă și omajul, reducându-se la 9,2% în UE și 10,5% în zona euro [6].

Perspectivile bugetului în UE și în zona euro "se îmbunătățesc", prin ajustările efectuate în ultimii ani, precum și îmbunătățirea situației economice generale, estimat că deficitul mediu în raport cu PIB în UE va fi 2-2,5% în 2016. În conformitate cu estimările de la Bruxelles [3], datoria publică în raport cu PIB în UE și în zona euro ar trebui să scadă în acest an și anul viitor să constituie 86,9% și 92,5%, respectiv, în 2016.

În consecință, la reuniunea G20 de la Toronto (2010), guvernele au fost de acord să se întoarcă la austeritate economică. Expansiunea fiscală a fost deturnată prea repede, iar efectul acestei decizii imprudente este acum evident. Concomitent există mai multe probleme importante care trebuie luate în considerare. Cum acest nou plan Marshall va arăta? Cât timp va acționa? Primul pas este de a convoca o reuniune specială a G20, pentru a discuta stadiul actual al condițiilor economice globale.

Concluzii:

Lumea a devenit prea liberalizată, și evenimentele s-au derulat prea repede. Trebuie să facem un pas înapoi, să evaluăm problema și să începem recuperarea. Pentru acesta vor fi necesare reforme serioase. Printre primele trei priorități care urmează să fie discutate:

- omajul și inegalitatea veniturilor: crearea locurilor de muncă nu este suficientă. Este nevoie de un angajament global pentru ocuparea forței de muncă depline, ca obiectiv socio-economic. De asemenea, avem nevoie de un angajament față de redistribuirea globală a bogăției.

- Reformele financiare: starea financiară de liberalizată s-a dovedit destabilizatoare. Aceasta va necesita unele controale de capital.

- Noua arhitectură financiară: Ar trebui să se bazeze pe o nouă monedă internațională pentru comerțul internațional, guvernarea uniunii internaționale de clearing.

Schimbările din economia mondială, ca rezultat al crizei financiare globale, nu par să aibă succes fiabil, deoarece criza economică din țările dezvoltate a fost susținută din rezervele financiare naționale, fără a fi însoțită de schimbări revoluționare în industrie, agricultură, medicină etc., prin utilizarea tehnologiilor de vârf (nanotehnologii), material nou, fabricarea de produse inteligente. Suportul financiar unor ramuri și structuri depășite nu credem să nu conducă la noi crize și falimente.

BIBLIOGRAFIE

1. Chatterji M. Book Series: Contributions to Conflict Management, Peace Economics and Development. Public Policy & Environmental Management,
2. Pescaru C. 7 riscuri care ar putea distruge Europa așa cum o stim acum. În: <http://www.ziare.com/economie/criza-economica-mondiala/7-riscuri-care-ar-putea-distruge-europa-asa-cum-o-stim-acum-1418652>
3. Quentin Peel. Germans revive Greek Marshall Plan idea. <http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/international-business/germans-revive-greek-marshall-plan-idea/article548231/>
4. Rochon L. P. We need a new Marshall Plan to reinvigorate the global economy. <http://www.theglobeandmail.com/>
5. Sapiro M. Why Trade Matters. NW Washington: The Brookings Institution, 2016
6. Shiller R. G20 leaders must revive our spirit. <http://www.theglobeandmail.com/opinion/g20-leaders-must-revive-our-spirit/article24976107/>

DEZVOLTAREA COMPETITIVITĂȚII SUSTENABILE A COMPANIILOR DE CONSTRUCȚII

**Olga BUZU¹, dr. hab. în științe economice,
Agenția Relații Funciare și Cadastru,
Ilie SPÎNU², drd., Universitatea Tehnică a Moldovei**

Diminuarea semnificativă a volumului construcțiilor, reducerea prețurilor pentru produsul final al ramurii construcțiilor au dus la înăsprirea concurenței dintre întreprinderile din domeniul construcțiilor. Perioada benefic de dezvoltare a construcțiilor de până la 2009 a determinat o semnificativă creștere a numărului întreprinderilor. În condițiile create se demonstrează că actuala identificare și cercetarea factorilor, ce influențează competitivitatea întreprinderii în perioada de criză, stabilirea strategiei de atingere a avantajelor competitive sustenabile.

Scopul cercetării este generalizarea bazelor teoretice ale competitivității întreprinderii, identificarea și cercetarea avantajelor competitive ale întreprinderilor din domeniul construcțiilor în condițiile din Republica Moldova.

Cuvinte-cheie: competitivitatea sustenabilă, factori de influență asupra competitivității, întreprindere de construcții

The construction scopes dramatically decreasing during the last few years and the declining prices for construction project deliverables have led to more intensive competition among the construction industry players. The market environment favourable for the development of the construction industry till 2009 had resulted in the emergence of a considerable number of new industry players. So an issue highly relevant in the current situation is identification and analysis of the competitiveness drivers against the crisis background and determination of the strategies that yield more sustainable competitive strengths.

The paper is aiming to summarize on the theory framework underlying the company competitiveness concept and to identify and research the competitive edges of the construction industry players in Moldova.

Key words: sustainable development, competitiveness influence factors, construction enterprises

Sporirea competitivității întreprinderilor ce activează în domeniul construcțiilor capitale reprezintă una din problemele actuale ale economiei naționale, care necesită o cercetare sistemică multilaterală. O importanță deosebită capătă subiectul în perioada de criză a pieței construcțiilor, în condițiile în care sporirea competitivității întreprinderilor semnificativă nu presupune poziții anterioare, cel puțin în elementară „supraviețuire” a întreprinderii.

Competitivitatea reprezintă unul din termenii cei mai discutați la nivelul economiei moderne, deși o definiție clară și o opinie unică privind sensul ei nu există. Competitivitatea poate fi analizată și raportată la mai multe niveluri - de țară, de ramură, de întreprindere, de produs. Iar între nivelurile menționate există o interlegătură [7].

Competitivitatea la nivel de țară se analizează în funcție de competitivitatea ramurilor ce o formează, atât pe piața internă, cât și pe piața externă. Competitivitatea la nivel de ramură reprezintă aptitudinea întreprinderii de a obține avantaje concurențiale față de întreprinderile din alte ramuri, iar la nivel de întreprindere este capacitatea ei de a identifica schimbările de mediu și de a se adapta la ele cât mai rapid [2, p. 74].

Competitivitatea unei întreprinderi reflectă prin capacitatea acesteia de a fi competitivă pe piață, de fapt se fundamentează pe raportul dintre costurile și prețurile producției fabricate.

În funcție de componentele mediului de afaceri, competitivitatea poate fi analizată din aspect static și dinamic. În cazul competitivității statice primordială este concurența prin preț, întreprinderile bazându-se pe costul redus al forței de muncă și al resurselor. Competitivitatea în acest caz se bazează pe menținerea sau reducerea costurilor de producție.

Competitivitatea dinamică rezultă din caracterul fluctuant al mediului concurențial, și implică nu numai aspectele legate de prețuri și costuri, dar și altele precum capacitatea întreprinderii de a se adapta la condiții noi, de a prelua și implementa inovațiile, de a investi. „În acest context, competitivitatea este definită ca capacitatea firmelor de a-și moderniza permanent facilitățile tehnologice pentru a produce bunuri și furniza servicii care sunt capabile să concureze pe plan internațional” [6].

Anticipate activităților legate de sporirea competitivității întreprinderii sunt cercetările privind factorii ce influențează asupra capacității de competitivitate. Toți factorii pot fi convențional divizați în două grupe mari: factorii mediului extern, ce reflectă influența situației politice, economiei naționale, progresului tehnic, proceselor sociale, strategiilor ecologice și factorii interni ai întreprinderii, ce în funcție de domeniul conducerii, organizării procesului de producere și realizare a produselor fabricate, lucrărilor și serviciilor.

Factorii externi (cu influență la nivel macroeconomic) sunt factorii pe care întreprinderea nu îi poate controla, și unicul lucru pe care îl poate face este să se adapteze la ei. Deși, componentele mediului social, ecologic, politic, economic, tehnologic nu pot fi dirijate de întreprindere, sunt esențiale pentru competitivitatea acesteia, verificându-i flexibilitatea, capacitatea de a se adapta la schimbări.

¹ ©Buzu Olga olga.buzu@arfc.gov.md

² ©Spinu Ilie spinu.ilie@gmail.com

În același timp există factori, atribuiți la cei externi, care reflectă activitățile corporative, adică de interacțiune dintre companie și mediu. „De exemplu, activitățile de cercetare, dezvoltare, inovare, suma de valoare adăugată brută, succesul investițiilor sunt aspecte definite la nivelul economiei naționale, pe de o parte, și care pot fi influențate de cooperarea activă a sectorului corporativ pe de altă parte” [2, p. 80].

Cercetând întreprinderea în calitate de sistem deschis, pot fi identificate următoarele elemente componente ale acesteia, care reflectă atât resursele întreprinderii, cât și domeniile administrate: tehnice; de execuție; financiare; de realizare a produselor, lucrărilor și serviciilor; de management; particularități instituționale. Toate aceste elemente care formează **factorii interni (cu influență la nivel de întreprindere)** în cazul realizării unei anumite strategii, pot fi examinate în calitate de factori, care exercită influență asupra competitivității întreprinderii pe plan intern. Fiecare dintre aceste elemente se caracterizează printr-un anumit ansamblu de indicatori, în baza cărora poate fi identificat locul întreprinderii în mediul concurențial (tab. 1).

În acest mod, companiile de construcții au suficient de multe direcții de dezvoltare a competitivității. Evident, că nu toate resursele interne și elementele mediului intern pot fi analizate în calitate de avantaje concurențiale. Utilizarea eficientă a resurselor interne, identificarea caracteristicilor și particularităților necesare pieței producției construcțiilor, stabilirea valorii indicatorilor cheie a dezvoltării în ansamblu, permite dezvoltarea competitivității întreprinderii. Reușita fiecărei întreprinderi se întemeiază pe competente particulare, dar printre criteriile de performanță ce creează un grad sporit de competitivitate se numără:

- productivitatea muncii;
- costul muncii;
- gradul de satisfacție a cerințelor beneficiarilor;
- calitatea produselor și serviciilor [3].

Tabelul 1. Factorii de competitivitate la nivel de întreprindere

Baza de comparație	Indicatori
Competitivitate financiară	*măsurarea profitului *capacitatea de autofinanțare, suma și scadența împrumuturilor *potențial de randament financiar: rentabilitatea capitalurilor proprii *potențial de solvabilitate: aptitudinea de a face față la rambursări
Competitivitate comercială	*partea de piață, evoluția cifrei de afaceri, pragul de rentabilitate *notorietatea comercială: imaginea de marca, fidelitatea clienților, coerența gamei de produse, nivelul bugetului publicitar
Competitivitate umană	*îndemnarea mâinii de lucru, nivelul de calificare, rata absenteismului, rata încadrării
Competitivitatea tehnică	*natura echipamentului: vechime, performanță *avans tehnic, importanța cercetării-dezvoltării, nivelul de automatizare *aprovizionarea, relațiile cu furnizorii, rotația stocurilor
Competitivitate managerială	*profilul conducătorilor: vârstă, experiență, studii, formare *capacitatea de conducere: aptitudinea comandamentului, a delegării, a negocierii, a spiritului de sinteză *valoarea colaboratorilor, gradul de coeziune al echipei
Competitivitatea organizațională	*forma structurii organizatorice, numărul nivelurilor ierarhice *natura delegării deciziilor, gradul de descentralizare, circulația informațiilor *gradul de integrare al indivizilor și serviciilor la obiectivele firmei, modul de realizare al controlului, starea climatului social

Sursa: [3]

Competitivitatea întreprinderii urmează să fie în creștere în cazul integrării cât mai ingenioase a datelor despre mediu în strategiile, obiectivele și activitățile firmei. Principalele direcții de dezvoltare ar asigura sporirea competitivității întreprinderilor din domeniul construcțiilor sunt:

- concurența;
- inovațiile;
- lucrările de cercetare și proiectare.

Urmează să fie analizat fiecare domeniu în parte.

Concurența. Concurența în calitate de „luptă în urma creșterii cel mai bine pregătite supraviețuitor”, solicită de la întreprindere acele activități, măsuri, implementarea strategiilor care ar asigura obținerea unui avantaj concurențial.

Avantajul concurențial al întreprinderii reprezintă excelența, înalta competență a întreprinderii într-un anumit domeniu sau în producerea unei mrfi comparativ cu alte firme concurente. Factorul avantajului competitiv este un component (factor) concret al mediului intern sau extern al întreprinderii, prin care ea este superioară față de alte întreprinderi concurente.

Factorii de nivel inferior ai competitivității întreprinderii pot fi ușor atinși și se modifică rapid, respectiv nu vor asigura menținerea avantajului concurențial. Avantajele concurențiale de un nivel mai superior sunt legate de modificări concrete în activitatea întreprinderii din punct de vedere a factorilor strategici, care determină poziția în lupta

concurențial. După Porter în calitate de avantaje concurențiale de rang superior pot fi enumerate: tehnologii patentate, diferențierea prin produse sau servicii unice, nivelul înalt de profesionalism a angajaților. Astfel, sursa principală de formare și menținere a avantajului concurențial al unei întreprinderi este permanenta reînnoire și dezvoltare inovativă a producției [5, p. 358].

Situația actuală din domeniul construcțiilor din Republica Moldova îi este specifică scderea cererii față de rezultatul final al ramurii construcțiilor, volume mici de lucrări.

Un alt indicator care reflectă starea pieței și situația din punct de vedere a concurenței este numărul de întreprinderi ce activează pe respectiva piață, și cum acesta variază. Numărul întreprinderilor de construcții pe parcursul anilor 2007-2014 este prezentat în tabelul 2.

Tabelul 2. Numărul organizațiilor de construcții, pe forme de proprietate

Anul Nr. de organizații	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total, dintre care forma de proprietate:	1 003	1 059	1 145	1 081	1 146	1 426	1 269	1 304
Public	35	34	33	35	26	24	12	12
Privat	884	946	1 041	980	1 046	1 309	1 201	1 241
Mixt (public și privat), fără participare străină	60	56	46	48	50	52	22	21
Străin	11	10	9	7	11	17	14	15
A întreprinderilor mixte	13	13	16	11	13	24	20	15

Sursa: [8]

Drept urmare a analizei datelor statistice privind numărul întreprinderilor poate fi observat faptul că dinamica variației numărului de întreprinderi din sectorul privat și din sectorul public se deosebește. Astfel, dacă în cazul întreprinderilor publice poate fi observat o pronunțat dinamic de reducere a numărului de întreprinderi, apoi pentru cele din sectorul privat se atestă o creștere până în 2012, care este urmată de scădere în anul 2013 și nesemnificative creșteri în 2014.

În structura întreprinderilor de construcții predomină întreprinderile ce execută lucrări speciale de construcții (acestea constituie 49,2% din numărul total de întreprinderi), acestea fiind urmate de întreprinderile ce edifică clădiri (31,0% din numărul total). Întreprinderile, ce execută lucrările de construcții-montaj a construcțiilor civile, constituie 19,8% de la numărul total de întreprinderi de construcție din Republica Moldova [8].

Volumul mediu anual al lucrărilor de construcții-montaj efectuate în anul 2015 de către o întreprindere ce efectuează lucrări speciale de construcții a constituit 4 130 mii lei, de către o întreprindere ce efectuează construcții de clădiri – 9 719 mii lei, iar de către o întreprindere ce activează în domeniul construcțiilor civile 12 506 mii lei [8].

Totodată, circa 30% din numărul total al întreprinderilor de construcții au raportat lipsa veniturilor din vânzări în anul 2015 [8]. Aadar, situația în domeniul construcțiilor este destul de complicată, fapt ce duce la creșterea concurenței în ramură.

Reducerea numărului de întreprinderi semnaleză despre lipsa unor bariere foarte înalte de ieșire. Barierele de ieșire pentru întreprinderile ce activează în domeniile de activitate ce se află în declin sunt diferite, cele mai răspândite fiind: costurile fixe mari de ieșire, activele specializate cu o via îndelungată, barierele informaționale, barierele manageriale sau emoționale [1, p. 230-233].

Un alt aspect care va influența inevitabil asupra concurenței și gradului ei este legislația din domeniul regulilor din domeniul negocierilor. În Republica Moldova există un cadru legislativ dezvoltat în domeniul concurenței, precum și funcționează o instituție care controlează aplicabilitatea lui. Astfel, Consiliul Concurenței în calitate de autoritate publică autonom, responsabil față de Parlament, asigură aplicarea și respectarea legislației din domeniu, ajutorului de stat și publicității în limitele competenței sale.

Inovațiile. Activitatea inovativă este îndreptată spre dezvoltarea sectorului de producere a economiei, care la rândul său reprezintă infrastructura economiei. Inovarea este rezultatul final al activității inovative reprezentat de un produs nou sau necesar pe piață. Anume inovațiile stabilesc nivelul potențialului de dezvoltare pe termen lung al întreprinderii [5, p. 359].

Dacă sunt analizate comparativ întreprinderile mari și mici, atunci cele ce formează business-ul mic și mijlociu prezintă prin sine forma organizatorică a întreprinderilor cea mai flexibilă, dinamică și răspândită (în 2015 în Republica Moldova ponderea întreprinderilor mici și mijlocii în total de întreprinderi constituia 97,2%) [8]. Anume în respectivul sector se produce și se află în circulație cea mai mare parte a resurselor naționale, care servesc drept bază pentru dezvoltarea economiei oricărui stat.

Întreprinderile mari sunt prioritar orientate spre maximizarea profiturilor, de cele mai dese ori de în monopol și nu au stimulii față de activitatea de antreprenoriat, posedă o specializare excesivă, li-e frică serioasă, colaboratorilor acestor întreprinderi le este specific carierismul și lipsa de inițiativă. În opoziție companiilor mari, întreprinderile mici

activează conform principiului de orientare spre nevoi. Întreprinderile ce formează business-ul mic sunt cele mai sensibile la inovații, ceea ce asigură anumite avantaje din punct de vedere a concurenței în condițiile în care starea mediului extern se poate modifica. Asigurarea stabilității și menținerea avantajelor concurențiale presupune desfășurarea mai multor măsuri interconectate între ele: sporirea considerabilă a siguranței funcționării întreprinderilor de construcții și respectarea riguroasă a prevederilor contractuale, sporirea calității producției finale a ramurii construcțiilor, modificarea specificului obiectelor edificate, și adaptarea mai bună a acestora la cerințele ce se modifică fața de procesul de producere, asigurarea activității fără pierderi, majorarea mobilității angajaților întreprinderilor de construcții [4, p. 376].

Ramura construcțiilor se consideră una foarte conservativă, fapt ce se datorează specificului producției, de aceea ea are indicatori foarte reduși în ceea ce privește de posibilitatea dezvoltării din punct de vedere tehnologic și inovativ. Astfel, cheltuielile medii la nivel mondial pentru lucrările de cercetări științifice teoretice și practice, în diferite domenii ale economiei în procente reieșind din vânzări sunt următoarele: toate industriile – 3,4-3,5%; semiconductori – 15,5%; chimia – 4,7%; calculatoare și tehnic de oficiu – 4,6%; construcția de automobile – 3,8%; construcții 0,2-0,4%. Cu excepția a două state scandinave puțin populate (Finlanda și Suedia), doar în S. U. A. și Japonia există un nivel stabil înalt de investiții în cercetarea și dezvoltarea tehnologiilor de construcții – sumele alocate constituind aproximativ 3% din PIB [5, p. 362].

Lucrări de cercetare și de proiectare. De la finele anilor '80 ai secolului trecut companiile de construcții din Japonia au deștit colegii și din S. U. A. în a doua domeni ca: construcția tunelurilor în soluri moi, proiectarea și construcția clădirilor inteligente, robotizarea construcțiilor. Inovațiile din construcții se justifică doar în contextul problemelor de program. Un asemenea context este stabilit la nivel internațional, încât rămâne doar calcularea costului obinerii totalității scopurilor propuse.

În Republica Moldova tehnica din domeniul construcțiilor nu se dezvoltă, ea supraviețuiește. În ara au venit în mod masiv tehnologiile și materialele de construcții noi din alte state. Cota cercetărilor naționale este foarte mică. Producătorilor de materiale de construcție le este cu mult mai simplu de a utiliza pentru fabricare unui anumit produs o tehnologie străină, decât de a alocă resurse pentru elaborarea tehnologiei și produselor proprii care ar corespunde cerințelor climatice și de alt natură din regiune. O situație similară este creată și în alte state CSI. După cum menționează cercetătorii ruși, preferințele se acordă companiilor de construcții, partenerilor străini, care oferă produse cele mai accesibile din punct de vedere al prețului, termenelor, tehnologiilor și altor condiții prevăzute în contract. De aceea transferul tehnologic se realizează doar prin intermediul tehnologiilor deja existente, utilizate în masă și neprogresive, ceea ce deloc nu favorizează realizarea proiectelor inovative în domeniul construcțiilor [5, p. 363].

În contextul necesității sporirii competitivității este important de menționat despre creșterea continuă a aplicabilității inovațiilor tehnico-științifice. Fiecare întreprindere, ramură economică, stat poate apela la rezultatele progresului tehnico-științific, fiind evident avantajul aplicării licențierii, brevetării, franchising-ului, funcționării întreprinderilor mixte, fuziunilor.

Caracterul limitat al pieții inovative, la nivelul pieții interne a unui singur stat, creează necesitatea dezvoltării mecanismelor de implementarea a inovațiilor elaborate în alte state.

Astăzi una din direcțiile prioritare de dezvoltare în domeniul construcțiilor este utilizarea tehnologiilor de economisire a energiei și utilizarea surselor alternative de energie [4, p. 376].

Concluzii

Dezvoltarea competitivității întreprinderilor de construcții poate avea loc drept urmare a obinerii rezultatelor pozitive în următoarele direcții independente:

- tehnologic (utilizarea materialelor și tehnologiilor de construcții noi care nu au fost anterior aplicate în ara);
- organizatoric (perfecționarea metodelor de administrare, crearea de noi structuri organizatorice; revizuirea și perfecționarea funcțiilor de administrare la toate nivelurile);
- ecologic (este un subiect foarte actual în contextul tendinței de protecție a mediului ambiant, reflectat în acte, tratate de nivel internațional și național; utilizarea materialelor ecologice, aplicarea tehnologiilor care minimizează impactul negativ asupra mediului; edificarea caselor, „verzi”);
- inovativ (implementarea celor mai noi realizări ale progresului tehnico-științific; desfășurarea proiectelor unice, care pot servi drept model și exemplu de dezvoltare inovativă).

Astfel, fiecare întreprindere de construcții reieșind din spectrul existent de direcții de dezvoltare poate alege strategia concurențială proprie care îi va asigura creșterea vânzărilor, atragerea de noi clienți și sporirea cotei de piață de nișă.

O analiză cuprinzătoare a factorilor mediului intern și extern a întreprinderilor de construcții, în condițiile actuale din Republica Moldova, predetermină baza necesară pentru justificarea parametrilor cheie ai competitivității întreprinderilor de construcții la nivel regional.

Generalizând rezultatele prezentei cercetări trebuie de menționat că aspectele metodologice ale soluționării eficiente a problemei sporirii competitivității întreprinderilor de construcții predetermină necesitatea identificării întregului sferă de factori ce exercită influență asupra competitivității întreprinderilor de construcții și a indicilor cheie ale dezvoltării acestora.

BIBLIOGRAFIE

1. Porter M. E. Strategie concuren ial . – Bucure ti: Teora, 2001, – 344 p.
2. Golgan A., Cimpoie D., Competitivitatea – o no iune multidimensional în teoria economic //Buletin tiin ific al Universit ii de Stat,,Bogdan Petriceicu Hajdeu” din Cahul. – Cahul, 2015, p. 74-81
3. Rusu C., Management i competitivitate//Tribuna economic , 1998, Nr. 1, p. 9 i 1998, Nr. 2, p. 7-8
4. „ //Construction entrepreneurship and real property, Proceedings of the 30th Anniversary International Scientific and Practical Conference in November 2015. – , 2015, p. 376-379
5. „ //Construction entrepreneurship and real property, Proceedings of the 30th Anniversary International Scientific and Practical Conference in November 2015. – , 2015, p. 357-364
6. Berinde M., Rolul concuren ei în cre terea competitivit ii
<http://steconomiceuradea.ro/anale/volume/2006/lurari-in-plen/4.pdf> accesat la 22. 08. 2016;
7. Ce este concuren a?
http://businessportal.md/additional_pages/competitivitate__concurrenta__pozitionare.html accesat la 09. 07. 2016;
8. Datele Biroului Na ional de Statistic
9. www.statistica.md.

**TEN IN ELE ACTUALE
ÎN DEZVOLTAREA MANAGEMENTULUI CONTEMPORAN**

**Ala OBER T, lect. sup. univ., UTM
Ina CRE U, dr. în economie, conf. univ., UTM¹**

Managementul, ca tiin i practic , este foarte sensibil la schimb rile rapide i profunde, care au loc în cadrul mediului ambiant din societate. Acesta reflect dinamismul înregistrat de societatea contemporan i, totodat , se adapteaz la aceste schimb ri.

Scopul articolului este identificarea tendin elor actuale în dezvoltarea managementului contemporan în condi iile economiei de pia prin utilizarea metodelor de cercetare analitice i celei de expert.

Astfel, principalele orient ri de perspectiv ale managementului contemporan la nivel mondial sunt urm toarele: 1. Accentuarea dimensiunii previzionale a managementului; 2. Informatizarea managementului; 3. Flexibilizarea managementului; 4. Profesionalizarea managementului, care urmeaz a fi descrise în articolul propus.

Cuvinte-cheie: *management, management contemporan, orient ri, tendin e, economia de pia , organiza ia*

Management, as a science and practice, is very sensitive to rapid and profound changes taking place in the environment of the society. It reflects the dynamism registered by the contemporary society and, also, adapts to these changes.

The purpose of the article is dealing with the identification of current trends in the development of contemporary management in market economy's conditions by using analytical and expert research methods.

Thus, the perspectives of the contemporary management at the global level are the following: 1. Focus on forecast dimension of management; 2. Computerization of management; 3. Flexibility of management; 4. Management professionalization, which will be described in the proposed article.

Key words: *management, contemporary management, perspective, trends, market economy, organization.*

În ultimii ani, managementul a extins aria de acoperire, dac managementul tiin ific a ap rut în domeniul activit ii industriale, acum putem confirma c managementul s-a extins spre celelalte domenii de activitate (administra ia public , institu iile de învă mânt, institu iile medicale, sfera agrar , financiar , aerian etc.).

De i managementul ca principii, concept, obiective este unic, ca mod de realizare a acestuia (latura practic) este foarte diferentiat în dependen de tradi iile, cultura, obiceiuri na ionale, m rimea întreprinderii, specificul activit ii desf urate, num rul i competen a personalului i altele.

Actualmente, managementul contemporan este influen at de o serie de factori, ce includ [1, pag. 61]:

- Impactul globaliz rii economice asupra economiilor na ionale;
- Persisten a proceselor de integrare economic atât regional , cât i global ce include adaptarea noilor reguli de activare;
- Ritmuri înalte de inovare i inova ii în domeniul tehnic i tehnologic, ce presupune deschiderea noilor arii de afaceri pentru întreprindere, perspectiva îndelungat de persisten pe pia . Dar important este c ini iatorul, decidentul i conduc torul acestor activit ii este managerul;
- Sporirea competitivit ii în cadrul întreprinderilor, deoarece situa ia economic a întreprinderii rezult din competitivitate;
- Resurse limitate, ceea ce ine de dificult i în aprovizionare cu materii prime i surse necesare;
- Introducerea în propor ii de mas a calculatoarelor în activitatea de management prin crearea sistemului electronic de documentare în cadrul întreprinderii, programelor specializate ce îmbun t esc semnificativ eficien a activit ii de gospod rie, utilizarea tot mai intensiv a resurselor electronice pentru crearea sistemului de prestare a serviciilor în regimul on-line;
- Comportamentul consumatorilor pe pia ce vor impune orientarea afacerilor i vor determina profitabilitatea acestora.

Aflat într-un mediu complex incert i puternic concuren ial, întreprinderea necesit o direc ie a adapt rii managementului la noile condi ii. De altfel *managementul strategic* a fost în ultimele decenii mijlocul prin care unit ile economice au reu it s se adapteze la schimb rile parvenite prin elaborarea strategiilor de pia corelate cu obiectivele urm rite.

În prezent, flexibilitatea reprezint una dintre principalele surse ale competitivit ii organiza iei, de aceea tot mai mare importan cap t *managementul schimb rii*, ce cuprinde modific rile în structura organiza ional corespunz tor elementelor de noutate introduse, regândirea strategiei organiza iei din noua perspectiv a schimb rii, readaptarea sistemelor de gestiune a întreprinderii, promovarea unui stil de management care ar atrage membrii organiza iei spre schimbare, spre manifestarea poten ialului lor creativ, regândirea sistemului de valori care trebuie s stea la baza orient rii organiza iei.

¹ © Ala Ober t, Ina Cre u (autori), oberst. ala@gmail. com

Este de menționat că, în literatura de specialitate viitorul managementului contemporan se conturează asupra *managementului bazat pe cunoștințe* sau *Knowledge Management* [2, p. 82].

Managementul bazat pe cunoștințe favorizează existența unui cadru organizat, destinat integrării noilor tendințe strategice și manageriale apărute în ultimii 20 de ani, datorită dezvoltării explozive a tehnologiilor informaționale și comunicaționale. Noutatea acestei practici constă în rolul esențial jucat de capitalul de cunoștințe într-o formă plasată în nucleul practicilor manageriale și organizaționale a inovării continue, partajului și disponibilității cunoștințelor.

Firma bazată pe cunoștințe reprezintă modelul organizațional al secolului XXI-lea ce încorporează următoarele caracteristici: componența dominantă de profesioniști, numărul redus al nivelurilor intermediare de conducere ierarhică, asigurarea coordonării prin mijloace de factură non-autoritară (standarde, norme, reguli de cooperare, etc.).

Totodată, prin intermediul managementului bazat pe cunoștințe este necesar de evitat ca o persoană sau o zonă să dețină monopolul absolut asupra cunoștințelor strategice din organizație, întrucât aceasta generează întotdeauna tensiuni majore, dezechilibre tehnice, economice, manageriale, ce pun în pericol supraviețuirea și dezvoltarea organizației.

În ceea ce privește gestiunea cunoștințelor dobândite și posibil de dobândit de către orice organizație, managementul bazat pe cunoștințe oferă soluții pertinente, prin intermediul celor cinci noi funcții ale sale:

- ✓ Evaluarea cunoștințelor disponibile și accesibile firmei atât cele interne (organizaționale și individuale), cât și cele ale stakeholderilor externi și ale potențialelor parteneri;
- ✓ Previzionarea necesităților și surselor de cunoștințe – se efectuează reieșind din misiunea și obiectivele strategice ale firmei prin stabilirea modalităților de obținere a acestora și alocării resurselor necesare;
- ✓ Obținerea cunoștințelor necesare firmei – se realizează atât din interiorul firmei, atât și din exteriorul acesteia;
- ✓ Gestionarea, utilizarea și dezvoltarea cunoștințelor constituite – constituie procesele de tratare a cunoștințelor în cadrul firmei;
- ✓ Valorificarea cunoștințelor – conferă finalitatea fazelor precedente, fiind faza în care firma culege roadele economice ale intenselor procese de muncă anterioare.

Astfel, ținând cont de factorii și tendințele reflectate mai sus, principalele orientări de perspectivă ale managementului contemporan la nivel mondial sunt următoarele [3]:

1. Accentuarea dimensiunii previzionale a managementului

Misiunea organizațiilor este de a oferi produse și servicii care să corespundă din punct de vedere cantitativ, calitativ și sortimental exigențelor manifestate de purtătorii cererii. Menținerea în perimetrul eficienței economice și sociale presupune orientarea activității organizațiilor spre viitor, prin anticiparea schimbărilor înregistrate în mediul ambiant. În acest context, este necesar ca managerii organizațiilor să promoveze un management previzional, care constă, în esență, în elaborarea unor previziuni sistematice pe termen lung, mediu și scurt, însoțit de compararea acestora cu nivelul performanțelor obținute.

Principalele instrumente previzionale, ce se recomandă a fi utilizate în activitatea de management din organizații, sunt: studiile prospective, prognoza, strategia, politica și programul. Prospectiva este o construcție logică ce oferă o reprezentare sumară a evoluției unor fenomene și procese economice și sociale. Studiile prospective pregătesc terenul pentru întocmirea prognozelor, însă oferă elemente de fundamentare și pentru alte categorii de previziuni. Prognoza constituie o altă formă de activitate previzională prin care se anticipează evoluția probabilă a unor fenomene economice și sociale, sub forma unor variante. Pe baza studiilor prospective și a prognozelor se fundamentează strategia de dezvoltare, precum și strategiile care vizează cele mai importante segmente de activitate ale organizației.

Un alt instrument folosit în activitatea de previziune este programul, care rezidă într-un set de acțiuni, lucrări și operații eșalonate în timp, cu durate fixate și resurse alocate pentru fiecare secvență în parte. Programele pot fi de coordonare operativă (spre exemplu, programe de aprovizionare tehnico-materială) și respectiv de măsuri (formulate de managementul superior și care trebuie puse în aplicare de către subdiviziunile organizatorice situate pe palierele manageriale medii și inferioare).

2. Informatizarea managementului

Informatica reprezintă un instrument important al managementului modern, care degreuează decidentul de anumite sarcini rutiniere, conferindu-i posibilitatea de a se concentra asupra muncii de concepție.

Una dintre coordonatele definitorii ale perioadei contemporane o constituie existența unui volum mare de informații pe care managerii trebuie să le analizeze și să le prelucreze într-un interval de timp scurt, astfel încât deciziile adoptate să fie oportune și bine fundamentate. În acest sens, organizațiile apelează frecvent la serviciile echipamentelor informatice, în vederea creșterii gradului de fundamentare a deciziilor și a acțiunilor de implementare a acestora.

Mijloacele moderne, oferite de inteligența artificială, cuprind, în principal, sistemele suport de decizie. Un sistem suport de decizie constituie un sistem de inteligență artificială, care utilizează cunoștințele dintr-un anumit domeniu aplicativ cu scopul de a asista managerii în abordarea unor probleme decizionale complexe, semistructurate, pe care aceștia le rezolvă în mod obișnuit folosind propria inteligență.

Obiectivul unui sistem suport de decizie îl reprezintă îmbunătățirea modalității de fundamentare a deciziilor manageriale sau realizarea unui studiu pregătitor în vederea adoptării deciziei, în situația în care ansamblul activităților, care trebuie desfășurate în acest scop, nu este programabil. Pentru a fi eficiente, sistemele suport de decizie trebuie să aibă capacitatea de a structura o problemă decizională și de a se adapta rapid la cerințele multiple ale decidentului.

3. Flexibilizarea managementului

În prezent, managementul organizațiilor gravitează în jurul conceptului de schimbare. Totodată, în plan organizațional se manifestă adevăratul „paradox al flexibilității”, conform căruia obținerea eficienței economice și sociale pe termen lung presupune o combinație echilibrată între flexibilitate și stabilitate.

Din perspectiva organizării structurale, flexibilizarea activității manageriale din organizații vizează următoarele direcții:

- specializarea orizontului de cunoaștere al salariaților în vederea îndeplinirii obiectivelor;
- existența unei comunicări permanente între subdiviziunile organizatorice ale organizației, precum și în interiorul acestora;
- deplasarea centrului de autoritate spre zona în care se realizează sarcinile complexe;
- redefinirea constantă a sarcinilor, a competențelor și a responsabilităților prin ajustare și interacțiune;
- susținerea resurselor umane în demersul lor de a-și realiza obiectivele specifice postului, prin transmiterea de informații utile și acordarea de consultanță.

O mutație majoră în sfera managementului organizației o constituie trecerea la un nou tip de organizare structurală și anume „structura în rețea”. Acest formă modernă de organizare se integrează perfect în specificul organizațiilor și se caracterizează printr-un comportament inovativ și flexibil al resurselor umane, prin accelerarea vitezei de transfer a informațiilor între verigile organizatorice și prin simplificarea schemei ierarhice, cu consecințe favorabile în sfera costurilor administrative.

4. Profesionalizarea managementului

Profesionalizarea managementului reprezintă corolarul celorlalte tendințe înregistrate în managementul organizației.

Profesionalizarea managementului este influențată în mod determinant de activitatea de formare și perfecționare a resurselor umane. În prezent, este unanim recunoscut faptul că resursele umane sunt cele mai importante resurse strategice ale unei organizații. Pregătirea continuă a resurselor umane are un impact semnificativ asupra calității proceselor manageriale și de execuție derulate în organizații și, implicit, asupra performanțelor acestora.

Profesionalizarea managementului este un proces complex care cuprinde următoarele etape:

- elaborarea unei analize-diagnostic în domeniul resurselor umane;
- fundamentarea strategiei în sfera resurselor umane;
- pregătirea personalului pentru implementarea strategiei;
- crearea unui climat organizațional favorabil implementării strategiei;
- aplicarea strategiei;
- evaluarea rezultatelor obținute în urma implementării strategiei.

5. Sistemul integrat de management

Noile provocări pentru managementul afacerilor de succes sunt în continuă creștere. Succesul se poate obține doar în condițiile unei abordări sistematice a proceselor. O integrare reușită a sistemelor de management depinde, în esență, de o bună planificare și o implementare eficientă. Astfel, un concept nou în știința managerială, care a apărut în ultimii ani, este „sistem integrat de management”.

Chiar dacă o organizație are un sistem de management, chiar dacă nu are nici unul, poate adopta o cale de acces la tehnologia de sistem pentru a dezvolta sistemul propriu de management, cu alte cuvinte, poate proiecta un sistem pe toate nivelele acestuia (de la vârf la bază) pentru a îndeplini un obiectiv specific organizației/companiei.

Un sistem integrat de management reprezintă o abordare managerială logică și sistemică, ceea ce contribuie la decizii strategice și operaționale optime, care iau în considerare toate aspectele esențiale, ce conduc la funcționarea eficientă a unei organizații în condițiile economiei de piață.

În viziunea autorilor, sistemul integrat de management este un sistem de management care integrează toate componentele unei afaceri într-un sistem coerent, astfel încât să permită realizarea scopului și misiunii sale.

Sistemul integrat de management este gândit ca să :

- Sprijine managerii în drumul lor către atingerea responsabilităților individuale și corporative;
- Reducă costurile și eforturile pe termen lung prin continuă optimizare a proceselor și prin combinarea sarcinilor cu competențele;
- Sprijine angajații în implementarea integrată a proceselor;
- Estimeze oportunitățile economice și riscurile aferente, asigurând astfel sustenabilitatea afacerii.

În general, se consideră că înainte de a introduce managementul integrat trebuie de considerat structurile și stilurile de management care trebuie integrate, precum și trebuie de evaluat cât de efectiv și de eficient este managementul actual al organizației.

După părerea noastră, sistemul de management integrat poate avea următoarele avantaje:

- simplificarea sistemelor de management deja existente;
- creșterea beneficiilor aduse de fiecare sistem în parte;
- optimizarea consumului resurselor utilizate;
- micșorarea costurilor de menținere a mai multor sisteme de management;
- stabilirea unui cadru unic pentru îmbunătățirea continuă a tuturor standardelor;
- crearea tuturor condițiilor pentru activitățile de planificare, control, monitorizare, acțiuni corective, audit și analiză;

- crearea a unei capacități mai mari de a se adapta la modificările de pe piață, cerințele clienților, noile tendințe etc.

Pentru a face funcțional sistemul integrat de management în cadrul organizațiilor există provocarea prezentată de implicarea managementului, motivarea și participarea angajaților, implicarea celorlalte părți interesate (acționari, public, organisme de reglementare etc.) și, de asemenea, concentrarea pentru îmbunătățirea continuă a performanțelor în diferite arii. Cu alte cuvinte, modificarea culturii întreprinderii reprezintă poate provocarea reală pentru procesul de implementare a unui sistem integrat de management.

Concluzii. În opinia noastră, actualmente, în fața managementului organizațiilor din Republica Moldova stau următoarele probleme și chiar provocări:

➤ Aplicarea teoriei conducerii prin elaborarea unui model managerial, care să se prezinte ca un sistem deschis ce se bazează și depinde de factorii situaționali cum ar fi: scopul, structura, sarcinile, tehnologiile și oamenii ce formează mediul interior al organizației.

➤ Elaborarea metodelor pentru analiza mediului exterior de care depinde activitatea eficientă a sistemului managerial, rezistența agentului economic în mediul concurențial, schimbarea metodelor de elaborare a strategiilor și pronosticurilor; elaborarea politicii și tacticii organizației pentru supraviețuirea acesteia în condițiile economiei de piață, adoptarea și realizarea deciziilor - ca punct important al procesului managerial.

➤ Schimbarea treptată a organigramelor elaborate pe principii liniar-funcționale, caracteristice pentru întreprinderile moldovenești, și introducerea în practica organizațiilor a structurilor organizatorice adaptive.

➤ Elaborarea corectă a sistemelor de comunicare între organizație și mediul exterior, între organizații și în cadrul organizației. Este vorba de crearea unei rețele perfecte de schimb a informației ascendente și descendente ca un sistem de comunicație unic.

➤ Necesitatea pregătirii corespunzătoare a managerilor. Este vorba nu numai de însușirea unor cunoștințe, ci de transformarea gândirii conducătorilor în mentalitate managerială, bazându-se pe ideea că rolul esențial al managerilor în cadrul agentului economic constă în adoptarea deciziilor la diferite niveluri manageriale și nu în înregistrarea schimbărilor factorilor mediului exterior.

Concluzionând cele expuse mai sus, managementul are drept scop explicarea naturii și trăsăturilor managementului ca proces, ca activitate practică, cu scopul conturării unui ansamblu structurat de cunoștințe privind această activitate, în vederea formării managerilor și orientării activității lor.

Indiscutabil, se pot identifica și alte direcții de evoluție și orientări în managementul contemporan. Noi am încercat să reflectăm ceea ce este cel mai important și semnificativ în cadrul acestui proces. Este de menționat că, în ultima perioadă, pe plan mondial se manifestă o intensificare a preocupărilor pentru dezvoltarea "*laturii umane*" a managementului, care nu suferă formalizări, care nu poate fi modelat, deci, care depinde, în foarte mare măsură, de talentul, imaginația, capacitatea de sinteză și de analiză a conducătorului.

BIBLIOGRAFIE

1. Creu I., Ober t A. Management general. Note de curs. Chișinău: Editura UTM, 2013. 70p.
2. Nica E. Managementul performanței: perspectiva umană. București: Editura Economică, 2006. 270p.
3. Nicolescu O., Verboncu I. Fundamentele managementului organizației. București: Tribuna Economică, 2001. 360p.

**UNELE PARTICULARITĂȚI ÎN EXAMINAREA LITIGIILOR CU
PARTICIPAREA CONSUMATORILOR INVESTORI ÎN CONSTRUCȚIA APARTAMENTELOR**

**Pavel MIDRIGAN, dr. conf. univ.,
Universitatea de Studii Politice și Economice Europene "Constantin Stere"
Liliana DANDARA, dr. conf. univ., Universitatea Cooperatist Comercială din Moldova
E-mail: lilianadandara@gmail.com**

Protection of consumer rights has a particular importance in civil disputes. Meanwhile, in judicial practice some legal matters are handled non-uniform. Thus, a number of problems arose in connection with application of the insolvency law recently approved, the more that these disputes are examined by the courts of common law. The issue concerns the quality of creditors (plaintiffs) in cases of instituting an insolvency proceeding in construction companies, as creditors and claims validation, dispute, requiring payment of bills and other topics.

Key words: consumer rights, protection of consumer rights, judicial practice, common law, insolvency proceeding.

Protecția drepturilor consumatorilor are o importanță deosebită în litigiile civile. În același timp, în practica judiciară unele aspecte legale sunt tratate neuniform. Astfel, o serie de probleme au apărut în legătură cu aplicarea legii insolvenței aprobată recent, cu atât mai mult cât aceste dispute sunt examinate de către instanțele de drept comun. Chestiunea se referă la calitatea creditorilor (reclamanții), în caz de instituire a unei proceduri de insolvență în societățile de construcții, în calitate de creditori și a cererilor de validare, litigiu, solicitând plata facturilor și a altor subiecte.

Cuvinte-cheie: drepturile consumatorilor, protecția drepturilor consumatorilor, a practicii judiciare, de drept comun, procedura insolvenței

Aplicarea drepturilor consumatorilor în litigiile civile are o importanță deosebită. În același timp, în practica judiciară unele aspecte legale sunt tratate neuniform. Astfel, un număr de probleme au apărut în legătură cu aplicarea legii insolvenței, aprobată recent, cu atât mai mult, cât aceste litigii sunt examinate de instanțele de judecată de drept comun. Problematika se referă la calitatea de creditori (reclamanții) în cazurile de intentare a procesului de insolvență a companiilor în construcții, calitate de creditori și validarea creanțelor, obiectul litigiilor, impunerea plății de stat și alte subiecte.

Protecția drepturilor consumatorilor este una din cele mai sensibile și actuale probleme, atât pe plan național, cât și internațional.

Afacerile au nevoie de consumatori. Fabricarea unui produs are sens doar dacă are cine să îl cumpere, iar prestarea unui serviciu există atâta cât cineva este interesat în aceasta. Afacerile și consumatorii sau clienții coexistă într-o relație simbiotică: consumatorii depind de oferta de bunuri și servicii necesare traiului, iar întreprinzătorii depind de cererea neîntreruptă de bunuri și servicii a consumatorilor pentru ca firmele lor să supravieuiască și să se dezvolte. Pe de o parte, producția generează nevoile consumatorilor, iar pe de altă parte, nevoile consumatorilor stimulează dezvoltarea continuă a afacerilor, pe care le alimentează cu banii necesari pentru investiții, crearea de noi produse și servicii.

Consumatorul se bucură de oferta a numeroase bunuri și servicii, dar în același timp este supus riscului de a deveni victima unor oferte lipsite de onestitate, agresiunii unui marketing care induce în eroare, sau pur și simplu se poate înela în așteptările sale. Autoritățile statului încearcă prin măsuri legislative să protejeze consumatorul, dar acestea nu sunt suficiente. Consumatorul trebuie să-și cunoască drepturile, să se ferească de riscurile de a fi înclăștrățiat cum se obișnuiește când constată că a fost o victimă inocentă.

Producătorii, prestatorii de servicii au o tendință permanentă de a induce în eroare consumatorul, de a modifica componența produselor produse fără o informare deplină și corectă a consumatorilor, precum și includerea unor clauze care sunt tratate în defavoarea consumatorilor.

O problemă destul de acută s-a creat în aplicarea drepturilor consumatorilor care au încheiat contracte de a-și construi apartamente în casele cu multe etaje. În legătură cu criza economică, multe obiective și-au sistat activitatea. S-a constatat, că în acest domeniu sunt foarte multe lacune, antreprenorii profită de imperfecțiunile legislației. Cauzele penale pentru înclăștrățiat nu au izbândit. Instanțele de judecată adoptă decizii destul de controversate. În cazul deschiderii procedurii de insolvență consumatorilor rămân fără apartamente și fără bani.

Necăzind la faptul, că legea privind protecția drepturilor consumatorilor prevede remedierea între consumator și producător, vânzător, prestator de servicii totuși într-o majoritate de cazuri consumatorii sunt nevoiți să-și apere drepturile sale în instanțele de judecată. La rândul său, instanțele de judecată aplică legea în vigoare, care, de multe ori este controversată și incompletă.

În lucrarea dată se identifică unele probleme în practica judiciară, se face comparație cu legislația altor state, se fac unele concluzii și propuneri pentru îmbunătățirea acestei probleme.

Descrierea problemei.

O problemă destul de complicată și controversată în aplicarea legislației de către instanțele de judecată în ultimii ani sunt litigiile, referitor la protecția drepturilor consumatorilor participanți în construcția blocurilor locative. Aceste

probleme au apărut în legătură cu faptul, că legiuitorul nu a ajustat la timpul oportun cadrul legal respectiv, iar instanțele de judecată de multe ori au adoptat hotărâri controversate și departe de a fi în favoarea consumatorilor.

Datorită banilor trimiși de peste hotare de către cetățenii noștri în situația economică favorabilă după anul 2002, a permis dezvoltarea rapidă în domeniul construcțiilor. A crescut esențial numărul apartamentelor construite în blocurile locative, mai cu seamă în mun. Chișinău. În doar câțiva ani, a apărut o cerere enormă de procurarea apartamentelor, care depășea cu mult oferta. Diferite companii, care nu aveau suficient experiență și capital, se avântau în aceste afaceri. La un moment dat, a sporit convingerea în eficiența acestui mod de investiții. Clienții, în grija de a nu rămâne fără apartamentele dorite, erau dispuși să achite integral costul apartamentelor chiar și la momentul, când blocul locative se afla deabia la etapa de proiectare. Creșterea cerinței la procurarea apartamentelor a dus și la creșterea rapidă a prețurilor.

Între cetățenii și companiile de construcții a apărut o nouă denumire de contract – “contract cu privire la investirea capitalului în construcția spațiului locativ”. Legislația națională nu definește acest tip de contract, chiar dacă în practica comercială era pe larg folosită această denumire. Care este cadrul legal care reglementează aceste raporturi juridice și dacă aceste raporturi juridice se raportează și la consumatori? Această concretizare este foarte importantă, deoarece antreprenorii preferă să opereze cu denumirea contractelor stipulate în Codul civil - noțiunea de cumpărător, decât cu cea de consumator. Consumatorul, în baza Legii privind protecția drepturilor consumatorilor, este mult mai protejat decât un simplu cumpărător și aici revenim la unele noțiuni stipulate în legislație.

Codul civil, adoptat în 1964, cât și cel adoptat în 2002 stipulează un număr de tipuri de contracte care erau folosite atât de persoanele fizice, cât și de persoanele juridice. Într-o majoritate de cazuri, se făcea referință la contractul de antrepriză, art. 946 Cod civil [1].

Contractele încheiate între antreprenorii în construcții și cetățenii (consumatori) “cu privire la investirea capitalului în construcția spațiului locativ” au mai multe elemente caracteristice contractului de antrepriză reglementat prin art. art. 931-969 Cod civil. Contractul de antrepriză o parte (antreprenor) se obligă să efectueze pe riscul său o anumită lucrare celeilalte părți (client), iar aceasta se obligă să recepționeze lucrarea și să plătească prețul convenit.

Art. 667 Cod civil stabilește libertatea contractului ceea ce înseamnă că subiecții de drept, persoanele fizice și persoanele juridice, “pot încheia în mod liber, în limitele normelor imperative de drept, contracte și pot stabili conținutul lor.” Părțile pot încheia contracte care nu sunt expres prevăzute de lege (contracte nenumite), precum și contracte care conțin elemente ale diferitelor contracte prevăzute de lege (contracte complexe). Într-un număr de contracte încheiate referitor la investițiile în construcția apartamentelor sunt intitulate “contract cu privire la investirea capitalului în construcția spațiului locativ”, fără a face referință la cadrul legal concret, care reglementează aceste raporturi. Chiar și dacă se indică noțiunea de investiție, legea cu privire la investiții nu este aplicabilă în cazul dat, având un alt obiect de reglementare.

Codul civil și alte legi speciale nu reglementează expres o astfel de categorie de contracte civile - “contracte cu privire la investirea capitalului în construcția spațiului locativ”. În modelele de contracte cu consumatorii încheiate, nu găsim nici o trimitere la normele legii materiale care ar permite identificarea categoriei contractului avut în vedere de părți și determinarea naturii juridice a raporturilor constituite, nici calitatea părții de consumator, fiind indicat obiectul contractului, drepturile și obligațiile părților... Denumirea contractului nu afectează, în principiu, legalitatea contractului. Clauzelor (conținutului) contractuale nu au importanță principială atât timp, cât părțile contractante îndeplinesc cu bună credință obligațiile asumate.

Un punct de pornire în acest sens a fost “Contractul-model cu privire la investirea capitalului privat în construcția caselor de locuit nefinalizate” aprobat prin Hotărârea Guvernului nr. 676 din 06.10.95 cu privire la investițiile de stat și private în construcția caselor de locuit nefinalizate (2). Hotărârea menționată a fost obiectul dezbaterilor în Curtea Constituțională (Hotărârea nr. 34 din 03.10.2000), fiind declarat constituțional, cu excepția unor prevederi privind rezilierea în mod unilateral a contractului de investiție.

Astfel, conform Contractului-model, părțile contractului sunt indicate “Beneficiarul”, întreprinderea în gestiunea creșterea se află imobilul și „Investitorul” persoana fizică sau juridică, nefăcând nici o referință la Codul civil sau la denumirea contractului. O referire la natura acestor contracte a fost modelul “Contractele de construcție” aprobat prin Ordinul Ministrului Finanțelor al Republicii Moldova nr.16 din 29 ianuarie 1999 și intrat în vigoare începând cu 15 aprilie 1999 [3]. Astfel de contracte se extind asupra tuturor persoanelor juridice și fizice care desfășoară activitate de întreprinzător, înregistrate în Republica Moldova și execută lucrări de antrepriză, precum și asupra filialelor, reprezentanților și altor subdiviziuni structurale ale acestora cu sediul atât pe teritoriul republicii, cât și peste hotarele ei din punct de vedere al evidenței contabile și impozitarii veniturilor obținute.

Astfel, contractul de construcție era definit ca contract încheiat între antreprenor (contractor) și beneficiar (client) pentru construirea unui obiect sau a unui grup de obiecte, care se află într-o strânsă interrelație și interdependență în ceea ce privește conținutul de proiectare, tehnologia construcției și funcționării sau destinația (utilizarea) lor finală. Contractul se încheie în conformitate cu legislația în vigoare și stabilește valoarea construcției, termenele începerii și terminării lucrărilor, drepturile și obligațiile antreprenorului și beneficiarului, modul de efectuare a decontărilor între ei, precum și alte conținuturi.

După cum am menționat mai sus, chiar și dacă legislația națională nu prevedea și nu reglementa expres o astfel de categorie de contracte “cu privire la investirea capitalului în construcția spațiului locativ”, iar în textul acestor contracte nu se face trimitere la normele legii materiale, încheierea și realizarea contractelor vizate era subordonată normelor generale cu privire la obligațiile contractuale, precum și normelor speciale privind dreptul de proprietate asupra bunurilor imobile, protecția consumatorilor etc.: – Codul civil 1107/06.06.2002; – Legea cadastrului bunurilor imobile 1543/25.02.98; – Legea cu privire la gaj 449/30.07.2001; – Legea cu privire la ipotecă 142/26.06.2008; – Legea insolvenței

149/29.06.2012; – Legea privind protecția consumatorilor 105/13.03.2003; – Legea privind clauzele abuzive în contractele încheiate cu consumatorii 256/09.12.2011.

Totuși, toate aceste acte normative indicate au alte obiecte de reglementare și la subiectul dat, adică la protecția drepturilor consumatorilor, au numai unele tangențe.

Caracterul nedeterminat al contractelor semnate între antreprenorii în construcții și cetățeni au creat confuzii și incertitudini în situații de litigiu, când actele juridice erau prezentate în instanță pentru a justifica pretențiile împotriva antreprenorilor. Protejarea efectivă a dreptului înclăcat prin hotărârea instanței de judecată depindea și de calificarea corectă a raportului obligatoriu constituit între părțile în litigiu. Reieșind din clauzele contractuale, drepturile și obligațiile părților, răspunderea pentru neexecutare etc., instanța urma să determine natura juridică a contactului și normele legale aplicabile pentru soluționarea litigiului. În cazul în care nu există norme de drept, care să reglementeze raportul litigios, instanța judecătorească aplică norma de drept care reglementează raporturi similare (analogia legii), iar în lipsa unei astfel de norme se conduce de principiile de drept și de sensul legislației în vigoare (analogia dreptului).

O mare claritate față de consumatori a fost elucidată odată cu adoptarea Hotărârii Plenului Curții Supreme de Justiție a Republicii Moldova "Cu privire la practica aplicării legislației despre protecția consumatorilor la judecarea cauzelor civile" nr.7 din 09.10.2006 (4). Astfel, a fost stabilit, că prin intermediul mijloacelor prevăzute de legislație, statul protejează persoanele în calitate de consumatori, asigurând cadrul necesar accesului neîngrădit la produse și servicii, informării lor complete despre caracteristicile esențiale ale acestora, asigurării drepturilor și intereselor legitime ale persoanelor fizice împotriva unor practici abuzive. Plenul Curții Supreme de Justiție a Republicii Moldova a explicat:

– Judecând pricinile la cererile consumatorilor către agenții economici (producător, prestator, vânzător, depozitar, transportor, alt executant) privind protecția drepturilor lor, instanțele judecătorești vor aplica Legea privind protecția consumatorilor nr.105-XV din 13.03.2003, în măsura în care aceasta nu contravine Codului civil. Concomitent, se va avea în vedere că, dacă prevederile actelor normative ierarhic inferioare (instrucțiuni, regulamente) vin în contradicție cu legile în vigoare, instanțele urmează să se căluzească de aceste legi. În cazul în care în legislație lipsește norma specială, care reglementează raporturile ce izvorăsc din contractul de prestare a serviciilor, încheiat între consumator și agentul economic, se aplică normele generale privind obligațiile prevăzute în cartea a treia a Codului civil.

– Se atenționează instanțele judecătorești asupra neconfundării noțiunii de "cumpărător" cu noțiunea de "consumator". În cazul în care criteriul de delimitare a acestor noțiuni este raportul juridic obligatoriu, în cadrul căruia este utilizat noțiunea, termenul "consumator" dispune de o arie de acoperire mai amplă. Consumatorul poate dobândi sau posedă un bun nu neapărat ca efect al încheierii unui contract de vânzare - cumpărare. Concomitent, posesia sau proprietatea poate rezulta nu numai dintr-o relație contractuală, ci dintr-un raport juridic în cadrul căruia consumatorul este terț persoană (ex.: contractul în folosul unui terț conform art.721 CC), adică consumatorul nu s-a aflat în relații contractuale cu întreprinzătorul (ex.: transportul gratuit al pensionarilor (în calitate de consumatori ai serviciilor de transport), ca efect al contractului de subvenționare încheiat între autoritatea publică și societățile de gestionare a transportului public). Dacă criteriul de delimitare este subiectul la care se referă noțiunea, termenul "cumpărător" are un caracter mai extins, deoarece include atât persoanele fizice, cât și cele juridice, iar termenul "consumator" poate fi atribuit numai persoanelor fizice. Persoanele juridice, precum și persoanele fizice ce desfășoară activitatea de întreprinzător într-un raporturi juridice în virtutea acestei calități nu sînt incluse în noțiunea de "consumator".

– Consumator, drepturile căruia sînt apărute prin Legea privind protecția consumatorilor în ordinea procedurii civile, este orice persoană fizică ce intenționează să comande sau să procure ori care comandă, procură sau folosește produse, servicii pentru necesități vitale nelegate de activitatea de întreprinzător sau profesională. Legea nominalizat reglementează raporturile dintre consumator și agentul economic - orice persoană juridică sau fizică autorizat pentru activitatea de întreprinzător, care fabrică, transportă, comercializează produse ori părți din produse, prestează servicii (execuți lucrări). Acțiunea acestei legi nu se extinde asupra raporturilor dintre cetățenii care intră în relații contractuale între ei cu scopul satisfacerii cerințelor vitale, de asemenea, asupra relațiilor apărute în legătură cu procurarea de către persoana-antreprenor a mărfurilor, prestarea serviciilor nu pentru necesități personale, dar pentru îndeplinirea activității de întreprinzător, sau în legătură cu procurarea (importul) mărfurilor, prestarea serviciilor și efectuarea de lucrări în scopul satisfacerii necesităților persoanelor juridice. De asemenea, alte relații, care nu întrunesc criteriile determinante ale relației consumator - întreprinzător, ce derivă din art.1 din Legea privind protecția consumatorilor, nu se vor supune acestei legi, aceste raporturi fiind reglementate de alte legi.

Prin aceste explicații ale CSJ se pare, că a fost o claritate referitor la calitatea de consumator, caracterul oneros al raportului contractual, scopul satisfacerii cerințelor personale, calitatea de întreprinzător. Însă această hotărâre nu a fost o concretizare referitor la raporturile cu consumatorii investitori în construcția apartamentelor. Cu atât mai mult, că în aceste litigii reclamantii (consumatorii) investitori în construcția spațiilor locative, reclamantii indicau și alte obiecte ale litigiilor, decât termenul sau calitatea în construcție – rezilierea contractului pentru neîndeplinirea la timp a obligațiilor, declararea dreptului de proprietate, încasarea prejudiciului, separarea bunurilor

În practica judiciară au apărut un număr de probleme, de ordin juridic, referitor la aplicarea legislației în vigoare care nu permiteau adecvat protecția drepturilor consumatorilor în aceste raporturi. Mai ales aceasta a devenit destul de actual după anul 2008, cînd s-a început criza financiară, multe companii de construcții sau pomenit în dificultate de a-și îndeplini obligațiile și s-a descoperit, că în acest domeniu sunt foarte multe nereguli și mulți profitori. Mulți investitori (consumatori) au rămas fără apartamente și fără bani, iar organele de drept sau pomenit incapabile de a stabili clar natura acestor raporturi.

Mecanismele legale de apărare a persoanelor care au suferit ca urmare a neîndeplinirii contractelor de investiție în construcții se realizează pe cale penală și pe cale civilă. Protecția juridică prin intermediul procuraturii, unde de multe ori

se adresau consumatorii, s-a dovedit a fi pu in eficient . Cazurile când organul de urm rire penal accepta pornirea urm ririi penale pe faptul de escrocherie împotriva firmelor care au abuzat de încrederea investitorilor sunt extrem de pu ine. Urm rirea penal pe această categorie de cauze deruleaz foarte anevoios i deseori nu atinge scopul pentru care au fost pornite. Evident, c când obiectele de construc ii sunt în etapa de construc ie, adic construc ii nefinalizate, este destul de complicat de a dovedi această infrac iune, deoarece companiile de construc ii au mai multe obiecte de construc ii, iar contabilitatea persoanei juridice este una pentru toate obiectele. Construc ia, chipurile merge, îns încet din diferite motive. Probele prin care s-ar putea dovedi, c unele sume de bani au disp rut sau au fost folosite ineficient anume al acestor investitori este destul de dificil. În marea majoritate a cazurilor, organele procuraturii au refuzat în pornirea urm ririi penale, recomandând investitorului s se adreseze în instan a de judecat , pe calea civil , invocând, c acestea sunt raporturi civile cu consecin ele sale prev zute în contract sau ini ierea procedurii de insolvabilitate fa de companiile de construc ii aflate în dificultate financiar . Procedura insolvabilit ii stabile te prioritatea crean elor, iar crean ele investitorilor (consumatorilor) nu erau validate ca crean e garantate, ci creditori cu crean e chirografe (de gradul IV). Deabia din 13.03.2013 în baza Legii insolvabilit ii nr. 149 din 29.06.2012 în art. 50 a fost întrodus: (1) Creditorii cu drept de gaj conven ional sau legal asupra unui bun din masa debitoare sînt îndrept i i la satisfacerea prioritara a capitalului împrumutat, a dobînzii i a cheltuielilor aferente din contul bunului gajat. (2) Prevederea alin. (1) se aplic i: c) crean elor persoanelor fizice, n scute din contracte de investire în construc ia de locuin e (5).

Astfel, a fost stabilit, c consumatorul este pe un picior de egalitate în procesul insolvabilit ii, iar crean ele lor pot fi validate ca garantate.

La începutul anului 2015 în Moldova erau 272 blocuri locative nefinalizate, dintre care 182 în Chi in u. În cazul multor obiective lucr rile au fost stopate pe un termen nedeterminat din lips de finan e. Unii antreprenori din construc ii au demarat proiectele f r a avea un plan financiar bine chibzuit sau au început construc iile cu scopul de a în ela cet enii. O majoritate din companiile de construc ii, la cererea creditorilor, sunt în proces de insolvabilitate

Presa a men ionat, c în perioada anilor 2008 – 2010, 127 de familii au încheiat cu Societatea de Construc ii Î „Tomailî Argo” (cunoscut publicului ca Societatea de Construc ii „ARGO”) contracte de investi ie în construirea a 2 blocuri locative situate în mun. Chi in u, str. Profesor Ion Domeniuc 4, achitând în total suma de 63 mln lei. Potrivit contractelor de investi ie, Î „Tomailî Argo” urma s finiseze lucr rile de construc ie a blocurilor locative pân în mai 2010. Oamenii au achitat costul lucr rilor în termenii stabili i de contractele de investi ie, îns antreprenorul nu a dat în exploatare blocurile locative pân în prezent. Blocurile locative sunt ridicate îns din cauza c lucr rile nu sunt finalizate darea în exploatare este imposibil .

La 21 martie 2011 antreprenorul Î „Tomailî Argo” a încheiat un contract cu un ter – SC „Romanta Plus” SRL, prin care i-a înstr inat cu titlu gratuit blocurile locative construite din mijloacele financiare ale investitorilor. Nici un investitor nu a fost informat despre faptul c antreprenorul a înstr inat blocurile locative. La 22 martie 2011, SC „Romanta Plus” SRL încheie un contrat de ipotec cu BC „Banca de Economii” SA, prin care gajeaz blocurile locative în favoarea B ncii, prin care banca a devenit creditor garantat. În astfel de circumstan e, instan ele de judecat au adoptat hot ririle sale în favoarea b ncii, avînd o prioritate fa de al i creditori, reie ind din înregistrarea gajului, adic , în defavoarea consumatorilor.

Despre situa ia creat în acest domeniu, problemele cu care se confrunt atînt antreprenorii cît i consumatorii, a fost realizat un amplu studiu, la care se face referin i în lucrarea dat , de c tre Zinaida Gu u “Riscurile investi iilor în construc ia spa iului locative” realizat de Transparency International – Moldova cu suportul financiar al Funda iei Est-Europene din mijloacele oferite de Guvernul Suediei i Ministerul Afacerilor Externe al Danemarcei (6).

O situa ie i mai nepl cut în litigiile cu consumatorii (investorii) a ap rut în cazul în care în litigiu participau b ncile sau alte institu ii financiare, care de ineau dreptul de gaj asupra acestor imobile, fie construite, fie în stare de construc ie, prin aplicarea Legii cu privire la gaj. Astfel, conform art. 1 al Legii nr. 838 XIII din 23 mai 1998 cu privire la gaj, promolgat la 19.06.1999 (întrat în vigoare la 29.07.1999) gajul este o modalitate de garantare a execut rii unei obliga iuni, în al c rui temei creditorul (creditorul gajist) are dreptul de a fi satisf cut, cu preferin fa a de ceilal i creditori, inclusiv statul, din valoarea bunurilor sau a drepturilor patrimoniale date în gaj, în cazul în care debitorul (debitorul gajist) nu execut obliga iunea garantat prin gaj. Din momentul în care debitorul prezint un anumit bun în calitate de gaj pentru banc , oricând exist riscul ca aceasta s fie executat de creditor în cazul în care nu se ramburseaz la timp creditul.

Unele aspecte cu privire la contractele vizate sunt reglementate în Legea cadastrului bunurilor imobile 1543/25.02.98, îns legea dat are un alt obiect de reglementare i prevederile acestui act legislative sunt insuficiente pentru a proteja drepturile investitorilor individuali. O problem major cauzat de imperfec iunile cadrului legal în domeniul cercetat este c legea men ionat nu interzice în mod expres i nici nu condi ioneaz înregistrarea în registrul bunurilor imobile a dreptului de proprietate al companiei de construc ii asupra blocurilor de locuit, construirea c rora a fost finan at din contribu iile individuale ale cet enilor (consumatorilor).

La 9 iulie 2008 au intervenit unele modific ri în legea indicat : - art.404 “Înregistrarea dreptului asupra bunului imobil construit” permite înregistrarea dreptului asupra construc iilor nefinalizate, lipsind interdic ii/condi ii ce în de înregistrarea drepturilor companiilor de construc ii asupra blocurile multietajate finan ate în baza contractelor ”privind investi iile în construc ii”; - art. 405 “Înregistrarea dreptului asupra construc iilor viitoare” nu reglementeaz specificul înregistr rii condominiului constituit pentru administrarea blocurilor multietajate finan ate în baza contractelor ”privind investi iile în construc ii”(7).

Drept urmare a aplic rii neuniforme a modific rilor respective, unii antreprenori, cum a fost i cazul Î „Tomailî Argo”, “Roman a Plus” S.R.L. au ob inut înregistrarea dreptului lor de proprietate asupra construc iilor nefinalizate

finan ate din investi iile cet enilor i instituirea dreptului de ipotec al b ncilor asupra construc iilor. Caren ele cadrului legal cu privire la gajarea construc iilor edificate cu antrenarea investi iilor efectuate de c tre cet eni în baza contractelor ”cu privire la investirea capitalului în construc ia spa iului locativ” nu ar fi avut un asemenea impact, dac nu ar fi fost eliminate garan iile legale existente anterior în art. 467 Cod civil, lit. b), care prevedea na terea gajului legal pentru crean ele persoanelor care au participat la construc ia imobilelor.

Instituirea gajului (ipotec) în folosul b ncilor care creditau companiile de construc ii pentru realizarea proiectelor de construire a blocurilor multietajate a avut un aspect problematic - lipseau reglement rile clare privind condi iile în care ar fi posibil gajarea apartamentelor de c tre companiile de construc ii a apartamentelor contractate i finan ate de c tre cet eni (consumatori), adic cu acordul lor. Pe de alt parte, investitorii (consumatorii) nu pot avea calitatea de proprietar al apartamentului concret pîn ce nu se finalizeaz construc ia, se d în exploatare de compania de construc ii i o înregistreaz la Oficiul Cadastral Teritorial. Astfel, b ncile deveneau un creditor garantat pîn la darea obiectului în exploatare, deci aveau prioritate fa de investitorii-persoane fizice.

Ra ionamentul juridic, care a stat la baza unor asemenea hot riri, porne te de la prioritatea dreptului real al b ncii (ce reiese din contractul de ipotec) asupra dreptului de crean al investitorului (ce reiese din contractul de investi ii în construc ie).

Modific rile operate în legisla ie la 9 iulie 2008, prin care s-a instituit ca o condi ie de valabilitate obliga ia de autentificare i notare la organul cadastral a contractului de investi ii în construc ii, urmau s previn apari ia litigiilor de genul celor men ionate mai sus. Totu i este de remarcat c , chiar i dup 9 iulie 2008 abuzurile companiilor de construc ii asupra investitorilor au continuat. În foarte multe cazuri organul cadastral a continuat s accepte înregistrarea de c tre firmele de construc ii a ipotecii asupra construc iilor nefinisate, chiar dac în Registrul bunurilor imobile erau notate contracte de investi ie în construc ii, iar investitorii nu i- i manifestase acordul pentru ipotecarea construc iei. Situa ii respective din nou au condus la litigii. Dup cum arat practica, chiar i în condi iile în care în legisla ie au fost introduse garan ii suplimentare pentru investitori, instan eele extrem de rar au g sit argumentele necesare pentru a hot rî în favoarea consumatorilor. În majoritatea cazurilor b ncile au ob iinut câ tig în litigiile cu companiile de construc ii i investitori.

Au fost deasemenea cazuri, cînd companiile de construc ii, în baz de acord, f r a fi adus la cuno tin a investitorilor, au transmis o parte din apartamente altor agen i economici pentru coparticipare în construc ie sau pentru alte datorii în baza unor acorduri bilaterale, iar investorii nu puteau interveni în aceste tranzac ii.

De remarcat i faptul, c instan ele de judecat , avînd calitatea de arbitru, nu dispun de capacitate institu iional necesar pentru a pune la dispozi ie mecanisme viabile de protec ie juridic a investitorilor (consumatorilor) i fiecare parte invoc legisla ia (imperfect) în favoarea sa.

La 9 iulie 2008 Parlamentul RM a introdus în Legea cadastrului bunurilor imobile un articol nou – Articolul 406 – cu urm torul con iinut: „Contractele prin care una dintre p ri se oblig s asigure construc ia unuia sau mai multor apartamente i s le transmit persoanei fizice care se oblig s achite integral sau par ial pre ul imobilului anterior pred rii acestuia, precum i contractele privind cesiunea drepturilor care rezult din acestea se autentific notarial i se înscriu în registrul bunurilor imobile, sub sanc iunea nulit ii. (2) Este interzis s se perceap de la persoana fizic orice pl i prev zute de contractele men ionate la alin. (1) înainte de înregistrarea contractelor respective. (3) Pentru înregistrarea contractelor men ionate la alin. (1), partea ce asigur construc ia bunului imobil este obligat s înregistreze dreptul de proprietate sau de folosin asupra terenului destinat construc iei, dac acest drept nu este înregistrat, precum i s prezinte oficiului cadastral teritorial autoriza iile necesare pentru construc ie, proiectul construc iei, aprobat în modul stabilit, lista apartamentelor i a înc perilor nelocuibile. (4) Dup recep ia construc iei, dreptul de proprietate asupra apartamentului care face obiectul contractelor men ionate la alin. (1) se înscrie în registrul bunurilor imobile în temeiul acestor contracte i al actului de predare-primire, semnat între p ri.” (8).

Deasemenea au fost introduse complet ri i la Legea cu privire la notariat: articolul 511 – „Contractele prin care una dintre p ri se oblig s asigure construc ia unuia sau mai multor apartamente i s le transmit persoanei fizice care se oblig s achite integral sau par ial pre ul imobilului anterior pred rii acestuia, precum i contractele privind cesiunea drepturilor care rezult din acestea se autentific notarial, cu condi ia prezent rii autoriza iilor necesare pentru construc ie i a proiectului construc iei, aprobat în modul stabilit, precum i a documentelor care confirm dreptul de proprietate sau de folosin asupra terenului (dac notarul nu de ine aceste documente).”

Astfel normele legale invocate mai sus sunt primele în legisla ia na iional care se refer exclusiv la Contractul de investi ie în construc ii. Aceste prevederi au venit ca reac ie la situa ia dezastruoas care se crease pe pia a imobiliar . Obiectivul urm rit prin adoptarea acestor amendamente a fost de a spori gradul de protec ie juridic pentru consumatorii „investitori” în construc ia de blocuri cu apartamente. Nec tînd la aceste modific ri legale, dup cum am men ionat mai sus, companiile de construc ii continuau de a pune blocurile locative în gaj la b ncile comerciale f r avizul sau acordul investitorilor respectivi, iar instan ele de judecat s adopte hot riri în favoarea b ncilor.

Abia dup patru ani autorit ile și-au dat seama c amendamentele introduse în legisla ie la 9 iulie 2008 nu au produs efectul scontat. Persoanele continuau s achite mijloacele financiare proprii la firmele care le promiteau apartamente, f r a avea garan ia c promisiunile vor fi respectate.

La 7 decembrie 2012 articolul 406 din Legea cadastrului bunurilor imobile s-a completat cu un nou aliniat – aliniatul (11) – cu urm torul con iinut: „Partea care asigur construc ia bunului imobil este obligat s înregistreze contractele privind investi iile în construc ii la oficiile cadastrale teritoriale în termen de 15 zile calendaristice din data autentific rii notariale a acestora.” Tot atunci s-a completat i articolul 326 Cod Contraven iional al RM cu un nou aliniat – aliniatul (11), care a ad ugat o component nou de contraven ie, cu urm torul con iinut: „Neînregistrarea în termenul stabilit a contractelor privind investi iile în construc ii la oficiile cadastrale teritoriale de c tre partea care asigur

construc ia bunului imobil – se sanc ioneaz cu amend de la 150 la 250 de unit i conven ionale aplicat persoanei cu func ie de r spundere, cu amend de la 350 la 500 de unit i conven ionale aplicat persoanei juridice.”

Amendamentele adoptate la 7 decembrie 2012 sunt destinate s dea eficien prevederilor introduse la 9 iulie 2008, specificând persoana obligat s înregistreze contractul, termenul pentru înregistrare i sanc iunea pentru nerespectarea termenului.

Sunt de ajuns aceste amendamente pentru protec ia drepturilor consumatorilor (investitorilor) în construc ia apartamentelor? Nici pe departe.

Aceast problem de interpretare s-a clarificat par ial odat cu adoptarea de c tre CSJ a Recomand rii nr. 4 din 01 noembrie 2012, prin care s-a atras aten ia tuturor instan elor, c persoanele fizice care încheie contracte de investi ii în construc ie cad sub inciden a Legii cu privire la protec ia consumatorilor. Astfel, a fost prev zut, c instan a de judecat , la judecarea litigiilor în cauz , este obligat s în cont i de prevederile art.art. 513, 602, 603 i 610 CC. Or, aplicarea formal a Legii privind protec ia consumatorului i anume a normei ce vizeaz responsabilitatea vânz torului, prestatorului, f r a ine cont de normele Codului civil men ionate mai sus, poate duce în consecin la pronun area unor hot rîri arbitrare (8).

Dar ce prev d aceste articole ale Codului civil i de ce Curtea Suprem de Justi ie recomand instan elor de judecat s în cont de ele la solu ionarea acestor litigii :

- art. 513 – buna –credin i diligent ;
- art. 602- r spunderea pentru neexecutarea obliga iei;
- art. 603- vinov ia debitorului
- art. 610 – întinderea desp gubirii

Este o concretizare important , îns nu nou . Articolele invocate mai sus se con in în Codul civil adoptat în 2002. Am putea s ne întreb m, de ce nu a fost indicat acest fapt în Hot rîrea Plenului Cur ii Supreme de Justi ie nr. 7 din 2006. În aceast Recomandare nu se face referin la articolul 622 Cod civil, deasemenea important pentru consumatori în cazul neexecut rii de c tre companiilor de construc ii a obliga iunilor sale. Art. 622 Cod civil stabile te:

(1) În cazul neexecut rii de c tre debitor a obliga iei de a preda un bun, creditorul are dreptul s cear ca bunul s fie luat de la debitor i s -i fie predat sie ori s cear plata desp gubirii. (2) Dreptul creditorului de a cere predarea bunului înceteaz dac bunul a fost predat deja unui ter care are acela i drept. În cazul în care bunul nu a fost predat, dreptul de preferin îl are creditorul în al c rui folos a luat na tere obliga ia mai înainte, iar dac nu se poate stabili în al c rui folos a luat na tere obliga ia, dreptul de preferin îl are cel care a intentat primul ac iunea.

În situa ia, cînd de-facto companiile de construc ii încep construc ia oric rui imobil cu banii investitorilor, ar fi fost rezonabil de a stipula o garan ie în plus anume investitorilor (consumatorilor), prin aplicarea corect a legisla iei de c tre instan ele de judecat , c drepturile lor ar fi recunoscute prioritare, inclusiv fa de b ncile care au admis gajarea obiectelor de construc ie f r acordul investitorilor i fa de alte persoane juridice.

Ar fi fost util de men ionat i art. 732 Cod civil, c în caz de litigiu dintre antreprenor i cet ean (consumator), neclarit ile din condi iile contractuale standard urmeaz a fi interpretate în defavoarea p r ii care le-a formulat (antreprenorul). Cu toate c acest contract nu este un contract standart (de adeziune) într-o majoritate de cazuri forma i con inutul contractelor date sunt impuse de companiile de construc ii. În toate cazurile, contractul de investi ie în construc ie urmeaz s fie interpretat în favoarea consumatorului.

Totu i, aceste garan ii sunt prea generale, fiind stringent necesare interven ii consistente de ordin legislativ care s aduc mai mult claritate i certitudine în raporturile analizate, care, incontestabil, sunt de interes public. Efectele p guboase ale legisla iei defecte în domeniul analizat nu se limiteaz la prejudicierea grav a drepturilor unor grupuri importante de cet eni care au investit în construc ia locuin elor.

Experien a interna ional în reglementarea raporturilor dintre antreprenorii din construc ii i consumatori cu antrenarea capitalului privat care s-a creat actualmente în Republica Moldova i nu este unic în spa iul ex-sovietic. Înc prin anii 2000-2005 în Federa ia Rus , inclusiv în Moscova i Sanct-Petersburs au fost înregistrate cazuri de în elare a miilor de investitori individuali, ceea ce a impus adoptarea unei legi speciale menite s contracareze i s previn practicile de fraudare a proiectelor de construire a locuin elor cu atragerea investi iilor individuale. Astfel în Federa ia Rus raporturile dintre antreprenorii din construc ii i beneficiari (cet eni) sunt reglementate prin Legea Federal "Cu privire la participarea la participarea în construc iile colective a caselor cu multe etaje i în alte construc ii (

), lege care a fost modificat i completat în repetate rânduri, care reglementeaz clar raporturile dintre antreprenorii din construc ii i beneficiari (investitori). [9]. Cele mai relevante reglement ri ale legii men ionate se refer la urm toarele: - modalit ile (exhaustiv) în care poate avea loc atragerea investi iilor individuale ale cet enilor pentru edificarea blocurilor de locuit multietajate; - condi ii privind drepturile asupra terenului destinat construc iilor; - condi ii privind publicarea ofertei publice (declara ia de proiect), privind transparen a informa iei despre antreprenor; - condi iile contactului de coparticipare la construc ia blocurilor locale multietajate, Guvernul având dreptul s emit regulamente obligatorii; - condi ii privind utilizarea resurselor investite de c tre cet eni conform destina iei i r spunderea pentru înc larea dispozi iilor legale; - dreptul de gaj al coparticipan ilor asupra terenului i asupra obiectivului construit, restric ii privind instituirea ipotecii în favoarea unei b nci; - modalitatea de repartizare a mijloacelor încasate din vânzarea bunului gajat; r spunderea antreprenorului pentru neexecutarea contractului, dreptul consumatorului de a rezilia contractul, consecin ele rezilierii, penalit ile; - instituirea organului abilitat s efectueze supravegherea; - r spunderea antreprenorului pentru neexecutarea contractului, dreptul consumatorului de a rezilia contractul, consecin ele rezilierii, penalit ile; - instituirea organului abilitat s efectueze

supravegherea și controlul pe piața a serviciilor; - instituirea garanțiilor pentru buna executare a contractului de către antreprenorul în construcții (gajul; fidejusiunea unei bănci; asigurarea de răspundere civilă);

Din 01 ianuarie 2014 au intrat în vigoare noi amendamente care obligă companiile de construcții să efectueze asigurarea obiectivului ce urmează să fie edificat, precum și asigurarea de răspundere civilă pentru neexecutarea obligațiilor contractuale ce însoțesc transmiterea locuinței conform contractului de participare la construirea blocurilor.

Această lege a concretizat natura și responsabilitatea părților, fiind o lege specială față de alte acte normative în acest domniu, iar aplicarea ei se coraborează cu Legea privind drepturile consumatorilor. Pentru instanțele de judecată este mult mai simplu în adoptarea hotărârilor pe această categorie de litigii, cu atât mai mult, cât a fost adoptată și o Hotărâre a Curții Supreme a Federației Ruse privind aplicarea acestei legi speciale și concordanța ei cu legea privind protecția drepturilor consumatorilor.

În Kazahstan a fost adoptată o lege similară celei din Rusia - ”

”. În Austria există o lege specială (the Building Promotion Act) privind vânzarea apartamentelor în proces de construcție; - În Olanda legislația prevede modalitatea efectuării plăților în construcția locuinței (în avans poate fi achitat nu mai mult de 10% din prețul contractului după care achizițiile se fac în dependență de progresul lucrărilor; consumatorul este în drept să reînplătească 5% din costul dreptului de garanție pentru remedierea eventualelor defecte); - În majoritatea statelor (Austria, Belgia, Finlanda, Franța, Germania, Polonia etc.) plățile sunt efectuate în tranșe pe măsură avansării lucrărilor de construcție; - În Spania, Suedia, Finlanda, Belgia legea obligă antreprenorii să prezinte garanții pentru buna executare a contractului (asigurare, depozit bancar etc.); - În Anglia și Scoția asociația constructorilor garantează pentru buna executare a contractelor de către membrii asociației, inclusiv în cazul falimentării antreprenorului. - În 2012 în Polonia a intrat în vigoare o nouă lege prin care au fost completate golurile din legislația privind vânzarea locuințelor care se află în proces de construire.

Concluzii și recomandări

Cadrul legal existent în Republica Moldova nu permite pe deplin apariția consumatorilor în acest domeniu. Instanțele de judecată nu au o practică clară și univocă în acest sens. O soluție ar fi adoptarea unei legi speciale, după exemplul altor state, menite să protejeze efectiv și în măsură suficientă drepturile și interesele legitime ale consumatorilor la încheierea și realizarea contractelor cu companiile de construcții în scopul edificării locuințelor;

Consolidarea garanțiilor de ordin legislativ și instituțional pentru protecția drepturilor consumatorilor în domeniul construcțiilor de locuințe. Incluziunea clară în lege, că investitorul-persoană fizică este consumator în sensul legii adoptate.

Perfecționarea cadrului legal privind contabilizarea operațiunilor de încasare a mijloacelor bănești de la cetățenii care investesc în construcția locuințelor, conform căroră, investitorii ar avea acces la operațiunile bancare a sumelor plătite;

Reglementarea condițiilor în care nu ar fi posibil gajarea construcțiilor pentru contractarea împrumuturilor în paralel cu atragerea investițiilor clienților individuali;

Asigurarea obligatorie a companiilor de construcții sau instituirea fondurilor de rezervă pentru cazurile de răspundere pentru prejudicierea investitorilor;

Prelungirea licenței pentru activitatea în domeniul construcțiilor în dependență de reputația profesională a antreprenorului.

De asemenea, să se prevadă obligativitatea companiilor de construcții de a asigura obiectele în timpul construcției sau deja edificate până la momentul transmiterii dreptului de proprietate de-facto investitorilor. Sunt cazuri, când casele de locuit cu multe etaje sunt mistuite de incendii, cutremur de pământ... În lipsa asigurării obiectelor de construcții, investitorii au tot timpul să piardă banii investiți. Evident, că și prețurile pentru investiții vor crește într-o oarecare măsură, însă este o protecție suplimentară a consumatorilor în caz de deteriorare a obiectului, fapt ce nu este exclus.

BIBLIOGRAFIE

1. Codul civil al Republicii Moldova din 06.06.2002.
2. Gușu Zinaida, “Riscurile investițiilor în construcția spațiului locativ” realizat de Transparency International – Moldova cu suportul financiar al Fundației Est-Europene din mijloacele oferite de Guvernul Suediei și Ministerul Afacerilor Externe al Danemarcei.
3. Legea Republicii Moldova nr.291 XVI din 19 februarie 2008 cu privire la modificările în Legea cadastrului bunurilor imobile nr. 1543 din 25 februarie 1998.
4. Legea Republicii Moldova privind protecția drepturilor consumatorilor nr.105-XV din 13.03.2003.
5. Legea insolvenței nr. 149 din 29 iulie 2012.
6. Hotărârea Guvernului nr. 676 din 06.10.95 cu privire la investițiile de stat și private în construcția caselor de locuit nefinalizate.
7. Hotărârea Plenului Curții Supreme de Justiție a Republicii Moldova “Cu privire la practica aplicării legislației despre protecția consumatorilor la judecarea cauzelor civile” nr.7 din 09.10.2006.
8. Ordinul Ministrului Finanțelor al Republicii Moldova nr.16 din 29 ianuarie 1999 și intrat în vigoare începând cu 15 aprilie 1999.
9. Recomandarea Curții Supreme de Justiție nr. 4 din 01.11.2012 ”Privind aplicabilitatea Legii privind protecția consumatorilor în cauzele civile ce vizează litigiile cu privire la darea în exploatare în termen a imobilelor, inclusiv caselor de locuit, prestarea în termen a serviciilor, etc.”.
10. 214- «
» 30.12.2004 .

ASPECTE ALE IMPLEMENTĂRII INOVĂRIILOR
ÎN DOMENIUL SERVICIILOR HOTELIERE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Lilia GHIŢIU, dr., conf. cerc.,
Institutul Național de Cercetări Economice

Pe parcursul întregii istorii moderne, inovarea s-a dovedit a fi fundamentul dezvoltării organizațiilor comerciale. În ultimele decenii, pe măsură ce concurența pe piață s-a intensificat, iar mediul de afaceri a crescut în complexitate și incertitudine, inovarea a devenit esențială nu doar la performanța unei organizații, ci și a cum mai multe studii au demonstrat, dar și la existența și supraviețuirea, lucru valabil și pentru domeniul serviciilor hoteliere. În mod similar, o companie care nu reușește să se înoveze și rămâne blocată în "rețete industriale", va pierde în cele din urmă un avantaj competitiv. [5] Prin creșterea cheltuielilor legate de introducerea inovațiilor în cadrul firmelor (în vederea realizării de produse/servicii noi sau cu îmbunătățiri semnificative) se asigură un volum crescut de vânzări pe piața existentă și pe noi piețe de desfacere. În acest context, studiul de față explică de ce este important pentru creșterea competitivității economice a firmelor și implicit a economiei - inovația, iar ara noastră încercăm să rămânem restanțieri la acest capitol.

Cuvinte-cheie: inovare, transfer tehnologic, servicii hoteliere, e-marketing, piață.

Throughout modern history, innovation has proven to be the basis for development of commercial organizations. In recent decades, as market competition has been intensified and the business has grown in complexity and uncertainty, the innovation has become essential not only to the performance of an organization, as several studies have shown, but also the existence and survival, available for hotel services as well. Similarly, a company that fails to innovate, remains locked in "industrial recipes" and will eventually lose a competitive advantage. [5] Through increasing costs of introducing innovation within companies (in order to develop new products/services or significantly improved) ensures increased sales volume and market existing and new markets. In this context, the present study explains why it is important for economic competitiveness of companies and hence the economy – innovation, but our country still remains at incipient in this field.

Key words: innovation, technology transfer, hotel services, e-marketing, market.

INTRODUCERE

Inovația este considerată, în zilele noastre, ca fiind motorul principal al creșterii economice în economiile globale. Prin introducerea în practică a inovațiilor se pot obține produse cu caracteristici de calitate îmbunătățite, servicii de calitate superioară, procese de producție noi, mai eficiente și mai curate (ecologice), modele îmbunătățite ale sistemului de management al firmelor, metode moderne de management al forței de muncă etc. Există multiple motivele întreprinderilor și organizatelor pentru inovare, dintre care: creșterea cotei de piață, cucerirea de noi piețe, ameliorarea calității produselor, lărgirea gamei de produse, înlocuirea produselor învechite, reducerea impactului asupra mediului etc. Inovația este indisolubil legată de competitivitate. Or, în sfera serviciilor hoteliere, anumite inovații și competitivitate sunt procese care se intercondiționează, deoarece găsim soluțiile problemelor ce apar într-un proces de inovare necesită competitivitate. Inovațiile vizate o pot face comerțul în practică unei invenții, totuși, inovația este posibilă și fără o prelungită invenție.

MATERIAL ȘI METOD

Studiul de față conține o analiză generală a situației curente privind problema inovației în sfera serviciilor hoteliere în Republica Moldova, făcând trimitere la experiența statelor Europene, care au deja o experiență bogată în domeniu și poate fi preluată în mare parte de către Republica Moldova. Ca rezultat al studiului efectuat, au fost trasate câteva concluzii și recomandări într-o îmbunătățirea situației curente în domeniu.

În scenariul economic actual, inovarea se identifică cu un factor important în influențarea planificării strategice. Astfel a fost recunoscut faptul că inovarea duce la crearea de bogăție. Deși eficiența este esențială pentru succesul afacerii, pe termen lung, aceasta nu poate susține creșterea și dezvoltarea afacerii. Intensitatea concurenței reprezintă un factor major al inovației ceea ce duce la creșterea productivității în întreprinderi. Inovațiile, în afară de produse și servicii, include de asemenea și noi procese, noi sisteme de afaceri și noi metode management, care, la fel, au un impact semnificativ asupra creșterii productivității. Astăzi se simte o nevoie acerbă de produse inovatoare întru creșterea și dezvoltarea economiei. Fiecare organizație din domeniul afacerii simte impactul globalizării, migrației, revoluțiilor tehnologice și de cunoaștere, precum și problemele legate de schimbările climatice. Inovarea aduce și va aduce un plus de valoare și extinde baza de ocupare a forței de muncă în societate. Inovarea este imperativă în cazul în care calitatea vieții în aceste circumstanțe se cere a fi îmbunătățită. Prin urmare, inovarea va face lumea un loc mai bun pentru tânără generație.

Inovația este motorul de transformare a ideilor în valoare. Reprezintă energia care îmbunătățește în continuu calitatea de viață a oamenilor, este oportunitatea de a crea diferențiere pe piață și avantaj competitiv. Referindu-ne la organizații, inovația se poate manifesta sub forma dezvoltării și lansării de produse și servicii noi, sau se poate organiza sub forma reorganizării unor procese interne care permit reducerea costurilor, accesarea unor piețe noi. Măsurarea

performan ei la nivel de inova ie este un domeniu nou i multe companii au experien redus în determinarea indicatorilor de performan adecva i. Uneori, ace tia se focuseaz prea mult pe inova iile tehnologice, ignorând inova ii de alt tip. De asmeni, inova ia poate însemna i o modalitate nou de a r spunde problemelor clientelei, o modalitate nou de a face marketing, sau de a promova produsele i serviciile i bineîn eles o modalitate nou de parteneriat cu alte companii, cu scopul cre terii cifrei de afaceri. În companii este bine ca angaja ii s fie încuraja i pentru a contribui la inova ie. Se simte necesitatea ca angaja iilor s li se acorde posibilitatea de a intra in discu ii cu stuff-ul managerial al unit ilor economice. Discu iile se cer a fi deschise, privind diferite idei i perspective în scopul schimb rilor i inova iilor transformationale. În alt oridine de idei, angaja ilor poate sa li se solicite s creeze proiecte noi, sau sa se implice în proiecte existente cu scopul de a se simi imprortan i i a reu i s poat crea noi idei inovatoare care ulterior ar putea puse în aplicare. Cît de important este inova ia pentru companii? Inova ia îi i are locul în inima companiei, ce contribuie la dezvoltarea economic a ei, prin dezvoltarea de produse i servicii competitive pe pia . Industria serviciilor este foarte eterogen i include o mare varietate de activit i interesante, complexe i de multe ori extrem de inovatoare. Miles a spus c acesta este motivul primordial pentru care este imposibil de a oferi o viziune general al serviciilor de inovare. [6]

Sectorul turismului este nu numai o parte a industriei de servicii, dar aceasta este o parte a sectorului experiment, care a fost recent foarte accentuat. Anterior, acest sector a fost inclus în industria serviciilor recent; cu toate acestea, exist diferen e între aceste sectoare. Scopul companiilor din industria de servicii este acela de a rezolva problemele clien ilor, în timp ce industria turismului ofer o c l torie mental i de suflet. Economia turismului include divertisment, art , cultur (teatru, film, muzic , i de televiziune), muzee, gastronomie, jocuri pe calculator i, desigur, nu în ultimul rând, în industria turismului tema principal fiind însu i turismul.

În industria ospitalit ii, în aceste vremuri turbulente, atît lan urile hoteliere cît i unit ile de cazare independente, sunt obligate continuu s caute modalit i de îmbun t ire a calit ii pentru a- i îmbun t i imaginea, pentru a reduce costurile i pentru majorarea vânz rilor i profiturilor. De cele mai multe ori, la aceste provoc ri se adaog o concuren acerb atît între organiza iile locale cît i interna ionale din industria hotelier , inova iile tehnologice dar i modific rile continue în nevoile clien ilor. O modalitate de a atinge obiectivele organiza iilor din industria ospitalit ii este inovarea, adic capacitatea de a dezvolta i de a lansa oferte noi i atractive în serviciile propuse. Noutatea în servicii reprezint o resurs important pentru supravie uire i cre tere, deci inova iile audevenit o arm strategic atît pentru lan urile hoteliere de succes cît i deopotriv pentru unit ile de cazare independente. [2]

Studiul în ce pive te inova ia în unit ile de cazare are ca scop determinarea importan ei inov rii în industria hotelier . În această industrie inova ia nu este atît de popular deoarece "natura intensiv conservatoare i de capital ale structurii, care promite o revenire de peste 25 de ani, nu este propice pentru inova ie." [4]. Allegro i de Graaf (2008) au constatat c , ideile cele mai inovatoare din industria hotelier provin de la cei care au o o viziune general i pe care nu îi împiedic paradigmele existente din această industrie. [4]

Evaluarea de noi servicii i produse se bazeaz de cele mai dese ori pe m surile financiare de performan , de exemplu, pe m surile legate de profit, cum ar fi volumul vânz rilor sau a cotei de pia , sau venituri. [1] A fost efectuat o cercetare în rîndurile managerilor de hotel în urma c reia s-a constatat i alte beneficii indirecte de inovare, cum ar fi îmbun t irea imaginii unit ii de cazare, loialitatea sporit a clien ilor, precum i abilitatea de atragere a noilor clien i. [3] În cadrul unor studii, au fost efectuate o serie de interviuri cu managerii de hotel ce au ar tat c m surile financiare (de exemplu, contul de profit i vânz rile totale) sunt utilizate ca o evaluare primar de noi servicii, dar satisfac ia clientului este, în primul rînd, o m sur important a succesului în industria ospitalit ii. De asemenea interviurile dezv luie, c firmele din industria ospitalit ii trebuie s evalueze i s defineasc succesul prin m suri calitative, cum ar fi feedback-ul angaja ilor din cauza c importan a angaja ilor este major în îndeplinirea noului proiect de serviciu. Succesul este de astfel în eles i m surat de catre unii manageri ca i m rimea unor atribute variind de la aspecte financiare, cum ar fi rentabilitatea i vânz rile, la presta ii mai pu in directe, cum ar fi îmbun t irea imaginii i loialitatea clien ilor. Nu putem ignora aici i satisfac ia financiar a clien ilor, precum i aspecte angajat-beneficiu.

Unit ile de cazare trebuie sa aplice sistematic o form modern a managementului resurselor umane privind angaja ii s i, pentru ob inerea rezultatelor a teptate. O astfel de aplica ie modern implic o selec ie atent a angaja ilor, instruirea lor, responsabilizare i evaluarea bazat pe comportament.

Evaluarea de noi servicii i produse se bazeaz de cele mai adesea ori pe m surile financiare de performan . [7] Cu toate acestea, folosind doar m suri financiare este mult prea limitat, deoarece sunt neglijate mai multe aspecte ale beneficiului societ ii. Rezultatele studiilor de succes în domeniul inov rii au demonstrat c succesul pe o dimensiune specific a performan ei nu înseamn neap rat succesul pe de alt dimensiune de performan . Acest studiu, prin urmare, masoar performan a unit ilor de cazare de-a lungul a 12 dimensiuni: totalul vânz rilor, cota de pia , rentabilitatea, îmbun t irea loialit ii, îmbun t irea imaginii, rentabilitatea îmbun t it i alte vânz ri ale serviciilor hoteliere, eviden ierea unor noi ni e de pia , atragerea noilor clien i, eficien a costurilor, satisfacerea clien ilor, feedback-ul pozitiv angaja ilor i competen ele angaja ilor.

Pentru a rula un proces formal bine planificat, i pentru a avea succes în inova iile serviciilor ospitalitaliere, stilul de conducere i know-how-ul trebuie s fie în centrul aten iei. Procesul de succes este creat de o strategie bine analizat de c tre managerii care sus in în totalitate proiectul. În proiect este esen ial s se implice i angaja ii, pentru c ei au capacitatea de a repara calitatea serviciului i mereu ei sunt con tien i de nevoile clien ilor. Johne & Storey au sus inut c investi ia în angaja i nu acumuleaz suficient energie pentru inova ii; în ciuda faptului c au cuno tin ele i experien a necesare pentru a dezvolta noul serviciu. A a cum a spus Schneider & Bowen (1995) angaja ii pot analiza cerintele clientilor, i ei tiu foarte bine cum ar trebui s fie îndeplinite. „În plus, implicarea angaja ilor în procesul

inovării ajută organizația să se concentreze mai mult pe client în loc să se concentreze pe eficiența procesului”. [8] Desigur, o idee inovatoare nu este suficientă. Partea critică apare atunci când ideea este transformată într-un produs sau un serviciu. Multe firme de ospitalitate recunosc importanța inovării, dar nu le este clar cum să se pregătească pentru dezvoltarea și introducerea de noi servicii în procesul dezvoltării afacerii. Succesul inovațiilor din rândul hotelurilor independente este strâns legat de o comunicare eficientă de marketing. Hoteluri independente trebuie să lucreze mai greu pentru a informa potențialii clienți cu privire la inovațiile lor. Ele de cele mai multe ori nu au infrastructura necesară, cum ar fi: un departament de marketing și relații publice și de buget bine stabilit. Deși cele mai bune inovații nu se vând, firmele din industria hotelieră de multe ori nădărușesc de resurse necesare și nu dispun de planuri eficiente de comunicare de marketing la lansarea de noi proiecte. Cu toate acestea, succesul inovațiilor din industria ospitalității a unităților de cazare independente se bazează pe sprijinul unei comunicări eficiente de marketing pentru a fi un succes.

Astfel, este evident că industria hotelieră reprezintă o industrie bazată pe servicii ce are ca prim obiectiv și suport pentru dezvoltare - satisfacția clienților și. Businessul hotelier este apreciat în cele mai multe țări ca o activitate autonomă a domeniului turistic, reunește într-un sistem toate procesele desfășurate în unitățile de cazare generate de primirea, sejurul și plecarea turistului. Conținutul acestui domeniu a evoluat pe măsură dezvoltării capacităților de cazare și implicării lor în activitatea turistică, înzestrându-se cu noi funcții și forme de prezentare.

Sectorul privat hotelier din Republica Moldova înregistrează în continuare o dezvoltare și modernizare, reunind astfel tradiția de mai multe secole a ospitalității cu restricțiile unei gestiuni performante.

Un exemplu în acest sens ar putea servi activitatea din hotelul „Dacia” din municipiul Chișinău, care se desfășoară astfel încât să mențină o poziție bună pe piață în fața concurenților și prin: prestarea serviciilor de o calitate superioară; obținerea unui raport bun calitate/preț; printr-o ofertă cât mai variată pentru satisfacerea celor mai rafinate cereri, dar și prin ameliorarea infrastructurii și a confortului. Fiind numit „Hotelul oamenilor de afaceri” unitatea de cazare „Dacia” SRL reprezintă o locație strategică a unui segment de piață mult mai rafinat și pretențios. Însă, pentru a face față cerințelor exigente, atât ale clienților actuali, cât și a celor potențiali, unitatea de cazare are nevoie de implementarea unor inovații bine gândite. Printre inovațiile binevenite cu scop de atragere a clienților și satisfacerea lor, dar și întru diminuarea cheltuielilor de management în ce privește gestiunea hotelieră putem enumera:

- Soft Management Hotel. Acesta reprezintă un sistem securizat de acces în hotel și care este proiectat pentru: Creșterea confortului clienților; Diminuarea consumului de energie electrică din camere; Controlul activității personalului hotelier. Prin intermediul acestei aplicații software dedicate, care este instalată pe un PC, se pot face rezervări, cazări sau decazări (pe bază de card) precum și emite facturi clienților. De asemenea se pot emite sau retrage carduri pentru personalul hotelului. Pe baza datelor colectate, aplicația software poate furniza diverse rapoarte referitoare la deplasarea clienților și personalului hotelier în perimetrele controlate, precum și gradul de ocupare și pe lângă mâna, gradul de ocupare lunar și raport carduri pierdute. Este un software versatil, care poate fi aplicat la un hotel de orice dimensiune. Sistemul se bazează pe tehnologia RFID, fiind un sistem sigur, inteligent și ușor de folosit. Accesul în camerele de hotel se realizează folosind carduri sau taguri (brelocuri) de proximitate. În acest scop, unitățile camerelor de hotel sunt dotate cu cititoare de proximitate. Astfel, accesul în camere este mult mai facil, fiind necesar doar apropierea cardului/tagului de cititorul de proximitate montat în ușă. Fiabilitatea este crescută datorită lipsei contactului mecanic direct dintre cititor și card. Cititoarele au ceas de timp real și memorează evenimentele de intrare. Ca urmare, sistemul permite monitorizarea intrărilor în camerele de hotel. Intrările de la toate zonele accesibile personalului hotelier pot fi de asemenea dotate cu cititoare de proximitate, asigurându-se astfel un acces controlat, sigur și modern pe întreg perimetrul hotelului. În interiorul camerelor se montează cititoare de reducere a consumurilor energetice, dotate cu suport pentru carduri. Aceste cititoare permit cuplarea utilitatilor camerei de hotel la rețeaua electrică, cât timp cardul de acces se află în suportul economizorului (cititorului de reducere a consumurilor). Evenimentele de la cititoarele montate în ușă pot fi preluate prin intermediul unor carduri de colectare evenimente sau a unui cititor portabil. Aceste evenimente se descarcă la un dispozitiv central de tip PC, care se află la recepția hotelului. De la calculatorul instalat la RECEPȚIE, prin intermediul aplicației software dedicate, se pot face rezervări, cazări, emite facturi, rapoarte, etc.

Factorii de decizie a unității hoteliere pot crea o multitudine de tipuri de carduri:

- Card administrator – are acces în tot hotelul la orice moment al zilei, pe o perioadă de timp determinat (mai mic sau egal cu durata contractului sau de muncă).
- Card femeie de servicii – are acces pe unul sau mai multe paliere ale hotelului pe o perioadă de timp determinat (mai mic sau egal cu durata contractului sau de muncă).
- Card descărcare evenimente – un cititor poate reține până la 250 de evenimente. Aceste evenimente pot fi descărcate din cititor și memorate în baza de date a PC-ului prin intermediul cardurilor de descărcare evenimente.
- Card client – poate deschide o anumită cameră într-un anumit interval de timp în funcție de perioada de odihnă aleasă (una sau mai multe zile).

- Rețelele sociale, în serviciul hotelurilor

Procesul abordării clientului cu ajutorul platformelor sociale este construit din trei etape principale: intermediere, atragere, menținere (prin implicare). Intermedierea se face cu ajutorul site-ului în care este înregistrat clientul. Atragerea se face cu ajutorul informațiilor, anunțurilor, temelor interesante și captivante pentru individ. Menținerea se face cu ajutorul concursurilor și promoțiilor, iar implicarea se face prin inducerea ideii de comunitate, apartenența la grup și recunoașterea în cadrul grupului de referință.

Principalii factori care asigură succesul platformei sociale a brandului hotelier sunt:

Community management în fiecare zi! - adăugarea zilnică a noutăților și a informațiilor utile pentru membrii comunității, organizarea concursurilor, a sondajelor și a discuțiilor zilnice. Crearea temelor noi și interesante, precum și implicarea experților și a liderilor comunității în cadrul anumitor acțiuni și promoții on-line și of-line.

Conținut balansat: brand/funcționalitate/emoții – fiecare articol sau comentariu postat trebuie să fie specific brandului, să fie funcțional (accesibil pentru client) și să trezească emoții pozitive legate de brand.

În urma activității de promovare on-line în cadrul rețelelor sociale și acelei off-line, brandul va avea o notorietate net superioară față de alte branduri care nu utilizează la nivelul convenit mediul on-line pentru a-și îmbunătăți imaginea. art.

Un sondaj efectuat în 2015, arată că în 2014 timpul petrecut de oameni pe Internet îl depășește cu mult deja pe cel petrecut în fața televizorului. Cu toate că popularitatea site-urilor de recenzii ca TripAdvisor crește în continuu, oamenii preferă să asculte recomandări de la persoanele pe care le cunosc mai mult sau mai puțin, astfel că rețelele sociale oferă celortorilor ce este mai bun din ambele lumi.

Un studiu recent comandat de Facebook la Deloitte a concluzionat că :

- 83% din utilizatori folosesc internetul în timp ce sunt în vacanță .
- 33% accesează profilul lor de Facebook din locul în care se află în vacanță .
- 48% încarcă fotografiile din vacanța lor pe Facebook atunci când se întorc acasă .
- 50% au dat "îmi place" pe un brand turistic pe Facebook.

Dacă a fi activ pe rețelele sociale este important pentru toate sectoarele, pentru sectorul hotelier este primordial, deoarece aceste canale au o capacitate de propagare imensă . Acele rețele sociale care alcătuiesc top 4 (Facebook, Twitter, LinkedIn și Instagram) totalizează mai mult de 2.500 de milioane de utilizatori. Practic, oamenii au nevoie să le arate "prietenilor" unde sunt, ce fac, ce mănâncă, beau, ce privesc, etc. Da, rețelele sociale transformă lumea noastră într-o mare competiție de status între indivizi.

Cu potențialii clienți care accesează din ce în ce mai mult aceste rețele pentru fazele de inspirație, căutare și chiar rezervare, este mai important ca niciodată să se asigure că hotelul comunică cu clienții într-o mare varietate a acestor canale.

• Rețelele sociale reprezintă o modalitate necostisitoare de atragere și fidelizarea clienților. Se simte necesitatea doar de ingeniozitate, creativitate și dorință de a intra în contact cu vizitatorii. Pentru majorarea numărului vizitatorilor vom enumera o serie de beneficii în utilizarea rețelelor sociale.

➤ Facebook. Acesta este un mediu în care prezența companiilor aeriene, agențiilor de turism, hotelurilor și pensiunilor a devenit obligatorie. Este important de reținut că o strategie de Facebook nu vizează doar creșterea numărului de clienți. Facebook-ul oferă o serie de beneficii de care alte canale nu dispun. Printr-o strategie adaptată la profilul business-ului se generează branding awareness, se oferă customer care, se interacționează cu fanii și cu potențialii clienți, iar clienții deja existenți pot fi fidelizați. Implicarea socială poate conduce, de asemenea, la înverșinarea organizațională și facilitarea verificării îndeplinirii nevoilor clienților. Bună implicare și fără întârziere a reacțiilor la orice tip de comentarii ale clienților arată angajaților din prima linie ceea ce trebuie să facă pentru a oferi cele mai bune experiențe; și când rețelele sociale se utilizează cu acest obiectiv, cătigurile sunt semnificative. Trebuie să fie în permanență mereu monitorizat fișicul de Facebook, pentru această rețea socială acces la multe metrice cu privire la modul în care s-au comportat postările, caracteristicile demografice ale audienței paginii, cel mai bun moment pentru a publica un post și mai mult. Angajații din linia 1 a hotelului trebuie să aloce timp în fiecare săptămână pentru a verifica ceea ce funcționează cu publicul și ce nu.

Pentru a atrage și fideliza clienții trebuie să se ia exemplul de la marile companii din domeniul ospitalității care fac tot ce este posibil și imposibil pentru satisfacerea clienților și ei.

➤ Twitter. Exact ca în utilizarea aplicației Facebook, în Twitter se utilizează fotografiile și videoclipurile în tweets-urile hotelului ceea ce va face să fie cu 35% și 28%, respectiv, mai retweeted. Cu noul design al Twitter, fotografiile și videoclipurile sunt afișate mult mai mari decât înainte și mai vizibile, așa că este bine de profitat și trebuie de publicat pe Twitter fotografiile și videoclipurile impresionante ale hotelului promovat. De asemenea în promovarea serviciilor hoteliere este recomandat utilizarea hashtag-urilor. Studiile au demonstrat, de asemenea, că tweet-urile cu hashtag-uri primesc în medie cu 16 mai multe retweets și favorits. La fel ca în Facebook, se indică pe site-ul de socializare Twitter să se arate personalitatea și caracterul cu tweet-uri atractive și convingătoare. Acesta este momentul de a utiliza umorul și a fi cât mai personal.

➤ LinkedIn

La nivel mondial, LinkedIn număra peste 35 milioane de utilizatori. Considerat un "Facebook pentru afaceri", LinkedIn este un instrument eficient pentru business, întrucât reunește într-un singur loc cele mai mari companii din lume. După cum se știe LinkedIn nu este o rețea de socializare oarecare, ci una dedicată interacțiunii în mediul profesional. Această rețea trebuie pusă mai concentrat pe afacere. Oamenii, în general, nu se așteaptă să găsească o pagină a LinkedIn pentru fiecare hotel, nici nu doresc actualizări și postări din punctul de vedere al întregii companii cu privire la brand sau în numele hotelului sau pe o singură pagină. Ca ambasadori al brandului trebuie de postat informații proeminente despre hotel, dezvoltările turistice care reprezintă cel mai bine ADN-ul brandului. Se necesită sublinierea evenimentelor interesate pentru grupurile speciale care au avut loc în hotel, evenimente private și interviuri video cu directorii companiei, pentru că acestea sunt cele mai populare conținuturi în rețea.

➤ Instagram

Prin Instagram utilizatorii pot aplica diverse filtre foto pozelor pe care le fac cu smartphone-ul sau tableta și apoi le pot posta rapid în diverse rețele sociale: Facebook, Twitter, Flickr, Foursquare și Tumblr. De asemenea există destule aplicații care fac lucruri similare - Picplz, Path, Camera Awesome sau Hipstamatic - Instagram are mult mai mulți utilizatori pentru că este foarte ușor de utilizat și merge extrem de rapid. Instagram a fost descărcat de peste 30 milioane de utilizatori de iPhone și iPad, iar pe Android Market a intrat recent, însă doar în primele cinci zile peste cinci milioane de utilizatori au descărcat-o deja.

Concluzii

În urma cercetării efectuate, putem afirma că nivelul implementării inovațiilor în sfera serviciilor hoteliere în țara noastră este la o etapă incipientă, și în acest caz, ar fi binevenită experiența uneori chiar și asistența experților internaționali versați în domeniul respectiv. Astfel ar fi puse accentele pe următoarele domenii/centre care necesită dezvoltate și/sau create în unitatea hotelier vizate:

➤ Guest-centric. (Concentrarea pe oaspeți) Prin furnizarea unui nou nivel de servicii utilizând multitudinea dispozitivelor inteligente.

➤ Brand-centric. (Concentrarea pe brand) Permite crearea și sau dezvoltarea, îmbunătățirea brandului deja existent sau nou creat.

➤ Owner-centric. (Concentrarea pe informarea proprietarului afacerii) Aceasta presupune livrarea/accesarea instantanee, în timp real a tablourilor de bord al afacerii, indiferent de locație sau de dispozitiv.

➤ Profit-centric. (Concentrarea pe profit). Aceasta presupune punerea accentului pe oportunitățile de creșterea a venitului prin utilizarea software-urilor întru optimizarea veniturilor dar și prin implementarea strategiilor Upsell.

BIBLIOGRAFIE

1. A. Griffin and A. L. Page, An Interim Report on Measuring Product Development Success and Failure, *Journal of Product Innovation Management* 10 (1993): 291-308.
2. Brentani, U. & Cooper, R. G. (1992). Developing Successful New Financial Services for Businesses. *Industrial Marketing Management* p. 233.
3. C. Easingwood and J. Percival, Evaluation of New Financial Services, *International Journal of Bank Marketing* 8, no. 6 (1990): 3-8.
4. Gyurácz-Németh & Raffay & Kovács, Az innováció forrásai a turizmusban – fókuszban a szállodaipar és a közlekedés, 2010, p. 135.
5. *Journal of Tourism Challenges and Trends*, Vol. 6, No. 1, June 2013.
6. Martínez-Ros & Orfila -Sintes, 2009, p. 634.
7. Montoya-Weiss, M. M. and Calantone, R. (1994). Determinants of New Product Performance: A Review and Meta-Analysis. *Journal of Product Innovation Management* 11: 397-417.
8. Ottenbacher, M. (2008), Innovation management, *Handbook of hospitality operations and IT*(ed. Peter Jones), Elsevier Ltd., Oxford, p. 355.
9. <http://gadling.com/2010/08/19/10-high-tech-innovations-invading-the-hotel-world/>.

**MANAGEMENTUL ANTICRIZ
ÎN ÎNTREPRINDERILE MICI I MIJLOCII DIN REPUBLICA MOLDOVA**

**Ecaterina BARBARO © dr. în ec., conf. univ., Academia de Administrare Publică
Nadejda NAZAR© dr. în ec., conf. univ., Universitatea Agrară de Stat din Moldova**

Un sector al întreprinderilor mici și mijlocii bine dezvoltat poate contribui la fortificarea stabilității și creșterii macroeconomice din țară.

Majoritatea întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova în ultimii ani au activat în sectorul comercial, iar sectorului industriei prelucrătoare reveneau circa 5 mii de întreprinderi mici și mijlocii. Se poate menționa faptul că în timp ce numărul întreprinderilor creștea, venitul acestora obținut din vânzarea produselor sale se micșorase.

Întreprinderile mici și mijlocii le revine un rol esențial în economie reprezentând o sursă de abilități antreprenoriale. Sectorul întreprinderilor mici și mijlocii reprezintă o cheie de rezolvare a managementului anticriz în economia modernă din unele motive:

- *Structura acestora oferă o capacitate ridicată de adaptare la fluctuațiile mediului economic;*
- *Posibilitatea lor de integrare rapidă în diferite ramuri ale economiei;*
- *Formarea lor reprezintă un ansamblu ușor de monitorizat intern și extern.*

Tendința de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii în economia națională poate fi cheia de rezolvare a problemelor de criză economică: reducerea omajului, saturarea pieței cu produse finite necesare populației și alte întreprinderi, asigurarea cu prestarea de servicii, etc.

Cuvinte-cheie: *sectorul întreprinderilor mici și mijlocii, management, management anticriz.*

A sector of small and medium enterprises well developed can contribute to strengthening macroeconomic stability and growth in the country.

Most small and medium enterprises in Moldova in recent years worked in the commercial sector and the manufacturing sector accounted for about 5000 small and medium enterprises. It could be mentioned that while the number of businesses grew, their income is derived from selling its products out.

Small and medium enterprises play an essential role in the economy as a source of entrepreneurial skills. Small and medium enterprise sector is a key to solving the management crisis in the modern economy for some reasons:

- *Their structure provides a high capacity to adapt to changing economic environment;*
- *The possibility of their rapid integration in various branches of economy;*
- *Their training is a set easily monitored internally and externally.*

The development trend of small and medium enterprises sector in the national economy may be the key to solving the economic crisis: reducing unemployment, saturating the market with finished products necessary for the population and other enterprises, providing services, etc.

Key words: *small and medium enterprises sector, management, crisis management.*

La moment economia națională este în curs de criză financiară ce influențează negativ în activitatea întreprinderilor, inclusiv cele din sectorul întreprinderilor mici și mijlocii. Din aceste considerente managementul anticriz este cheia esențială în rezolvarea problemelor apărute în micul business.

Termenul de management anticriz a apărut pe parcursul ultimilor ani, specificul său se poate evidenția prin următoarele caracteristici.

Managementul anticriz reprezintă un proces de aplicare de forme, metode și proceduri, care vizează redresarea socio-economică a activității financiare și economice ale întreprinderilor mici și mijlocii, a ramurii, precum și crearea și dezvoltarea condițiilor pentru ieșirea din situația de criză. Criza majoră cu care se confruntă întreprinderile mici și mijlocii în activitățile sale financiar-economice sunt considerate criză strategică, tactică sau de solvabilitate. Cauza tuturor crizelor este gestionarea necorespunzătoare și neprofesională, având ca scop urmărirea obiectivelor sale proprii.

Pentru a explica mai detaliat acest fapt, se vor analiza factorii de criză.

- *factori externi* – se prezintă prin politica monetară și fiscală dezechilibrată, structura slabă a veniturilor și a cheltuielilor, instabilitatea de bază a funcționării instituțiilor politice și juridice, întârzierea în dezvoltarea științifică și tehnologică și concurența;

- *factori interni* – se prezintă prin erori în strategii de producție, de finanțare, de marketing, alocare greșită a resurselor, managementul neprofesional, nivelul scăzut al culturii organizaționale și de cooperare;

- *factori informaționali* – se prezintă prin informații eronate utilizate în management, fiind cauzate de factori politici, de concurență sau subsistemele de control al întreprinderii, care vizează urmărirea obiectivelor din afara obiectivelor proiectului. [1, 2, 6]

Prin termenul de management intern de anticriz se înțelege sistemul permanent de operare având ca scop prevenirea, identificarea și depășirea crizelor ale întreprinderii; gestionarea internă a crizelor implică formarea unității de criză internă a întreprinderii, care implementează funcțiile anti-criză internă consultarea șefului crizei sau potențialul crizei a întreprinderilor mici și mijlocii.

Ca obiectiv principal al gestionării crizelor interne este minimizarea daunelor cauzate de întreprindere.

Gestionarea crizelor interne se utilizează la rezolvarea obiectivelor, cum ar fi prognozarea crizelor ale întreprinderilor mici și mijlocii, identificarea, prevenirea și depășirea ale consecințelor negative.

Conținutul managementului crizelor interne constă în următoarele obiective:

- 1) pregătirea listei a riscurilor din cadrul întreprinderii care ar putea fi cauza crizelor;
- 2) alegerea indicatorilor, care reflectă evoluția de criză și determinarea valorilor limită a acestora;
- 3) dezvoltarea unei metode de indicatori care să reflecte dezvoltarea crizei de monitorizare, în vederea unei posibile detectări timpurii a crizelor de întreprindere;
- 4) includerea unui compartiment privind prevenirea măsurilor anti-criză pentru fiecare potențial semnificativ al crizei întreprinderii în business-plan;
- 5) dezvoltarea de planuri anti-criză pentru unitățile de afaceri și instrucțiuni pentru acțiunea angajaților companiei în cazul crizei;
- 6) educația și formarea managerilor și angajaților din acțiunile întreprinse de întreprindere în eventualitatea unei crize în cadrul întreprinderii;
- 7) analiza monitorizării acțiunilor anti-criză ale întreprinderii.

Rezultatele obținute în urma monitorizării situației anticriză vor fi utilizate pentru îmbunătățirea continuă a elementelor interne de gestionare a crizelor. [2, 7]

Principalele domenii de gestionare a crizelor la nivelul unei entități economice sunt considerate a fi monitorizarea constantă a stării economice și financiare a societății; efectuarea unor protocoale pentru a asigura integritatea fluxului de informații în întreprindere; dezvoltarea unor noi strategii administrative, financiare și de marketing; reducerea costurilor fixe și variabile; creșterea productivității; strângere de fonduri a fondatorilor; consolidarea motivației personalului.

Măsurile de nivel regional sau local includ ajustarea situației financiare și economice, sociale, științifice și tehnice, de investiții, politica economică externă, identificarea și predicția amenințărilor interne și externe pentru stabilitatea economică, dezvoltarea unor măsuri complexe operaționale și strategice pentru a depăși factorii negativi, întărirea controlului, a statului de drept, respectarea legislației. [2, 6]

Totodată întreprinderile mici și mijlocii (sau numite micul business) reprezintă pilonul economiei naționale și generatorul principal de noi locuri de muncă și de creștere economică. Problemele managementului anticriză la întreprinderile mici și mijlocii ar trebui să atragă atenția deosebită de către organele de stat atât la nivel central cât și cel local.

Un sector al întreprinderilor mici și mijlocii bine dezvoltat poate contribui la fortificarea stabilității și creșterii macroeconomice din țară. Statisticile din majoritatea țărilor membre ale Uniunii Europene relevă faptul că întreprinderile mici și mijlocii predomină absolut în economie, reprezentând circa 90% din total firmelor, furnizând locuri de muncă și având ponderi substanțiale în obținerea PIB-ului (de regulă 50-80%).

Micul business are un rol important în asigurarea stabilității dezvoltării economice, creșterii mobilității și adaptabilității economiei naționale la condițiile interne și externe schimbătoare, de asemenea este un factor de diversificare a economiei. Prezența unui sector bine dezvoltat al micului business în cadrul economiei este deosebit de actual în condițiile reformării structurale a economiei.

În Republica Moldova conform legislației în vigoare întreprinderile mici reprezintă întreprinderi cu efectivul de lucrători până la 50 persoane, și cu suma anuală de vânzări nete de până la 25 mln. lei. Majoritatea întreprinderilor mici din Republica Moldova au fost fondate în procesul privatizării și restructurării proprietății de stat. La începutul anului 2016 în republică deja erau înregistrate circa 98% de întreprinderi mici și mijlocii din republică, efectivul de lucrători constituind circa 56%.

Majoritatea întreprinderilor mici și mijlocii (20 mii întreprinderi) au activat în sectorul comercial, iar sectorului industriei prelucătoare reveneau circa 5 mii de întreprinderi mici și mijlocii. Se poate menționa faptul că în timp ce numărul întreprinderilor crește, venitul obținut din vânzare se micșorează. Astfel, cota veniturilor din vânzare a întreprinderilor mici și mijlocii în a. 2011 constituia 35%, în a. 2012 – 34,5%, în a. 2013 – 33,4%, iar în a. 2014 – 31,8% din volumul total pe economie. [5]

Micile afaceri contribuie în mare măsură la realizarea unor obiective fundamentale ale economiei naționale, și pot fi clasificate în:

Întreprinderile mici și mijlocii contribuie la ameliorarea situației economice și stimulează creșterea acesteia pe cale relativ calmă. Această creștere duce la obținerea de venituri de către stat (prin intermediul sistemului de impozitare), ca ulterior să fie repartizate altor membri ai societății.

Cooperarea întreprinderilor mici și mijlocii cu întreprinderile mari sau centre de cercetare se realizează diverse inovații. Totodată întreprinderile mici și mijlocii își concentrează potențialul științific și creativ și material la elaborarea unei inovații.

Întreprinderile mici și mijlocii din Republica Moldova joacă un rol important în relațiile economice externe.

Întreprinderile mici și mijlocii au o contribuție deosebită în ocuparea forței de muncă.

Astfel întreprinderile mici și mijlocii le revine un rol esențial în economie ce reprezintă o sursă de abilități antreprenoriale, de inovare și creare de locuri de muncă.

Întreprinderile mici și mijlocii reprezintă cheia managementului în economia națională din anumite motive:

Structura lor oferă o capacitate ridicată de adaptare la fluctuațiile mediului economic;

Ele se pot rapid integra în diferite ramuri ale economiei;

Ele formează un ansamblu uor de controlat și manageriat atât de către antreprenori, cât și de organele de control statale.

Tendința de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii în economia națională poate fi cheia de rezolvare a problemelor de criză economică: reducerea omajului, saturarea pieței cu producție finită necesară pentru populație și alte întreprinderi, asigurarea cu prestarea de servicii, etc.

Din cele sus expuse considerăm că stabilitatea economiei naționale reiese din dezvoltarea sectorului privat în special al micului business, care este cheia managementului.

BIBLIOGRAFIE

1. LEGE privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii nr. 206-XVI din 07. 07. 2006 Monitorul Oficial nr. 126-130/605 din 11. 08. 2006
2. Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012-2020. în Monitorul Oficial Nr. 198-204, din 21. 09. 2012
3. Barbaro E., Nazar N., Barbaro I. *Managementul afacerilor mici și mijlocii*. Manual pentru studii universitare, ciclul II, AAP, Chișinău: Centrul ed. al UASM, 2011, 239 p., 11,2 c. a. ISBN 978-9975-9637-9-4.
4. „...”: Lambert Academic Publishing, 2015. 149 p. ISBN 978-3-659-34079-6, <https://www.lap-publishing.com/catalog>
5. www.statistica.md
6. <https://ru.wikipedia.org/wiki>
7. http://studme.org/1494051121813/menedzhment/vnutrenniy_antikrizisnyy_menedzhment

ECONOMIA CIRCULAR I ROLUL GUVERNELOR

Contribuția la DR. GOI, cercet. t., C.C.F.M. “Victor Slăvescu”, România

Tendențele globale de mediu, în special poluarea, schimbările climatice și deficitul de apă, precum și tendințele socio-economice (cum ar fi omajul în masă), prezintă amenințări grave pentru prosperitate pe termen lung și calitatea vieții. Economia liniară este depășită, este necesară trecerea la o economie incluzivă, circulară.

De-a lungul anilor lumea academică și organizațiile non-guvernamentale au solicitat o reorientare fiscală de la muncă la consumul de resurse naturale utilizate ca strategii pentru adaptarea sistemului fiscal la provocările secolului actual. O astfel de schimbare de impozitare este o condiție prealabilă pentru dezvoltarea unei economii durabile, circulare. Sistemul fiscal joacă un rol fundamental în această tranziție. Actualizarea sistemului fiscal nu este o sarcină simplă, dar având în vedere provocările globale nu mai este o opțiune.

Lucrarea își propune să investigheze reglementările favorabile sau defavorabile economiei circulare existente în unele state și să propună o serie de modificări fiscale care favorizează trecerea de la economia liniară la cea circulară.

Cuvinte-cheie: *sustenabilitate, mediu, economie circulară, politici fiscale.*

Global environmental trends, such as pollution, climate change and water scarcity, and socio-economic trends (such as mass unemployment), pose severe threats to long-term prosperity and quality of life. Linear economy is exceeded, it is necessary to move to a inclusive, circular economy.

Over the years, academic world, and non governmental organizations have called for a tax shift from labor to consumption of natural resources used as a strategy to adapt the tax system to the challenges of the 21st century. Such a shift of taxation is a prerequisite for developing a sustainable, circular economy. The tax system plays a fundamental role in this transition. Updating the tax system is not a simple task, but given the global challenges we face is no longer an option.

The paper aims to investigate the favourable or unfavourable circular economy regulations existing in some countries and propose a series of tax changes favouring the transition from linear to circular economy.

Key words: *sustainability environment, circular economy, fiscal policy.*

Schimbarea sistemelor fiscale

Actualizarea sistemului fiscal nu este o întreprindere simplă. Un lucru este clar, după cum instituțiile internaționale majore recunosc: am intrat într-o eră de schimbare rapidă și marile provocări sociale și de mediu, iar sistemul fiscal actual nu este structurat pentru a face față acestor provocări.

Impozitele continuă să orienteze economia și în prezent, sistemele fiscale sunt axate pe costuri ridicate ale forței de muncă, lăsând activitățile din toată mediul neimpozitate, sau chiar subvenționate. Aceste semnale de preț conduc la probleme nedorite, cum ar fi omajul și exploatarea excesivă a resurselor naturale. Instituții guvernamentale și ONG-urile au solicitat o schimbare de impozit de la muncă la consumul de resurse naturale utilizate, ca o strategie de adaptare a sistemului de impozitare. Resursele naturale ar fi salvate, în timp ce abilitățile umane și ingeniozitatea ar putea fi intens folosite. O astfel de schimbare de impozitare este o condiție prealabilă pentru dezvoltarea unei economii circulare, durabile.

Economia liniară nu poate face față limitărilor existente în toate economiile la nivel mondial, ca atare se impune cu necesitate trecerea rapidă către o economie circulară inclusivă. Sistemul fiscal joacă un rol fundamental în această tranziție. Actualizarea sistemului fiscal nu este o sarcină simplă, dar având în vedere provocările la nivel global cu care ne confruntăm, nu mai este o opțiune. Cercetările arată că există sprijin larg pentru o schimbare fiscală de la muncă la consumul/utilizarea resurselor naturale. Această transformare necesită o viziune asupra sistemului fiscal, combinate cu o cale pragmatică și un interval de timp realist.

Este necesar un sistem fiscal solid și sustenabil, care să permită generațiilor prezente și viitoare de a dezvolta prosperitatea pe baza capitalului uman, mai degrabă decât resursele naturale.

În mod evident, o schimbare fundamentală a sistemelor noastre fiscale nu se poate întâmpla peste noapte, și probabil va evolua în timp. Schimbarea de paradigmă necesită o viziune asupra rolului impozitării în facilitarea creșterii bazate pe capitalul uman, mai degrabă decât resursele naturale pe termen lung.

Economia circulară este definită ca o economie care are mecanisme multiple de creare de valoare, care sunt decuplate de consumul de resurse finite. Această definiție se bazează pe trei principii:

- Conservarea și sporul capitalului natural prin controlul stocurilor finite și echilibrarea cu fluxuri de resurse regenerabile - de exemplu, înlocuirea combustibililor fosili cu energie regenerabilă.

- Optimizarea randamentelor de resurse de produse, componente și materiale care circulă în utilizare la cel mai înalt utilitate în orice moment, pentru produse tehnice și biologice.

- Promovarea eficienței sistemului de dezvoltare a externalităților negative și de internalizare a acestora.

Aplicarea acestor principii înseamnă crearea unei economii care este de restaurare și de regenerare, care protejează ecosistemele, și care creează prosperitate,

Schimbare de sistem este, de asemenea esențial pentru economia circulară. Într-o economie circulară, deeurile dintr-un sistem sunt intrări pentru următorul sistem, iar obiectivul este de a maximiza utilitatea totală din produsele și materialele utilizate. Acest lucru necesită o viziune a unui sistem de lanțuri de valori mari.

Trecerea la o economie circulară poate fi înțeleasă ca punerea în aplicare a diferitelor modele de afaceri și tehnologii în toate sectoarele de producție, comercializare, consum și de gestionare a deeurilor. Companiile sunt forța motrice în trecerea la economia circulară. Cu toate acestea, sprijinul guvernamental este indispensabil pentru o tranziție la scară mai mare.

Nu există momentan planuri coerente pentru politici guvernamentale de a promova o economie circulară. Elemente importante ale unei politici guvernamentale pentru a accelera tranziția către o economie circulară pot fi: înțelegerea urgenței pasului spre economia circulară, evaluarea contextului local pe baza principiilor economiei circulare, crearea unei strategii cuprinzătoare, angajarea părților interesate, alegerea instrumentelor potrivite pentru a avea inițiative, alegerea metodelor pentru a monitoriza progresul.

În timp ce companiile pot începe să facă afaceri circulare în economia actuală liniară, doar guvernele pot aborda cele mai multe dintre barierele care împiedică tranziția către o economie circulară. Guvernele și autoritățile locale au instrumente pe care le pot utiliza pentru a prezenta un mediu mai favorabil pentru o economie circulară. Ele pot să introducă legi și regulamente, să ia măsuri de politică fiscală, să utilizeze puterea de achiziții publice, să ajute dezvoltarea de parteneriate simbiotice.

În scopul de a încuraja tranziția către o economie circulară, guvernele trebuie să creeze condițiile care stimulează și accelerează deplasarea în această direcție. Un pachet integral de stimulente sistematice este necesar pentru companii de a avansa modele circulare de-a lungul lanțurilor întregilor lor, inclusiv: design, marketing, întreținerea, repararea, reutilizarea, partajarea, îmbunătățiri, reînnoire, și de colectare.

Aceste stimulente ar trebui să încurajeze, de asemenea, o creștere a producției, extracția, și compostare de cascadă a biomasei și a resurselor reciclabile. Extinderea și persistența politicilor existente este esențială pentru încurajarea companiilor să extindă procese de producție specifice economiei circulare. Stimulentele pot fi sub formă de programe de achiziții publice durabile, impozitele, taxele, primele, și subvenții de inovare.

Categoriile de impozite disponibile pentru guverne să reducă impozitele de muncă și în general costurile de muncă, sunt: impozitul pe venit, contribuțiile sociale, impozitul pe profit și TVA. În cadrul fiecărei categorii există mai multe opțiuni, în ceea ce privește ratele de impozitare, deduceri, scutiri și indemnizații. Guvernele ar putea crește impozitele pe resurse, precum și costurile de consum și poluare, în general, prin creșterea impozitelor privind poluarea aerului, materiale de construcții, servicii ecosistemice, energie, factori de producție de alimente, combustibili fosili, metale și minerale, trafic, deeurile, și TVA-ul.

În general, schimbarea de fiscalitate poate provoca bucle de răspuns atât negative cât și pozitive, ca parte a unui lanț de cauză-efect. Dacă de exemplu, când utilizarea eficientă a resurselor este atinsă, atunci mai puține materiale și combustibili sunt utilizați deci trebuie să fie importate. În același timp țările exportatoare ar putea suferi o scădere a cererii pentru produsele exportate. Bucle de feedback pozitiv poate include reducerea poluării, care, la rândul său îmbunătățește starea generală de sănătate și reduce ratele de mortalitate.

Tranziția către o economie circulară impune reproiectarea produselor, a metodelor de producție și, în esență, întreg metabolismul economiilor. Într-o lume în schimbare rapidă, potențialul de modelare macroeconomică este limitat. Compoziția consumului se poate schimba în următorul deceniu. Dacă, în viitor, principiul "poluatorul plătește" se aplică mai mult, coșul de consum va conține mai puține produse (de exemplu electrocasnice) și mai multe servicii (cum ar fi reparații sau întreținere).

Efectele unei schimbări fiscale vor fi probabil distribuite inegal între sectoarele de activitate. Unor companii le va fi greu să se adapteze la circumstanțele în schimbare ale pieței, iar altele vor prospera. Chiar și în o schimbare fiscală, condițiile pieței mondiale se schimbă rapid, și, prin urmare, adaptabilitatea și inovarea orientate spre noi modele de afaceri sunt mai necesare ca niciodată. Prin anunțarea de noi măsuri de politică fiscală urmate de aplicare în timp multe industrii vor avea oansă de a crește eficiența pas cu pas. Costuri mai mici ale forței de muncă oferă oportunitate de a trece la afaceri bazate pe muncă intensivă. Inovația vine din domeniul utilizării forței de muncă intensivă și, prin urmare, va beneficia de costurile forței de muncă mai mici. Astfel fiecare sector ar trebui să poată să inoveze pentru reducerea emisiilor de carbon, utilizarea eficientă a resurselor sau mai multe modele de afaceri cu utilizarea forței de muncă intensivă. Pe de o parte multe inovații tehnologice sunt disponibile, dar nu sunt încă viabile economic, pe de altă parte utilizarea resurselor nocive rămân neimpozitate sau chiar subvenționate. Impactul unei schimbări fiscale depinde, printre altele, pe elasticitatea prețurilor și substituibilitatea produselor. Substituibilitatea este deosebit de dificil de modelat, deoarece depinde de evoluția cererii de către consumatori, și de opțiunile strategice ale întreprinderilor cu privire la aducerea de noi produse și servicii pe piață. Prin urmare, perspectivele strategice ale comunității de afaceri vor fi necesare pentru a modela în mod eficient impactul unei schimbări de sistem.

Reducerea sarcinii fiscale asupra muncii este o soluție pentru a rezolva șomajului. O creștere a taxelor de mediu, prin aplicarea principiului "poluatorul plătește" pare inevitabilă. Care sunt oportunitățile, dacă sumele astfel de majorări de taxe ar putea fi folosite pentru a reduce impozitele pe muncă? Există un consens general că o sarcină fiscală mai mică asupra muncii creează oportunități de angajare și diminuare a șomajului.

Bazat pe literatura de specialitate și pe experiența practică până în prezent, există un sprijin amplu pentru ideea că o schimbare în impozitarea poate avea un impact pozitiv asupra ocupării forței de muncă, creșterea economică și a mediului. De obicei, veniturile provenite din taxele de mediu sunt cele mai utilizate pentru a compensa taxele de securitate socială. În timp ce impozitele pe venitul forței de muncă au cea mai clară și cel mai direct impact asupra

locurilor de muncă, aproape toate taxele pot avea un anumit efect asupra ocupării forței de muncă, în mod indirect, prin influențarea deciziilor economice.

Barierile în adoptarea unui nou sistem fiscal. Deși evidențele sunt în creștere cu o schimbare fiscală oferă un răspuns eficient la criza economică, precum și la criza de mediu, factorii de decizie încă se mai luptă pentru a pune ideea în practică. Barierele în calea punerii în aplicare a unui schimb de impozitare sunt:

- necesitatea de coordonare internațională pentru a realiza un mediu concurențial echitabil și pentru a rezolva problemele transnaționale.

- neîncredere cu privire la stabilitatea taxelor de mediu și credința în stabilitatea impozitelor de muncă existente.

- beneficiile taxelor mai mici pe forța de muncă sunt insuficient cunoscute.

- lipsa de informații cu privire la impactul schimbării fiscale din perspectiva mediului de afaceri.

Propuneri de modificări fiscale către o economie circulară

Până la o economie circulară integrativă va mai trece destul timp necesar până la intermediarii de facturi de economiile diferitelor țări. Un prim pas ar consta în luarea unor măsuri fiscale simple care sunt necesare trecerii de la economia lineară și anume:

Promovarea cercetării și dezvoltării prin reducerea costurilor salariale (prin diminuarea impozitelor pe muncă) pentru cercetare și dezvoltare de utilizare a resurselor circulare (utilizarea eficientă a resurselor, închiderea buclei în lanțurile de aprovizionare de resurse și materiale noi). Are ca scop reducerea poverii fiscale asupra muncii pentru angajatori de cercetare și dezvoltare (și, în același timp, de a promova crearea locurilor de muncă în sectoarele inovatoare), și totodată pentru a promova inovarea durabilă.

Cota zero de TVA pentru serviciile cu utilizare intensivă a forței de muncă. Obiectivul pe termen lung este de a introduce cota zero pentru serviciile cu utilizare intensivă a forței de muncă. Cota zero ar putea aplica la: 1. întregul sector de reparații, inclusiv reparații și întreținere de mașini, electronice, mașini, calculatoare și pantofi; 2. întreprinderile care furnizează consultanță de energie și instalarea tehnologiilor de energie regenerabilă în locuințe sociale. Dreptul de deducere a taxei de intrare va rămâne intact. Scopul acestei măsuri este de a reduce povara fiscală asupra muncii pentru angajatori în sectoarele cu bazate pe muncă intensivă (și, în același timp, de a promova crearea locurilor de muncă în aceste sectoare), de a reduce costurile serviciilor cu forță de muncă intensivă pentru consumatori, și de a promova inovarea durabilă.

Cota zero pentru produsele cele mai bune practici. Măsura ar putea lua în considerare aplicarea cotei zero la produsele cele mai bune practici. O astfel de facilitate ar trebui să vizeze nu numai eficiența energetică, dar și materialele reutilizabile. Scopul acestei măsuri este de a promova inovarea durabilă, și de a crește gradul de conștientizare în rândul consumatorilor vis-a-vis de durabilitate.

Măsura „caseta cu resurse”, a-numele „centru de inovare” este o categorie specială de impozit pe profit pentru profitul din inovare. Cătigurile provenind în această categorie sunt impozabile cu o rată efectivă de cinci la sută, mai degrabă decât la o rată de 20-25%. Cutia de inovare ar trebui să fie extinsă pentru a include o facilitate pentru activități care implică utilizarea de materiale circulare. Acesta a-numele „cutie de resurse”, ar fi o categorie specială de impozit pe profit pentru câștigurile din proiecte de dezvoltare circulară, cum ar fi inovațiile care vizează utilizarea eficientă a resurselor, reciclare și materiale bio. Scopul acestei măsuri este de a promova inovarea durabilă.

Accizarea combustibililor pentru transport. Măsura vizează creșterea accizelor la combustibili pentru transporturi (benzină, motorină și gaze naturale). Scopul măsurii este de a crește veniturile fiscale, de internalizare a costurilor externe („poluatorul plătește”), de a promova inovarea durabilă spre eficiența consumului de combustibil și tehnologii curate și de a reduce dependența de combustibilii fosili.

Impozitul pe consum de apă de la robinet și a apelor subterane ar putea fi ridicat. Scopul acestei măsuri este de a crește veniturile fiscale, de internalizare a costurilor externe („poluatorul plătește”), de a promova inovarea durabilă spre utilizarea eficientă a apei (atât la consumatori și întreprinderi). Are efectul atât la companii cât și la consumatori. Întreprinderile sunt susceptibile de a transmite cele mai multe din costurile la consumatori.

Impozitul pe emisiile de carbon. Scopul măsurii este de a crește veniturile fiscale, de internalizarea costurilor externe („poluatorul plătește”), de a reduce emisiile de carbon, și pentru a promova inovarea durabilă spre producție mai curată și eficientă energetică. Are efectul atât pentru angajatori și pentru consumatori. Taxa este plătită de către sectoarele industriale, energetice și de transport. Probabil, cele mai multe din costuri ar fi transmise consumatorilor.

Impozitarea emisiilor de oxid de azot cauzate de transport. Emisiile de oxid de azot (NOx) sunt cauza smogului și a ploilor acide. Scopul măsurii este de a crește veniturile fiscale, de internalizarea costurilor externe („poluatorul plătește”), de a promova inovarea durabilă pentru o reducere a emisiilor de oxizi de azot. Efectul impozitului se resimte și la angajatori și la consumatori: Măsura este un impozit care duce la creșterea costurilor, dintre care majoritatea, pot să fie transmise consumatorilor.

Măsura impozitului pe energie utilizarea energiei electrice (indiferent de sursă). Scopul măsurii este de a crește veniturile fiscale, de internalizarea costurilor externe („poluatorul plătește”), de a promova inovarea durabilă spre eficiența energetică. Efectul acestui impozit este atât pentru angajatori cât și consumatori. Măsura presupune o taxă de creștere a costurilor, dintre care cele mai multe (optzeci la sută), poate să fie transmise consumatorilor.

Utilizarea adecvată a TVA (inclusiv rate diferențiate de TVA) poate susține economia circulară prin transferul semnalelor de prețuri clare pentru consumatori și de-a lungul lanțurilor de aprovizionare. Stimulente împărțite între

partenerii din lanțul sunt evitate prin acoperirea activităților de afaceri circulare de-a lungul cercului complet. Pot fi utilizate materiale-specifice tarifelor fiscale acolo unde este necesar.

TVA zero pentru produsele și serviciile circulare (care urmează să fie definite și certificate). Cadrul juridic ar trebui să fie ajustat astfel încât circularitatea devine un criteriu pentru atribuirea unui produs sau serviciu într-o rată scăzută de TVA. Acest criteriu poate urmări definirea de produse și servicii circulare ce vor fi dezvoltate, așa cum sa menționat mai înainte. O soluție intermediară înainte de o astfel de definiție, ar putea fi pentru început o listă limitată de bunuri și servicii a căror circularitate a fost dovedită în mod concludent, cum ar fi activitățile de reciclare, întreținere și reparații.

Pe baza acestui criteriu, rata de TVA poate fi diferențiată. O astfel de diferențiere este mai mare în cazul în care cadrul juridic permite o rată zero bazată pe criteriul circularitate. În cele din urmă, în timp ce demontarea manuală nu poate fi punct de vedere economic eficient pentru toate produsele, chiar cu cota zero a TVA, TVA zero pentru produsele și serviciile circulare ar da cu siguranță un impuls puternic integrării produselor circulare și modelelor de afaceri caracteristice economiei circulare.

Concluzii

Într-o lume aflată în fața unor provocări majore cum ar fi distrugerea mediului ambiant, poluarea, diminuarea resurselor minerale și a combustibililor fosili se impune ca o necesitate renunțarea la actuala paradigmă economică care are la bază modelul linear și orientarea către un model circular integrativ care să ofere atâtea creșteri economice cât și locuri de muncă. Chiar dacă această schimbare a modelului de producție se face la nivelul companiilor este imperios necesar implicarea guvernelor în demararea și încurajarea sistemului de producție circulară. Economia circulară folosește inovația care apare în domeniul cercetare-dezvoltare caracterizat de utilizarea intensivă a forței de muncă. Astfel produsele și serviciile sunt regândite, procesele de producție sunt re proiectate astfel încât să fie folosite la maxim resursele naturale neregenerabile prin folosirea în cascadă (de eurile dintr-un proces devin materii prime pentru un altul), și atât cât se poate aceste resurse să fie înlocuite cu resurse regenerabile și cu un consum energetic minim. Printre instrumentele care sunt la îndemână guvernelor pentru adaptarea și reorganizarea agenților economici pentru a forma împreună acest sistem complex performant numit economie circulară se află și fiscalitatea. Astfel se încearcă ca o diminuare a impozitelor pe muncă să fie contrabalansată de impozitele pe mediu și taxa pe valoarea adăugată.

BIBLIOGRAFIE

1. A Review on PSS Researches and Relevant Policies”, IGES Kansai Research Centre Discussion Paper, 2006, <http://enviroscope.iges.or.jp/modules/envirolib/upload/469/attach/report08.pdf>;
2. Delivering the circular economy – A toolkit for policymakers, 2013, Ellen MacArthur Foundation,
3. European Commission (2014)- ”Scoping study to identify potential circular economy actions, priority sectors, material flows and value chains” Funded under DG Environment’s Framework contract for economic analysis ENV. F. 1/FRA/2010/0044, 2014 http://www.ieep.eu/assets/1410/Circular_economy_scoping_study_-_Final_report.pdf;
4. Towards the Circular Economy – Accelerating the Scale-up Across Global Supply Chains, Vol. 3/2014, Ellen MacArthur Foundation,

**PIAȚA PRODUSELOR HI-TECH I
PERSPECTIVELE DE DEZVOLTARE: SATURAȚIA INFRASTRUCTURII**

Sergiu GU ILO, manager, Riolitsistem, Republica Moldova

Piața de IT a început să stagneze și indicatorii negativi arată cu mult înainte de turbulențele externe. Aceasta nu este prima criză cu care se confruntă industria IT internă. Companiile care încă mai există și au supraviețuit crizele anterioare, deja și-au pregătit terenul pentru depășirea cu succes a condițiilor economice nefavorabile. Să ne amintim că, în 2009, pe piața IT s-a diminuat cu 31%, dar a început deja să recupereze în mod activ anul viitor: în 2010, aceasta a crescut cu 30%, apoi a crescut cu 10-20% pe an, dar în 2013 în dolar a scăzut cu aproape 5%. Potrivit sondajului Hi-Tech 64% dintre consumatori atunci când aleg tehnica, cer un avis la experți în tehnologie, iar 18% consideră că anume opinia experților ajută la determinarea celei mai bune alegeri. Este demn de remarcat faptul că 67% dintre respondenți sunt ghidați, în primul rând, la sfatul experților de pe Internet, 25% - au urmat sfatul prietenilor, și doar 2% au încredere în vânzătorii.

Cuvinte-cheie: piața produselor, IT, criza economică, experți, tehnologii, comerț, preferințe, clienți.

The IT market began to stagnate and negative indicators show long before external turbulence. This is not the first crisis facing the domestic IT industry. Companies that still exist and have survived previous crises, have already prepared the ground for successfully overcoming the economic conditions unfavorable. Remember that in 2009, the IT market has eased by 31%, but has already begun actively recover next year: in 2010 it increased by 30%, then increased by 10-20% per year, but in 2013 the dollar fell by almost 5%. Hi-Tech survey said 64% of consumers when choosing equipment, ask an opinion from experts in technology, and 18% consider that it is the opinion of experts helps determine the best choices. It is worth noting that 67% of respondents are guided primarily on expert advice from the Internet, 25% - followed the advice of friends, and only 2% trust the sellers.

Key words: market products, IT, economic crisis, experts, technology, trade, preferences, clientele.

JEL Classification: E320, F130, F170, P160

Introducere: Progresele actuale în domeniul electronic permit realizarea visului francmasonic de înrobire a tuturor națiunilor globului [1]. Avantajele progresul informațional și al tehnologiilor poate fi un lucru excepțional. Cu regret, într-o societate fără de moralitate, progresul tehnologic poate fi destul de periculos, sporind probabilitatea de a comite foarte multe prejudicii. Omenirea progresist adesea ridic problema utilizării descoperirilor și invențiilor, tehnologiilor avansate care conduc la crearea unei realități virtuale din diferite domenii, inclusiv în industria recreerii și distracției, acest lucru este tentant prin faptul că oferă indivizilor senzația vizuală, olfactivă, tactilă, auditivă, de parcă ar fi totul în realitate. Puterea, crimele, violența, senzațiile psihice puternice tind să devină cele mai frecvent utilizate pentru a presta distracției solicitanților.

Scopul cercetării constă în cercetarea pieței produselor inteligente, cu un grad de tehnicitate înalt cu impact asupra preferințelor consumatorilor din lume, inclusiv R. Moldova. În cercetările sale autorul a apelat la diverse **metode de cercetare** ca statistică, sondaje, comparație, istoric etc.

Rezultate și analiză. Principala provocare pentru ziua de azi în afaceri din Moldova este de a crește competitivitatea, care va permite companiilor locale să reziste la presiunea producătorilor la nivel mondial. Pentru a accelera reformele structurale în vederea îmbunătățirii climatului investițional și mediului de afaceri, în general, în concordanță cu programul național pentru dezvoltarea întreprinderilor mici și promovarea exporturilor. Sub o varietate de business-proiecte organizațiile financiare internaționale, alocă fonduri de stat speciale, linii de credit și subvenții.

Dacă cercetăm comerțul R. Moldova pe categorii de marfuri, produse industriale ocupă 55%, dintre acestea sunt: mașini și echipamente electrice – 13%, textile – 14% din totalul exporturilor. Ponderele produselor agricole a fost de 45%, inclusiv produsele cele mai exportate: legume – 23%, iar produsele alimentare constituie – 16% din totalul exporturilor. În primele luni ale anului 2016 se observă o tendință de scădere a exporturilor și o creștere a importurilor. Vânzările au înregistrat o scădere de 12,7%, iar importurile – cu 22%, comparativ cu 2014, în ciuda faptului că scăderea globală a fost observată în cazul exporturilor, a existat o creștere bruscă a exporturilor pe piața europeană – 6,7%. Ponderea totală a exporturilor a ajuns la 67,3% în UE.

Pe piața produselor 64% din consumatori acceptă sfaturile specialiștilor la procurarea produselor cu tehnicitate sporită. În ceea ce privește locurile pentru a cumpăra, preferințele au fost distribuite după cum urmează: 58% – cumpăra echipamente în magazine-offline, (produse electronice specializate și hipermarket-uri), în timp ce 42% - în internet-magazine.

Pentru a ajuta consumatorii de a-și face decizia autorul a realizat un test pentru a determina preferințele consumatorilor în domeniul produselor electronice. S-au cercetat patru tipuri de produse: se recomandă, inovaționale, achiziție optimă, cel mai bun design. În testare au fost incluse produse electronice ca mijloace mobile, note-book-uri și tablete, aparate de luat vederi, echipamente video, TV, console de jocuri, cititoare de e-book și proiectoare. Perioada testării a durat circa trei ani. În rețeaua comercială au fost prezente circa 3 mii de titluri de brand-uri, fiind un segment important al produselor electronice și tehnic de uz casnic. Navigarea în aceste labirinte al preferințelor consumatorilor

s-a adeverit a fi dificil. Rezultatele cercetării dau un indiciu pentru a face previziune și achiziții pe piața produselor hi-tech, în a a mod satisfăcător când cele mai sofisticate preferințe ale consumatorilor.

Recomandări la selectarea tehnicii electronice

Cât de important este recomandarea specialiștilor la alegerea tehnicii inteligente.



64%
țin cont de
sugestiile
specialiștilor



46%
Consider că nu dăunează, dar se
orientează spre alți factori



18%
Consider că se permite să se
orienteze perfect



36% se orientează doar pe propria
opinie



Spre ce viziuni se orientează la selectarea tehnicii



67%
Se orientează la
opinia experților
din Internet



25%
se orientează la opinia prietenilor și
persoanelor cunoscute



6%
Se orientează la
informația
publicitară și
reduceri



2%
Se orientează la opinia
consultanților din magazin

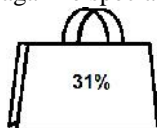


Unde procurați tehnica



Preferă
cumpăra
tehnica în
magazine-
offline

în magazine specializate



în hipermarketuri de produse
electronice



42%
în internet-
magazine



Fig. 1. Principiile de selectare a tehnicii electronice în opinia consumatorilor

Frânarea pe piața IT mondială se datorează în mare măsură datorită saturării sale. "Este vorba despre saturația segmentului de infrastructură. Toate tehnologiile informaționale pot fi împărțite în două segmente majore: infrastructura – care sprijină activitățile companiilor, dar nu determină "fața" lor (rețele, baza de date, software-ul de bază etc.), și structural – care asigură un avantaj competitiv companiilor. În ultimii cincisprezece-douăzeci de ani, principalul motor al dezvoltării industriei IT a fost segmentul de infrastructură: se cumpărau ERP-sisteme și implementau (Enterprise Resource Planning – planificarea resurselor întreprinderii), au fost construite baze de date, infrastructură hardware modernizată. Cu alte cuvinte, în mod activ au fost puse bazele companiilor de IT. Pentru un sprijin deplin proceselor de bază ale infrastructurii trebuie să fie redundante (infrastructura de transport rutier adesea este supraaglomerată și atunci traficul este paralizat, în ceea ce privește infrastructura IT se întâmplă același principiu), potențialul și volumul de creștere au fost într-adevăr imense. Segmentul IT, orientat spre asigurarea avantajelor competitive, de asemenea, a crescut, în special în industriile care lucrează cu volume mari de date și fluxuri (sectorul financiar, retail și telecomunicații), însă ponderea lor a fost semnificativ inferioară infrastructurii. În ultimii ani, suntem martori ai saturației infrastructurii segmentului. Cercetările autorului denotă faptul că starea pieței smartphone-uri la nivel mondial în primul trimestru din 2016 indică stagnarea pieței, în timp ce Samsung continuă să conducă, însă creșterea au putut să demonstreze doar producătorii chinezi. Și, dacă analizăm cu atenție datele, se pare că Huawei nu mai este printre liderii

"chinezi". De la începutul anului 2016 produc torii au livrat pe piață mondial circa 334,9 milioane de unit ți de smartphone-uri – ce e cu 0,6 milioane mai mult decât în anul precedent. Primele două poziții sunt ocupate în continuare de Samsung și Apple, și vorbim despre creșterea pentru ei – piețele dezvoltate, unde preponderent se cumpără smartphone-uri scumpe ale acestor companii – sunt deja suprasaturate. Situația pentru companiile coreene și americane se formează în mod foarte diferit: în timp ce oferta Samsung an la an scade ușor (cu 0,5 milioane de unit ți până la 81,9 milioane), pentru care el ar trebui să fie mulțumit de succesul Galaxy S7 și Galaxy S7 Edge, pe când Apple a alunecat cu 16,3% – de la 61,2 la 51,2 milioane de unit ți. Ponderea pe piață constituie –Samsung 24,5% și Apple – 15,3%, respectiv.

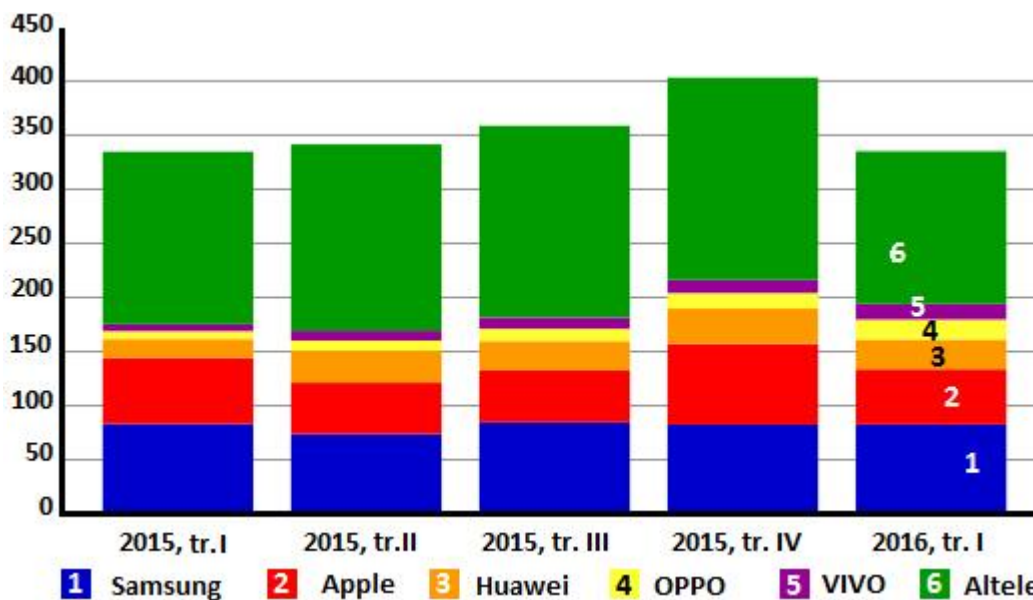


Fig. 2. Vânz ări smartphone-uri în 2016 (milioane)

Din fig. 2 și tabelul 1 observăm că locul trei în clasamentul furnizorilor este ocupat de chinezi Huawei. Corporația al doilea an își extinde în mod activ prezența pe piețele din afara Chinei, inclusiv în Europa și Statele Unite ale Americii, livrând în ianuarie-martie, 27,5 milioane de smartphone-uri – cu 58,4% mai mult decât în anul precedent. Aceasta include livrarea Nexus 6P- din primul "standard" Android-smartphone, pe care Google a cerut companiei chineze să-l producă.

Tabelul 1. TOP-5 de furnizori de smartphone-uri de la începutul anului 2016[2]

Furnizorul	2015, tr. I		2016, tr. I		Variația an de an,%
	milioane	ponderea,%	milioane	ponderea,%	
Samsung	82,4	24,6	81,9	24,5	-0,6
Apple	61,2	18,3	51,2	15,3	-16,3
Huawei	17,4	5,2	27,5	8,2	58,4
OPPO	7,3	2,2	18,5	5,5	153,2
vivo	6,4	1,9	14,3	4,3	123,8
altele	159,8	47,8	141,5	42,3	-11,4
Total	334,4	100,0	334,9	100,0	0,2

Furnizorul în tabel semnifică o companie sau holding pentru toate brand-urile. Brand-urile Oppo și Vivo de pe locul 4 și 5 având același statut până la corporația chineză — BBK Electronics. Volumul livrărilor acestor două brand-uri în I trimestru, 2016 a constituit 32,8 milioane unit ți, fiind superioare Huawei.

Ritmul de creștere al brand BBK este record – ponderea pe piața mondială în ianuarie-martie 2015 s-au ridicat la 4,1%, în 2016 – 9,8%. Aceasta este mai mult decât la Huawei (8,2%), adică, în clasamentul producătorilor BBK ar trebui să fie plasat pe locul al treilea, iar Huawei – pe patru. Oppo și Vivo în ultimul an au reușit să crească vânzările, atât în China, a cărei piață a crescut, trecând de faza de vârf al creșterii, a a cărei se extind cu succes în străinătate, inclusiv în Asia de Sud-Est, Orientul Mijlociu și Africa. În China, BBK în ultimul timp își concentrează eforturile de marketing pe piețele regionale, în afara orașelor bogate, în cazul în care smartphone-uri nu există încă la toți.

Compania japoneză Sony a fost mult timp se confruntă cu dificultăți din cauza vânzărilor scăzute de smartphone-uri din cauza concurenței prea dure. După rapoartele administrației companiei Sony, în cazul în care situația nu se schimbă în anul următor, compania va trebui să părăsească piața smartphone. Directorul general Sony Kazuo Hirai a dat smartphone-uri Xperia un an de luptă pentru un loc sub soare. În cazul în care se vor înregistra pierderi în 2016, atunci Sony va lua în considerare "alternativele", până la retragerea de pe piața smartphone-urilor. Dacă în luna aprilie 2015 compania a prezis o pierdere de 310 milioane USD, actualmente cifra a crescut la 480 de milioane USD.

Cercetările atestă o parte a problemei se află pe piața americană, pe care Sony deține doar 1%. Un interes este trezit pentru cea mai recentă noutate a companiei – Sony Xperia Z5, primul smartphone cu un ecran 4K, însă Sony nu a reușit să stabilească un parteneriat cu operatorii, iar fără de aceasta nu ușor de a reuși pe piața americană. Pe piața internă, în Japonia, indicatorii sunt moderați – doar 17,5%. Deosebit de greu se simte compania pe segmentul mediu de prețuri, unde o concurență acerbă se atestă din partea jucătorilor chinezi.

Anterior, Sony a prezentat un plan pentru următorii trei ani pentru dezvoltarea afacerilor și creșterea veniturilor. Direcțiile de business compania le-a divizat în trei grupe, acesta din urmă, include o "direcție, concentrându-se asupra gestionării volatile", și care arată cel mai puțin promițătoare față de celelalte. În grupul celor mai volatile divizii au intrat cea de mobile și de televiziune. La baza planului stabilit de reducere a volumului de vânzări și de investiții – societatea menționată acest plan ca o "reducere a riscului" – care, în opinia sa, va conduce la profituri mai mari. Motivul care s-a argumentat este numit nivelul ridicat al concurenței de pe aceste piețe.

Apple, Samsung și Huawei în 2016, reduc producția de smartphone-uri din cauza reducerii creșterii pieței. Dispozitivele deja lansate devin mai ieftine – cumpărătorii "nu mai iubesc" smartphone-uri de marcă scumpe. Apple deja a redus volumul de comenzi pentru fabricarea de modele actuale iPhone. Autorul consideră că principalul motiv este încetinirea pieței și extinderea producătorilor chinezi, replicile careia, uneori, depășesc originalul.

Reducerea comenzilor pentru piese de a crea smartphone-uri Samsung a constituit 10-20%. Inițial Samsung planifica a produce Samsung Galaxy S7 în cantitate de 28-30 milioane de smartphone-uri în perioada iulie-septembrie în 2016. Producția de alte modele de asemenea s-a redus.

Compania Huawei planifica să livreze pe piață 14-15 milioane de Huawei P9 în trimestrul III al anului 2016, dar această cifră va fi probabil mai mică cu 10-20%. Volumul vânzătorilor ale tuturor modelelor pentru 2016 s-a redus de la 140 planificate la 120 de milioane. Cu toate acestea, volumul este cu 13% mai mult decât în 2015.

Huawei este mulțumit de vânzările P9 și P9 Plus, dar analiștii se așteaptă că, din cauza cererii mai mici pentru ei decât era de așteptat, dinamica se va deteriora. Din acest motiv, compania reduce deja volumul comenzilor.

Vânzările Apple Watch a scăzut cu mai mult de jumătate, ceea ce a dus la o derea întregii piețe de ceasuri "inteligente". În conformitate cu estimările lor, în trimestrul doi din 2016 la nivel mondial au fost produse 3,5 milioane de smart-ceasuri, ceea ce este de 32% mai mic decât în anul 2015. Ponderele produselor Apple a constituit 47% de vânzări, ceea ce corespunde volumului de 1,6 milioane ceasuri.

În ciuda declinului, Apple rămâne liderul incontestabil pe piață datorită strategiei de marketing corecte. Actualizarea platformei watchOS poate provoca un nou val de cumpărători pentru Apple Watch – atât în rândul utilizatorilor actuali de ceasuri inteligente, precum și cei care nu au dobândit un astfel de gadget. Autorul consideră că situația de pe piața de ceasuri "inteligente" se poate îmbunătăți datorită lansării de către producătorii de ceasuri tradiționale, care prin experiența lor sunt în măsură să ofere dispozitive care se deosebesc prin design, funcționalitate și ușurința de utilizare.

Tabelul 2. Primii cinci, cei mai performanți furnizori de Smart-ceasuri, ponderea lor pe piață și creșterea an de an [5; 8; 9]

Vânzător	Unități de livrare, 2016, tr. II	Cota de piață, 2016, tr. II, %	Unități de livrare, 2015, tr. II	Cota de piață, 2015, tr. II, %	Creșterea an de an, %
1. Apple	1,6	47	3,6	72	-55
2. Samsung	0,6	16	0,4	7	51
3. Lenovo	0,3	9	0,2	3	75
4. LG Electronics	0,3	8	0,2	4	26
5. Garmin	0,1	4	0,1	2	25
Altele	0,6	16	0,6	11	-1
Total	3,5	100	5,1	100	-32

La moment pe piața Smart-ceasuri (inteligente) liderii sunt marile IT. Primii trei furnizori (companii-producătoare), pe lângă Apple au intrat Samsung și Lenovo, după datele anului 2016, din trimestrul doi. Ei sunt urmași imediat în listă de LG Electronics și Garmin.

Potrivit investigațiilor autorului, în total din perioada aprilie-iunie 2016 pe piața mondială, au fost realizate 3,5 milioane de ceasuri inteligente, în timp ce în 2015 cifra de afaceri a fost de 5,1 milioane EUR. Astfel, ponderea pe piață a scăzut cu 32% [5].

În același timp, autorul remarcă că dintre cinci cei mai mari producători de ceasuri inteligente volumele de livrare s-au redus doar la Apple, ponderea careia pe piață în anul 2015 a fost de 72% (3,6 milioane). Doar în acest an (2016), compania Cupertino a livrat pe piață numai 1,6 milioane de ceasuri Apple Watch, ceea ce a condus la o scădere semnificativă a ponderii pe piață, iar ponderea Apple s-a redus până la 47%. Cauza reducerii drastice a vânzătorilor Apple Watch se datorează faptului că cumpărătorii nu se grăbesc să cumpere ceasurile Apple, așteptând apariția WatchOS 3 și prezentarea versiunii posibile actualizate a Apple Watch [9]. Locul al doilea pe piață este rezervat companiei Samsung, care și-a sporit volumul pe piață de la 0,4 la 0,6 milioane unități și ponderea pe piață - la 7 la 16%. Locul trei revine cu o pondere de piață de 9% companiei chineze Lenovo (0,3 milioane). Același timp Lenovo doar cu puțin a depășit compania LG (8% de piață).

Concluzii. Este de a teptat ca pân la finele anului 2016, livr rile de calculatoare personale, inclusiv laptop-uri i desktop-uri, se vor reduce cu 7,2%, și se va poziționa la cota de 256 de milioane buc ți. În 2017, conform cercet rilor autorului se estimeaz o sc dere a livr rilor calculatoare personale pentru înc 2,1%. Cercet torul remarc c , de i în trimestru II din 2016 livr rile de calculatoare personale a sc zut, dar nu la fel de mult cum era de a teptat. Conform cercet rilor, pe piața calculatoare personale se observa o sc dere cu 4,1%, care era cu 3% mai puțin decât previziunile planificate. În plus, situația din industria calculatoare personale continu s fie afectat negativ de un ir de factori, cum ar fi instabilitatea economic i politic din lume, volatilitatea monedei, ie irea Marii Britanii din UE i altele. Livrarea de calculatoare personale în 2016 se va cifra la 103,6 milioane buc ți, iar ponderea lor va constitui 40,4%. C tre 2020 ace ti indicatori se vor reduce pân la 94,6 i 38% corespunz tor. În ceea ce prive te notebook-uri, livr rile lor în 2016 se preconizeaz la 152,5 milioane, iar în 2020 livrarea se va ridica la 154,5 milioane. Ponderea notebook-uri de pe piața calculatoarelor personale în perioada analizat ca cre te de la 59,6% la 62%, iar cre terea medie anual (CAGR) 2016-2020 se va ridica la 0,3%. Cre terea mic în categoria de notebook-uri va fi posibil prin modelarea segmentului business, pe care rata de cre tere anual va ajunge la aproape 5%. Conform prognozelor autorului, pân la sfâr itul anului 2016, pe piața mondial a plan etelor va r mâne o dinamic negativ , ceea ce a dus la un declin record de 11,5% va fi înregistrat pân la sfârșitul anului 2016 pe piața mondial a tabletelor. Livr rile de dispozitive, inclusiv "tablete" tradiționale și tablete "doi-în-unu", cu o tastatur deta abil , va diminua la 183,4 milioane unit ți. Pentru comparație, în 2015, vânz rile au fost la nivelul de 207 milioane de unit ți. În 2017, autorul estimeaz o sc dere a vânz rilor cu 1%, la 181 milioane de unit ți, iar apoi e de așteptat s se reîntoarc la o direcție pozitiv . În 2018 este de așteptat pe piaț plan etelor va cre te cu 2% dup volum, pân la 184 de milioane, iar în 2019 i 2020 crescând la 189 i 194,2 milioane, respectiv. La redresarea pieței va contribui popularitatea tot mai mare ale modelelor hibride cu tastatur deta abil .

BIBLIOGRAFIE

1. Deconspirarea masoneriei. <https://deconspirareafrancmasoneriei.wordpress.com/conspiratii-si-manipulare/hi-tech-si-controlul-populatiei/>
2. IDC Worldwide Quarterly Mobile Phone Tracker, 27 aprilie 2016
3. 64% Consumatorii necesit sfaturi importante de specialitate în alegerea echipamentelor. <http://www.advertology.ru/article/119343.htm>
4. În 2016, un declin record va fi înregistrat pe piața mondial a plan etelor. <http://www.dailycomm.ru/m/36829/>
5. Piata de accesorii pentru calculator. <http://vyboroved.ru/tsifrovaya-tehnika/693.html>
6. - : . <http://expert.ru/expert/2015/38/it-ryinok-obvala-poka-net/>
7. : BBK
8. IDC: 2016 Apple Watch 50% . <http://xn----8sbejflb9b0a3g.--plai/>
9. - . <http://www.dailycomm.ru/m/36338/>

**INSTRUMENTE DE ÎMBUN T ÎRE
CONTINUA PENTRU ACTIVITATEA ANTREPRENORIAL**

Ludmila TIMOTIN, lect. sup., UTM¹

Obiectivul articolului este de a determina un set de instrumente de îmbun t țire continu pentru activitatea antreprenorial . Actualmente tiin a i cele mai bune practici moderne propun un ir de oportunit i de implementare de metode ce ar îmbun t i rezultatele activit ii întreprinderii. Dar foarte des este destul de dificil alegerea celei mai potrivite strategii pentru activitatea în cre tere. Teoretic orice metod poate asista activit țile de management de îmbun t țire continu , dar practic resursele limitate de timp i de oameni fac dificil procesul de aplicabilitate pentru orice metod . Din cauza acestor termeni, este destul de necesar s se stabileasc o strategie specific , care ar permite o îmbun t țire continu prin utilizarea unor metode operative simplificate i un minim de resurse.

Cuvinte-cheie: antreprenoriat, îmbun t ire continu , indicatori de performan

The article objective is to determine a set of tools for continuous improvement for entrepreneurial activity. Currently science and modern best practices suggest a number of opportunities for method implementation that would improve the results of his business. But very often it is quite difficult to choose the most appropriate strategy for increasing activity. Theoretically any method can assist management activities for the continuous improvement, but basically limited resources of time and people make difficult the process of applying to any method. Because of these terms, it is quite necessary to establish a specific strategy that would allow a continuous improvement through the use of simplified operational methods and a minimum of resources.

Key words: entrepreneurship, continuous improvement, performance indicators

Pia a se afl în permanen schimbare, ce în consecin oblig antreprenoriatul s se alinieze la modific rile mediului, atât a celor economice i sociale, cât i a celor tehnice. Fiecare întreprindere, de asemenea, aduce propria contribuție la evoluția mediului de afaceri, ceea ce impune necesitatea unui echilibru corect între viteza de evoluție a mediului extern i eforturile interne.

O abordare specific pentru business este concentrarea pe eforturi orientate la schimb rile tehnologice, cu un impact major asupra productivității. Acest tip de acțiune pare a fi corect, dar, anume el necesit un efort substanțial investițional, real pentru afaceri economice cu activități de vârf, deoarece dezvoltarea tehnologic în mare parte necesit mari investiții.

Managementul japonez sugereaz o abordare diferit pentru dezvoltarea firmelor, numit „îmbun t țirea continu ”, bine-cunoscut prin conceptul „Kaizen” [2]. Aceast abordare este determinat în calitate de cheia succesului competitiv al Japoniei, este filozofia de dezvoltare a organizației, bazat pe implicarea total a resurselor umane în procesul de îmbun t țire continue a competitivității. Efortul uman de dezvoltare cu accentul pe elementele de inovație și competență este cel mai important factor, reprezentând factorul intern al întreprinderii ce asigur dreptul de utilizare a diferitelor metode și tehnici de producție, suport de îmbunțiri ale calității și a managementului.

Practica i cercet rile arat c dimensiunea întreprinderii i complexitatea ei implic forme specifice pentru realizarea activităților de îmbun t țire continu , în special pentru întreprinderile care activeaz în domeniul producției. Printre particularitățile de îmbun t țire continue a procesului se poate observa un grad mai ridicat de competențe generale, atât pentru manageri, cât i pentru cei ce gestioneaz sau opereaz direct în produc ie. Pentru un manager sunt necesare - ca un minim necesar - competențe generale în producție, calitate și domeniile de întreținere i mentenan , precum și competențe în managementul logisticii. Pentru cei din produc ie se cer competențe în domeniile opera ionale de produc ie, de control i de asigurare a calității, precum și competențele de mentenan a fluxului de produc ie.

**Tabelul 1. Compara ia dintre particularit ile specifice întru îmbun t irea
continue a proceselor privind IMM-urile i întreprinderile mari**

Aria de competen e	Particularit ile pentru IMM-uri	Particularit ile pentru întreprinderile mari
Specializarea competen elor manageriale	Managerii de in competențe din diverse domenii de activitate (producție, calitate, comerciale, mentenan , etc.)	Managerii de in competențe din diverse domenii de activitate (producție, calitate, comerciale, mentenan , etc.), dar acestea sunt specializate într-un domeniu relativ îngust de activitate
Specializarea competen elor opera ionale	Operatorii au competențe într-un num r limitat de domenii de activitate, dar acestea sunt cu accent pe multi-specializare	Operatorii chiar și cei care au competențe într-un num r mare de domenii de activitate, sunt încuraja i spre mono-specializare

¹ ludmila_tima@yahoo.com

Îmbun t țirea continu a procesului de formalizare	Grad sc zut de procese de formalizare i num r sc zut de proceduri aplicate	Grad ridicat de formalizare, precum i proceduri detaliate de îmbun t țire continu
Impactul asupra strategiei opera ionale	Impact sc zut, sau puțin recunoa tere a acesteia de c tre manageri sau de c tre operatori	Impact mediu ca intensitate, strategiile de îmbun t țire continu fac parte din strategiile opera ionale
Îmbun t țirea continu a procesului de susținere de c tre managerii	Sprijin mediu ca intensitate ca consecinț a resurselor limitate	Sprijin puternic, îmbun t țirea continu este considerat un factor real al sporirii competitivității
Îmbun t țirea continu a procesului de susținere de c tre operatorii	Sprijin direct legat de nivelul de atribuire acordat pentru efortul depus privind îmbun t țirea continu a activității	Suport formalizat specificat în fi a postului
Îmbun t țirea continu a amploarei procesului	Amplitudine local , limitat la un num r mic de locuri de munc	Îmbun t țirea continu are loc în toate funcțiile întreprinderii
Gradul de personalizare a metodelor de îmbun t țire continue	Metode cu aplicabilitate general ca parte component a strategiei de dezvoltare opera ional	Metode personalizate pentru un domeniu îngust ca parte component a strategiei de dezvoltare opera ional

Sursa: elaborat de autor dup [5]

O alt particularitate este cea legat de organigrama IMM –urilor. În întreprinderile mari cu existența formal între departamentele func ionale (producție, calitate, logistica, mentenan , marketing, etc.) este justificat descentralizarea procesului de luare a deciziilor opera ionale. În IMM-uri toate aceste funcții sunt realizate de o singur subdiviziune multidisciplinar func ional . Deci îmbun t țirea continu a proceselor în IMM-uri trebuie s utilizeze, de asemenea, metode i tehnici multidisciplinare, capabile s rezolve întreaga complexitate a activității. O astfel de abordare cre te probabilitatea de succes în rezolvarea unei disfunc ionalit și ac ionând asupra cauzei, nu asupra efectului.

Potrivit lui Neely et al. obiectivul unei m suri de performanț este cuantificarea eficienței și eficacității unei ac iuni. El a argumentat c m surarea performanței ar trebui s faciliteze luarea deciziilor, s alinieze ac iunile cu obiectivele strategice i s ofere feedback cu privire la performanța opera ional i capacit țile interne la nivel strategic [4].

Pentru elaborarea unei metodologii instrumentare întru îmbun t țirea continu a activit ților se necesit considerarea urm toarelor principii de baz :

- Metodele de îmbun t țire continu trebuie s fie simple, accesibile pentru manageri i angajați;
- Metodele de aplicare s se bazeze pe conceptul de management participativ;
- Metodele trebuie s se aplice, cel puțin, în domeniile de producție, calitate, mentenan i logistic .

Procesul de îmbun t țire continu a afacerii presupune i impune ca conducerea companiei s utilizeze în mod activ în procesul de luare a deciziilor instrumente de îmbun t țire a activității, i, în primul rând, de sporire a calității producției. În prezent, exist un num r semnificativ de instrumente de asigurare a calității și instrumente de management al calității. Instrumentele sunt ingrediente esențiale ale unui program de calitate. Instrumentele de calitate nu pot remedia orice problem de calitate, dar ele sunt cu siguranț un mijloc de rezolvare a problemelor. Ast zi, exist mai mult de o sut diferite instrumente disponibile. Mulți oameni de științ au încercat s le defineasc i s le diferențieze [1]. Instrumentele sunt, în general, un mijloc de a realiza o schimbare. Instrumentele cele mai fundamentale de gestionare a calității sunt cele apte instrumente de baz - 7QC. Ele sunt u or de înv țat și de manevrat și sunt folosite pentru a elabora i implementa soluții la problemele existente. Cele apte instrumente de calitate au fost mai întâi men ionate de Ishikawa [2], care este unul dintre guru de management al calității. Ele sunt numite apte instrumente de baz . Mai târziu au fost dezvoltate i alte instrumente, dar bazele fiec riu este legat de instrumentele 7QC. Aceste apte instrumente de calitate sunt:

1. Diagrama cauz -efect (de asemenea, numit Ishikawa sau diagram fishbon): identific mai multe cauze posibile pentru un efect sau o problem ;
2. Tabel de verificare: o form de tabel structurat , preg tit pentru colectarea i analiza datelor;
3. Diagramele de control: graficele folosite pentru a studia modul în care un proces se modific în timp;
4. Histograma: cel mai frecvent grafic utilizat pentru a reprezenta prin dreptunghiuri o distribuție statistic ;
5. Diagrama Pareto: un grafic cu cei mai semnificativi factori de influenț ;
6. Diagrama Scatter: grafic ce reprezint dependen a unui factor de altul;
7. Stratificarea: o tehnica care separa datele colectate dintr-o varietate de surse.

Pornind de la principiile mai sus-menționate, poate fi propus un instrument metodologic integrat prezentat în figura 1.

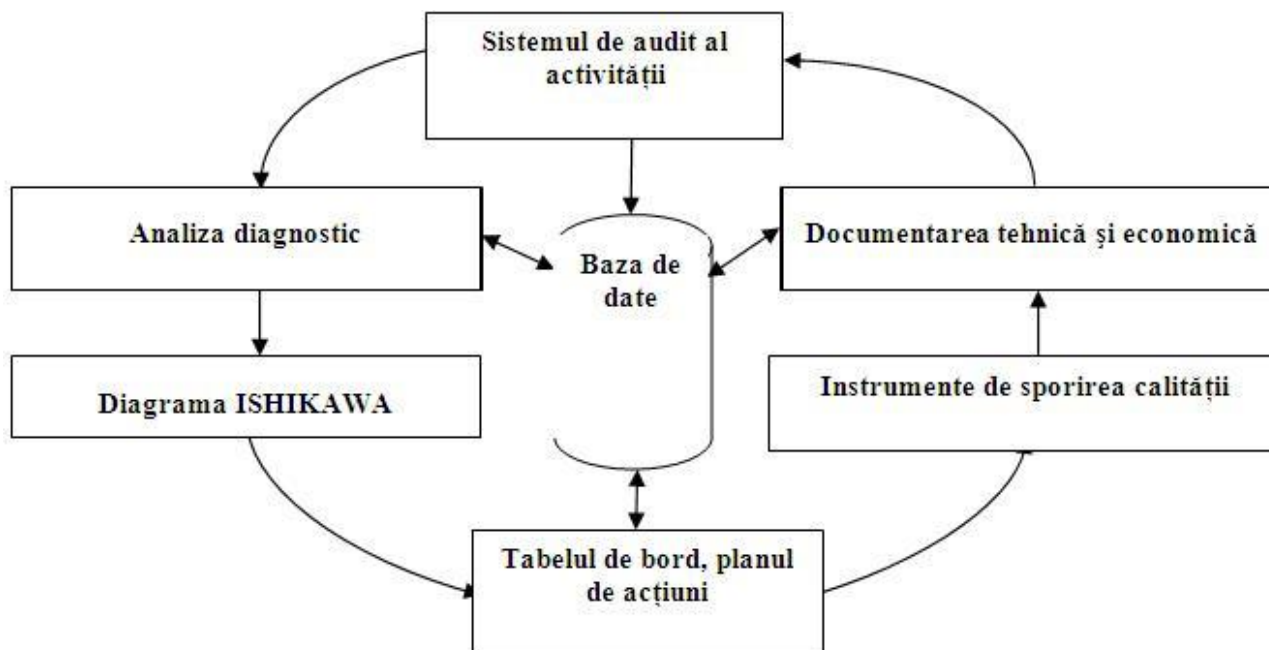


Fig. 1. Instrumentul metodologic pentru îmbunătățirea continuă a activității de antreprenoriat

Luind în considerație cele menționate în figura 1 în tabelul 2 este prezentată integrarea metodelor de îmbunătățire continuă pentru activitatea de producție printr-o abordare unică pentru toate dimensiunile de afaceri.

Tabelul 2. Metodele și obiectivele de îmbunătățirea continuă a activităților de producție

Metode de îmbunătățire continuă	Obiective propuse
Sistemul de audit al activității	Descrierea stării actuale pentru domeniile: producție, calitate, întreținere, logistică.
Analiza diagnostic	Descrierea caracteristicilor sistemului de calitate a producției finite.
Diagrama ISHIKAWA	Starea generală de evaluare a tuturor cauzelor care conduc la disfuncționalitățile sistemului de producție.
Instrumente de sporirea calității	Listarea defecțiunilor sistemului de producție și descrierea acestora utilizând caracteristicile triple „cauza-efect - modulul funcționare necorespunzătoare”; Defecțiunile ierarhice prin indicatori „critici”; Stabilirea unui plan de îmbunătățire continuă care va identifica prioritățile în rezolvarea cauzelor defecțiunilor critice. Stimularea utilizării metodelor de îmbunătățire continuă a calității producției, planificarea și standardizarea activităților specifice sistemului de producție.
Documentarea tehnică și economică	Corecție continuă, actualizarea și îmbunătățirea referințelor/normelor de funcționare a sistemului de producție.
Baza de date	Stocarea informației și a datelor referitoare la funcționarea sistemului de producție și a rezultatelor obținute prin aplicarea de îmbunătățirea continuă a proceselor.
Tablou de bord, Planul de acțiuni	Monitorizarea principalilor indicatori de evoluție pentru sporirea continuă a performanțelor sistemului de producție.

Sursa: elaborat de autor după [5].

Considerăm că principiile metodologice propuse privind îmbunătățirea continuă a proceselor de producție pentru toate tipurile de business va da beneficii prin avantajele de simplitate orientate asupra eliminării principalelor cauze ale defecțiunii sistemului de producție. Abordarea metodologică propusă trebuie utilizată în conformitate cu

succesivitatea ciclului PDCA și, pe măsura posibilității, utilizarea unui soft specializat adecvat pentru gestionarea bazei de date a îmbunătățirii continue a proceselor de business.

Metodologia cadru de creare a sistemului de măsurare a performanței presupune parcurgerea următoarelor etape:

1. Elaborarea unui model cadru de măsurare a performanței aplicabil pentru domeniul corespunzător de afaceri;
2. Dezvoltarea unui sistem de indicatori pentru a evalua performanța afacerii;
3. Înregistrarea și monitorizarea indicatorilor de îmbunătățire continuă a afacerii;
4. Identificarea și eliminarea decalajului dintre performanța așteptată și performanța reală;
5. Identificarea oportunităților de îmbunătățire a performanței;
6. Activizarea și încurajarea comunicării privind necesitatea îmbunătățirii continue;
7. Furnizarea de informații în luarea unei decizii strategice;
8. Elaborarea planului de acțiuni de îmbunătățirea performanței afacerii.

În baza acestor abordări propunem un model multi-dimensional de estimare a performanței activității de antreprenariat (tab. 3).

Tabelul 3. Tabelul model de performanță

Impactul asupra domeniului de activitate	Indicatorii de performanță
Dezvoltarea	<ul style="list-style-type: none"> • Strategia de dezvoltare a afacerii • Investiții în: <ul style="list-style-type: none"> ○ cercetare și dezvoltare ○ formarea angajaților ○ cercetarea de piață ○ promovare și publicitate ○ tehnic
Financiar	<ul style="list-style-type: none"> • Profitabilitatea • Productivitatea
Clienții/piața	<ul style="list-style-type: none"> • Analiza permanentă a pieței • Creșterea performanței de livrare a produsului • Reducerea timpului de livrare a produselor finite • Timpul de reacționare la reclamația clientului • Personalizare produsului
Furnizorii	<ul style="list-style-type: none"> • Parteneriat pe termen lung cu furnizorii importanți • Numărul de furnizori certificați • Evaluarea performanței furnizorilor • Concentrarea pe furnizori importanți în aprovizionarea cu materiale • Reducerea costurilor de aprovizionare • Evaluarea nivelului de comunicare cu furnizorii • Calitatea materialelor furnizate • Reducerea timpului de furnizare
Producerea	<ul style="list-style-type: none"> • Costurile fiecărui produs și % de reducere a costurilor de producție • Reducerea costurilor la un leu producție • Creșterea sportimentului de produse și servicii livrate • Calitatea produselor finite (sporirea/menținerea) • Reducerea timpului de dezvoltare a produsului • Eliminarea rebuturilor • Diminuarea deeurilor
Procesul/fluxul de producție	<ul style="list-style-type: none"> • Reducerea timpului de pregătire/pornire a procesului • Optimizarea ciclului de producție • Reducerea pierderilor de timp • Reducerea timpului de schimbare/reinstalare a fluxului • Programarea operativă a producției • Standardizarea proceselor comune • Eliminarea lucrului în gol a utilajului și a echipamentelor • Sporirea nivelului de utilizare a utilajului și a echipamentelor • Utilizarea eficientă a timpului de muncă • Eliminarea circulației excesive a lucrătorilor • Eliminarea lenelor lucrătorilor • Sporirea utilizării creativității forței de muncă • Forța de muncă multifuncțională

	<ul style="list-style-type: none"> • fabricație celular • organizare podea magazin • întreținere total de producție • Managementul total al calității • Eliminarea managementului finanțelor s raci • Inginerie concurent • Reducerea stocurilor de materii prime • de control al fluxului de tragere • Elimina finit bunuri de inventar
Angaja ii	<ul style="list-style-type: none"> • Productivitatea muncii • Raportul dintre sporul productivității muncii și a remunerației • Evaluarea angajaților • Sporuri pentru cea mai bună performanță a angajaților • Formarea/instruirea angajaților de a face trei sau mai multe locuri de muncă • Numărul de ore de formare acordat noului personal angajat • Spori utilizarea creativității forței de muncă

Concluzii

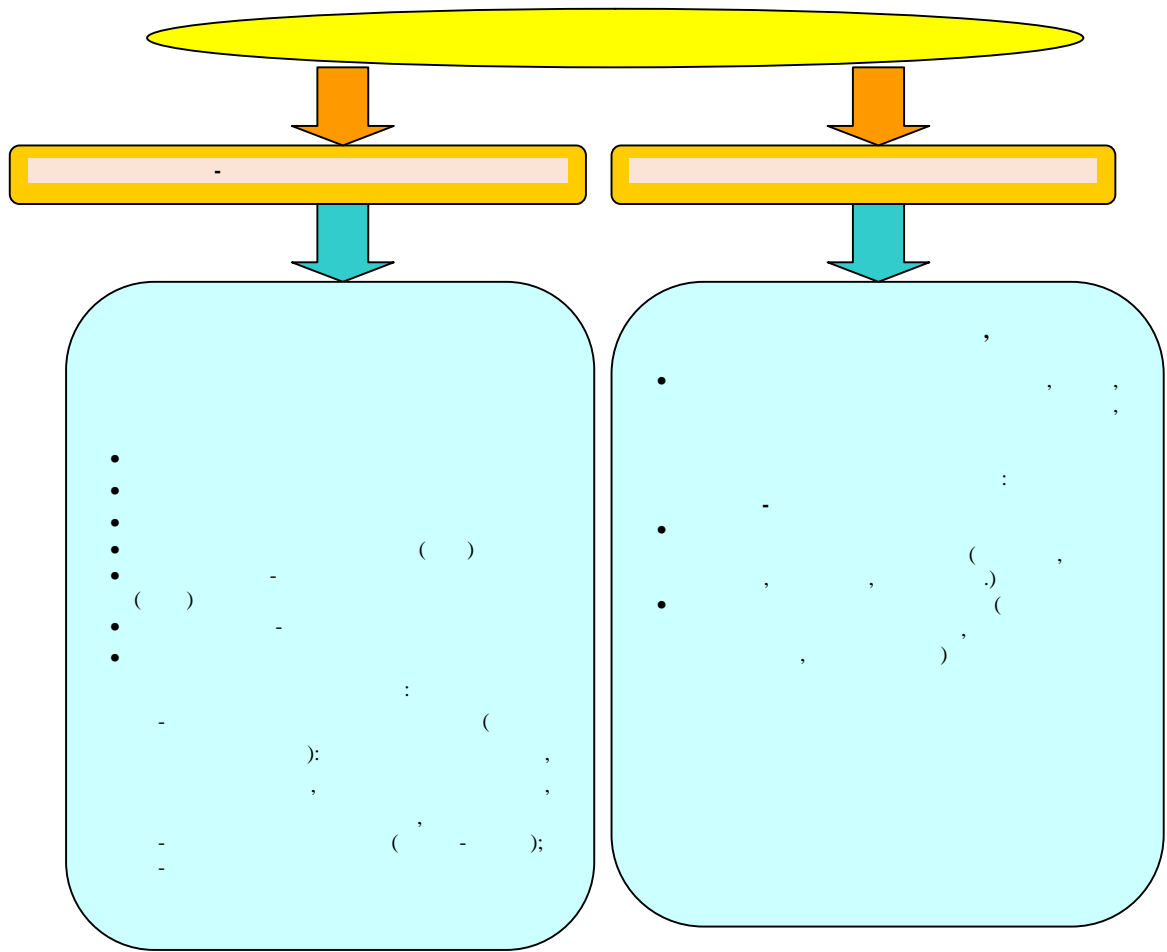
Este evident necesitatea de a dezvolta o abordare permanent de îmbunătățirea performanței antreprenoriale, care ar implica mai multe metode și tehnici de îmbunătățire continuă, capabile să implice activități specifice minime pentru managementul producției, managementul calității, de întreținere și a logisticii. Principiile și metodologia propusă va conduce la îmbunătățirea continuă a procesului de business, și în primul rând, la gestionarea de succes a activității de producție. Cadrul propus este constituit pe baza modelului de performanță multi-dimensional dinamic, care presupune evaluarea indicatorilor și compararea indicatorilor la anumite perioade de timp. Cadrul propus ar putea fi aplicabil la întreprinderile de diferite dimensiuni și domenii de activitate ce, în final, ar putea sprijini sistemul de îmbunătățire continuă a performanței afacerii.

BIBLIOGRAFIE

1. Garengo, P., Biazzo, S. And Bititci, U. S., Performance measurement systems in SMEs: a review for a research agenda, International Journal of Management Reviews, 2005; vol. 7, no. 1, pp. 25-47.
2. Imai, M. (1986), Kaizen: The Key to Japan's Competitive Success, McGraw-Hill/Irwin, New York.
3. J. V. Kovach, E. A. Cudney, C. C. Elrod. The use of continuous improvement techniques: A survey-based study of current practices International Journal of Engineering, Science and Technology Vol. 3, No. 7, 2011, pp. 89-100.
4. Neely, A., Adams, C. and Crowe, P. The performance prism in practice, Journal of Business Performance Management, vol. 5, 2001; no. 2, pp. 6-12.
5. Verzea, I., Luca, G. P., Chaib, R., Methodological Tool of Continuous Improvement For Sme's, Proceedings MCT 2011, Alexandroupolis, GREECE, 2011, pag. 633-636.

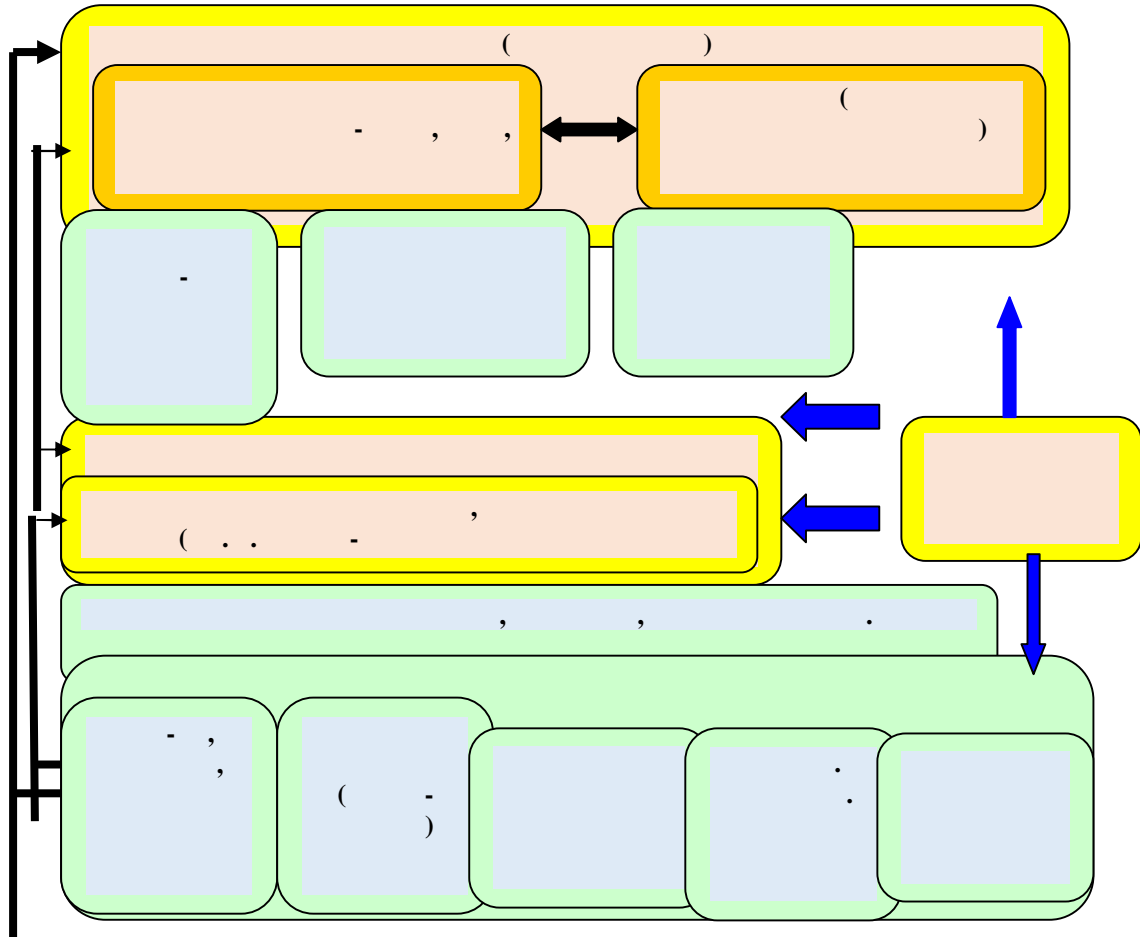
- 1)
- 2)
- 3)
- 4)
- 5)
- 6)
- 7)

1 2.



.1.

1. () , , ()
2. , , -)
3. .



.2. :
: [1].

- [3]:
1. (); () ; () , (%). 2).
 2. () ;
 3. () ;
 4. : (%) , (%),
 5. : (%); 10 . . ; (%);
- () .

6. (.),

1. ,

2. :

- ;
- ,
-

3. - ,

4. ; (.) :

1. - , 2005, . 316 .

2. : [//http://www.inti.kz](http://www.inti.kz)

3. (.), (.), (.) (.), , 2006. – 280 .

Intrarea în vigoare a Acordului privind asocierea cu UE nu a avut ca rezultat creșterea exporturilor către țările europene. Structura mărfurilor transportate sunt predominat de produse din materii prime și re-exporturi, precum și materii prime cu valoare adăugată scăzută. Extinderea proceselor de dezindustrializare a economiei și erodarea sectorului agricol necesită schimbarea paradigmei de dezvoltare a țării.

The entry into force of the Agreement on association with the EU did not result in the growth of exports to European countries. In the structure of shipped goods predominates products from raw materials and re-exports, as well as raw materials with low added value. The growing process of de-industrialization of the economy and the primitivization of agricultural sector require changing the country development paradigm.

1.
2014-2016 (milioane de dolari)

	I			I		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
	1172,2	992,6	905,4	2547,1	1985,3	1869,0
...	620,8	625,8	573,6	1242,9	962,3	922,8
	63,4	33,8	33,6	148,1	147,6	135,2
	321,4	216,5	159,7	438,8	329,4	299,4
	246,0	114,1	97,5	353,5	289,9	251,8
	54,5	19,1	23,3	257,9	168,6	171,3
	112,1	97,4	115,2	459,4	377,4	340,3



1. ()

9,1 103,6

36,9%

I

2.

2013-2015

							%		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
	2399,0	2339,5	1966,9	781,7	809,9	662,9	32,6	34,6	33,7
...	1140,9	1246,0	1217,6	296,6	457,8	393,2	26,0	36,7	32,3
	761,6	603,7	433,9	407,1	261,8	199,5	53,5	43,4	46,0
	631,9	423,7	240,7	399,6	244,6	143,5	63,2	57,7	59,6
	127,1	104,7	64,4	26,8	24,6	20,6	21,1	23,5	32,0
	369,4	385,1	251,0	51,2	65,7	49,6	13,9	17,1	19,8

I 2016
- 123,2 54,0 - 5,7

160,2 26,2
34,8

C 1 2014 90
10

2015

5,6

17,1

22

53,3

16,6

1989

2015

4,5

7,5

1

2016

3,6

28,7

3,6

54,9

16,5

3,2

2,3

28,5

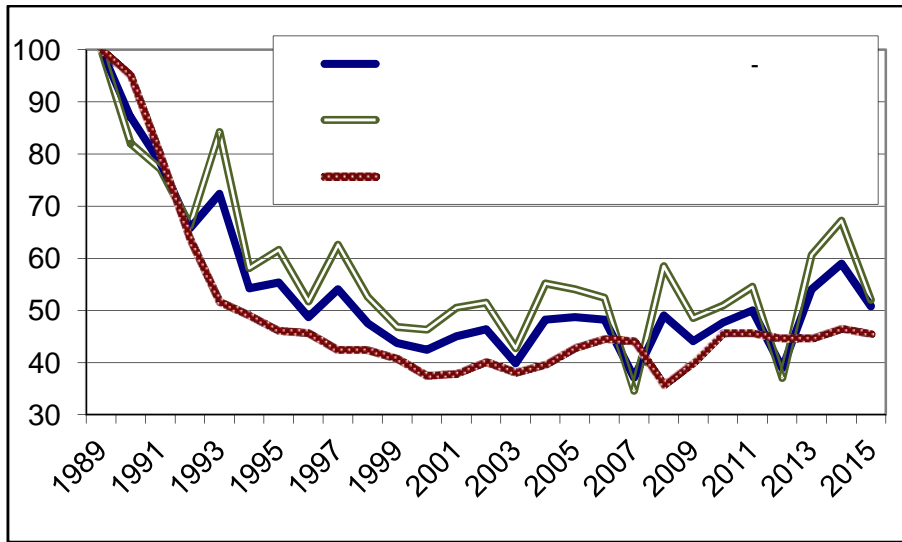
12,7

10,7

1,5

7,3

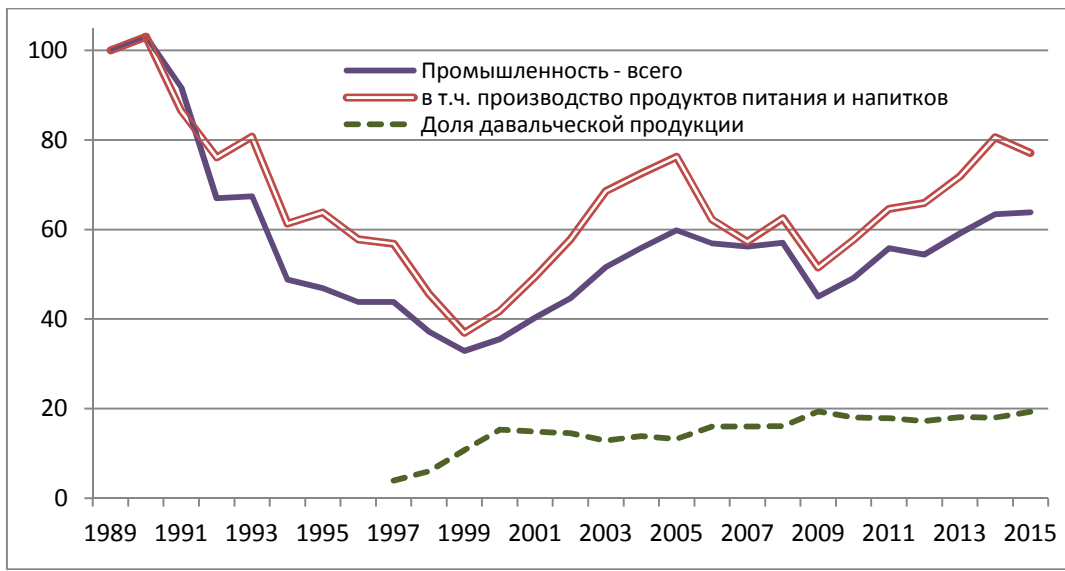
150



2.

1989-2015

39%



3.

1989-2015

2015 42%

800

10% 44% 1990 19%

- 1.
- 2.

1. «...», «...», 5-6, 2015, . 61-67
2. . Buletin tiin ific al Universit ii de Stat din Cahul 2(14) 2015, p. 124-130
3. . «...», 26, 29,06. 2016
- 4.
5. -
6. . <http://comtrade.un.org/db/>

2005-2015

Natalia GUSLICOVA., cercet. t.,
Institutul Național de Cercetări Economice

Actualitatea articolului este confirmat de necesitatea monitorizării continue a factorilor care afectează dezvoltarea socio-economică a țării. **Scopul** acestui articol este de a analiza unul dintre cei mai importanți factori – remunerarea muncii, în 2015 și pentru perioada 2005-2015. S-au utilizat **metodele** logice și de analiză statistică. **Rezultatele** constau în formarea concluziilor și înaintarea propunerilor de politici privind remunerarea muncii, în scopul îmbunătățirii calitatative pe calea creșterii economice a Republicii Moldova.

Cuvinte-cheie: salariul nominal, salariul real, salariul minim, activitate economică, dezvoltarea socio-economică.

The relevance of the article is being confirmed by the need for continuous monitoring of factors affecting the socio-economic development of the country. **The goal** of the article is to analyze one of the most important factors – wages, in 2015 and 2005-2015. In the article were used logical **methods** and statistical analysis. **The results** consist in the formation of conclusions and proposals for effective labour remuneration policy in order to achieve improvements on the road to economic growth in the Republic of Moldova.

Key words: nominal wage, real wage, minimal wage, economic activity, socio-economic development.

2015 2005-2015

70-

()

1 (1930).
2,
3 2015
2015 78,8% 2014 (. 1).
2015 18,82 297 2013 245 2014
- 287 - 299 2012
4

1. (100%)

				\$		\$
2005	111,9	12,59	1319	105	1179	94
2006	112,7	13,13	1697	129	1506	115
2007	112,3	12,14	2065	170	1839	151
2008	112,7	10,39	2529	243	2244	216
2009	100,0	11,11	2748	247	2748	247
2010	107,4	12,37	2972	240	2767	224
2011	107,6	11,74	3194	272	2968	253
2012	104,6	12,11	3478	287	3325	274
2013	104,6	12,59	3765	299	3599	286
2014	105,1	14,04	4172	297	3969	283
2015	109,7	18,82	4610,9	245	4203	223

2014 1, 2015 82,5%
2005-2015 3,5 : - 3,2 - 4,2 (. 2).

1 //www. wikipedia. org
2 . — . : , 2003.
3 . //http://gzt. md/article/%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0/11234/
4 http://www. cursbnm. md/ru

2015 . . . ,

2.

, 2005-2015,

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/ 2014
	1319	1697	2065	2529	2748	2972	3194	3478	3765	4172	4 611	110,5
	1485	1830	2296	2838	2944	3211	3346	3600	3949	4379	4 815	109,9
	992,4	1450	1625	1954	2407	2553	2860	3210	3317	3674	4 125	112,3

:

2014 , 10,5%, 2015 12,3%.
9,9% (. 2).

3.

	2005	2009	2011	2013	2014	2015	2015/ 2014,%	2015/ 2005
-	1318,7	2747,6	3042,2	3674,2	4172	4610,9	110,5	3,5
,	744	1468,9	1831,8	2 421,6	2685,9	2 958,2	110,1	4
-	1043,1	1620,3	1600,1	2 083,4	2203,4	2 350,5	106,7	2,3
			3393,5	3 965,9	4469,4	4962,8	111,0	
-	2 037,3	3314,0	3225,4	3 816,9	4 429,8	4539,4	102,5	2,2
-	1 651,6	2800,8	3074,3	3 600,3	4 039,1	4485,2	110,0	2,7
,	2323,6	4520,3	5031,1	6 420,6	7 243,5	8134,2	112,3	3,5
	1 972,8	3057,3	2889,2	3822,4	4357,3	4559,0	104,6	2,3
	1228,1	2614,1	2388,0	3005,4	3547,7	3903,2	110,0	3,2
	1150,5	2153,6	2101,3	2460,0	2775,4	3055,6	110,1	2,7
	2142,9	3653,5	3698,1	3 646,0	4076,4	4 411,3	108,2	2,1
	3450,7	5637,7	6047,1	7016,3	7845,8	8 659,6	110,4	2,5
	1671,4	3417,2	3854,0	3137,7	3956,6	4 218,7	106,6	2,5
	1363,6	3209	3456,5	4808,2	5260,4	5749,2	109,3	4,2
	881,8	2135,6	2 755,6	3040,0	3357,4	3813,6	113,6	4,3
	1016,7	2718,2	3 032,9	3 610,0	4046,5	4 430,2	109,5	4,4
	1010,9	2289,1	2 755,4	4 508,0	6410,3	6 965,4	108,7	6,9

:

2014 11% 13,6%, 1 2015 12,3%
4,6% , 2-3% /
3,5 . (. 3) 2005-2015, 4

10000 . (a . 4).
 2015 65,9%
 1,5 5 . .
 4 . 13,4%
 - 4600). 10 .
 2014
 (20%) , , 2 3 . 1,6
 2014 . 3 4 .
 6,3% , 2015 . 16,5%. 8 .

4.

2015

		1000,00	1000,01 1500,00	1500,01 2000,00	2000,01 2500,00	2500,01 3000,00	3000,01 4000,00	4000,01 5000,00	5000,01 6000,00	6000,01 7000,00	7000,01 8000,00	8000,01 10000,00	10000,01
-	100,0	0,2	6,7	13,4	11,8	10,8	16,5	13,4	9,9	6,0	3,5	3,4	4,4
A - ,	100,0	1,9	6,9	18,6	16,6	13,2	18,5	11,5	5,4	2,1	1,6	1,5	2,2
B	100,0	-	0,8	10,1	12,0	7,5	18,7	17,6	10,7	6,1	4,3	5,7	6,5
C	100,0	0,1	0,6	13,8	14,2	11,2	19,0	13,9	9,6	6,2	3,9	3,7	3,7
D / ,	100,0	-	-	0,1	0,3	2,2	6,5	12,1	17,6	15,5	12,5	16,3	17,0
E , ;	100,0	0,6	1,3	9,1	10,9	12,8	16,7	12,8	8,5	8,0	7,3	7,4	4,5
F	100,0	-	0,2	14,5	10,9	11,5	18,9	13,5	10,3	5,9	3,7	4,9	5,5
G ;	100,0	0,2	1,9	18,2	17,0	13,5	19,1	10,5	6,3	4,0	2,5	2,8	4,0
H	100,0	0,0	0,6	14,5	15,7	13,7	17,7	12,0	6,9	5,4	3,9	3,2	6,4
I	100,0	0,1	2,5	29,0	24,8	15,0	12,8	6,9	3,0	1,6	1,2	1,4	1,7
J	100,0	-	0,1	5,3	6,3	4,1	9,1	13,3	10,9	9,6	7,2	9,9	24,3
K	100,0	0,5	1,2	3,4	4,1	5,9	13,1	17,0	13,3	8,6	7,2	8,1	17,6

L	100,0	0,5	3,9	19,6	15,3	14,5	19,1	10,1	5,9	3,5	2,4	2,3	3,0
M	100,0	0,2	2,5	9,3	10,6	10,3	16,3	13,9	9,1	6,6	4,6	5,7	11,1
N	100,0	0,1	1,0	16,0	23,5	14,8	19,5	9,8	5,7	2,6	1,8	1,4	3,7
O	100,0	0,1	6,1	4,1	3,8	7,0	14,6	20,9	22,1	11,9	4,4	2,3	2,7
P	100,0	0,1	20,1	13,5	7,8	8,6	15,1	14,3	10,3	5,6	2,3	1,7	0,8
Q	100,0	0,0	6,1	11,4	13,3	14,7	17,9	13,3	8,4	5,5	4,0	3,0	2,4
R	100,0	0,7	16,7	26,7	16,7	11,3	13,1	7,1	3,5	1,5	1,0	0,8	0,9

:

2015 , 3 4 . (. 4).

: 1,5 - 2,0 . 3 - 4 . (18,6 18,5%).

(18,2 19,1%) . :

20,1% 1 - 1,5 . . 26,7%

1,5 2 . . : 17,6%

5 - 6 . , 17% - 10 . . 5

- 6 . . 22,1%

« » ,

(1,6%) (7,1%) " ,

(20,0%) (6,3%).¹ (48,9%),

« » ,

- .²

(. - , -) .

2016 , 2% . 70% ,

Food & Energy) 0,5 0,1% . PCE Core (Personal Consumption Expenditures, Excluding

0,1% 1,7%

2% .

Eurostat, 2016 0,1%

0,2% .

1% .

« »:

« »?

2008 2016

5,4% 5,3%

3 ,

\$10 \$15 .

¹ For a de munc în Republica Moldova: ocuparea și omajul în anul 2015.//http://www. statistica. md/newsview. php?l=ro&idc=168&id=5147&parent=0

² « » .//http://www. noi. md/ru/print/news_id/83241

³ .//http://www. gazeta. ru/business/2016/03/31/8152805. shtml

\$15 . , \$15 () , () , \$15 () 2017 .

\$15 2014 , Mud Bay \$12 .¹ 400 () , 300 , 12 Sedlak & Sedlak, 12- 21 , 2 - 150 .

600 (2013 1 = 4,2) .² 8,5 , 2017 .

1900 2015 15% 2014 . () 41% 2100 .

1 2016 1650 . 2015 60 ; () ;

¹ <http://www.vedomosti.ru/management/articles/2016/05/12/640693-povisheniya-minimalnoi-zarplati>

² 400 . <http://korrespondent.net/business/economics/3282303-razmer-mynymalnoi-zarplaty-v-polshe-povyshly-do-400-evro>

³ <http://minfin.com.ua/2014/07/04/3618067/>

PRINCIPALE POLITICII DE REGLEMENTAREA A ACTIVITĂȚII PERSOANELOR CU PROFESII LIBERALE ÎN UNELE STATE EUROPENE

Vladislav BOLDURAT¹, cercet. t., Institutul Național de Cercetări Economice

Since 2008, the European Commission recognized the central role of SMEs in the EU economy by adopting the document "Small Business Act" for Europe, to which Republic of Moldova subsequently aligned together with the principles outlined in this document. Namely the European Law on Small and Medium Sized Enterprises emphasized Liberal professions that currently play an important role in the economic and social development of the EU member states. However, even if one of the six EU countries operate in specific sectors for liberal professions, a clear and common regulation to all the member states of the European Union does not exist. Due to the fact that regulation of this sector is different for each member state, this article comes to analyze the regulatory system of the liberal professions in European countries, in order to find the best policy models for SMEs from the Republic of Moldova.

The following methods have been used during the investigation: literature and analytical materials generalization, comparative analysis.

Key words: liberal professions, regulatory, profession, lawyer, notary

JEL Classification: M14, O38, O52, O57

Introducere. Politica de reglementare a profesiilor liberale din Comunitatea Europeană, se diferențiază de la un stat la altul, datorită caracteristicilor individuale a fiecărei țări în parte, însă în același timp toate au la bază principii comune. Conform raportului Direcției Generale de Concurență a Comisiei Europene „Impactul economic al reglementării profesiilor liberale în diferite state membre” [1], în ciuda diferențelor în detaliu, modelul de reglementare a profesiilor în toate statele UE sunt similare și pot fi rezumate după cum urmează:

1. Cerințele de calificare a persoanei ce are ca scop practicarea unei profesii liberale (implică prezența unei calificări profesionale relevante, care se certifică printr-o diplomă eliberată de o instituție de învățământ legal înregistrată cât și, cerințe de experiență practică privind activitatea desfășurată sau, în lipsa experienței este necesară o confirmare suplimentară, obținută prin argumentarea capacităților profesionale din examene sau teste).

2. Exercițiul profesiilor liberale este condiționat de apartenența la o asociație sau la un corp profesional, în care se vor respecta normele legale și se va achita cota în calitate de membru.

3. Persoanele ce apar în profesiile liberale reglementate, conform cadrului legal, sunt obligate să respecte anumite norme de conduită, inclusiv etice, de aici, indiferent de locul activității profesiile liberale își au valorile comune recunoscute la nivel european: independența și imparțialitatea; accesul liber în profesie; secretul profesional; formarea profesională continuă; loialitatea față de client; integritatea și demnitatea profesională; responsabilitatea profesională; existența codurilor deontologice; controlul din partea corpului profesional.

4. Luând în considerare că persoanele ce practică profesiile liberale (reglementate) sunt personal responsabile pentru calitatea necorespunzătoare a serviciilor ce în consecință duc spre daune a beneficiarului, răspunderea profesională trebuie să fie asigurată.

Reglementarea profesiilor liberale în unele state ale UE

Franța. Activitatea profesiilor liberale în Franța este reglementată de Articolul 29 din Legea privind „Simplificarea legii și ameliorarea procedurilor administrative” [2]. În conformitate cu Articolul 29 alineatul (1) profesiile liberale întrunesc persoane care, în calitate de ocupație obișnuită, în mod independent și sub propria lor răspundere, desfășoară o activitate, în general, cu caracter civil, având drept scop furnizarea, în interesul clientului sau a publicului, în principal, a serviciilor intelectuale, tehnice, precum și alte tipuri de asistență, cu condiția deținerii unei calificări profesionale corespunzătoare și cu respectarea principiilor morale sau eticii profesionale.

În Franța, există două (două) forme de organizare juridică, în care reprezentanții profesiilor liberale își pot desfășura activitățile, fiind introduse de către legiuitorul francez pentru a oferi posibilitate membrilor profesiilor liberale de a presta serviciile în organizații care în mare parte sunt necomerciale, fără încălcarea regulilor etice stabilite:

1. Societatea Civilă Profesională (Société civile professionnelle - SCP) – poate fi creată de doi asociați, care au decis să exercite aceeași activitate, în baza Legii privind societățile comerciale de activitate profesională [3]. Membrii societății civile profesionale sunt în drept să exercite în comun profesia, să reprezinte interesele SCP față de persoanele terțe, totodată purtând o răspundere subsidiară, conform statutului societății. Înregistrarea societății nu poate avea loc decât după aprobarea acesteia de către autoritatea competentă sau înscrierea acesteia în lista sau în tabelul ordinului profesional.

2. Societatea profesiilor liberale (Sociétés d'exercice libéral – SEL) – această formă de organizare juridică este supusă tuturor dispozițiilor prevăzute de legea societăților comerciale, cu excepții prevăzute în Legea privind societățile profesiilor liberale [4]. Astfel, interpretarea legii, impune o structură duală a SEL, pe de o parte membrii societății sunt nevoiți să acționeze în conformitate cu legislația societăților comerciale, pe de altă parte trebuie să se conducă obligațiile impuse de statut de reprezentant al profesiei liberale.

¹ ©Vladislav BOLDURAT, vladislav.boldurat@gmail.com

Societățile profesionale liberale la nivelul regimului juridic, sunt similare cu alte forme de proprietate prevăzute de legislația franceză, având unele particularități ce le disting de restul formelor organizatorico-juridice: membrii profesiilor liberale trebuie să respecte cu strictețe regulile de etică, protejarea titlului profesional, ultimul determinând calitatea de membru al persoanei la o anumită agenție de asigurări de pensii.

Îndeplinirea unor acte de procedură se exercită doar prin intermediul membrilor SCP și SEL, ce au o calificare în profesia respectivă.

Profesiile liberale juridice au un rol-cheie în economie și pe ansamblu. Apariția activităților de avocat și notar, a dus la apariția sintagmei de „Profesie liberală” în documentele oficiale. Astfel, **avocatul** în Franța (fr. *l'avocat*) are drept exclusiv de pledare în fața tuturor instanțelor, fără restricții teritoriale. Activitatea sa este reglementată de actele normative: Legea nr. 1130/1971, Decretul nr. 1197 din 1991 privind organizarea profesiei de avocat, precum și Decizia nr. 003 din 2005 privind adoptarea Regulamentului național intern al profesiei de avocat [14].

Conform Articolului 11 din Legea nr. 1130/1971 sunt prevăzute condițiile de înscriere în avocatură. Astfel solicitantul trebuie:

- să fie cetățean francez și să aibă exercițiul drepturilor civile și politice;
- să fie cu titlu de master în drept sau diplomă echivalentă;
- să fie titular al Certificatului de Aptitudine la Profesiunea de Avocat¹;
- să nu se găsească în vreunul dintre cazurile de nedreptate prevăzute de lege (inclusiv, lipsa condamnărilor penale);
- să fie apt din punct de vedere medical, pentru exercitarea profesiei.

Pentru obținerea certificatului de stagiu, ce oferă posibilitatea practicianului în avocatură să profeseze liber, tânărul absolvent, după obținerea licenței în drept (acordată după 4 ani de studiu), va pleda pentru obținerea „certificatului de aptitudine în profesia de avocat” (CAPA). Acest certificat se obține în urma unui examen susținut la terminarea unui curs de teorie și practică, de 1 an. Etapa finală de investire în profesie, va fi în urma unui stagiului de 2 ani, sub îndrumarea unui avocat cu experiență. Pe parcursul stagiului, practicianul depune un jurământ pentru a fi admis în barou și devenind astfel avocat stagiar, sub supravegherea centrului profesional pentru stagiați al Curții de Apel regionale.

Ce înțelegem de **notarii** francezi, ei se împart în 2 (două) categorii: funcționari publici și ministeriali, numiți prin ordinul ministrului de Justiție și, practicându-și profesia într-un cadru liberal.

Notatul francez este în drept să-și aleagă de sine stător, modul de exercitare a profesiei, fie individual sau prin asociere în cadrul unei societăți civile profesionale sau al unei societăți de liber exercițiu. În cadrul societăților notarii pot activa și ca angajați.

Organismele care guvernează activitatea notarilor sunt: Camera Notarilor, Consiliile Regionale și Consiliul Superior al Notarilor [14].

Germania. Profesiile liberale în Germania, din punct de vedere instituțional au două reglementări legale: Legea germană cu privire la impozitarea veniturilor (Einkommensteuergesetz) și Legea corporațiilor și parteneriatelor (Partnerschaftsgesellschaftsgesetz).

Importanța statutului profesional este subliniată și de felul în care profesiile liberale sunt urmate de sistemul fiscal, în formele legale care promovează rolul profesiilor în organizarea activităților și în prevalența organizațiilor mici și mijlocii. Potrivit Legii cu privire la impozitarea veniturilor nr. 18 alineatul 1 punct 1 [5], profesiile liberale sunt văzute ca o activitate independentă producătoare de venituri în care se încadrează persoanele din sfera societății, avocații, consultanții în economie sau de afaceri, inginerii, precum și, activități aferente ce presupun capacități intelectuale. Condiția primordială pentru persoanele ce practică profesiile liberale este să acționeze în mod autonom bazându-se pe expertiza lor proprie.

Legea privind stabilirea parteneriatului în companii [6], a furnizat prima definiție în lege a profesiilor liberale. Parteneriatele pot fi constituite doar de persoane fizice cu abilități profesionale, cum ar fi: oamenii de știință, medicii, avocații etc., ce se unesc cu scopul exercitării profesiei. Legea exclude elementele comerciale și cele de liberă profesiionare (freelancer), ca parte a Profesiilor Liberale. Legislația fiscală separă activitatea persoanelor profesiilor liberale de cele comerciale, datorită faptului că primele sunt scutite de taxe comerciale.

În Germania, profesiile liberale prezintă anumite diferențe din punct de vedere instituțional față de Franța. Imaginea de ansamblu include 4 (patru) categorii:

- Profesiile liberale reglementate – se aplică prin reglementarea legală a legilor de calificare profesională;
- Nereglementate – se aplică legii generale: Legea privind concurența nelocală.

Deși urate în cadrul unei asociații profesionale – este necesară apartenența ca membru la o asociație profesională. În acest context, membrii asociațiilor profesionale trebuie să se conformeze unor principii interne, precum: asigurarea calității serviciului oferit; respectarea prevederilor și obligațiilor profesionale.

- Lipsa de apartenență la o asociație sau la un corp profesional – scutirea de obligația de a fi membru în cadrul unei asociații.

Cadrul legal german oferă practicienilor profesiilor liberale 2 (două) forme de organizare juridică, pentru activitatea profesională:

¹ Certificat d'Aptitude à la Profession d'Avocat (CAPA) - Certificatul de conformitate pentru profesia de avocat

1. Societatea de drept civil – (Gesellschaft bürgerlichen Rechts) - Este cea mai populară și cea mai simplă formă de societate din Germania. Reglementările acestei societăți de drept civil presupun asocierea a cel puțin două persoane în realizarea unui scop comun necomercial. Nu este nevoie de crearea unei noi persoane juridice și nu poate emite procură. Asociații răspund personal și nelimitat. Înființarea acestui fel de societate, nu presupune prevederi formale obligatorii.

Domeniile în care se întâlnesc societățile de drept civil sunt cele în care își desfășoară activitatea în principal, practicienii profesiei libere – avocați, experți financiari, experți fiscali, etc. [7].

2. Societatea de parteneriat – (Partnerschaftsgesellschaft) - Parteneriatul funcționează conform legii parteneriatului, având personalitate juridică restrânsă numai în cazul în care este parte într-un proces, și poate asuma drepturi și obligații și poate fi executat un titlu în patrimoniul parteneriatului. Față de terți, parteneriatul răspunde cu patrimoniul propriu, dar pe lângă aceasta răspunde în mod colectiv și partenerii cu bunurile proprii. Pentru pagube reieșite din greșeli în exercitarea profesiei, există posibilitatea de limitare a răspunderii.

Ca și în celelalte țări, Germania are o autoritate ce reglementează profesia de avocat - Consiliul Barourilor precum și, un organism de reprezentare a profesiei, constituit pe baza principiului liberei asocieri, denumit Asociația Barourilor (germ. *Deutscher Anwaltverein*). Landurile Germaniei și-au în componența sa 28 de barouri, ce sunt reunite între ele, formând la nivel federal - Baroul Federal German (germ. *Bundesrechtsanwaltskammer*), care la rândul său reglementează activitatea avocaților în domeniul ce nu este în exclusivă de competență a legii. Barourile, atât cele regionale cât și cel federal, sunt considerate “corpuri de drept public” [14].

Avocatul german (germ. *der Rechtsanwalt*) are obligația să facă parte dintr-un barou, dar în același timp fiind o persoană independentă de influența statului. Un alt aspect ce ține de activitatea profesională, presupune restricția de a înființa întreprinderi comerciale cu un alt gen de activitate.

Intrarea în profesie presupune, finalizarea studiilor juridice cu o durată de 3 ani și 9 luni, dintre care ultimele 3 luni sunt consacrate stagiului de practică, absolventul susține 3 examene consecutive pentru argumentarea capacităților profesionale: primul examen de stat presupune obținerea licenței în drept, al doilea este decisiv pentru alegerea profesiei, care se susține în fața unor practicieni ai dreptului (judecători, avocați, etc.) și al treilea, presupune obținerea autorizației (germ. *zulassung*) de la administrația regională a județului pe baza avizului consultativ al Camerei de avocați. Odată înregistrat, indiferent de zona teritorială de la nivel de landuri, avocatul german are dreptul de a oferi consultanță juridică și de a apărea în fața instanțelor oriunde pe teritoriul Germaniei.

În ceea ce privește onorariile avocaților, ele presupun taxe fixe pentru serviciile oferite, ținându-se cont de circumstanțele cazului ce va fi rezolvat.

Un înalt nivel de reglementare este caracteristic pentru profesia de **notar**. Sistemul german clasifică notarii în 3 (trei) categorii, fiind diferențiate pe regiuni.

- În Germania de Est activitatea este exercitată de un **notar principal (sau general)** (germ. *Nurnotar/Hauptberuflichernotar*). Activitatea acestuia ține strict de domeniul notarial și, este incompatibilă cu exercitarea oricărei alte activități.

- În Vestul Germaniei și în Berlin, este prezent **notarul-avocat** (germ. *Anwaltsnotar*) care poate activa și ca avocat, însă îi este interzis practicarea ambelor profesii pentru același caz.

- Pentru Landul Baden-Württemberg activează **notarul** (germ. *Amtsnotar*) ce se ocupă de înscrisurile din teritoriu, succesiuni, licitații, dar și de întocmiri sau autentificări de acte și, pentru Landul Karlsruhe notarul (germ. *Bezirksnotar*) care se prezintă a fi un funcționar public specializat. Astfel, datorită faptului că practicienii notariali ai ambelor landuri exercită sarcinile statului, notarii sunt considerați angajați al statului sau notari de stat (germ. *Staatliche Notar*) [14].

Plata pentru serviciile oferite de notarii germani este strict reglementată și stipulează că tarifele sunt fixate potrivit unei scale și nu sunt permise discount-urile nici plățile în rate [18].

Italia. Activitatea intelectuală desfășurată independent, este reglementată de Articolul 2229 din Codul Civil și, este exprimat prin relația dintre client și profesionistul liberal, ultimul având cunoștințe înalte în domeniul tehnico-științific. În Italia, practicarea profesiei libere, este strict reglementată, fiind necesară argumentarea prin examen de licență [8]. Acordarea licențelor a fost introdusă pentru a crește calitatea serviciilor profesionale și pentru a reduce incertitudinea consumatorilor cu privire la calificarea profesioniștilor liberali. Pstrarea unui nivel al calității serviciilor profesionale libere este asigurat de anumite restricții în acordarea licențelor. Aceste restricții ce au ca efect: împiedicarea practicienilor incompetenți ce profesează și - i oferă serviciile, cu o ulterioară sancționare prin aplicarea procedurilor disciplinare în cazul în care calitatea serviciilor prestate nu corespunde unor norme minimale. În ce privește publicitatea, restricțiile pot fi utilizate pentru a proteja consumatorii în fața publicității eronate sau înșelătoare.

Cu toate acestea, nivelului actual de reglementare, bazat pe acordarea de licențe, reflectă existența unor efecte negative: standardele de apreciere profesională nu sunt racordate la cerințele de piață, ceea ce duce la înrăutățirea calității, în plus profesioniștii liberali își cresc sau scad prețurile serviciilor nejustificat. În acest sens, în anul 2006, au fost modificate reglementările existente pe piețele profesionale din Italia. Reforma Bersani (Decretul Bersani 223/2006), a introdus așadar numitul **Price Floor**¹ pentru serviciile acordate de avocați, notari, consilieri fiscali, ingineri, arhitecți, geologi, medici, psihologi și jurnaliști, a anulat interdicția privind publicitatea comercială și taxele contingente

¹ Price Floor – preț pentru bunuri și servicii, de obicei impus de lege, sub care prețurile pieței nu au voie să coboare

(interzise pân atunci membrilor majorității asociațiilor profesionale). De asemenea, a fost liberalizat piața de medicamente, permițând re elelor de supermarket-uri de a intra pe o piață extrem de reglementată în concurență directă cu farmaciștii [9]. Reforma Bersani a avut ca scopul aplicativ, urgentarea măsurilor de protecție a concurenței în sectorul serviciilor profesionale, cu referire specifică la profesiile liberale/intelectuale (“attività libero professionali e intellettuali”).

Ca rezultat al reformei, s-a lărgit piața profesiilor liberale, îndeosebi pe piața muncii a crescut cererea de farmaciștii. Pentru practicienii de profesii liberale juridice, reforma a avut în impact redus sau chiar nul din cauza lipsei de implementare a noilor prevederi în codurile de etică și deontologie.

Ca membru al comunității europene, statul Italian se conformează legislației europene. Astfel, alt aspect important la nivel de activitate în cadrul profesiilor liberale este de apartenența la o Asociație Profesională. Conform directivei UE privind calificările profesionale (Decretul Legislativ Numărul 206, Articolul 26 din 9 noiembrie 2007), introducerea conceptului de “asociație profesională”, cu referință la a-numitele “platforme comune”, pun la bază omogenizarea sistemului profesional european. Activitățile reglementate din cadrul organismelor profesionale, a-numitele “profesiile protejate” (profesii liberale), fac parte: expert contabil, profesii tehnice (inginer, arhitect, topografi). Pentru profesiile din domeniul sănătății (medic chirurg, medic veterinar, farmacist, asistent medical, moașă, vizitator de sănătate, fizioterapeut și masaj terapeut) și profesia de psiholog. Cadrul legislativ pentru crearea asociațiilor profesionale, este prezentat astfel:

1. Legea numărul 183, articolul 10 din 12 noiembrie 2011 - Înființarea de societăți între profesioniști pentru exercitarea profesiilor reglementate în asociații profesionale.
2. Legea numărul 362, articolul 7 din 08 noiembrie 1991 - privind farmaciștii și societățile de farmaciști [10]
3. Decretul legislativ numărul 96 din 2 februarie 2001 - Punerea în aplicare a Directivei 98/5/CE pentru a facilita practica permanentă a profesiei de avocat într-un stat membru, altul decât cel în care ați obținut calificarea profesională [11]

Regatul Unit. Spre deosebire de altele europene, în Regatul Unit nu există o definiție legală a termenului de „Profesie”, fapt ce a permis apariția a numeroase variante de definiție pentru un număr mare de profesii. Doar câteva profesii precum cele practicate de medici și avocați sunt recunoscute direct de către stat în concordanță cu o lege specială [12]. Atât în Anglia, Țara Galilor, Irlanda de Nord și Scoția, noțiunea de profesie liberală este deseori înlocuită cu termenul Servicii profesionale (engl. *Professional services*) ce au același sens.

Creșterea interesului față de profesiile liberale în Regatul Unit a apărut în urma unui studiu inițiat de guvern privind „Efectele anumitor restricții ale profesiilor asupra consumatorilor, și a piețelor în procesul concurențial”, realizat de către Comisia de monopoluri și fuziuni în anul 1970 [13]. Rezultatul cercetării a avut ca scop stimularea a redresării și a creșterii economice prin liberalizarea serviciilor profesionale.

În Regatul Unit, criteriile de autoreglementare¹ sunt aplicate pentru cele mai multe servicii profesionale, inclusiv la profesiile liberale juridice. Dacă în aproape toate țările, este obligatoriu ca persoana care practică avocatura să fie membru al unei organizații profesionale sau organism profesional, atunci în Marea Britanie situația este diferită, avocatul se conduce de interesul propriu, putând adera la o asemenea organizație la liberă sa opțiune (*voluntary membership*).

Datorită faptului că în componența Regatului Unit intră patru țări componente: Anglia, Scoția, Țara Galilor și Irlanda de Nord, reglementarea profesiilor liberale juridice este la fel separat, însă în mare parte au aspecte similare.

Pentru Anglia și Țara Galilor există două profesii juridice principale: **avocații** pledanți (*barristers*) și **jurisconsulții** (*solicitors*), ultimul fiind și notar cu pregătire complexă. Baroul avocaților (Bar Council), este organul reprezentativ și de reglementare pentru avocații pledanți din Anglia și Țara Galilor (în Scoția, Facultatea avocaților) și, respectiv Societatea de Drept (Law Society), pentru jurisconsulții profesioniști liberali juridici se caracterizează în felul următor:

1. Jurisconsultul este primul contactat de o persoană sau de o organizație pentru consultanță juridică, în domenii foarte variate: dreptul transporturilor, dreptul familiei, drept comercial, drept comunitar, drept internațional etc.
2. Avocatul pledant oferă consultanță specializată în materie de litigii și de proceduri în fața instanțelor. De obicei, acesta nu are un contact direct cu clientul, fiind documentat de un jurisconsult [14].

În ceea ce privește crearea noilor practicieni în domeniul juridic, sistemul educațional britanic are un caracter diferit de restul statelor europene. Dacă în Europa pentru exercitarea profesiei de avocat este necesară doar diploma universitară care confirmă capacitățile și calificarea persoanei, atunci în Regatul Unit, pregătirea profesională constă din mai multe etape pe care viitorii avocați trebuie să o îndeplinească după absolvirea universității, pentru obținerea unei licențe de drept. Astfel, avocații pledanți, după absolvirea universității, urmează o perioadă de instruire pentru admiterea în barou; după intrarea în barou urmează un an de formare profesională, la finalul căruia susține un examen final (*Bar Final Examination*); după promovarea acestui examen, urmează un stagiu de 1 an într-un cabinet de avocatură, după care are dreptul să practice avocatura în mod independent. În privința jurisconsulților, aceștia pot practica independent după: obținerea licenței în drept (3 ani la *Bachelor of Laws* și 1 an la *Law College*) și 2 ani de stagiu. În perioada studenției, persoanele care vor să devină jurisconsulți devin obligatoriu membri ai *Law Society*, dacă întrunesc toate cerințele de etică și disciplină [14].

¹Autoreglementare - posibilitatea unei asociații, organizații neguvernamentale sau a unor parteneri sociali de a adopta între ele și pentru ei înșiși linii directoare comune.

Un model educațional similar este și pentru activitatea de **notar**: absolvirea facultății de drept, specializare notarială (la Institutul Cambridge), potrivit prevederilor Actului instanțelor și serviciilor juridice din 1990 (*The Courts and Legal Services Act*) și stagiul de 2 ani. În Anglia și țara Galilor activează două categorii de notari: notarul general (practic pe întreg cuprinsul țării) și *Scrivener* (acesta din urmă având drept de practic numai în Londra). Actul care guvernează activitatea notarilor britanici este Regulamentul de practic notarial din 2001 (*Notaries Practice Rules 2001*). Notarul britanic nu este, în general, implicat în legalizarea tranzacțiilor de rutină. Prezența sa este obligatorie în cazul anumitor proceduri bancare și în vânzări sau alte operațiuni care au ca obiect mijloace de transport maritim ori fluvial [14].

Belgia. Actele legale la nivel instituțional ce definesc profesiile liberale în Belgia, sunt reflectate în:

- Codului de Drept economic (CDE), Capitolul XIV "Practicile de piață și protecție consumatorilor cu privire la persoanele care desfășoară o profesie liberală" [18].

- Legea din 3 aprilie 1997, privind clauzele abuzive în contractele încheiate cu clienții de către titularii de autorizații din categoria profesiilor liberale. Legea definește profesia liberală ca "orice activitate independentă profesională, de furnizare a serviciilor sau a bunurilor, care nu constituie un act de comerț (...), cu excluderea activităților agricole și auxiliare agriculturii" [19].

În anul 2003, s-au creat reforme ce au dus spre modernizarea Registrului comerțului Belgian. În acest sens, modernizarea înseamnă o simplificare a politicilor cu privire la administrarea ghișei unice de înregistrare a întreprinderilor. Cu toate că un ghișeu unic nu există cu adevărat, a fost creat *Banque-Carrefour des Entreprises (BCE)*, autoritatea care prin intermediul filialelor sale oferă un număr unic pentru activitatea întreprinderilor comerciale și care totodată are rolul de verificare dacă întreprinderii au abilitățile de management. Din anul 2009, înregistrarea la BCE este obligatorie și pentru întreprinderile necomerciale de drept privat, care de facto, întruchiează în sine toți profesioniștii liberali. Aceasta înseamnă că toate profesiile liberale și intelectuale ce aveau o reglementare specifică au trecut la o reglementare comună cu activitățile comerciale, cu reflectarea asupra taxelor și a impozitelor [20].

Noile reglementări pentru înregistrarea în BCE se aplică în principiu tuturor societăților necomerciale de drept privat.

Excepție fac următoarele societăți, ce nu au obligația de înregistrare în cadrul BCE-ului:

- Uniunile Profesionale;
- Asociațiile de co-proprietari;
- Asociațiile fără personalitate juridică;
- Societăți de drept străine sau internaționale care nu desfășoară afaceri în Belgia, dar trebuie să fie înregistrate în îndeplinirea unei obligații impuse de legislația belgiană [20]

Profesia de **avocat** se prezintă ca fiind profesie liberală și independentă, care este exercitată în serviciul societății în toată aria domeniului juridic și cu un drept exclusiv de reprezentare în fața instanțelor judecătorești. Autoritățile responsabile de supraveghere a profesiei de avocat sunt reprezentate de 2 organizații care în cumul reunește 28 de barouri:

1. Ordinul barourilor de limbă franceză și de limbă germană (*Ordre des Barreaux Francophones et Germanophone - OBFG*) - care reunește toate barourile comunității francofone și ale comunității germanofone din Belgia (și anume 13 barouri de limbă franceză și 1 barou de limbă germană).

2. *Orde van Vlaamse Balies (O. V. B.)* - care reunește toate barourile comunității flamande din Belgia (14 barouri) [15].

Perioada de studiu în formarea avocaților în domeniul dreptului în Belgia este de 5 ani, dintre care primii 2 ani sunt dedicați studierii "candidaturii în drept" (*candidature en droit*), iar următorii 3 ani studiului aprofundat al dreptului. Absolventul de drept urmează apoi 3 ani de practic (stagiul) sub îndrumarea unui avocat înregistrat de cel puțin 10 ani. La sfârșitul a 2 ani de practic profesional, stagiarul susține un examen organizat de barou [există 4 centre de formare profesională (*Centres de Formation professionnelle*) pentru 14 barouri [21]. Pentru a-și putea exercita profesia, avocatul trebuie să fie membru al OBFG [14].

Căi alternative de acces la profesie nu există, unica excepție o constituie Directiva 98/5/CE din 17 februarie 1998 (pentru avocați cu drept de practic în Belgia care, au obținut calificările în alt stat membru).

Sistemul de formare continuă și de specialitate, obligă avocații să se conformeze cerințelor astfel cum sunt prevăzute în regulamentul intern al baroului. Temeiul juridic în acest scop este reflectat în Articolele 3. 26-3. 35 din Codul de conduită pentru avocați (*Code de déontologie de l'avocat*) privind formarea continuă cât și Articolele 4. 46-4. 53 din Codul de conduită pentru avocați (*Code de déontologie de l'avocat*). Astfel, tipurile de activități de formare acceptate în cadrul obligațiilor de formare continuă sau de specialitate, implică:

- Frecventarea sesiunilor de formare cu participare directă;
- Participarea la conferințe de formare;
- Participarea la activități de formare în calitate de formator sau profesor;
- Redactare/publicare lucrări;
- Posibilitatea la participarea activităților de formare desfășurate în alt stat membru, în cazul acordurilor de recunoaștere bilaterală cu alte barouri din alte state membre [21].

Notarii belgieni sunt **ofitieri publici**, numiți de către rege, a căror misiune principală este de a autentifica actele care le sunt prezentate. Modelul Belgian de intrare în drepturi pentru funcția de notar, presupune absolvirea facultății de drept (5 ani studii de drept și 1 an specializare în drept notarial), stagiul de 3 ani într-un birou notarial, promovarea

examenelor la sfârșitul stagiului. Diferența dintre o persoană licențiată în drept și un notar începător este aceea că notarul începător îl poate înlocui pe notarul titular, atunci când acesta nu îl poate îndeplini atribuțiile [14].

Ce prezintă asocierile între notari sunt permise sub condiția apartenenței acestora de același organizator administrativ-teritorial. Cooperarea interdisciplinară între notari și avocați sau consultanți fiscali nu este permisă în Belgia. La fel, sunt interzise și specializările; notarul trebuie să ofere numai servicii notariale.

Organismul profesional în Belgia este Camera Națională a Notarilor (*Nationale Kamer van der Notariaat/Chambre nationale des notaires*), care are putere de autoreglementare și având la bază următoarele misiuni:

- să reprezinte notarii din Belgia în relațiile cu autoritățile și instituțiile, în limitele competențelor sale;
- să stabilească normele deontologice;
- să adreseze camerelor notarilor recomandări utile în domeniu.

Notarii sunt reuniți, în cadrul Federației Regale a Notarilor Belgieni (*Fédération Royale du Notariat Belge - FRNB*). FRNB este asociația profesională a notarilor care susține birourile notariale în funcționarea zilnică, punându-le la dispoziție servicii personalizate, și care reprezintă profesia în raporturile sale externe în numeroase dosare.

Concluzii

Deși nu există o definiție unică a profesiilor liberale, care ar fi valabilă pentru întreaga Uniune Europeană, toate cele 5 (cinci) state supuse analizei, au elemente comune. Independența și nivelul ridicat de calificare profesională, confirmat printr-o diplomă eliberată de o instituție de învățământ legal înregistrat, clasifică profesiile liberale ca distincte, față de activitatea antreprenorială și liber profesionist (freelancer).

Exercitarea activităților profesionale de către practicienii profesiilor liberale, este asigurată de acte legislative pentru fiecare domeniu în parte. Aceasta se datorează faptului că profesiile liberale înglobează activități intelectuale din diferite ramuri profesionale: juridic, economic – financiar, tehnic, științate, arte.

O caracteristică esențială a profesiilor liberale, în funcție de principiul auto-administrației și auto-reglementării. Forma de dublă reglementare atât din partea statului cât și din partea asociațiilor profesionale (pentru anumite profesii), are ca scop de a asigura calitatea serviciilor profesionale.

Prin urmare, serviciile furnizate de liberali profesioniști, sunt complexe și necesită un nivel ridicat de expertiză. În majoritatea cazurilor, beneficiarii unor astfel de servicii, pot evalua calitatea serviciilor prestate doar într-o măsură foarte limitată, singura soluție fiind, încrederea prestatorului de servicii. De aceea, principiile de etică profesională, cum ar fi independența și confidențialitatea, loialitatea față de client, integritatea, demnitatea și responsabilitatea profesională, se prezintă a fi principalele trăsături ale profesiilor liberale, asigurând calitatea serviciilor oferite.

O altă cerință fie voluntară în cazul avocaților britanici sau obligatorie pentru restul practicienilor din statele statelor analizate, este apartenența în calitate de membru în cadrul unei asociații profesionale. În acest caz, liberalii profesioniști au obligația de a se supune normelor stabilite de regulamentul intern, în formă de legi sau codurile de deontologie. Astfel de reglementări etice, în funcție de atribuțiile profesionale, de exemplu cu privire la conduita profesională în materie de publicitate sau de stabilirea prețurilor pentru serviciile prestate.

Gradul de reglementare a profesiilor liberale este diferit în funcție de profesie. Spre exemplu, profesiile liberale juridice, sunt supuse unui nivel enorm de norme de reglementare, atât la nivel de stat cât și intern, în cadrul asociațiilor profesionale. O particularitate a profesiilor juridice, în funcție de libertatea de a presta servicii în afara zonei de activitate, mai ales, în afara țării lor. Restricția de liberă circulație a practicienilor din domeniul juridic, este valabilă pentru toate statele analizate, chiar dacă reglementarea profesiilor, în cazul nostru: avocat, notat în mare parte conține aspecte similare.

REFERINȚE

1. Economic impact of regulation in the field of liberal professions in different Member States [Accesat 18. 03. 2016]. Disponibil: http://ec.europa.eu/competition/sectors/professional_services/studies/prof_services_ihs_part_1.pdf
2. LOI n° 2012-387 du 22 mars 2012 relative à la simplification du droit et à l'allégement des démarches administratives [Accesat 17. 03. 2016]. Disponibil: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000025553296&categorieLien=id>
3. Loi n° 66-879 du 29 novembre 1966 relative aux sociétés civiles professionnelles [Accesat 18. 03. 2016]. Disponibil: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000692471>
4. Loi n° 90-1258 du 31 décembre 1990 relative à l'exercice sous forme de sociétés des professions libérales soumises à un statut législatif ou réglementaire ou dont le titre est protégé et aux sociétés de participations financières de professions libérales [Accesat 18. 03. 2016]. Disponibil: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000718101>
5. Einkommensteuergesetz [Accesat 21. 03. 2016]. Disponibil: https://www.gesetze-im-internet.de/estg/___18.html
6. Gesetz über Partnerschaftsgesellschaften Angehöriger Freier Berufe (Partnerschaftsgesellschaftsgesetz - PartGG) [Accesat 21. 03. 2016]. Disponibil: http://www.gesetze-im-internet.de/partgg/___1.html
7. Cadrul legal existent în Germania pentru asocierea de persoane și/sau înființarea unor firme [Accesat 21. 03. 2016]. Disponibil: <http://www.portaldecomert.ro/Documente-Cadrul-legal-existent-Germania-asocierea-persoane--2144.htm>
8. CARMEN A., CHETI N. - The intergenerational transmission of liberal professions: nepotism versus abilities [Accesat 28. 03. 2016]. Disponibil: <http://www.iwaae.org/papers%20sito%202013/Nicoletti.pdf>

9. PAGLIERO M. - The effects of recent reforms liberalizing regulated professions in Italy, University of Turin & Carlo Alberto College, 2015 [Accesat 28. 03. 2016]. Disponibil: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:8o1e_AnVLxsJ:ec.europa.eu/DocsRoom/documents/13362/attachments/1/translations/en/renditions/native+&cd=1&hl=ro&ct=clnk
10. Legge 8 novembre 1991, n. 362: Norme di riordino del settore farmaceutico [Accesat 28. 03. 2016]. Disponibil: http://www.ordinefarmacisti-cs.it/docs/L.%20362_1991.pdf
11. Decreto Legislativo 2-2-2001 n. 96. Attuazione della direttiva 98/5/CE volta a facilitare l'esercizio permanente della professione di avvocato in uno Stato membro diverso da quello in cui è stata acquisita la qualifica professionale [Accesat 28. 03. 2016]. Disponibil: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:8T0BtqOU7u0J:www.consiglionazionaleforense.it/site/home/area-avvocati/riconoscimento-titoli-stranieri/avvocato-svizzero/documento1905.html+&cd=1&hl=ro&ct=clnk>
12. Evolu ia profesiilor liberale i a reglement rii în Europa [Accesat 14. 03. 2016]. Disponibil: <http://www.ogr2007.ro/content/view/168/84/>
13. Paterson I., Fink M., Oguş A. - Economic impact of regulation in the field of liberal professions in different Member States. Institute for Advanced Studies, Vienna, 2003 [Accesat 14. 03. 2016]. Disponibil: http://ec.europa.eu/competition/sectors/professional_services/studies/prof_services_ihs_part_1.pdf
14. Profesiile liberale juridice în statele membre ale Uniunii Europene [Accesat 14. 03. 2016]. Disponibil: <http://www.aafdutm.ro/revista/anul-ii/profesiile-liberale-juridice-in-statele-membre-ale-uniunii-europene/>
15. Portalul european e-justi ie. Profesii juridice i re ele judiciare. [Accesat 01. 04. 2016]. Disponibil: https://e-justice.europa.eu/content_legal_professions-29-es-ro.do?init=true
16. Bundesnotarordnung (BNotO) [Accesat 06. 04. 2016]. Disponibil: http://www.gesetze-im-internet.de/bnoto/_17.html
17. La profession liberale [Accesat 25. 04. 2016]. Disponibil: http://www.jeunesse-entreprises.com/fr/images_db/profession_liberale_-_unapl.pdf
18. Fiche-Juridique-Profession-Liberale-Toolbox [Accesat 17. 09. 2016]. Disponibil: <http://www.apb.be/SiteCollectionDocuments/ALL%20PARTNERS%20ACCESS%20DOC/TOOLBOX-INDEPENDENT/DOCUMENTS-ANNEXES-FR/FICHE-JURIDIQUE-PROFESSION-LIBERALE-TOOLBOX-juin%202014.pdf>
19. Etude sur la reglementation des professions liberales [Accesat 17. 09. 2016]. Disponibil: http://archives.entreprises.gouv.fr/2012/www.pme.gouv.fr/essentiel/etudesstat/pdf/0512synthese_etude_reglpl.pdf
20. Professions libérales et intellectuelles [Accesat 17. 09. 2016]. Disponibil: <http://www.jedebute.be/lancement/situations-specifiques/professions-liberales-et-intellectuelles>
21. Formarea avocaţilor în domeniul dreptului UE în Belgia [Accesat 17. 09. 2016]. Disponibil: e-justice.europa.eu/fileDownload.do%3Fid%3Db9967854-c8e0-4fdb-b328-3ca6a842e4b0+&cd=1&hl=ro&ct=clnk

TURKEY ON THE ROAD CROSSING ECONOMIC AND POLITICAL INTERESTS

Bestenigar KARA, drd., Turcia

Orientul Mijlociu i Asia Mic au fost o zon foarte important geopolitic i geostrategice pe regiune de-a lungul istoriei. Având în vedere r zboaiele, r scoalele i tipurile de evenimente în haos, care se declan au din cauza intersecției c ilor comerciale i punctual de conectare dintre Est cu Vest. Regiunea dispune de sol bogat, z c minte i resurse subterane, sc ldat de dou mari, fiind al turi de leag nul civilizațiilor. În consecinț , Orientul Mijlociu a fost atractiv în ochii triburilor i statelor de cândva, r mânănd atractiv i ast zi în ochii puterilor globale care se axeaz pe zona.

Examineate evoluțiile recente din ț rile Orientul Mijlociu, putem observa o serie de instabilit ți, r zboaie care cauzeaz bulvers ri economice interne i externe. R zboiul din Golf (1990), r zboiul din Afganistan (2001-2014), r zboiul din Irak (2003-2011), prim vara arab (2010) i r zboaiele din Siria sau Libia, Gazza, apariția organizațiilor ca Al-Qaide sunt doar o parte din factor ce influențeaz situația economic i social din regiune. În rezultatul acestor conflicte se schimb guvernarea statelor, se schimb orientarea i chiar hotarele statelor. În rezultatul conflictelor de interese apar deregl ri politice, economice, sociale, culturale și umanitare (milioane de refugiați, migranți). Toate acestea conduc la distrugerea fizic a industriei, agriculturii, infrastructurii, caselor de locuit, valorilor culturale mondiale i locale, apariția, foametei, s r ciei, secetei, bolilor, emigrarea forței de munc etc. Pe acest fundal deteriorat i ubred este mai u or de impus o anumit poziție sau de stabilit un comportament dorit.

Cuvinte-cheie: *conflicte economice, interese economice, integrarea european , economia Turciei.*

Middle East has been a very important geopolitical and geostrategical region on the world geography throughout history considering experienced wars, uprisings and other types of chaoses due to its location on the trade ways and intersections connecting east with west, having rich ground and underground resources alongside of being the cradle of civilizations. Accordingly Middle East was attractive in the eyes of tribes and states as it is attractive today in the eyes of global powers that leads them to be focused on the region.

When examined recent developments in the Middle Eastern countries, we can see a series of instabilities causing to internal or external wars. The Gulf War in 1990, the War in Afghanistan in 2001-2014, the Iraq War in 2003-2011, the Arab Spring in 2010 and civil wars in Syria or Gazza or Libya and emergence of organizations as Al-Qaide or Daesh could be showed as the most visible examples at those developments. While some of those events ended but their after impacts are continuing, ongoing events are changing the current borders or drawing new borders in the region which are causing political, economic, social, cultural and humanitarian destructions alongside of physical destructions. For example migration, casualties during the war or on the way to "hope", destruction of cities, historical and cultural heritages, hunger, drought, diseases, poverty etc., due to which innocent people as well as humanity suffer.

Key words: *economic conflicts, economic interests, European integration, the Turkish economy.*

JEL Classification: A12, F21, F44, O52, P21,

Introduction. Middle East has always been a substantial region for the World countries considering its location on trade ways connecting east with west, being the cradle of civilizations as well as ground and underground resources that it has. Accordingly it also has been attractive for powerful states currently known as global actors. Taking the recent developments into account various instabilities exist in the region. That's why there are lots of intervention areas towards stabilization carried out by global actors.

Turkey having a very important geopolitical and geostrategical position connecting europe with asia neighbours with the Middle East where also forms a bridge of communication between West and East. Accordingly it is effected both directly and indirectly from surrounding developments. A country that wants to survive and to provide national security against such developments should be powerful politically, economically, militarily as well as socially. In this context according to the opinions of various researchers and experts one of the main reason of the failed coup attempted in Turkey was weakening of country.

The methodology of research. Literature research, historical method, comparison method and statistical method have been used for study.

Literature research. Literature research has been done as the first stage for subject determination and content creation. Within this frame several articles, news, reports, statistics and web-sites of public authorities related to given article have been read and used through internet access.

Comparison method. This method has been used to reveal the changes in economic indicators and to analyse the reasons behind these changes. For example there was seen a visible growth in foreign trade indicators of Turkey and EU after 1995 when Customs Union Agreement came into force. Today bilateral foreign trade has reached up to 142 billion US\$, however EU is Turkey's largest trade partner while Turkey is EU's 5th largest trade partner with the help of mentioned agreement. On the other hand import share increased from 36. 7% to 38% and export share increased from 43. 5% to 44. 5% in 2015 while import declined from 88. 7 billion US\$ to 78. 6 billion US\$ and export decreased from

68.5 billion US\$ to 63.9 billion US\$ comparing with previous year. Economic stagnation and market abandonment of some countries or performed foreign trade towards needs may be the reason of this situation.

Statistical method. Finally statistical method has been used to create tables and to account value changes.

Relations with EU after coup attempt. After failed coup attempt reintroduction of death penalty came into question to which EU reacted negatively. As we all know EU was fundamentally established on the principles such as democracy, rule of law and protection of human rights by taking lessons from the past notably from WWII. Besides Turkey is a founding member of Council of Europe today. And as well as EU Council of Europe also requires abolishment of death penalty for membership. Within this frame Turkey has abolished the death penalty by virtue of the third harmonization package of EU that entered into force on 9 August 2002. Accordingly restore of death penalty in Turkey won't be suitable for EU's principles. Turkey already having a critical candidate status would be completely excluded from EU and relations could be suspended by European Council. Accordingly if Turkey takes steps in such a critical recovery process after attempt in accordance with rule of law and European Convention of Human Rights by bringing the wisdom forward, it will become as a model to the world alongside of proving how its democracy is strong. That makes Turkey one step closer to EU membership.

Within this frame General Secretary of the Council of Europe paid a visit to Turkey on 3 August for condemning coup attempt and showing solidarity. During this visit Prime Minister of Turkey Binali Yıldırım mentioned that 3-month state of emergency was announced not for Turkish people but for the government to hunt down who was responsible of coup attempt. He stated that all measures in this context were taken within the frame of law state principles and international responsibilities and dependency on principles of human rights, democracy and rule of law is still continuing [1].

This coup attempt may jeopardize Turkey's EU membership. We can understand that from aforementioned concerns of EU. But EU's regular reminding to Turkey about respecting democracy, rule of law and human rights shows us how Turkey is an important strategic partner for EU. EU doesn't prefer losing ties with Turkey, especially in such a conjuncture, after signed agreement towards solution of the refugee crisis on 18 March 2016, ongoing civil war in Syria, existence of Daesh and Russia's impact on the region.

Essential interdependence to secure economies. When examined relations between Turkey and EU in terms of economy, breaking connections won't be beneficial for both sides. Turkey has become as one of the main trade partner of EU over time. After Turkey's transformation into free market economy in 1980s and leaving import-substituting economy policies it has entered to an integration process with western markets. Customs Union agreement is a very successful example to that situation. Turkey and EU have been linked by it since 1995. In this way goods in foreign trade have been selling without any limitations. And Turkey has opened its own market to the European goods. There was a competitiveness difficulty in Turkey due to difference in quality of domestic goods. In this context European goods can flow into Turkey without any customs duties. Accordingly through this agreement foreign trade between Turkey and Europe has intensified (See Figure 2).

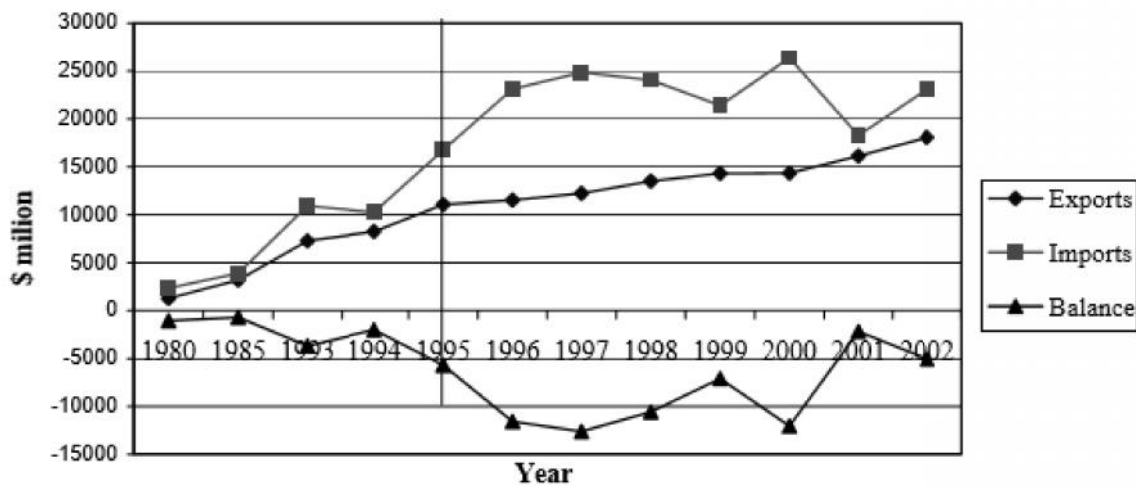


Fig. 2. Difference in foreign trade after EU-Turkey Customs Union Agreement

Source: The future of turkish-eu trade relations deepening vs widening, prepared by Sinan Ülgen and Yiannis Zahariadi, p. 4.

Considering today bilateral foreign trade volume has reached up to 142 billion US\$ (See Table 1). And EU is Turkey's largest trade partner while Turkey is the 5th largest trade partner of EU. Apart from all these, EU is the largest import partner of Turkey and Turkey is the 7th largest import partner of EU. With regards to export EU is the largest export partner of Turkey at the same time while Turkey is the 5th largest export partner of EU. Turkey's main export item to EU are generally machinery and transport equipment alongside of manufactured goods. And EU's main import items to Turkey are generally machinery and transport material, chemical products and manufactured goods [7].

Table 1. Foreign Trade between EU and Turkey

Year	Import (billion US\$)	Share of Import (%)	Export (billion US\$)	Share of Export (%)	Volume (billion US\$)
2015	78.6	38.0	63.9	44.5	142.5
2014	88.7	36.7	68.5	43.5	157.2
2013	92.4	36.7	63.0	41.5	155.4
2012	87.6	37.1	59.3	39.0	146.9
2011	91.4	38.0	62.5	46.4	245.3
2010	72.3	39.0	52.9	46.5	125.2

Source: TurkStat, 2016. Access: <http://www.turkstat.gov.tr/>

When examined foreign trade indicators between EU and Turkey an instability has been seen over the last five years. For example foreign trade volume was 245.3 billion US\$ in 2011 it dropped to 146.9 in 2012. But considering differences between the year of 2010 and the year of 2015, we can see a positive increase in volumes which was 125.2 billion US\$ in 2010 that reached up to 142.5 billion US\$. On the other hand import share increased from 36.7% to 38% and export share increased from 43.5% to 44.5% in 2015 while import declined from 88.7 billion US\$ to 78.6 billion US\$ and export decreased from 68.5 billion US\$ to 63.9 billion US\$ comparing with previous year. Economic stagnation and market abandonment of some countries or performed foreign trade towards needs may be the reason of this situation.

But we may not say the same thing for bilateral foreign trade of 2016, which is likely to be effected negatively. With the addition of coup attempt to the recent terror attacks leading to security concerns, Turkey's travel and tourism revenues including from EU have already declined and could further decline, however Turkish economy has already slowed down to 3.5%. Turkey needs foreign capital, investment and foreign trade to secure its economy. But how foreign investors will trust Turkey in such a critical time? On the other hand economy of EU isn't so good as well. EU economy was just about to recover after Financial Crisis, which took a major blow from Bretix. According to IMF total GDP of EU was 16 trillion 220 billion US\$ in 2015. The second largest contribution to GDP was made by UK with 2 trillion 849.3 billion US\$ after Germany. Share of that comprised 17.6%. It means that EU economy will be decreased at least 2 trillion 894.3 billion US\$ after Bretix. Accordingly ongoing impacts of Bretix in EU environment could affect foreign investment and foreign trade with Turkey and revenues coming from EU to Turkey in terms of tourism. And this situation significantly economic situations of both sides shows us that in fact EU and Turkey need each other more than before.

Turkey's irreplaceable role on EU's energy supply. With regards to energy it is another main item of foreign trade. As stated above Turkey has a bridge status connecting Asia and Europe. This is same for energy. EU is poor in terms of underground resources notably energy and about 37.5% of its annual natural gas consumption is supplied by Russia. Turkey is the second largest consumer of Russian natural gas after EU with 56% [8].

As we all know that EU seeks an alternative to not be dependent on Russian natural gas. And Azerbaijan's natural gas resources in the Shah Deniz field seems as a major supply against to Russia's, where Turkey comes into play.

Trans-Anatolian Natural Gas Pipeline Project (TANAP) known as the Silk Road of Energy brings Azerbaijani natural gas to Europe through Turkey and Georgia (See Figure 1). Accordingly a large quantity of Caspian gas notably Azerbaijani gas will have been carried to EU markets through TANAP considered as alternative route for the first time.

**Fig. 1. Route of TANAP Project**

Source: TANAP, 2016. Access: <http://www.tanap.com/>

This project aims to bring natural gas produced at Shah Deniz 2 field and other fields of the Caspian Sea primarily to Turkey then to Europe. TANAP forms the Southern Gas Corridor by merging with the BTC (The Baku–Tbilisi–Ceyhan (BTC) pipeline is a 1,768 kilometres (1,099 mi) long crude oil pipeline from the Azeri-Chirag-Guneshli oil field in the Caspian Sea to the Mediterranean Sea. It connects Baku, the capital of Azerbaijan and Ceyhan, a port on the south-eastern Mediterranean coast of Turkey, via Tbilisi, the capital of Georgia (Wikipedia) pipeline and the Trans Adriatic Pipeline (TAP - Trans Adriatic Pipeline (TAP) is a natural gas pipeline project to carry Azerbaijani natural gas to Greece via Albania and the Adriatic Sea to Italy and further to the Western Europe. It is projected to start operating in 2020).

TANAP is the biggest performed energy investment in Turkey. Its length is 1850 km which places it in one of the lengthiest natural gas pipelines of the world. At the same time TANAP is one of the world's natural gas pipeline with the highest bearing capacity. Within the frame of TANAP project the first Azerbaijani gas will be delivered to Turkey in the middle of 2018 and to Europe in 2020 in parallel with TAP project. Annual capacity of TANAP will be 16 billion cubic meters at the first stage to gain functionality of which 6 billion cubic meters will be sold to Turkey and the rest will be exported to European markets. Together with the activation of other natural gas sources around Azerbaijan and Turkey the capacity will reach up to 23 billion cubic meters in 2023 and 31 billion cubic meters in 2026 [9]. Accordingly Turkey has a key regional position that can help European energy security by lowering its dependence on Russian gas. But it's necessary to remind that relations between Turkey and Russia have become better and Russia was one of the first country which reached Turkey after coup attempt even earlier than EU. As stated above due to downing of Russian warplane Russia started to apply economic sanctions. And building of Turkish Stream Pipeline Project in question was suspended after warplane crisis. It was supposed to run from Southern Russian Krasnodar Region across the Black Sea to Turkish Thrace and was planned to carry 63 billion cubic meters of Russian natural gas to Europe via Turkey. If this project is brought to agenda again, EU requesting an alternative to Russian gas could be effected. In both cases, thanks to geostrategical position Turkey will win contrary to EU. So we can say that energy in this case is the soft belly of EU. And within this frame EU shouldn't push Turkey away.

Support instead of isolation. Turkey is also important for EU in terms of refugee crisis. As is known to all EU has turned to Turkey by using “visa free regime and acceleration of membership accession” trumpcards alongside of financia support valued at 6 billion Euro in return “Readmission Agreement” which postulates Turkey to take back all illegal refugees from Greece and allows a certain number of asylum seekers to visit EU legally. According to Greek Migration Ministry and the Coast Guard number of refugees and migrants have increased and daily average has reached up to 100 people since the dark night due to political instability, security concerns and uncertainties in Turkey [5]. There is already an agreement between EU and Turkey which makes EU depended on Turkey. If EU doesn't desire further migration, it should provide full support and cooperation with Turkey instead of leaving alone. Accordingly EU should keep channels opened for constructive dialogues. In this manner Turkey won't feel excluded and alone and may not turn its face to Russia or Iran that gave support quickly to Turkey after coup attempt. Another fact why EU shouldn't cast Turkey aside is military issue. As we all know EU doesn't have a military power and performs its military activities within the frame of NATO. Turkey is the easternmost member of NATO, which also ranks as the second largest standing military force in NATO. Within the current conjuncture taking for example Syrian fact and expanding Daesh into account alongside of increasing influence of Russia and Iran in the region and their rapid supports to Turkey after coup attempt and Turkey's suspicion about a possible involvement of foreign countries including US. into coup attempt, Turkey again may turn its face to Russia and Iran. Again excluding Turkey in this context will be a strategical mistake, that could change balances in the region.

It's obvious in some issues that EU definitely needs Turkey. But it doesn't mean that Turkey doesn't need EU at all. There are visible developments in the Middle Eastern countries surrounding Turkey that may be threat against its national security and its territorial integrity [4]. Turkey could be seperated from those neighbouring countries physically, mentally and perceptively by keeping relations with EU as well as cooperating intensively in each field.

Conclusion. According to the researchers and experts the reason of failed coup attempt performed in Turkey was to weaken Turkey for a future possible territorial change in the Middle East region. Coup attempt was monitored by global actors including EU. If Turkey takes steps in such a critical recovery process after attempt in accordance with rule of law and European Convention of Human Rights, it will become as a model to the world alongside of proving how its democracy is strong. That will make Turkey one step closer to EU membership.

When examined relations between Turkey and EU in terms of economy, breaking connections won't be beneficial for both sides. When examined economic indicators affected by ongoing impacts of Bretix in EU and impact of failed coup attempt after recent terror attacks in Turkey, a slowdown was seen in economies of both sides. That may affect generally foreign trade indicators and foreign direct investments as well as expectations. Accordingly both EU and Turkey should support each other to secure economies.

With regards to energy EU seeks an alternative to not be dependent on Russian natural gas. And Azerbaijan's natural gas resources in the Shah Deniz field seems as a major supply against to Russia's, where Turkey comes into play with TANAP project. Accordingly, Turkey has a key regional position that can help European energy security by lowering its dependence on Russian gas. That is another reason why EU should keep links with Turkey.

Recent signed agreement between Turkey and EU to tackle refugee crisis is also an important reason why relations should maintain. EU wants to handle with intensive migration problem. Since the coup attempt daily average of number of refugees has reached up to 100 people, which will definitely increase in case of breaking the agreement.

The last important issue is NATO. Russia and Iran were the first countries that reached earlier to Turkey during the dark night which could be counted as a strategic step. In case of a possible connection breaking Turkey may turn to those countries.

Finally breaking up with EU won't be beneficial for Turkey as well. As is known there are visible developments in the Middle Eastern countries surrounding Turkey that may be threat against its national security and its territorial integrity. Turkey could be seperated from those neighbouring countries physically, mentally and perceptively by keeping relations with EU as well as cooperating intensively in each field.

Accordingly we can see that there are mutual interests. That's why both EU and Turkey should maintain connections. To do this both sides should be constructive and keep opened dialogue channels. But taking current globalization process and integration and cooperation of countries to be more powerful against their competitive states into account and considering how EU and Turkey need each other, severance of relations or freezing ties between Turkey and EU already seems unsuitable and difficult. That's why it's thought that both sides will take steps towards being connected.

REFERENCES

1. Aljazeera Turk. „Yıldırım: Dayanı ma bekliyoruz", prepared by Aljazeera staff, August 3, 2016. In: <http://www.aljazeera.com.tr/haber/yildirim-dayanisma-bekliyoruz>
2. Anadolu Agency, „FETÖ'nün darbe giri mi ile Mısır darbesinin farklı sonuçları", prepared by Murat Karadag, August 6, 2016. In: <http://aa.com.tr/tr/dunya/fetonun-darbe-girisimi-ile-misir-darbesinin-farkli-sonuclari/622702>
3. BBC Middle East. „Syrica conflict: Kurds declare a federal system", prepared by BBC staff, March 17, 2016. In: <http://www.bbc.com/news/world-middle-east-35830375>
4. Euobserver, „EU-Turkey relations after the coup", prepared by Luigi Narbone, July 28, 2016. In: <https://euobserver.com/opinion/134518>
5. Hurriyet Daily News, „Migration arrivals inch up after failed Turkey coup: Greece", prepared by Hurriyet Daily News staff, July 29, 2016. In: <http://www.hurriyetdailynews.com/migration-arrivals-inch-up-after-failed-turkey-coup-greece-.aspx?pageID=238&nID=102251&NewsCatID=351>
6. Oda TV, „Türkiye darbeye u raırken PYD devlet olmak için 4 gerekli artı sa ladı mı?", prepared by Cemal ACAR, August 3, 2016. In: <http://odatv.com/turkiye-darbeye-ugrasirken-pyd-devlet-olmak-icin-4-gerekli-sarti-sagladi-mi—0308161200.html>
7. Official web-site of European Comission, „Turkey". In: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/turkey/>
8. Official web-site of Eurostat, „Energy Production and Imports". In: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Energy_production_and_imports
9. Official web-site of TANAP, „TANAP Nedir? „ In: <http://www.tanap.com/tanap-projesi/tanap-nedir/>

**MANAGEMENT PERFORMANT
IN ÎNTRINDERILE COOPERATISTE DIN INDUSTRIA USOARA**

Ioan RUS, PhD Student, eng., University of Petrosani, România

Managementul resurselor umane (MRU) constituie complexul de activități orientate către utilizarea eficientă a personalului unei organizații, urmărindu-se atât realizarea obiectivelor acesteia cât și satisfacerea nevoilor angajaților.

Problematika întreprinderilor cooperatiste este diversă și complicată. Pentru o analiză completă a lor trebuie utilizate metode care combină atât metode cantitative cât și metode calitative. Pentru cercetare am selectat primele 10 întreprinderi cooperatiste din domeniul industriei noastre din România, confruntate în mod direct cu piața externă, internă și extracomunitară.

În urma concluziilor și a rezultatelor cercetării pe segmentul managementului resurselor umane în lucrare se fac o serie de propuneri în vederea creșterii eficienței activităților specifice:

Cuvinte-cheie: Management, managementul resurselor umane, întreprinderi cooperatiste, chestionar, sondaj, metode cantitative, metode calitative

Human Resources Management (HRM) constitute the complex of activities geared towards the efficient use of staff organization, aiming to achieve both its objectives and employee needs.

The issue of cooperative enterprises is diverse and complicated. For a full analysis should be used methods which combine both quantitative and qualitative research methods. For research we selected the top 10 cooperative enterprises of light industry in Romania, directly confronted with intra- and extra-domestic market.

Following the findings and research results on HR management segment, this paper presents a series of proposals in order to increase the effectiveness and efficiency of specific activities.

Key words: Management, human resources management, cooperative enterprises, questionnaire, survey, quantitative methods, qualitative methods

INTRODUCERE

Lucrarea de față a fost realizată în cadrul proiectului „Excelența în știință, cunoaștere și inovare prin programe doctorale în domenii prioritare” cofinanțat în cadrul Programului Operațional Sectorial - Dezvoltarea Resurselor Umane (POS-DRU), Domeniul Major de Intervenție 1.5. - “Programe doctorale și post-doctorale în sprijinul cercetării”, al cărui beneficiar este Universitatea din Petroșani, ca urmare a stagiului efectuat la Universitatea din Cracovia (Polonia) și a studiului de caz realizat în 10 societăți cooperatiste din domeniul industriei noastre din România.

Managementul resurselor umane (MRU) constituie complexul de activități orientate către utilizarea eficientă a personalului unei organizații, urmărindu-se atât realizarea obiectivelor acesteia cât și satisfacerea nevoilor angajaților.

„Managementul resurselor umane” este un termen relativ recent, mai modern, pentru ceea ce s-a numit tradițional: „administrarea personalului”, „relațiile industriale”, „conducerea activităților de personal”, „dezvoltarea angajaților”, „managementul personalului” etc.

Scopul general al managementului resurselor umane este de a contribui la atingerea scopului organizației prin intermediul oamenilor.

1 STADIUL ACTUAL AL COOPERATISTELOR PE PLAN NAȚIONAL ȘI INTERNAȚIONAL

1.1. Întreprinderea cooperatistă

Cooperativa este o asociație autonomă de persoane reunite în mod voluntar în scopul satisfacerii nevoilor și aspirațiilor comune de natură economică, socială și culturală prin intermediul unei instituții de înțeles în comun și controlat în mod democratic. Fiecare cooperativ reprezintă o întreprindere constituită ca o entitate organizată ce funcționează normal pe piață și trebuie să îi servească în mod efectiv și eficient. Societatea cooperativă este un agent economic cu capital privat. Recunoscută ca o coală de antreprenoriat și democrație, cooperativa îmbină o funcție economică cu una de solidaritate socială. Fiind o componentă de bază a economiei de piață moderne, cooperativele reprezintă de cele mai multe ori o alternativă pentru promovarea intereselor unor segmente de populație dezavantajate.

Cooperativele au la bază o serie de valori precum: autoajutorarea, democrația, egalitatea, echitatea și solidaritatea.

Astăzi întreprinderea cooperatistă reprezintă cea mai importantă formă de organizare în economia socială, cu un rol deosebit în atenuarea efectelor generate de procesul de globalizare.

1.2. Rolul și locul întreprinderilor cooperatiste în economia mondială

Mișcarea cooperatistă reprezintă gigantul numărul 1 al lumii în rândul organizațiilor neguvernamentale din peste 100 de state și cuprinde peste 750 milioane de membri. Importanța mișcării cooperatiste constă tocmai în asigurarea progresului economic și social al populației, contribuind astfel la instaurarea păcii și securității mondiale.

Alianța Cooperatistă Internațională -ACI- reprezintă cel mai înalt forum rezultat din asocierea organizațiilor cooperatiste naționale cu rol de asistent tehnic mondial în dezvoltarea cooperatistă. Având ca scop colaborarea cu ONU și cu organizațiile neguvernamentale naționale și internaționale, ce își propun obiective de importanță pentru

cooperative, în cadrul acestei structuri în care funcionează diverse organisme specializate pe diverse sectoare de activitate, se regăsesc două structuri de importanță vitală: Comitetul de Cercetare Cooperatistă și Comitetul Internațional pentru Dezvoltarea Resurselor Umane.

O situație statistică a membrilor asociațiilor Alianței Cooperatiste Internaționale se prezintă astfel:

Continent	Nr. de țări	Nr. organizații naționale	Nr. întreprinderi cooperatiste	Nr. membri
America	18	61	43.945	182.486.437
Africa	12	19	27.214	9.561.443
Asia/Pacific	28	64	480.648	414.383.079
Europa	35	88	197.293	118.473.862
Total	93	232	749.100	724.904.821

Organizația Națiunilor Unite a subliniat în repetate rânduri că mișcarea cooperatistă reprezintă o soluție pentru rezolvarea multiplelor și dificilelor probleme economice și sociale ale lumii contemporane.

Prin dimensiunea lor economică și socială cooperativele au capacitate de a oferi soluții viabile (peste 50% din piața bancară din Franța, peste 50% din agricultura din Finlanda, Norvegia și Italia, peste 30% din piața de consum din Finlanda și Suedia, peste 20% din piața medicamentelor din Spania și Belgia și altele).

Conferința Internațională a Muncii în cadrul celei de-a 90-a sesiuni de la Geneva din 2002, pune accentul pe "recunoașterea importanței cooperativelor în domeniul creerii locurilor de muncă, a mobilizării resurselor și a stimulării investițiilor, precum și în ceea ce privește contribuția acestora la viața economică, faptul că mondializarea constituie pentru cooperative o sursă de probleme, factori de presiune, dar și de oportunități noi și diverse și faptul că formele cele mai noi de solidaritate umană se impun pe plan național și internațional în scopul favorizării unei repartiții mai echilibrate a beneficiilor globalizării"

Organizația Internațională a Muncii, OIM, angajat ferm în susținerea dezvoltării cooperatiste consideră cooperativele ca instrumente importante pentru îmbunătățirea condițiilor de viață și de muncă, afaceri ce se bazează pe un set larg de valori democratice și legislative. Cooperativele oferă membrilor lor oportunități, protecție și împuternicire-elemente esențiale pentru lupta împotriva degradării și a sărăciei. Cooperativele contribuie la dezvoltarea umană și au un rol important în combaterea excluziunii sociale. Ele trebuie tratate conform legilor naționale în același mod cu celelalte forme de întreprinderi și organizații sociale.

1.3. Actualitatea mișcării cooperatiste în spațiul european

Liberalizarea comerțului și libera circulație de bunuri și persoane în interiorul Uniunii Europene a influențat și sfera unor categorii de cooperative sau de sectoare tradiționale. Concurența crescând pe o nouă dimensiune a pieței îi obligă pe conducătorii organizațiilor cooperatiste să elaboreze strategii de regrupare și de concentrare. Legislația cooperatistă din rile Uniunii Europene, cu modalități specifice de transpunere în viață a valorilor și principiilor ce guvernează acest sistem economico-social prezintă numeroase diferențe de la țară la țară. Multitudinea și complexitatea acestui tip de activitate a determinat și reglementări diverse din diferite state, în funcție de tradiția cooperatistă sau de problematica specifică. În acest context forurile europene au urmărit de-a lungul timpului o apropiere a legislațiilor naționale asupra cooperativelor prin susținerea unor puncte de referință comune și universale: „Codul European al Cooperativelor, Statutul Societății Cooperative Europene”.

Tratatul Uniunii Europene și Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene nu conțin reglementări referitoare la sectorul cooperatist.

La data de 9 iulie 2013 Parlamentul European a adoptat planul de acțiune pentru antreprenoriat până în 2020 conceput de Comisia Europeană, în care se afirmă că toate mijloacele prevăzute de acest plan pentru sprijinirea întreprinderilor trebuie să fie destinate tuturor tipurilor de întreprindere, inclusiv cooperativele. În preambulul acestui document se recunoaște că acestea nu au întotdeauna oportunități egale cu alți agenți economici de pe piață, natura specifică a cooperativelor nefiind întotdeauna luată în considerare în lege și în programele interne și europene care susțin activitatea de afaceri. În unele state membre în special în Europa Centrală și de Est, cooperativele nu sunt tratate întotdeauna în mod similar companiilor comerciale.

Consiliul Național Cooperatist din Polonia a pregătit un proiect de Regulament al Consiliului Uniunii Europene privind modelul de cooperativ european și a luat hotărârea să inițieze aprobarea lui prin lansarea procedurii europene prin inițiativa cetățenilor.

1.4. Întreprinderile cooperatiste în economia românească

Societățile cooperative din România pot fi constituite din persoane fizice (Societăți cooperative de gradul I) sau din persoane fizice și societăți cooperative (Societăți cooperative de gradul II). Ele pot avea mai multe forme în funcție de obiectul de activitate: Societăți cooperative de consum; meșteșugărești; agricole; de valorificare; de locuințe; de transport; de alte forme; bnci cooperatiste de credit.

Reglementările actuale permit organizarea de societăți cooperative în orice domeniu de activitate.

În sectorul cooperatist din România există o activitate peste 50.000 de lucrători ceea ce reprezintă 1% din populația ocupată a țării. Există atât cooperative afiliate în structuri zonale, județene sau naționale cât și cooperative neafiliate.

Ultima statistică indică existența a:

- 505 cooperative meșteșugărești ce își desfășoară activitatea în 292 unități de producție, 1769 unități de prestări servicii și 364 unități comerciale;
- 1513 cooperative de consum;
- 643 cooperative de credit;
- 149 cooperative agricole;

În sectorul cooperatist meșteșugăresc de producție de bunuri industriale și de larg consum se regăsesc în special în confecții textile și tricotaje, confecții din piele, produse din lemn, art popular și artizanat și produse metalice. Prestările de servicii cuprind aria serviciilor de igienă personală și estetică umană, reparații aparate electronice și bunuri de folosință îndelungată, reparații auto și multe altele.

Un număr de 76 de organizații cooperative meșteșugărești efectuează export atât în piața comunitară cât și în cea extracomunitară. Cel mai mare procent al produselor exportate îl reprezintă confecțiile textile, respectiv 73,2% din totalul volumului de export.

Meninerea tendinței creșterii exportului din ultima perioadă demonstrează că acesta reprezintă un vector important al creșterii economice și o consolidare a încrederii piețelor externe în produsele românești și în mediul de afaceri din România. Potrivit precizărilor Ministerului Economiei din România atingerea viziunii propuse în marea Strategie Națională de Export a României pentru perioada 2014-2020 aprobată prin HG 395 din 13.05.2014, document înțocmit cu mediul de afaceri, prevede stimularea și creșterea capacității firmelor de a obține avantaje competitive durabile, de a fi inovative, de a crea valoare adăugată mare prin export.

Pornind de la această viziune propunerea pentru lanțul valoric viitor al României vizează creșterea capacității firmelor, a IMM-urilor cu precizie, de a reține, capta, adăuga și crea valoare adăugată prin integrarea în lanțul productiv național a activităților sale de marketing și promovare, design, inovare și branding. Diversificarea piețelor de export cu precizie din afara UE prin refacerea sistemului de reprezentare extern, reducerea riscului unei dependențe exagerate de anumite piețe de export și captarea unei părți mai mari din comerțul internațional devin priorități naționale dar și europene.

În acest context sunt avute în vedere și oportunitatea accesării de fonduri europene în vederea dezvoltării sectorului de promovare, comercial-economică și a internaționalizării firmelor românești, precum și valorificarea potențialului public privat prin creșterea integrării asociațiilor și organizațiilor oamenilor de afaceri în sistemul de promovare a business-ului autohton.

În sistemul cooperatist meșteșugăresc din România lucrează astăzi în mod direct aproape 14.000 de cooperatori. Organizațiile ei se situează la nivelul întreprinderilor mici și mijlocii. Pentru perfecționarea propriilor resurse umane cooperativa meșteșugărească și-a dezvoltat de-a lungul timpului 12 baze colare în care funcționează coli profesionale, 11 licee, 12 coli postliceale, 12 coli pentru educația adulților și o universitate pentru studii de licență și masterat în domeniile finanțe și contabilitate, respectiv management și marketing.

2. ANALIZĂ ȘI STUDIU APLICATIV

Problematica întreprinderilor cooperatiste este diversă și complicată. Pentru o analiză completă a lor trebuie să se utilizeze metode care combină atât metode cantitative cât și metode calitative. Pentru cercetare am selecționat primele 10 întreprinderi cooperatiste din domeniul industriei uoare confruntate în mod direct cu piața externă intracomunitară și extracomunitară.

nr. crt.	Denumire societate cooperatistă	Cifra de afaceri netă 2014 (mii lei)	Nr. mediu de personal	Rezultat net (mii lei)	Livrări intracomunitare (mii euro)
1	Confex-Buzău	30.739,9	447	931,8	5.924
2	Sârghin a-Rm. Vâlcea	4.071,9	98	96,9	750
3	Modexim-Ploiești	3.830,6	110	39,1	825
4	Munca-Roman	3.595,8	150	18,4	90
5	ATCOM- Buzău	3.586,5	67	6,4	696
6	ATCOM-Baia Mare	3.239,4	52	-159,1	539
7	Confecția-Ploiești	3.206,1	87	487,7	144
8	Elvest-București	2.793,1	85	26,2	535,8
9	Îmbracă mîntea-Satu Mare	2.770,2	106	13,0	575
10	Dunrea-Oltenei	2.766,4	47	20,0	221

Etapela cercetării s-au bazat pe proiectarea, culegerea datelor, analiza, prelucrarea și interpretarea lor. Ancheta s-a desfășurat pe baza unor chestionare, a unui sondaj direct cu managerii întreprinderilor și cu personalul din subordine. S-a pornit de la ipoteza că întreprinderile care dau dovadă de corectitudine față de angajați au capacitatea de a-i motiva, de a le recompensa performanțele și de a-i stimula pentru creșterea performanțelor. Am avut în vedere identificarea bunelor practici și a căilor de perfecționare a managementului resurselor umane pe baza datelor furnizate de participanții la sondaj. Informațiile obținute în urma prelucrării și interpretării rezultatelor le-am folosit pentru elaborarea a unor soluții și recomandări. În cadrul celor 10 întreprinderi cooperatiste au fost intervievate 100 persoane,

20 de manageri și specialiști în resurse umane și 80 de persoane implicate în producție și alte compartimente funcționale.

Interesul cercetării a fost acela de a identifica atât punctele tari cât și punctele slabe, oportunitățile sau potențialele amenințări ale acestor societăți cooperatiste și de a elabora un model de analiză care să permită identificarea modalităților de îmbunătățire a activităților și proceselor din domeniul resurselor umane, respectiv creșterea eficienței și eficacității lor.

În elaborarea chestionarului am luat în considerare strategiile și practicile în domeniul resurselor umane, costurile alocate formării profesionale și fluctuația forței de muncă caracteristică în special acestor întreprinderi. Prin analiza fluctuației forței de muncă am avut în vedere atât analiza vechimii în muncă, a vârstei medii a angajaților și managerilor, indicele stabilității angajaților cu minim 1 an serviciu, iar în primul rând cauzele care au determinat aceste ieșiri.

Productivitatea salariilor este legată de competențele lor. Tinerea lor nu poate fi asociată permanent cu lipsa de experiență. Personalitatea și aptitudinile dezvoltate un angajat în mijlocul unei colectivități cooperatiste.

La întrebarea dacă *dosarul de angajare este însoțit întotdeauna de CV* răspunsul majoritar a fost NU, 93%, precizând că necesitatea acestuia este legată de nivelul postului vizat.

La întrebarea dacă *referințele sunt verificate* răspunsul majoritar a fost NU, 93% ceea ce poate implica riscuri cauzate de neglijență.

La întrebarea dacă *viitorii angajați cunosc diferența între un contract de muncă și o convenție de muncă din întreprinderile cooperatiste* cei intervievați au răspuns în proporție de 76% că noii angajați nu prezintă interes pentru asemenea reglementări.

La întrebarea dacă *societățile cooperatiste angrenează perioada de probă în durata contractului* răspunsul limitează acest amănunt la 23% din angajați.

La întrebarea referitoare la *modalitățile de recrutare în întreprinderile cooperatiste* adresate managerilor răspunsurile au o majoritate de 86% prin canale și surse interne și 14% prin canale și surse externe (mass media sau internet). Nu au fost utilizate surse prin agențiile de recrutare.

La întrebarea dacă *se elaborează o ofertă scrisă la recrutare despre post, atribuții, drepturi și obligații* răspunsul a fost negativ, 100%, considerând că aceste obligații se eliberează la întocmirea și semnarea convenției de muncă.

La întrebarea dacă *candidații resping și li se comunică rezultatele selecției și motivarea respingerii* 91% din intervievați au răspuns nu. Acest fapt poate aduce un deficit de imagine organizației și pierderea unor persoane recrutate pentru o nouă selecție.

Formarea personalului din întreprinderile cooperatiste se realizează conform sondajului prin sistemul propriu sau național de învățământ public sau în interiorul firmei la locul de muncă (83% din cazurile interviuate). Perfecționarea se realizează prin cursuri sau programe speciale de pregătire. Utilizarea la maxim a timpului de lucru induce tendința de a externaliza cât mai puțin angajatul în afara întreprinderii în procesul de perfecționare. Un management performant în pregătirea profesională a angajaților trebuie să pornească de la premiza că oricând în cadrul unei firme ai nevoie de oameni cu un nivel de pregătire performant.

La întrebarea dacă *managerii evaluează proprii angajați* 71% din intervievați au răspuns afirmativ. Performanța profesională reprezintă aprecierea gradului în care salariatul își îndeplinește sarcinile ce îi revin în raport cu postul ocupat. Performanța arată de fapt ceea ce un angajat face sau nu face, ea se bazează pe informații legate de rezultat sau comportament. Evaluarea performanțelor profesionale poate determina puncte tari sau puncte slabe ale unui angajat. Cumulate acestea ne pot da potențialul resursei umane evaluate pentru viitor. Maniera în care este organizată evaluarea poate influența în mod profund atitudinea angajaților față de întreprindere.

La întrebarea dacă *influențează în activitatea pe care o desfășură și evaluarea dumneavoastră* 98% din intervievați au răspuns da. Motivația suprapune obiectivele organizației cu nevoile și interesele angajaților ei. Ea este permanent influențată de factori ce pot duce la o satisfacție sau la o insatisfacție extremă.

La întrebarea *care sunt cele mai importante forme de motivare pentru activitatea din cadrul întreprinderii dumneavoastră* răspunsurile au fost: mărirea salariilor, prime, promovări, aprecieri publice. Promovarea reprezintă încredințarea unei funcții cu un nivel de răspundere superior. De obicei are la bază meritul personal al angajatului. Promovarea aduce pentru salariat o motivație suplimentară. Recompensa reprezintă valorile acordate de întreprindere angajatului pentru efortul depus.

La întrebarea *considerați că recompensele financiare acordate vă satisfac în totalitate așteptările față de întreprindere în care lucrați*, 60% din intervievați au răspuns da, 32% nu și 8% nu știu. Trebuie avut în vedere faptul că salariul nu constituie întotdeauna un element motivator principal pentru angajați. Uneori poate submina interesul angajaților, relațiile dintre ei sau asumarea răspunderii și riscului.

3. CONCLUZII ȘI PROPUNERI

Întreprinderile cooperatiste se remarcă prin diversitate în toate domeniile de activitate, de organizare, de management, de marketing și în cazul analizat, de utilizare a practicilor de resurse umane.

Există o legătură între dimensiunea întreprinderii și modul de abordare al unui management al resursei umane. De cele mai multe ori managerii aplică deciziile pe moment fără a apela la strategii coerente și fără a evalua riscurile care

pot să apară. Motivația este condiționată de nenumărate ori de prestarea locului de muncă în defavoarea stimulentei percepute.

Pregătirea profesională are în majoritatea cazurilor un caracter informal, se realizează prin întuielile și experiențele și se desfășoară în cele mai multe cazuri la locul de muncă. Evaluarea este mai puțin formalizată, iar modul de interpretare și operaționalizare este destul de diferit. Recrutarea și selecția se orientează spre persoane care pot să îndeplinească mai multe atribuții.

În urma concluziilor și a rezultatelor cercetării pe acest segment al managementului resurselor umane sunt necesare o serie de propuneri în vederea creșterii eficacității și eficienței activităților specifice:

- ❖ Perfectionarea sistemului informațional care să permită culegerea, transmiterea și arhivarea datelor în vederea utilizării acestora în elaborarea și implementarea strategiilor.

- ❖ Definirea clar în cadrul fiecărei întreprinderi a obiectivelor managementului resurselor umane.

- ❖ Actualizarea permanentă a strategiilor și politicilor de resurse umane.

- ❖ Asigurarea instruirii și perfecționării continue a personalului de conducere și execuție.

- ❖ Stabilirea unor forme de evaluare a satisfacției în muncă a personalului și analiza periodică a acestui proces.

- ❖ Dezvoltarea unor parteneriate cu furnizorii specializați în domeniul resurselor umane.

- ❖ Consolidarea valorilor specifice culturii organizaționale.

- ❖ Acordarea unei atenții sporite eticii manageriale și consolidarea procesului de leadership.

- ❖ Sistematizarea indicatorilor eficienței resursei umane și determinarea corelației dintre acestea și eficiența activității întreprinderii.

- ❖ Identificarea problemelor majore și a oportunităților întreprinderilor cooperatiste din industria noastră în etapa actuală.

- ❖ Evaluarea eficienței economice a întreprinderilor cooperatiste în urma perfecționării managementului resurselor umane.

- ❖ Perfectionarea metodologiei de evaluare a competitivității întreprinderilor cooperatiste prin introducerea componentei managementului performant.

BIBLIOGRAFIE

1. Bîrca A. -Managementul resurselor umane-Chișinău, ASEM, 2005
2. Cornescu V., Mihăilescu V., Stanciu S., -Management: Teorie și practică, București, ACTAMI, 1994
3. Savga L. - Evoluția managementului resurselor umane în condiții tranzitorii-revista Economica, 1998
4. Burduș, E., Căprărescu Gh. și Zorlean T. - Managementul organizației, Ed. Holding Reporter, București, 1996
5. Ionescu, V. -Managementul firmelor mici și mijlocii, Ed. Economică, București, 2004
6. Isaic-Maniu Al. -Tehnica sondajelor și anchetelor, Editura Independent Economică, 2001
7. Ilie L., Osoian C. și Pentelean A. -Managementul resurselor umane, Cluj Napoca: Dacia, 2002
8. Legea 1/2005 privind organizarea și funcționarea cooperatizărilor, publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 368 din 20 mai 2005
9. <http://www.insse.ro>
10. <http://www.ucecom.ro>
11. http://proactiv-org.ro/files/economia_sociala_si_cooperativele.pdf

**ECONOMIA ȘI COMERȚUL
ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ DUPĂ BREXIT****Ludmila T B CARU, drd., ULIM**

Ca urmare a crizei economice și financiare mondiale după 2008, UE a accelerat abandonarea fabricării de produse cu o intensitate a muncii ridicată și valoare scăzută pentru a se specializa în bunuri de marcă de valoare sporită. Persistența unor bariere comerciale, cu toate acestea, împiedică eforturile exportatorilor europeni. Pentru a le depăși și creșterea condițiilor de concurență echitabile pentru societățile sale comerciale, Uniunea Europeană negociază o serie de acorduri de comerț liber.

Cuvinte-cheie: comerț, redresare economică, post-criză, economie europeană, avantaje

As a result of the global financial and economic crisis after 2008, the EU has accelerated the abandonment of products manufacturing with a high labor intensity and low value to specialize in branded goods of greater value. The persistence of trade barriers, however, hinder the efforts of European exporters. To overcome and create equitable conditions for its commercial companies, the European Union negotiated several free trade agreements.

Key words: trade, economic recovery, post-crisis, the European economy, benefits

JEL classification: E32, E61, F44, O21, O24, P52

Introducere. Uniunea este una din cele mai mari economii din lume și reprezintă mai mult de 20% din produsul Global intern brut (PIB). Grație dimensiunii PIB-ului său (14.000 miliarde EUR) deschiderea pieței sale interne, ceea ce reprezintă 2415 miliarde EUR export și 2188 miliarde EUR import, UE joacă un rol central în modelarea sistemului comercial mondial, în principal, prin participarea activă la modelarea Organizației Mondiale a Comerțului (OMC) (tab. 1). Deschiderea economică aduce, și va continua să aducă beneficii considerabile Uniunii Europene, având în vedere că formarea peste 30 de milioane locuri de muncă din cadrul acesteia, depinde de comerțul exterior și 90% se vor datora în următorii cincisprezece ani creșterii economiei globale, și generate din afara Europei. Noi actori economici și progresele tehnice au modificat în mod radical structura și termenii comerțului internațional. Utilizarea pe scară largă a tehnologiei Informaționale, permite în special a face schimb de bunuri și servicii care nu au putut fi realizate anterior. Comerț exterior a înregistrat o creștere fenomenală de-a lungul ultimii douăzeci de ani, ajungând la un nivel fără precedent. Astăzi, economia globală este bine integrată și lanțurile de aprovizionare la nivel mondial și în mare măsură au înlocuit comerțul tradițional în produse finite.

Scopul cercetării constă în studierea situației economice din spațiul european, din Uniunea Europeană și zona euro în vederea determinării perspectivelor dezvoltării economice și racordarea politicii economice și de export al R. Moldova.

Metodologia cercetării apelează la metoda statisticii, comparației, istorice, modelării și previziunii economice. Clasament mondial al țărilor și teritoriilor vizând PIB-ul mondial a fost calculat conform metodologiei Banca Mondială (The World Bank).

Cercetare și analize. Globalizarea și efectele ei în forma crizei financiare mondiale negative și-au pus amprenta asupra performanței economice a Uniunii Europene. Cu toate acestea, în unele cazuri economiile din UE au demonstrat o rezistență remarcabilă în comparație cu alte țări industrializate, iar ponderea sa în declinul PIB-ului mondial s-a resimțit mai puțin rapid decât în Japonia și SUA. UE a fost, în mare măsură, menținută o poziție relativ puternică în comerțul cu produse, consolidând în același timp rolul său dominant în comerțul de servicii.

Comerțul internațional este una dintre primele zone în care statele membre din spațiul european au convenit să cedeze suveranitatea economică. În consecință, ei au încredințat responsabilitatea tratării și realizării din numele lor toate problemele, legate de comerț, inclusiv negocierilor privind acordurile comerciale internaționale. Cu alte cuvinte, UE, acționând ca o singură entitate, negociază acorduri comerciale bilaterale și multilaterale în numele Grupului pentru toate statele sale membre. După cum reiese din bilanțul său în soluționarea diferendelor OMC, UE a demonstrat o remarcabilă capacitate de apărare în materia propriilor interese în comerț și litigiile internaționale. Uniunea Europeană utilizează, de asemenea, instrumente de comerț internațional pentru valorile și politicile promoționale și aplică propriile sale practici de reglementare cu restul lumii, promovarea valorilor europene, inclusiv a drepturilor omului, dezvoltarea durabilă, buna guvernare și respectul pentru mediu, constituie unul din cei trei piloni ai noii strategii de afaceri a Uniunii privind comerțul [1].

Uniunea a sprijinit întotdeauna un sistem comercial internațional deschis și echitabil. Ea continuă să depună eforturi pentru a asigura integrarea tuturor țărilor în structurile economice globale, inclusiv prin eliminarea treptată a barierelor în calea comerțului internațional.

Tratatul de la Lisabona a consolidat rolul Parlamentului European în condiții de egalitate cu Consiliul, în ceea ce privește aspectele legislative vizând comerțul și investițiile. În plus, tratatul de asemenea, a acordat un rol activ Parlamentului European în negocierea și ratificarea acordurilor comerciale internaționale.

Tabelul 1. Ratingul țrilor după PIB, 2015 [4]

Rating	Economia	Volumul PIB (milioane USD)	Rating	Economia	Volumul PIB (milioane USD)
	Mondial	77845107	25.	Belgia	531547
1	SUA	17419000	26.	Norvegia	499817
2	China	10354832	27.	Austria	436888
3	Japonia	4601461	34	Danemarca	342362
4.	Germania	3868291	45	Grecia	235574
5.	Marea Britanie	2988893	46	Portugalia	230117
6.	Franța	2829192	53	România	199044
7.	Brazilia	2346076	58	Ungaria	138347
8.	Italia	2141161	63	Slovacia	100249
9.	India	2048517	70	Luxemburg	64874
10	Rusia	1860598	78.	Bulgaria	56717
17.	Olanda	879319	82.	Slovenia	49491
18	Turcia	798429	84	Lituania	48354
21	Suedia	571090	99	Letonia	31287
23	Polonia	544967	104.	Estonia	26485
			144.	Moldova (f r Transnistria)	7962

Există mai multe metode pentru compararea dimensiunilor economiilor, dar indiferent de metoda utilizată, în conformitate cu previziunile autorului, China va deveni cea mai mare economie până în 2030. Cu toate acestea, ne așteptăm, că ritmul de creștere economică a Chinei se va reduce considerabil după 2020, ca urmare a următorilor factori: îmbătrânirea populației, reduce randamentul investițiilor (în prezent, China are rate înalte de creștere a investițiilor), precum și necesitatea de a dezvolta mai activ soluții inovatoare pentru creșterea productivității și nu pentru a copia tehnologiile de producere existente. În rezultatul cercetărilor autorul consideră că China va urma tendinței generale, observate în trecut în țările cu creștere rapidă, cum ar fi Japonia și Coreea de Sud, în cazul în care ratele ridicate de creștere s-au încetinit până la un nivel mediu în timp. India are potențialul de a menține o rată de creștere mai mare a economiei pentru o perioadă mai lungă și pentru a crește mărimea PIB-ului său la 10 miliarde USD (ppp) până în 2020, iar rata de schimb de piață până în 2035 an. Cu toate acestea, realizarea acestui potențial depinde de punerea în aplicare consecventă a reformelor instituționale și a programelor de investiții în infrastructură, precum și de faptul dacă India va fi în măsură să ridice nivelul de educație în rândul tuturor grupurilor de populație.

În tabelul 2 este prezentată evoluția PIB-ului în funcție de țările evaluate PwC. Sunt redate, de asemenea, indicatori de perspectivă asupra PIB-ului la rate de schimb de pe piață, fără ajustare a prețurilor relative. În acest calcul, China va depăși Statele Unite în jurul anilor de 2028, iar India ia în mod explicit locul al treilea în clasamentul celor mai mari economii ale lumii spre 2050, depășind ulterior SUA.

Tabelul 2. Previziunea clasamentului țărilor după PIB, calculat la PPP (în prețuri constante din 2014, exprimate în USD [6;7])

Țara	anul	2030, previziunea PIB	Țara	anul	2050 previziunea PIB
China		36112	China		61079
SUA		25451	India		42205
India		17138	SUA		41384
Japonia		6006	Indonezia		12210
Indonezia		5486	Brazilia		9164
Brazilia		4996	Mexic		8014
Rusia		4854	Japonia		7914
Germania		4590	Rusia		7575
Mexic		3985	Nigeria		7345
Marea Britanie		3586	Germania		6338
Franța		3418	Marea Britanie		5744
Arabia Saudit		3212	Arabia Saudit		5488
Coreea de Sud		2818	Franța		5207
Turcia		2714	Turcia		5102
Italia		2591	Pakistan		4253
Spania		2175	Italia		3617

Datele, prezentate în tabelele 1 și 2 evaluează puncte importante în ceea ce privește nu numai China și India, dar și în alte țări. Țările cu economii emergente, cum ar fi Indonezia, Brazilia și Mexic, dispun de potențial pentru a eluda Marea Britanie și Franța până în 2030, în ceea ce privește PIB-ul, Indonezia până în 2050 ar putea crește până la nivelul

patru în clasamentul mondial, în cazul în care continu să pun în aplicare scopul politicii de a crea condiții pentru o creștere economică în țară. Pe termen lung, Nigeria, Vietnam și Filipine vor ocupa un loc mult mai mare în clasamentul mondial al țărilor în ceea ce privește PIB, reflectând rata relativ ridicată de creștere medie anuală (conform previziunilor, acestea vor atinge 4,5-5,5% pe an), până în 2050. Se preconizează că creșterea medie anuală în Malaezia până în 2050 va fi, de asemenea, la nivelul de 4%. Pentru acest indicator, Malaezia este în clasamentul de mai sus din China, a căror creștere anuală față de aceeași perioadă medie se va ridica la aproximativ 3,5%. Acesta este un rezultat impresionant pentru o țară care a atins deja nivelul mediu al venitului pe cap de locuitor. Economia Columbiei, în conformitate cu previziunile, va crește cu o rată de 4% pe an până în 2050, cu mult peste rata de creștere a țărilor din America de Sud învecinate, cum ar fi Brazilia și Argentina.

Potrivit prognozelor, cea mai lentă rată de creștere în rândul tuturor celor 32 de țări va fi în Japonia, în mare parte cauzat de declinul constant al numărului populației. Ca urmare, se estimează că până în 2050, Japonia va scădea în clasamentul mondial al țărilor în ceea ce privește PIB de la a patra pe locul al optelea.

Există o tendință de agravare a poziției în clasamentul țărilor europene. În perioada de până în 2050, rata medie de creștere a celor mai mari țări din zona euro, este estimată la 1,5-2% pe an. Dintre principalele țări - state membre ale UE, cea mai mare rată de creștere vor fi în Polonia, care va depăși Rusia, în ceea ce privește creșterea pe termen lung.

Europa trebuie să depună efort pentru a îmbunătăți rezultatele, în caz contrar acesta va fi depășit, ca urmare a schimbărilor în repartizarea forțelor din economia mondială. Aceste schimbări ne aduc înapoi la o situație în care rolul de lider în economia globală aparținut țărilor din regiunea Asiei. Ultima dată o astfel de situație a existat înainte de Revoluția Industrială. Poate că Statele Unite vor arăta rezultate mai bune în cazul în care pot rămâne lideri mondiali în domeniul tehnologiilor noi. Cu toate acestea, aceste previziuni sunt realizate în baza presupunerii că economiile de emergente vor continua să aplice politici menite să creeze condiții pentru o creștere economică. În practică, aceasta politică nu poate fi urmată, astfel încât nu toate aceste țări realizează potențialul indicat în previziunile realizate de creștere. În același timp, unele țări pot depăși parametrii de prognoză, cu condiția ca acestea să fie în măsură să accelereze ritmul de creștere a investițiilor și punerea în aplicare a reformelor instituționale[2].

Marea Britanie este tentată să iasă din UE cât mai mult posibil, menținând în același timp legăturile economice cu UE. În consecință ea se poate orienta pe Norvegia, Elveția și Turcia sau pe normele OMC. Cel mai îndeaproape de UE și piața sa internă este legată la acest moment, Norvegia, Islanda și Liechtenstein. Aceste trei țări sunt, de rând cu Elveția, state-membre ale AELS (Asociația Europeană a Liberului Schimb) și, incluse fiind Elveția, în SEE (Spațiul Economic European, SEE). SEE este o versiune mai aprofundată a unei zone de comerț liber cu toți (încă +28), membri ai Uniunii Europene. Aici funcționează cele patru grade de libertate esențiale ale UE: libera circulație a bunurilor, serviciilor, forței de muncă și de capital.

În plus, Norvegia este implicat în unele formate de politică ale UE. Ca urmare, acesta este cel mai apropiat partener al UE, de multe ori se vorbește despre "demimembri" al UE. Astfel, norvegienii au preluat aproximativ trei sferturi din toate legile adoptate la Bruxelles. În același timp, și-au exprimat de două ori în referendumuri împotriva aderării depline în UE, care caută să-i protejeze piața, în special în domeniul agriculturii și pescuitului acesteia.

Modelul norvegian ar oferi cel mai bun posibil acces, după Brexit la o piață comună UE. În același timp, este absolut inacceptabil pentru ei din punct de vedere politic. Marea Britanie iese din Uniunea Europeană, deoarece majoritatea cetățenilor săi nu doresc să urmeze multe decizii, legi și regulamente care provin de la Bruxelles. Cu toate acestea, Londra avea, cel puțin, posibilitatea de a influența procesul de luare a deciziilor. Din acel moment, Marea Britanie ar fi în rolul actual al Oslo, care aplică normele adoptate fără participarea sa.

Pe lângă aceasta Norvegienii recunosc pe deplin libertatea de circulație a cetățenilor UE, în timp ce mulți britanici au votat pentru Brexit din cauza dorinței de a reduce sau chiar opri fluxul de muncitori migranți din Uniunea Europeană. Din punct de vedere financiar, Marea Britanie ar beneficia puțin. Norvegia micșină pe țara UE pentru acces nelimitat la piața (mai precis, subvenționează 15 tari mai puțin din UE): 388 milioane de EUR pe an. Având în vedere PIB-ul britanic și populația din Marea Britanie, alocările ei n-ar fi inferioare decât sumele versate în ultimii ani, la Bruxelles, și împotriva cererii să-și zădărnicească susținerea irii din UE (fig. 1).

Elveția are mai puține legături cu zona de comerț liber cu UE ca Norvegia, deoarece republica alpină, face parte din AELS, dar nu și în SEE. Libera circulație a marfurilor și a forței de muncă într-o măsură mare atinsă, cu toate că există restricții în sectorul agricol. Specificul relațiilor economice dintre Elveția și UE se bazează pe un număr mare de acorduri bilaterale, și circa 120 de acorduri. Acest sistem este destul de ineficient, conține în sine conflicte potențiale, din care motive nu poate fi atractiv pentru Marea Britanie.

Între Turcia și UE timp de 20 de ani există uniune vamală. Acesta garantează comerțul și libera circulație a majorității marfurilor și produselor agricole ca: carbune și oțel este, realizându-se în condiții avantajoase, bazate pe acorduri separate. Avantajul unei uniuni vamale, din punct de vedere britanic: aceasta nu implică libera circulație a forței de muncă și nu necesită contribuții financiare. Un deficit serios al acestui model pentru Londra constă în restricții pentru asigurarea circulației libere a capitalurilor.

În caz că nu se va putea găsi o formă amabilă de relații între UE și Marea Britanie, se poate reveni la regulile comerciale ale OMC.

Conform politicii din comerț, creșterea businessului internațional este unul dintre pilonii noii strategii *Europa 2020*, care îi propune să vadă UE mai ecologică și competitivă. Noua strategie acordă o importanță economiei externe ale UE, pe care o definește ca motor al creșterii economice și de creare de locuri de muncă, și recunoaște necesitatea unei abordări coordonate a politicilor interne și externe din UE (fig. 1).

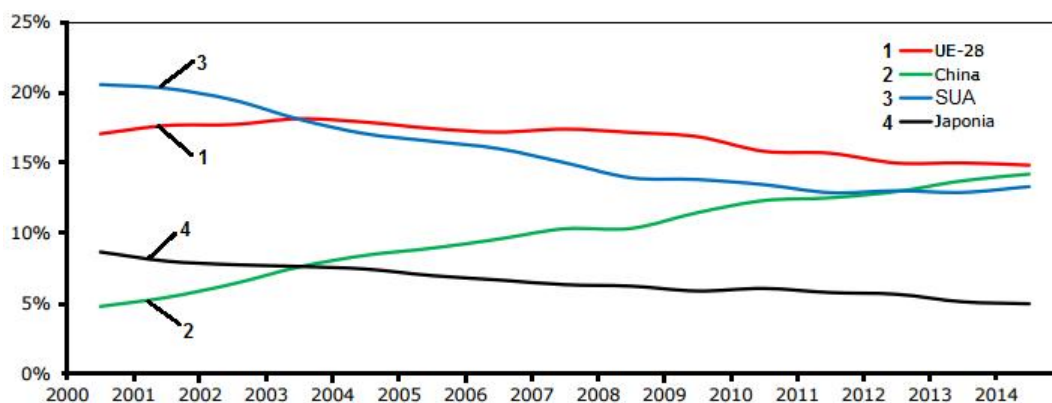


Fig. 1. UE și comerțul mondial cu bunuri. Ponderea UE-28, SUA, Japonia și Chinei pe piață ,%. [9]

În mod similar, noua strategie comercială a UE vizând comerțul pentru toți consolidează politica comercială a Uniunii, caută calea principală spre creșterea, formarea locurilor de muncă și de investiții, și solicită o renaștere a OMC prin stabilirea a trei obiective principale:

- acordă încredere OMC un rol-cheie în dezvoltarea și aplicarea normelor în toate sectoarele comerțului internațional;
- să adopte o abordare mai concentrată în cadrul OMC, care să abordeze fiecare întrebare în mod individual și nu în conformitate cu abordarea actuală a structurii unice, care necesită să fie de acord cu toate punctele din ordinea de zi;
- să creeze un mecanism dublu, care ar permite unui subgrup din OMC să avanseze într-un anumit dosar.

Europa este cel mai mare exportator mondial de bunuri și servicii fabricate și este lider pe piața de export printre circa 80 de țări. UE schimbă produsele cu restul lumii în valoare de 3,517 miliarde EUR în 2015 (tab. 3).

Tabelul 3. UE ca putere comercială cu produse în 2015 (miliarde EUR) [5]

Țările	Exportul	Importul	Total	Balanța comercial
UE	1791534	1727125	3518659	64410
China	170484	350424	520909	-179940
SUA	371223	248437	619660	122786
Japonia	56550	59768	116318	-3217

Importurile și exporturile au crescut în ultimii ani, dar creșterea a fost mai importantă pentru exporturi (88 miliarde EUR) și importuri (35 miliarde EUR). Ca urmare, excedentul comercial din UE-28 a crescut de la 11 miliarde în 2014 la 64 de miliarde EUR în 2015. Surplusului de bunuri comerciale s-a ridicat la 179.4 miliarde EUR în 2015 (fig. 2), beneficiind de balanțe comerciale pozitive în ceea ce privește unelte și echipamente de transport, astfel și substanțe chimice și produse conexe. SUA au rămas principala destinație pentru produsele exportate din UE în 2015, înainte de China, Turcia și Elveția.

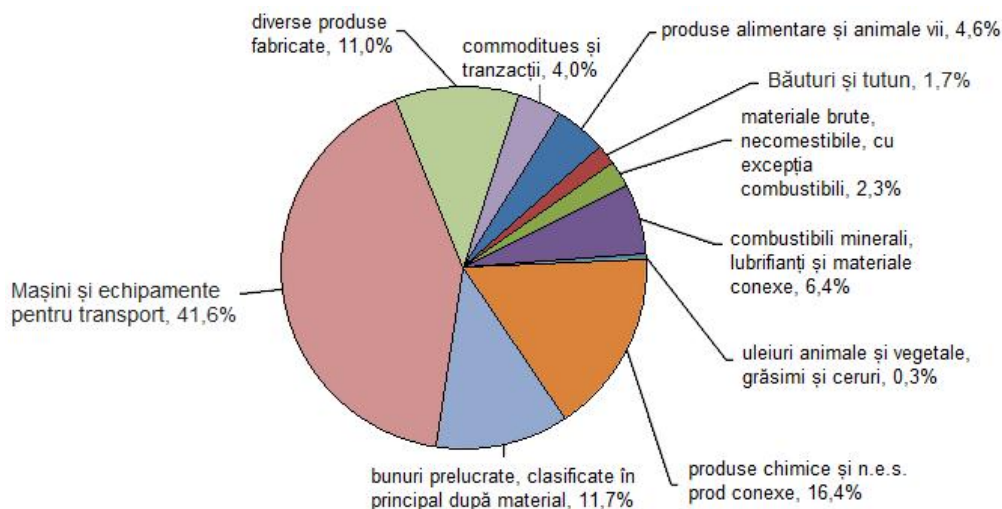


Fig. 2. Exporturile EU-28 de bunuri către UE-28, suplimentare pe sectoare, 2014,%

Importurile totale au crescut cu 2,1% în 2015, comparativ cu 2014 și s-au ridicat la valoarea de 1 726,5 EUR. În 2014, China a fost primul furnizor de produse în UE, devansând SUA și Rusia.

UE este lider mondial în comerțul cu servicii, care reprezintă 50% din PIB-ul din fiecare dintre țările-membre. În 2014, UE a înregistrat o balanță de 176,1 miliarde EUR în tranzacțiile cu servicii cu restul lumii, din moment ce exporturile s-au ridicat la 764,9 miliarde, iar importurile la 602 miliarde EUR. Comerțul cu servicii au reprezentat 28,7% din importurile de bunuri și servicii ale UE în 2013. Statele Unite ale Americii, țările Asociației Europene a Liberului Schimb (AELS) și Asia au fost parteneri importanți ai UE vizând comerțului cu servicii. Conform celor mai recente date disponibile, schimburile comerciale ale UE cu servicii sunt concentrate în trei categorii: alte servicii comerciale, transport și turism).

UE este investitor forte în lume și unul dintre principalii beneficiari ai investițiilor străine directe (ISD) din alte țări. Intrarea în vigoare a Tratatului de la Lisabona, în 2009, a extins și mai mult de competența exclusivă a UE în comerțul internațional, care include acum ISD (tab. 3).

Tabelul 3. Comerțul, Investițiile Străine Directe pe continente și regiuni [9]

Comerțul cu produse în 2012 (în miliarde EUR)	refluxurile de ISD	fluxurile de ISD
Alte țări europene, inclusiv țările-membre AELS	72,2	66,1
America de Nord	80,5	118,5
America centrală	-4,9	48,3
Asia	57,0	38,0

Politica comercială a UE urmărește să ajute UE să concureze mai bine pe piețele internaționale (fig. 3). Măsurile de apărare comercială nejustificate blochează în mod incorect exportatorii din UE și accesul liber la piețele mondiale, iar impactul negativ al acestora ar trebui să fie prin reducerea la minimum ori de câte ori este posibil.



Fig. 3. Investițiile în UE și UE în restul lumii [3]

Orice industrie exportatoare poate face obiectul unei măsuri de apărare comercială inițiate de către o țară din afara UE, care este responsabilă pentru apărarea drepturilor sale pe parcursul procedurii și pentru cooperarea cu autoritățile vizând obținerea unui rezultat pozitiv, să aducă produsele lor pe piața europeană. UE sprijină întreprinderile care doresc să importe în UE prin fațte clare cu privire la normele și cerințele pentru importul în UE.

Concluzii

Creșterea economică în Europa este încă într-o fază de recuperare, cu toate că rămâne prea lentă din cauza obstacolelor persistente menționate din criză. Deteriorarea mediului internațional impune ca Europa să consolideze motoarele interne de creștere pentru a lupta împotriva creșterii inegalității veniturilor. Redresarea moderată a activității economice în Europa, este însoțită de o creștere aleatorie a veniturilor. Creșterea concurenței internaționale, inovația tehnologică, creșterea șomajului și politici flexibile ale pieței forței de muncă au avut un impact negativ asupra veniturilor mai puțin calificate. Acest lucru a condus la o scădere a ponderii veniturilor la cele mai sărace entități din veniturile tuturor firmelor.

Sunt îndeplinite condițiile necesare pentru o recuperare a investițiilor. Acțiunile BCE recente au ca scop sprijinirea recuperării investițiilor în reducerea în continuare a costurilor de finanțare și facilitarea accesului la credite. Creșterea economică europeană rămâne robustă. Este rezistent la dispariția treptată a impactului factorilor externi pe care le-a primit în 2015 (scăderea prețului petrolului, deprecierea euro) și se bazează pe un consum privat dinamic. Șomajul continuă să scadă, iar condițiile sunt în vigoare pentru mai multe investiții, care contribuie în mod semnificativ la creșterea economică. Adăugați la aceasta o politică fiscală care este de așteptat să devină ușor expansionistă în 2016, Europa consolidează factorii de creștere endogeni.

BIBLIOGRAFIE

1. Gribincea A., Burtea E. Valorificarea potențialului de cunoaștere în UE. În: Revista științific **Studii Economice**, 2012, an. 6, nr. 1-2, p. 172-179
2. Gribincea A., Filip I., Maximilian S., Prodan M. Strategia comerțului SUA cu parteneri din UE. În: Revista **Studii Economice**. An. 4, 2010, nr. 3-4, p. 169-176
3. Gribincea A., Kozak Y. G. World economy. Training material. Chi in u: IRIM, 2016, 185p.
4. <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info>
5. L'Union Européenne et ses partenaires commerciaux. Commission européenne. Bruxelles: 2015. 204p.
6. Perspectivele macroeconomice UE pentru 2016-2017. <http://www.bsi-economics.org/627-union-europeenne-perspectives-macroeconomiques-pour-2016-2017>
7. Perspectivele economice din 2016. Cinci repere pentru a naviga apele internaționale agitate. http://www.cc.lu/uploads/media/Presentation_09_12_2015.pdf
8. Ce perspective economice în 2016? <http://major-prepa.com/economie/perspectives-2016/>
9. Eurostat (Context, Statistical regime 4), OMC, 2016

ANALIZA EFICIENȚEI INOVAȚIILOR LA DIFERITE NIVELE

Raisa DU COV, drd., ULIM

Acest material reprezintă rezultatul analizei problemele de evaluare a eficienței inovării din punctul de vedere micro și macroeconomic. Au fost evaluate conceptele eficacității instrumentelor de inovare la nivel micro (indicele de inovare generalizate) și nivelul macro (indicele integrate de inovare), din unele țări (UE, SUA). Instrumentele pot fi utilizate în cadrul comunității de experți, de exemplu, pentru a evalua eficacitatea acțiunilor guvernamentale în domeniul de activitate, stimularea inovatoare și în mediul de afaceri pentru a determina nivelul de competitivitate al întreprinderilor sau a regiunii. Inovarea este un factor-cheie pentru creșterea socio-economic durabilă. Se estimează că, în țările dezvoltate, cca 50% din creșterea PIB-ului până la 90% este determinat prin inovație și progres tehnologic. Inovațiile au un impact semnificativ asupra competitivității întreprinderilor, cât și a economiei în ansamblu. În plus, baza de resurse de competitivitate, este inovația, reducând dependența de fluctuațiile prețurilor sau conjuncturii piețelor. Inovațiile permit să se intre pe piețele mondiale existente de produse de înaltă tehnologie și a crea altele noi. Cifra de afaceri anual pe piața mondială a noilor tehnologii și produse high-tech este de câteva ori mai mare decât cifra de afaceri pe piața materiilor prime, inclusiv petrol și gaze. Accesul la acest segment promițător al pieței mondiale este imposibil fără diversificări oferite de inovare. În așa mod crește competitivitatea națională și securitatea economică a țării. În acest articol este revizuit conceptul economiei naționale în cadrul țărilor mici, astfel fiind enumerate avantajele și dezavantajele economiilor naționale a țărilor mici, precum și impactul pozitiv și negativ al economiilor naționale a țărilor mici la economia mondială.

Cuvinte-cheie: economia națională a țărilor mici, inovații, avantaje, dezavantaje, impactul pozitiv și negativ al globalizării.

This material is the result of analysis problems for evaluating the effectiveness of innovation in micro and macroeconomic point of view. Concepts were evaluated effectiveness tools micro-level innovation (innovation index generalized) and macro level (integrated innovation index) in some countries (EU, USA). Tools can be used in the expert community, for example, to evaluate the effectiveness of government action on the activity, stimulate innovation in business and to determine the level of competitive businesses or region. Innovation is a key factor for sustainable socio-economic growth. It is estimated that in developed countries, that 50% of gdp growth up to 90% is determined by innovation and technological progress. Innovations have a significant impact on the competitiveness of enterprises and the economy as a whole. In addition, the resource base of competitiveness is innovation, reducing dependency on price fluctuations or market conjuncture. Innovations allow to enter world markets existing high technology products and create new ones. The annual turnover of the global market for new technologies and high-tech products is several times higher than the turnover of commodity markets, including oil and gas. Access to this promising segment of the global market is impossible without diversification offered by innovation. In this way increase national competitiveness and economic security of the country. This article is reviewed concept national economy within the small countries, such as the advantages and disadvantages listed national economies of small countries as well as positive and negative impacts of the national economies of small countries in the world economy.

Key words: national economy of small countries, innovations, advantages, disadvantages, positive and negative impacts of globalization

Introducere. La etapa actuală evenimentele mondiale se învârt în jurul țărilor mari și puternice industrializate, care mențin pârgăhiile principale în economia mondială și mai puțin se acordă atenția țărilor mici care consideră majoritatea. Jumătate din țăările lumii au populația de mai puțin de 5 milioane de oameni, și circa 50 dintre țări, mai puțin de 1,5 milioane de oameni. În acest context apare întrebarea, cum aceste țări supraviețuiesc în mediul acestor puteri mondiale?

Obiectivul cercetării rezidă în studierea principiului viabilității țărilor mici în condițiile actuale. Rolul inovațiilor în redresarea situației economice în țările mici.

Metodologia cercetării constă în aplicarea metodei comparative, statistice, analizei, istorice, inducției și deducției.

Rezultate și analiză. Problema viabilității țărilor mici, în epoca globalizării, cercetătorii au studiat-o două argumente. În primul rând, experiența anterioară a comunității internaționale a statelor arată că statele mari nu sunt întotdeauna mai bine servite decât țările mici. În al doilea rând, putem observa că acum, spre deosebire de tendințele unitariane, și tipice secolului al XX-lea, trafic la leziuni, care ocupă spațiu apare tendința opusă a programelor îndreptate împotriva unei singure civilizații universalismului abstract [1].

Țările mici existau pentru că în lume s-a găsit loc unde maximul de posibilități în numărul populației țărilor s-a găsit în sensul deplin al cuvintului. Cercetările permit autorului să dezvolte conceptul țărilor mici, care sunt avantaje și dezavantaje, care sunt caracteristicile și rolul lor în economia mondială. Problema statelor mici a fost pusă în discuție cu mai mult de 2,5 mii de ani în urmă. Astfel cercetătorii greci antici menționează că, puternicii cauta să realizeze ceea ce se poate realiza, pe când cei slabi acceptă ceea ce trebuie să se resemneze. Aceasta nu este doar soarta țărilor

mici, îns definiția în ce const o țar mic : exist puteri mondiale, exist puteri regionale i exist ț ri mici care trebuie s se resemneze cu acest fapt. Din punct de vedere istoric statutul de ț rii mici a fost caracterizat de resurse limitate i imposibilitatea în consecință pentru a- i asigura propria lor siguranță . Atunci apar întreb ri cum ț rile mici supravețeau între ț rile mari din lume la condițiile de cooperare și provoc ri globale temporare, care sunt avantajele lor, ce permit dep irea problemele care apar.

În epoca globaliz rii i în afara acestora r mân fapte care urmează sunt relevante. Avantajele de state mici este dup cum urmează .

1. Experiența anterioară a comunității internaționale a statelor arată c statele mici mai bine s fac față provoc rilor și provocarea de timp decât ț ri mari, s expunem mai mari materializate prin faptul c ast zi majoritatea cei mai bogați (nivelul de trai) din lume - o țar mic .

2. Statele mici, pentru c nu au pretenții hegemonice sunt mult mai credibile pentru comunitatea internațional decât cele mai mari.

3. În economia global de ast zi, în cazul care nu exist bariere comerciale i concentrate înc lăcarea fiec rei ț ri sau grupuri de ț ri, state mici au primit o oportunitate de a utiliza lor specific "know-how" i o varietate bogat de idei stabilite pentru a face față cu succes concurenței la nivel mondial.

4. Un rol important în succesul economic al ț rilor mici individuale joacă i unii factori specifici: poziția geografic bun (Singapore), neutralitatea politic (Elveția), etc.

5. O mare parte a ț rilor în curs de dezvoltare, desf oară efectiv o politic social i fiscal . Costurile forței de munc reduse, cheltuieli relativ mici cu privire la bunăstarea social , impozite reduse și dimensiunile mici ale ț rii creează un avantaj competitiv natural. Un număr mic de populație înregistrat înseamnă mai puține obligații sociale, care pot fi obținute și la un nivel sc zut de impozitare, care nu își pot permite o țar mare[1].

6. Avantajul ț rilor mici const în faptul c ele au primit posibilitatea utilizarea influențelor non-militare. Nefiind o puteri cu drepturi depline construirea în comun unele ț ri mici, din cauza naturale, economice, umane, sau poate resurse reale dobândite de influență în unele aspecte ale relațiilor internaționale. Ca exemple pot fi menționate Elveția (Regulamentul financiar și diplomație), Kuweit (hidro-carburi), Olanda și Suedia (dreptul internațional Tribunalul de la Haga i arbitraj de la Stockholm).

7. Avantaj concurențial, a multor ț ri mici în domeniul diplomației este abilitatea de a formula un interes național solid și s se concentreze pe activitatea una sau mai multe direcții, precum și diplomația creativ , care este inevitabil , cu resurse limitate.

În plus față de toate aceste avantaje, ț rile mici exist anumite dezavantaje:

1. Ț rile mici suport suplimentare cheltuieli. În afar de aceasta, ț rile mici au procentul mai mare de cheltuieli ce merge la aparatul de stat i, în cele din urmă , ț rile mici cu puține limbi trebuie s cheltuiască fonduri semnificative pentru educație, editarea de carte și ca un întreg pentru a menține cultura național , ca exemplu: "Editorul Islandez Benedikt Johannesson estimează c aceste costuri la 3% din PIB-ul Islandei".

2. Globalizarea oferă ț rilor mici posibilitatea de a se dezvolta prin specializare, dar, pe de alt parte, ea le face extrem de dependent de procesele globale care pot influența asupra ț rilor mici. Această dependență poate lua o varietate de forme:

- dependența de cererea și prețurile pentru un mic set de m rfuri exportate,
- dependența de importurile de majoritatea absolut a produselor industriale,
- dependența de finanțarea extern sub form de investiții private str ine,
- dependența de politica monetară a ț rilor dezvoltate majore, cu principalele valute de rezerv , în special dolar i euro.

- dependența de "regulile jocului" au un impact asupra form rii pe care majoritatea ț rilor mici nu este posibil . Este vorba despre normele OMC, condiții inegale de materii prime și de comerț de înalt tehnologie, practica FMI pentru a oferi împrumuturi cu condiția unei politici macroeconomice, care este convinabil deconducerea ț rilor dezvoltate.

3. Pentru ț rile mici, costul de e ec este mare, deoarece fixarea nu poate avea suficiente resurse sau stabilitatea sistemului.

4. În calitate de neajunsuri poate pleca CTN din economii ț rilor mici, ceea ce poate duce la o sc dere suplimentară a producției, o creștere a șomajului, o reducere a consumului intern și devalorizarea monedei naționale.

5. Unul dintre neajunsurile ț rilor mici asociate cu plecarea capitalului str in din sistemele lor financiare. Din moment ce majoritatea ț rilor mici au sisteme bancare subdezvoltate și sunt dependente de finanțarea extern , acest proces dramatic cre te probabilitatea de criz economic .

6. Bazarea pe un control direct din exterior. Rezervele valutare minore, o sarcin ridicat a datoriei i necesitatea de a atrage noi împrumuturi pentru a rezolva problemele curente au forțat unele ț ri mici, inclusiv relativ mare, se aplic pentru creditele noi acordate organizațiilor internaționale care încep s dicteze regulile jocului[3].

7. În vremuri de crize mondiale, ț rile mici sunt locul în care economiile mari pot "reseta" a problemelor emergente (de exemplu, "export" șomaj și inflație), adică , ț rile mici funcționează ca un fel de airbag-ului.

Influența pozitiv a statelor mici în economia global este după cum urmează :

1. Ț rile mici asigură echilibrul flexibilitatea sistemului de putere. De asemenea, acestea contribuie la relațiile internaționale exist element de incertitudine i impredictibilitate care determin puterea s fie mai atenți atât în politica extern i în practic , utilizarea forței militare.

2. Imposibilitatea țrilor mici în a contesta ordinea internațional existentă capabilă să "trecă", pentru a oferi sprijin acestui ordin și competențe de sprijin de acțiune. Acest din urmă fapt permite țărilor mici de a mecanic indirect, dar important influența asupra puterilor politice.

3. Cu cât mai puține resurse are o țară, cu atât mai prețioasă valoarea acestor puține resurse. Pentru țărilor mici, așa resursa sunt diplomația, și după ei sunt cei mai puternici susținători ai instituționalizării normelor de drept internațional, consolidarea regimurilor internaționale și acțiuni colective, crearea organizațiilor internaționale și a sistemelor de securitate colectivă. Calitatea de membru în cadrul organizațiilor internaționale sporește capacitatea țărilor mici, atât prin formalizarea regulilor de conduită, precum și prin formarea resurselor colective și discutarea utilizării programului pentru a asigura propriile interese.

4. Pentru piața de mrfuri țărilor mici sunt un fel de, care contribuie în mod semnificativ la volumul total al pieței mondiale.

5. În final, dacă nu ar fi fost țărilor mici, n-ar exista state pentru care și categoria de "țară" este o relativă și apare numai atunci când se compară puterea/influența/putere mai mulți jucători.

Cu toate acestea, creșterea rolului țărilor mici în OCP atrage după sine unele consecințe negative:

1. Nu are suficiente resurse pentru a-și proteja interesele în procesul de negociere, țărilor mici au dreptul de a se opune în cadrul organizațiilor internaționale, în cazul în care acestea le au. Astfel, ei blochează adesea activitatea unor grupuri mari de țări, precum și punerea în aplicare a proiectelor strategice. În astfel de situații, întregul potențial al țărilor mici, inclusiv "forța morală", începe să lucreze împotriva intereselor vitale ale multor organizații mari și grupuri de țări. Cele mai bine integrate organizațiile internaționale depășeau chiar și țărilor mici ridic probleme în legătură cu "dictatura piticilor"[2]. Este necesară de a preveni o astfel de dezvoltare a fost unul dintre motivele principale ale reformei instituționale a UE inițiate de tratatele de la Nisa și Lisabona expiră.

2. Uneori, țărilor mici încearcă să transforme în politic extern resurse ce au relații cu vecinii potențialul de conflict.

3. Foarte multe țări mici, nu numai țărilor în curs de dezvoltare, caracterizate prin percepției consumatorilor. Retorica unora dintre cele mai sărace țări din Africa (Somalia, cel mai tipic exemplu) conduce la concluzia că acestea nu sunt atât de mult pentru a cere asistență economică, deoarece necesită, fiind încrezute că țărilor dezvoltate le datorează pentru trecutul colonial.

4. Inovarea este un factor cheie pentru creșterea socio-economice durabilă. Se estimează că, în țărilor dezvoltate, de la 50% până la 90% din creșterea PIB-ului este determinat de inovare și progresul tehnologic, în timp ce în țărilor slab dezvoltate creșterea PIB-ului la 60% este determinat de exportul materiei prime. O caracteristică a economiei post-industriale, care are ca scop construirea condițiilor corespunzătoare dezvoltării, rolul inovațiilor imperative care sunt ca un "motor" al dezvoltării tuturor sectoarelor industriei.

5. Inovațiile au un impact semnificativ asupra competitivității întreprinderilor, cât și a economiei țării în ansamblu. Studiile empirice au confirmat dependența dintre economia inovatoare și PIB-ul pe cap de locuitor (Dalman, a. 2003. $R^2 = 0,85$). În plus, baza de resurse de competitivitate, care poate servi ca o alternativă la inovație, conduce la o scădere a eficienței în sectoarele tradiționale publice, dependența de fluctuațiile prețurilor la nivel mondial pentru resurse, amenințare la adresa securității naționale, dependența de resursele naturale și altele.

6. Inovațiile permit a ieși pe piețele mondiale existente a produselor de înaltă tehnologie și de a crea altele noi. Cifra de afaceri anuală pe piața mondială a noilor tehnologii și produse inteligente este de câteva ori mai mare decât cifra de afaceri pe piața materiilor prime, inclusiv petrol și gaze. Accesul la acest segment promițător al pieței mondiale pare aportun pentru țărilor mici (Singapore, Coreea de Sud, Luxemburg etc.) prin diversificare și inovare.

7. Toate eforturile întreprinse în ultimul timp nu sunt suficiente de eficiente: de exemplu ponderea Rusiei pe piața mondială de produse de înaltă tehnologie este de numai 0,3% -0,5%, în timp ce ponderea SUA - 36%, Japonia - 30%, Germania - 17%. Produsele cu tehnologii de vârf în totalul exporturilor este nu mai mult de patru la sută, în timp ce în China, cifra este de 22,4%, Coreea de Sud - 38,4%, Ungaria - 25,2%.

8. În final, țărilor mici sunt vulnerabile la influențe externe. Politicile lor interne și externe pot fi definite "control extern". În cazuri extreme, ar putea fi o răsplată directă. Cel mai adesea există o "cumpărare" poziția o țară mică: furnizarea de beneficii economice și comerciale, în schimbul unei țări mari este susținut de un număr semnificativ aspecte[3]. Un astfel de sprijin poate fi crucial atunci când o țară mică are poziții în cadrul organizațiilor internaționale și poate duce la consecințe negative pe o scară globală.

Contribuția țărilor mici în funcționarea sistemului de relații internaționale este acela de a asigura flexibilitatea sistemului, puteri de control, prin acțiunile lor legitimizarea, facilitând proiectarea regimurilor internaționale și rolul dreptului internațional, importanța creșterii organizațiilor internaționale și a altor forme de cooperare multilaterală. Țările mici sunt în continuare "consumatori" de securitate, dar în materie de "Politica scut" de influența lor în ultimele decenii a crescut în mod semnificativ. Probleme sistemice pe care țărilor mici, pentru a crea o ordine mondială este legat de diferența dintre, pe de o parte, posibilitățile crescute ale țărilor mici și, pe de altă parte, tipice multor țări mici nu au o viziune strategică și responsabilitate, sentimentele consumatorilor și calitatea scut a elitei politice.

Concluzii. Țările mici s-ar simți mai confortabil în termeni utopice de pace eternă, interdependența și formarea unui sistem politic echitabil al guvernantei globale. Dar, în creșterea instabilitate la nivel mondial, amenință țărilor la adresa securității în creștere și importanța factorului militar. Lumea se află într-o perioadă de criză economică prelungită. Economii argumentez despre dacă acesta va fi cel mai profund de la Marea Depresiune, sau pur și simplu adânc. Reducerea resurselor va duce la o competiție de strângere.

Strategia pentru țările mici există două comportamente posibile. Izolație pe termen lung, în mod evident ineficient, cu toate acestea, în această situație involuntară poate obține mai multe micile țări ale lumii a treia, a fost inutilă pentru comunitatea mondială. Integrarea structurilor economice și politice regionale ale unei perspective mai realiste. În acest caz, soarta țărilor mici va depinde de nivelul de dezvoltare economică și a culturii politice dintre principalele țări care alcătuiesc nucleul unui subsistem regional relațiile internaționale. În concluzie, putem spune că "salvarea" țărilor mici este bine concepută și, de asemenea, transferul constituțional justificat a drepturilor suverane naționale de către instituții supranaționale și organizații internaționale.

BIBLIOGRAFIE

1. Robert Reich – „The Work of Nations”, în Mark Lewis, Robert Fitzgerald, Charles Harvey „The growth of nations. Culture, competitiveness and the problem of globalization”, Bristol Academic Press, 1996, p. 112 Peter Dicken – „Global shift. The internationalization of economic activity”, second edition, Paul Chapman Publishing Ltd., 1992, p. 121
2. Winters L. A. and Martins P. When comparative advantage is not enough: business costs in small remote economies//World Trade Review. Vol. 3. Issue 03. November 2004. . 347-383.
3. : Cas S. M. and Ota R. Big Government, High Debt, and Fiscal Adjustment in Small States. IMF Working Paper. WP/08/39. February 2008.

**SPECIFICUL CULTURII FIZICE I
SPORTULUI CA PARTE A ECONOMIEI NAȚIONALE**

Constantin ȚUȚU, drd., Universitatea de Stat din Moldova

În prezent, cultura fizică și sportul prind insistență și constant în viața cotidiană a oamenilor: dovadă este creșterea permanentă a numărului cluburilor și organizațiilor sportive pe tot globul. Tot mai multe entități economice sunt interesate să ofere angajaților și posibilitatea frecvenței și plăcerii de sport, în calitate de bonus, ceea ce savanții au demonstrat că acest fapt conduce la creșterea productivității. Cultura fizică și sportul are un impact considerabil asupra forței de muncă, a consumului, structurii cererii, comportamentului consumatorilor, turismului și alor indicatori ai sistemului economic.

Concomitent, piața reacționează adecvat la nevoile oamenilor: producătorii de bunuri și servicii sportive extind gama de produse disponibile pentru a îmbunătăți calitatea acestora, și astfel se formează o nouă cerere. Organizarea afacerilor de succes este posibilă în cazul în care se respectă anumite condiții cum ar fi: gestionarea eficientă a organizațiilor sportive, bazată pe colectarea și analiza permanentă a informațiilor despre piețele-țintă și consumatori, cu corectarea ulterioară a activității organizațiilor sportive inclusiv în domeniul resurselor umane, marketingului, publicității etc. Deci, este evident că sportul și cultura fizică se interconectează armonios cu asemenea noțiuni economice cum sunt: managementul, gestionarea economică, formarea prețurilor și activitatea economică, în întregu.

Scopul cercetării constă în estimarea, evidențierea și descrierea specificului culturii fizice și sportului ca activitate, ceea ce implică o serie de factori de producție, majorând nivelul calitativ al forței de muncă și a productivității muncii fapt ce va contribui la dezvoltarea social-economică și la sporirea calității vieții populației.

În prezenta cercetare, autorul a utilizat un set de metode și instrumente științifice care includ metoda comparativă, analiza, statisticii, previziunii, inducției și deducției etc.

Cuvinte-cheie: economie, educație fizică, sănătate, sport, creștere economică.

Currently, physical culture and sport are consistently and insistently entering the daily life of humans: as evidence is the increasing number of sports clubs and organizations across the globe. More and more economic entities are concerned to offer its employees the possibility to attend the fitness center, as a bonus, because scientists have shown that this leads to the increase of productivity. Physical culture and sport has a considerable impact on employment, consumption, demand structure, consumer behaviour, tourism and other economic indicators.

At the same time, the market reacts appropriately to the needs of people: manufacturers of sports goods and services expand the range of products available in order to improve their quality, and thus it forms a new demand. The organization of successful businesses is possible if it complies with certain conditions such as: efficient management of sports organizations, based on the collection and analysis of information about the target markets and consumers with subsequent correction of the work of sports organizations including the human resources, marketing, advertising, etc. So, it is obvious that sport and physical culture are connected with such economic concepts as: management, economic management, pricing and economic activity in whole.

The aim of the research is to estimate, highlight and describe of the particularities of physical culture and sport as an activity, that involves a series of production factors, increasing the level of quality of employment and labour productivity which will contribute to the social and economic development and enhance the quality of life of the population.

In this research, the author has used a set of methods and scientific tools which include the comparative, of analysis, statistical, forecasting, induction and deduction method, etc.

Key words: economics, physical education, health, sports, economic growth.

Dezvoltarea sportului de-a lungul istoriei umane pot relate multe despre schimbările sociale în societate, ceea ce mereu se acordă o mare atenție culturii fizice și sportului ca unie componente importante ce unește armonios sferile social-culturale, în cadrul căreia se pot rezolva mai multe sarcini economice, politice și alte sarcini la fel de importante. Din punct de vedere economic, cultura fizică și sportul, pe bună dreptate, este interpretat ca o activitate utilă social pentru a oferi o varietate de servicii legate de sfera non-producție și, prin urmare, nu este direct implicat în crearea de produs tangibil.

Producția de mărfuri și acordarea serviciilor ce satisfac diverse nevoi ale populației, presupun asigurarea acestor activități prin respectarea unor stricte condiții tehnico-materiale, organizatorice și resurse umane, printre care și dezvoltarea unei rețele de activități sportive, organizarea evenimentelor sportive, evenimentelor de divertisment, producția și vânzarea de mărfuri sportive; repararea și închirierea de echipamente sportive, etc. În această ordine de idei, remarca că toate entitățile și instituțiile economiei naționale, în funcție de funcțiile lor sunt componente ale sectoarelor economice. Cultura fizică și sportul, ca ramură a economiei naționale, este considerat în literatura de specialitate și ca un sistem de întreprinderi, instituții și organizații implicate în activități menite să asigure dezvoltarea fizică deplină a omului [1].

Formarea culturii fizice și sportului, ca sector al economiei, este condiționat din necesitatea unor acțiuni concordate cu toate serviciile și departamentele conexe ale acestui domeniu, orientate spre distribuirea univocă

activelor fixe și a resurselor umane. Anume de această conjunctură este determinat rolul și locul culturii fizice și sportului în producția socială, precum și în structura sectorială a economiei.

După cum se cunoaște din teoria economică, de a îmbunătăți bunăstarea cetățenilor a oricui este posibil numai datorită creșterii economice continue bazată pe creșterea economică extensivă și pe creșterea intensivă. În scopul de a asigura o creștere economică stabilă, guvernul poate alege două căi principale: fie măști cându-se în direcția utilizării mai multor factori de producție – muncă, terenuri și capital, fie folosind echipamente și tehnologii mai avansate, implementând în producție cele mai recente realizări științifice, majorând nivelul calitativ al forței de muncă și a productivității muncii.

Cultura fizică și sportul au propriile lor elemente specifice de producție. Se are în vedere, mijloacele de muncă care constau din: instalații sportive, echipament sportiv; activitatea angajaților din domeniul sportiv, și nu în ultimul rând - subiectul activității sportivilor de performanță și a celor care propagă activitățile sportive.

Ținând cont de faptul că sportul și cultura fizică sunt componente ale sferei nemateriale, rezultatul muncii lucrătorilor din domeniul sportului comportă, totuși, o formă materială, deoarece resursele umane sunt implicate indirect în crearea produsului social și a venitului național, având un impact direct asupra sferei materiale.

Deci, conform celor relatate, putem identifica cultura fizică și sportul drept componente a activității economice, funcția de bază fiind producerea de servicii sportive. În domeniul culturii fizice și sportului, este necesar să se facă o distincție clară între sportivii de performanță, angajații care oferă servicii sportive, și consumatorii acestor servicii, adică clienții care utilizează serviciile realizate sub diverse forme, și care necesită un consum de bunuri materiale, timp, efort fizic și mental.

Activitatea antrenorilor sportivi se realizează prin forme organizatorice specifice, or, actualmente sunt create instituții științifice și academice, componente de gestiune a organizațiilor ce oferă servicii de cultură fizică și sport. Deci, în prezent există toate atributele care caracterizează sportul și cultura fizică, drept o componentă independentă a economiei.

Astfel, referindu-ne concret la Republica Moldova, în cadrul procesului de dezvoltare a unei societăți sănătoase, de-a lungul anilor s-a constituit un sistem de organizații cu profil de cultură fizică și sport: ONG-uri, organizații comerciale și instituții de stat, a căror activitate rezidă în acordarea unor servicii în domeniul culturii fizice și sportului. Aceste acțiuni se manifestă sub forma unor activități, programe, sisteme de învățământ și antrenamente, îndrumare metodică, consultații, manifestații sportive etc. Domeniul respectiv reprezintă un larg sistem social dirijat. În Strategia de dezvoltare a culturii fizice și sportului din Republica Moldova pentru anii 2013-2020 și Planul operațional de implementare a Strategiei este definit rolul culturii fizice și sportului în dezvoltarea potențialului uman al țării, stabilizarea situației demografice și reducerea mortalității persoanelor în vârstă apte de muncă [2].

Este cunoscut faptul că în zilele în care sportul prosper se observă formarea unei baze tehnologice inovatoare de dezvoltare a culturii fizice și sportului, întemeiate pe folosirea noilor realizări în domeniul teoriei și metodicii educației fizice și antrenamentului sportiv, al pedagogiei, psihologiei, sociologiei, biomecanicii, biotehnologiilor, medicinei, informaticii și managementului. Aceste activități contribuie la menținerea unei societăți sănătoase și apte de muncă. În acest context, RM se confruntă cu mari dificultăți, iar întârzierea în implementarea tehnologiilor inovatoare împiedică dezvoltarea eficientă a culturii fizice și a sportului și influențează negativ asupra competitivității sportului moldovenesc în condițiile concurenței globale, respectiv și a dezvoltării economice a țării.

Sistemul existent de finanțare a culturii fizice și sportului nu poate asigura satisfacerea necesităților populației atât în ce privește sportul pentru toți, cât și în sportul de performanță, olimpic și paraolimpic. Dacă în zilele Uniunii Europene, pentru aceste tipuri de activitate se alocă de la 0,1% până la 0,7% din PIB, în ara noastră se alocă în limitele a 2,4% din buget, conform unui singur articol referitor la tineret, artă și cultură. Din datele Biroului Național de Statistică pentru anii 1995-2011 reiese că indicii oscilau foarte puțin și constituiau 1,5% din bugetul programat, dar se realiza în limitele a 1,4%. În același timp, bugetul ocrotirii sănătății pentru anii 2004-2011 oscila de la 11,3% până la 11,9%, iar în sfera învățământului de la 19,3% în a. 2004 până la 21,4% în a. 2011 [2].

În ceea ce privește limitarea și raritatea resurselor este oportun de a se orienta spre opțiunea creșterii economice intensive. În același timp, este de dorit să se cunoască criteriile cantitative specifice, care caracterizează ponderea fiecărui din factori de producție în creșterea economică, în contextul contribuției acelor componente care sunt asociate cu utilizarea resurselor forței de muncă [3].

Bazându-se pe cercetările economice efectuate în acest domeniu, în special, lucrările vestitului economist american Edward Fulton Denison, vom aduce următoarele rezultate (vezi figura 1).

Datele figurii arată că creșterea productivității muncii este cel mai important factor care contribuie la creșterea produsului și a veniturilor reale. Creșterea costurilor forței de muncă va aduce din creșterea venitului real în această perioadă și din creșterea asigurată o productivitate sporită a muncii. Aceasta din urmă se explică prin progresul tehnico-științific, adică sunt factori intensivi. În alte țări, cu economia de piață dezvoltată, au fost obținute aproximativ aceleași rezultate.

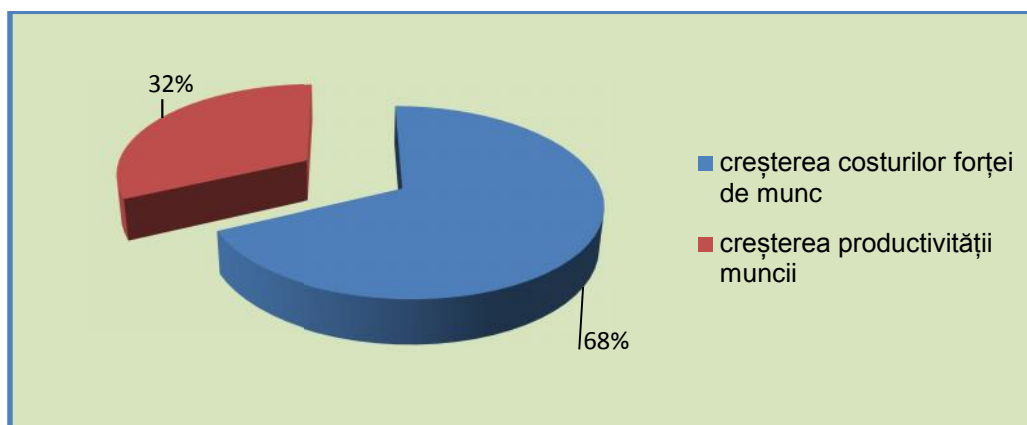


Fig.1. Ponderea factorilor creșterii economice [3]

În ultimii ani, relațiile economice în domeniul sportului și culturii sportive în republica noastră au fost supuse unor schimbări semnificative: mediul macroeconomic a fost transformat radical, s-au schimbat relațiile de proprietate în sistemul organizațiilor sportive și a infrastructurii acestora, au fost create numeroase cluburi sportive bazate pe relațiile de piață, și la aceste relații au fost nevoite să treacă și echipele sportive și federațiile sportive naționale. Astăzi, putem confirma cu vehemență că schimbările respective în Republica Moldova sunt la o etapă incipientă, există încă multe de făcut, inclusiv pentru crearea unei forme organizaționale - juridice menite să asigure implementarea cercetărilor științifice în practica sportului de performanță care vor asigura implementarea mai rapidă și mai eficientă a elaborărilor științifice în industrie și în business.

Una din problemele principale în acest context este finanțarea insuficientă a sectorului analizat. Astfel, conform legislației în vigoare, finanțarea culturii fizice și sportului se efectuează:

- ✓ din contul mijloacelor bugetului de stat și al bugetelor unităților administrativ-teritoriale;
- ✓ din mijloacele instituțiilor, organizațiilor, întreprinderilor și asociațiilor lor;
- ✓ din mijloacele provenite de la desfășurarea loteriilor sportive;
- ✓ din desfășurarea acțiunilor sportive publice; e) din acțiuni filantropice și donații de la organizații și cetățeni;
- ✓ din alte surse care nu contravin legislației.

Indiferent de faptul că în prezent există multiple surse de finanțare prevăzute de legislație, procedura de finanțare a culturii fizice și sportului la etapa actuală rămâne în continuare ineficientă, fapt demonstrat de ansamblul problemelor de ordin financiar cu care se confruntă acest domeniu. Pentru Republica Moldova este evidentă necesitatea acută a acordării unor finanțări suplimentare pentru majorarea anuală a cuantumului de cheltuieli cu 7-8% în scopul desfășurării mersurilor sportive naționale și internaționale. De asemenea, considerăm necesar de a atrage atenția asupra necesității asigurării unor condiții optime de funcționare a organizațiilor sportive prin majorarea anuală a volumului mijloacelor bnețice cu circa 5%. Finanțarea culturii fizice și sportului trebuie să se realizeze conform unui articol aparte, destinat acestei activități, și nu cumulativ cu altele iar organizațiile care finanțează desfășurarea unor mersuri de cultură fizică și sport pentru studenți și tineretul studios trebuie să fie scutite de impozitul pentru venit.

La rândul său, productivitatea muncii depinde de următorii factori: capacități intelectuale, activitatea vitală, calitățile fizice și potențialul creativ al angajaților. Practicarea sistematică a culturii fizice și sportului are un efect benefic asupra sănătății, activității mentale, perseverența persoanei.

Este dovedit științific că activitatea fizică prelungește vârsta aptă de muncă, este benefic pentru activitatea mentală [4]. De exemplu, gimnastică de dimineață – este unul dintre cele mai bune moduri de a aduce corpul într-un tonus de lucru și de a spori activitatea creierului. În condițiile moderne de îmbătrânire a populației și reducerea natalității, impactul acestor factori este de primă importanță pentru menținerea sau favorizarea ritmurilor de creștere economică. Astfel, angajatul, care acordă o atenție cuvenită practicării culturii fizice, se îmbolnăvesc mai rar, se încadrează mai ușor în muncă, creează în jurul său o ambianță emoțională favorabilă și au scopuri bine determinate, în comparație cu alții. Toate aceste calități, sporind competitivitatea forței de muncă, indiferent de domeniul economiei, permit de a majora ritmurile de creștere economică.

Rolul culturii fizice și sportului nu se limitează doar la factorii menționați mai sus. Odată cu dezvoltarea culturii fizice și sportului oamenii au învățat să obțină beneficii materiale din această sferă a vieții sociale – a apărut businessul sportiv. În întreaga lume, apar tot mai multe organizații și instituții sportive, ale căror servicii au cerere înaltă. La aceste organizații se referă centre de cultură fizică și reabilitare, federații ale diferitelor tipuri de sport, cluburi de fitness și shaping, centre turistice, secții sportive în diferite tipuri de sport, etc.

După cum am mai menționat, într-o ramură aparte se distinge sportul profesional, în care sportivii pentru performanțele lor primesc salarii. De obicei, acestea sunt tipuri de sport spectaculoase (box, fotbal, hochei, etc.). Multe companii din întreaga lume atrag sportivii, ca fiind cei mai cunoscuți și respectați oameni din comunitate, pentru a face publicitate brandurilor lor, pentru care sportivii primesc onorare impresionante.

Business și sport au multe similitudini. Precum în sport sunt rivali, în afaceri există concurența. Ambelor sferă este caracteristică tendința spre atingerea rezultatelor din ce în ce mai mari. Orice om de afaceri este dornic să dovedească prin activitatea lui, că el aduce binele societății și este demn de respect public. Prin urmare, în sport și afaceri, există aceeași motivație, stimulând spre acțiune și dezvoltare a abilităților pe arena sportivă sau în domeniul furnizării serviciilor. De asemenea, afacerea poate juca un rol important în rezolvarea problemelor sociale importante, cum ar fi lupta împotriva viciilor, lupta împotriva alcoolismului și fumatului, sporirea activității populației.

Cultura fizică și sportul joacă un rol important în rezolvarea problemelor de natură socio-economică, deoarece este o sferă socio-culturală specifică, care are un efect pozitiv asupra indicatorilor importanți ai bunăstării economice a țării. Realizările sportive ale țării sunt indicatorul stabilității și dezvoltării durabile a statului.

În concluzie, considerăm că antrenarea persoanelor în practicarea regulată a culturii fizice și sportului poate atinge indici caracteristici ridicoli dezvoltate ale lumii, fapt care impune formularea unor cerințe față de standardele organizării procesului de educație fizică, față de accesibilitatea serviciilor de cultură fizică și sport, precum și față de calitatea asigurării medicale, tehnico-materiale, științifico-metodice și de personal, ceea ce va contribui la: crearea unor garanții reale de către stat privind respectarea dreptului cetățenilor Republicii Moldova la practicarea educației fizice și sportului; aprobarea principiilor de formare a unui mod de viață sănătos pentru toate categoriile de populație din republică; reducerea manifestărilor asociale ale tinereii generărilor, sporirea activismului social al acesteia; fortificarea sănătății populației, crearea condițiilor pentru adaptarea socială a persoanelor cu dizabilități și a invalizilor; modernizarea sistemului de educație fizică în cadrul instituțiilor de învățământ, atribuirea unui caracter atractiv formelor noi de organizare a activității sportive a elevilor și studenților.

Generalizând, constatăm că impactul economic și social enorm al punerii în aplicare a programelor de dezvoltare a culturii fizice și sportului de masă este de necontestat. Prin activitatea fizică și sport elevi, studenți și muncitori din toate sferile activității economice capătă dezvoltări astfel de calități, cum ar fi autodisciplină și perseverență, autocontrol și introspecție, învață să înfrunte lenea și să biciunea sufletească, antrenează voința și mușchii.

În altă ordine de idei, sfera businessului sportiv implică milioane de oameni în orbita sa, care regenerează potențialul său muncitoresc și emoțional, se odihnesc activ și trec la alte tipuri de activitate, acumulează noi cunoștințe și competențe în ceea ce privește activitatea motrică, alimentația rațională, practicarea unui stil de viață sănătos. În acest aspect businessul sportiv prezintă elementul important în procesul de reproducere a forței de muncă de înaltă calitate, dezvoltare și consolidare a resurselor umane.

BIBLIOGRAFIE

1. . . . , . . . , . . . : . . . , . . . : « . . . a », 2005.
2. Strategia de dezvoltare a culturii fizice și sportului din Republica Moldova pentru anii 2013-2020
3. Denison E.F. The Sources of Economic Growth in the United States & the Alternatives Before us. New York, 1962
4. . . . : « . . . », 2006. 320 .

Sec iunea II
ECONOMIE AGROALIMENTAR
I DEZVOLTARE RURAL

Section II
AGRI-FOOD ECONOMICS
AND RURAL DEVELOPMENT

**DESPRE UNELE PROBLEME DE FINANȚE
BANCARE ÎN AGRICULTURII MOLDOVENEȘTI**

**Oleg BUGA¹, dr. hab., prof. univ., Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți Republica Moldova
Natalia MELNIC, drd., Universitatea Pedagogică de Stat „Ion Creangă”**

Agricultura moldovenească este una dintre cele mai importante sectoare din economie, chiar dacă reprezintă doar cel mult (în unii ani) 6-7% din PIB, însă acest lucru nu se vede la nivelul finanțării. Finanțarea acoperă până la trei sferturi din valoarea recoltei estimate și poate fi utilizată pentru cheltuielile curente. Din punct de vedere bancar, nu se uită la evoluția unui fermier, ci se uită doar la cifrele statistice, unde agricultura moldovenească nu stă bine. Aceasta este și motivul pentru care creditarea bancară nu ea avânt, deși potențialul este foarte mare.

Cuvinte-cheie: agricultură, finanțe, credite, riscuri.

Moldovan agriculture is one of the most important sectors in the economy, even if it is at most (in some years) 6-7% of GDP, but this is not seen at the level of funding. Funding covers up to three quarters of the estimated harvest value and can be used for current expenses. Unfortunately the banks, not looking at the evolution of a farmer, but just look at the statistical figures, where Moldovan agriculture is not good. This is the reason why she did not surpass bank lending, although the potential is very high.

Key words: agriculture, finance, credits, risks.

Agricultorii sunt în ultimii 8-10 ani prea puțini în număr, care concentrează mai mult asupra gospodăriilor fermiere mari, dar nevoia de finanțe în acest sector este mult peste nivelul creditării în prezent.

Agricultura moldovenească este una dintre cele mai importante sectoare din economie, chiar dacă reprezintă doar cel mult (în unii ani) 6-7% din PIB, însă acest lucru nu se vede la nivelul finanțării. S-a creat o situație paradoxală de grea, pe de o parte ne plîngem că nu există dezvoltare în acest sector și marea majoritate a gospodăriilor sunt mici, pe de altă parte creditorii refuză finanțarea, deoarece riscurile sunt prea mari. Astfel, în 2014, valoarea creditelor bancare agricole s-a ridicat la circa 467 milioane lei, la care se mai adaugă finanțările de la instituțiile financiare ne bancare. Dacă ar trebui să facem o medie de finanțe ar trebui să împărțim valoarea creditelor la numărul fermierilor (gospodăriile fermiere), dintre care cei mulți sunt prea mici pentru a ajunge la credite. Suprafața medie a unei gospodării fermiere din Republica Moldova este de 1,7- 1,8 hectare, cea mai mică din Europa (în România este de 3,4 hectare, ca de ex.). Reprezintă suprafața care poate acoperi nevoile unei familii, însă doar atât. Avem câteva sute de gospodării fermiere, în timp ce în Polonia sunt 1,5 milioane, România - 3.8 milioane, iar în Germania 300.000. Marea majoritate a acestor ferme nu au acces la finanțe, la tehnologii noi, subvențiile reprezintă prea puțin și plătite cu mare întârziere, iar agricultura practică este suficient de înapoiată ceea ce face ca o să arunce proprietarii în faliment și să rătăcească atunci pe cine finanțează creditorii când finanțează. Statistica arată că creditorii se concentrează pe gospodării ce au de la 50 hectare minimum și mai mult. Marea majoritate a ranilor fermierii au și alte domenii de activitate sau se finanțează din surse proprii.

O gospodărie mică se poate finanța în primul rând de la furnizorii de input-uri, adică semințele și altele (nu îngrășăminte sau combustibil), însă în acest caz nu vorbim de bani pentru capitalul de lucru sau pentru dezvoltare, ci de materie primă necesară. Aceste, de regulă, sînt campanii mari, care pot ajuta fermierii de la însămînțare pînă la valorificarea recoltei.

Desigur, cîștigul fermierului este diminuat în consecință, iar aici apare nevoia de ferme mai mari, eventual asociații de fermieri. Care pot negocia mai bine cu furnizorii sau își pot ridica propriile depozite sau silozuri de cereale.

Creditele acordate fermierilor sunt de regulă scurte, destinate capitalului de lucru anual, sume care se returnează odată cu valorificarea recoltei. Există însă și finanțarea pentru utilaje, terenuri sau ferme care se întind pe 5 – 6 ani. Aproximativ 75 – 80% din creditele acordate merg către capitalul de lucru, pentru îngrășăminte, către combustibil. Scadența acestor credite are două mari momente într-un an: recolta de toamnă care se face în iunie-iulie, și cea de primăvară, care se valorifică în octombrie-noiembrie.

Finanțarea acoperă pînă la trei sferturi din valoarea recoltei estimate și poate fi utilizată pentru cheltuielile curente. Din punct de vedere bancar, nu se uită la evoluția unui fermier, ci se uită doar la cifrele statistice, unde agricultura moldovenească nu stă bine. Aceasta este și motivul pentru care creditarea bancară nu ea avânt, deși potențialul este foarte mare.

Principalele riscuri vin din câteva direcții: vremea, volumul recoltei și concurența nelocală cu mărurile ucrainene. La vreme este clar, dacă este secetă, recolta este slabă. Deși în acest caz ar trebui ca prețul să crească și să acopere volumul redus, dacă în Ucraina sau altă țară megie recoltele au fost bune, atunci prețul tot scade. Un exemplu la îndemînă este prețul la carnea de porc, care a scăzut cu aproximativ 30 de% în ultimii ani fiindcă volumul s-a creșcut. Situația în zootehnie este în genere dezastruoasă. Este nevoie de finanțe pentru construirea unor abatoare pentru procesarea carnii și apoi a vinderii ei. Republica Moldova are o mare tradiție în creșterea de porci, tradiție care din punct de vedere în ultimii ani s-a pierdut. Tot așa stau lucrurile și cu luptele sau cerealele.

¹ © Buga Oleg, bugaoleg26@mail.ru

Conform unei estimări ale băncilor fermieri, aproximativ 80% din finanțare vine prin credit-furnizor, sub formă de împrumut-uri. Nevoia de credite financiare este evidentă, iar băncile par să fi observat și potențialul pe care îl are acest sector după recoltele din ultimi cinci ani. Un raport al mai multor bănci arată că mai mult de jumătate din ele preconizează o creștere a creditării agricole în perioada următoare, dar dacă vor continua să se îndrepte doar către clienții mari și cu istoric bun, atunci finanțarea nu va urca semnificativ.

O problemă mai este faptul, că finanțarea ajunge greu deoarece agricultorii nu se află în zona orașelor, ci în zona rurală unde prezența băncilor este mult mai discretă.

Altă problemă este dobânda și mărimea ei. Dobânzile percepute diferă în funcție de entitatea care îi oferă și de istoricul clientului. Dar și a crescut costul creditului agricol este mai mare decât unul care vine cu garanții imobiliare.

O sursă de finanțare pot fi diferite fonduri europene, dar ele din mai multe motive nu se grăbesc în agricultura moldovenească. Deci, în viitor băncile comerciale vor trebui să se implice mai mult pentru că banii din economiile populației cresc, se află la ele și au și suficientă putere pentru a convinge autoritățile locale să se implice în ajutorarea agricultorilor.

BIBLIOGRAFIE

1. <http://www.agroinform.md/>
2. <http://www.timpul.md/articol/tinerii-antreprenori-din-sate-pot-cere-instruire-gratuita-si-credite-pana-la-300-de-mii-de-lei-62471.html>
3. <http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&idc=263&id=2209>

**CERCET RI PRIVIND MODIFICAREA
ÎNSU IRILOR CHIMICE A CERNOZIOMURILOR
OBIȘNUTE ÎN FUNCȚIE DE GRADUL DE EROZIUNE DIN ZONA RURAL**

**Olesea COJOCARU, dr., lect. univ.,
Universitatea Agrar de Stat din Moldova**

Învelișul de sol este avuția națională, resursa naturală și principalul mijloc de producție în agricultura Republicii Moldova. Scopul și sarcinile cercetărilor constau în stabilirea modificărilor pe care le produce eroziunea asupra însușirilor chimice a cernoziomurilor obișnuite. S-au efectuat cercetările necesare pe teritoriul bazinului de recepție "Negrea". În această lucrare argumentăm conținutul de humus, a carbonaților, pH-ului, azotului, fosforului, potasiului și distribuția acestora pe profilul solului. Din datele obținute privind modificarea însușirilor chimice a solurilor cercetate, se remarcă faptul că apare o importantă diferențiere cantitativă și calitativă a acestora, în funcție de gradul de eroziune. Cercetările efectuate au demonstrat că însușirile chimice ale solurilor cu diferit grad de eroziune sunt mai puternic influențate de eroziune. Aceasta înseamnă că pentru a se putea obține producții corespunzătoare pe solurile erodate, este necesar ca lucrările de ameliorare să se îndrepte în primul rând spre îmbunătățirea proprietăților chimice și apoi spre celelalte.

Cuvinte-cheie: eroziune, cernoziom obișnuit, însușiri chimice, bazin de recepție, zonă rurală.

The soil cover is the national wealth, natural resource and the principal means of production in the Republic of Moldova agriculture. Purpose and research tasks consists in setting up the changes we made erosion on the chemical characteristics of the ordinary chernozems. Were conducted the necessary investigations on the territory of the reception basin "Negrea". In this paper is argument humus content, carbonates, pH, nitrogen, phosphorus, potassium and distributing them on the soil profile. From the data obtained on changing the chemical characteristics of soils investigated, it is noted that appears significant quantitative and qualitative differentiation of these, depending on the degree of erosion. This means that to be able to obtain adequate productions on eroded soils, it is necessary amelioration works to straighten primarily to improve soil properties and then to the other.

Key words: erosion, the ordinary chernozem, the chemical characteristics, the reception basin, rural area.

**Motto: "Pământul e ca în inima omului: poți semăna, poți planta,
poți construi ce vrei la suprafață, dar el v-a continua să aibă florile și fructele sale"**
Victor Hugo.

INTRODUCERE. Solurile reprezintă principală sursă naturală și avuția națională a Republicii Moldova, pe utilizarea căreia se bazează 75% din economia națională [3]. În ultimile decenii, cernoziomurile cu fertilitate înaltă sunt supuse tot mai intensiv degradării accelerate din cauza activității antropice neadecvate, micșorării suprafețelor perdelelor forestiere de protecție și altor factori, ceea ce a condus la o scădere esențială a capacității productive a culturilor agricole. În limitele Podiului Moldovei Centrale sunt răspândite cernoziomurile obișnuite, iar calitatea învelișului de sol pe majoritatea terenurilor agricole este nesatisfăcătoare [2]. În comuna Negrea continuă să se extindă suprafața terenurilor afectate de eroziune, de dehumificare, de deteriorare și de compactare, cota acestora fiind mai mare.

Este cunoscut faptul că eroziunea solurilor prezintă un fenomen destul de răspândit în țară. Procesele de degradare a solului, sunt condiționate atât de condițiile naturale, cât și de activitatea antropică neadecvată. Astfel, degradarea duce la înrăutățirea însușirilor fizice, chimice și biologice a solurilor [1]. Astăzi, fiind problema de prim ordin în folosirea rațională a lor. Prin urmare, cunoașterea modificărilor însușirilor chimice a cernoziomurilor obișnuite, supuse procesului de eroziune, constituie pilonul important în stabilirea celor mai eficiente măsuri antierozionale. Pentru a estima modificările cele mai caracteristice proprietăților solului, s-au folosit indicatorii chimici cei mai semnificativi ca: conținutul de humus, pH, azot, fosfor, potasiu și carbonați.

MATERIAL ȘI METOD. Au fost evidențiate formele de degradare a solului și prejudiciul cauzat economiei naționale în rezultatul extinderii acestora. Instabilitatea climei, îndeosebi a regimului precipitațiilor, condiționează atât secetele, cât și inundațiile, iar caracterul torențial al ploilor în anotimpurile calde prezintă un factor decisiv al eroziunii solurilor. Defrierea pădurilor, deștelenirea stepelor, privatizarea fondului funciar ce a condus la parcelarea lui excesivă, cât și la împănarea cotelor din deal la vale. Toate acestea au condus la accelerarea proceselor de eroziune, inclusiv cea liniară [1].

Pentru îndeplinirea scopului cercetărilor propuse a fost realizat un studiu în teroriu, prin colectarea probelor de sol și distribuția, mai apoi, pentru o analiză detaliată în laborator. Recoltarea solului pentru analiză este o operație foarte importantă de care depinde în mare măsură exactitatea rezultatelor cercetărilor. Solul se recoltează în recipiente de sticlă sau polietilenă cu gâtul larg închis ermetic, se pune în prealabil cu amestec sulfocromic cele din sticlă sau cu detergenți cele din polietilenă. Se clătesc bine cu apă de la robinet, apoi se distilă și apoi se usucă. De obicei se folosesc cilindrii cu diametrul de 5 cm și înălțimea de 10 cm care pot cuprinde circa 250 g de sol. Numărul de probe se fixează după mărimea suprafețelor de analizat, uniformitatea terenului, starea culturilor și natura analizelor de executat. În laborator probele se lucrează imediat, în stare proaspătă sau se usucă la aer, se pun în cutii de carton sau borcane cu dop și se păstrează în dulapul de probe al laboratorului.

Dintre metodele utilizate pentru dozarea humusului total din sol mai cunoscute sunt:

Metoda calcinării - este o metodă simplă, ușor de executat, dar imprecisă. Se bazează pe principiul eliminării prin calcinare a substanței organice din probă ca urmare a oxidării carbonului cu oxigenul atmosferic. Pierderea de greutate prin ardere se determină prin cântărire.

Metoda Schollenberger-Jackson (metoda oxidării umede) ce se bazează pe principiul oxidării carbonului din substanța organică din proba de sol cu un amestec oxidant de bicromat de potasiu ($K_2Cr_2O_7$) și acid sulfuric (soluție sulfocromică).

Principiul metodei Tiurin [10, 11, 12] în determinarea conținutului de humus în sol, constă în oxidarea carbonatului din humus cu o soluție de anhidrid cromică sau bicromat de potasiu în prezența acidului sulfuric.

Experiențele au fost amplasate în perimetrul comunei Negrea, r-ul Hâncești din bazinul hidrografic al râului Lupușna. S-au luat în studiu patru profiluri ale cernoziomurilor obișnuite cu diferit grad de eroziune, caracterizate cu următorul tip de profil [5]:

- *neerodate* - (Ah+Bhk1)d Bhk1 Bhk2 BCK Ck;

- *slab erodate* - (Ah+Bhk1)d Bhk2 BCK Ck;

- *moderat erodate* - (Bhk1+Bhk2)d BCK Ck;

- *puternic erodate* - (Bhk2+BCK)d BCK Ck.

La probele de sol prelevate în laboratoarele Institutului de Pedologie, Agrochimie și Protecție a Solului "Nicolae Dimo" s-a analizat următoarele însușiri chimice [10, 11, 12]:

a) cantitatea de humus din sol calculat prin metoda Tiurin;

b) pH-ul determinat prin metoda potențiometrică;

c) azotul total determinat prin metoda Kjeldahl;

d) fosforul mobil, prin metoda Macaghin;

e) potasiu mobil, prin metoda Macaghin, fotometrie cu flacăra;

f) carbonații, prin metoda gazovolumetrică.

Pe baza acestor analize, s-a urmărit modificarea însușirilor chimice a cernoziomurilor obișnuite în funcție de gradul de eroziune.

REZULTATE ȘI DISCUȚII

Cercetările făcute în această direcție au stabilit gradul de modificare prin eroziune a principalilor însușiri chimice a solului și în primul rând a modificării conținutului de substanțe nutritive.

Humusul este cel mai important component al solului, deoarece el dă consistență solului, iar plantelor le asigură o hrană de calitate deosebită, care le sporește rezistența la boli și dăunătorii. Conținutul în humus se poate aprecia vizual sau se poate determina exact prin analize chimice de laborator. Aprecierea conținutului în humus se realizează în funcție de culoarea solului. Solurile bogate în humus sunt mai închise la culoare, absorbind astfel căldura cu mai mare ușurință față de cele deschise la culoare. Acesta este un factor important de care depinde în mare măsură capacitatea de tamponare a solului, relațiile acestuia cu apa, aerul, regimul termic al solului și alte proprietăți. Prin determinarea rezervei de humus în sol se evidențiază pierderea materiei organice și a elementelor fertilizante, în special în azot, elementul cel mai afectat de eroziune. Pierderile de humus din solurile agricole sunt legate de mai mulți factori, dintre care mai importanți sunt asolamentele practice, lucrarea solului, cantitatea materiei organice restituite cu îngrășămintele organice etc. [9].

După conținutul de humus determinat prin metoda Tiurin [10, 11, 12] (fig. 1) în straturile 0-30 cm solurile neerodate și slab erodate se caracterizează ca moderat humifere, cu un conținut de humus de 3,1 – 3,7%. Solurile moderat erodate au un conținut de humus de 2,4 – 2,7% considerate ca submoderat humifere, iar solurile puternic erodate – slab humifere cu 2-2,4% de humus [5].

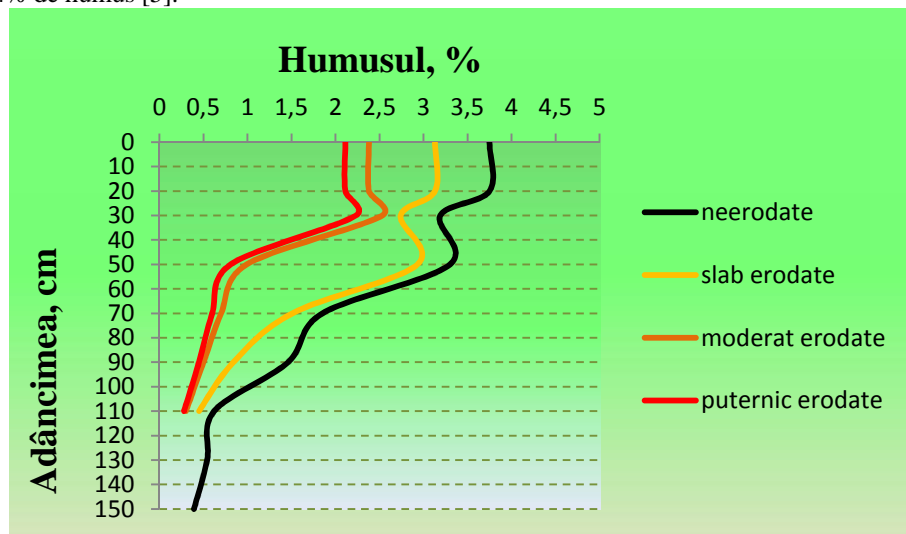


Fig.1. Conținutul de humus,% pe profilul cernoziomurilor obișnuite neerodate și cu diferit grad de eroziune

Situația creat favorizează în continuare dezvoltarea și mai accentuat a fenomenului de eroziune. Pierderile cele mai importante de humus s-au produs, în majoritatea cazurilor, pe adâncimea de 30 cm. Variația acestuia se produce atât în funcție de tipul de sol, cât și intensitatea procesului de eroziune [8].

Pe baza rezultatelor obținute se constată că, problema majoră a fluxului de substanță organică este în solurile erodate, cât și în cele neerodate, este principală pentru menținerea structurii lor de calitate și a capacității de producție [4]. Raportul C: N în humusul stratului arabil al solurilor cercetate este destul de îngust – cca 8-9. Astfel, solurile sunt slab asigurate cu fosfor mobil și optimal asigurate cu potasiu mobil (tab. 1) [5]. Din punct de vedere al modificărilor în sursele chimice în funcție de gradul de eroziune, diferiți cercetători au constatat că solurile humifere sunt mai puțin expuse procesului de eroziune, decât solurile slab humifere.

Tabelul 1. Modificarea unor însușiri chimice ale cernoziomurilor obișnuite și spândite pe teritoriul bazinului de recepție „Negrea”

Orizontul și adâncimea (cm)	C : N	Forme mobile (mg/100 g sol)	
		P ₂ O ₅	K ₂ O
Cernoziom obișnuit neerodat			
Ahp1 0-20	10,8	2,0	38
Ahp2 20-32	9,7	1,5	25
Ahd 32-52	10,7	1,2	20
Cernoziom obișnuit slab erodat			
Ahp1 0-21	10,1	1,9	28
Ahp2 21-35	8,9	1,9	18
Ahd 35-53	9,1	1,7	16
Cernoziom obișnuit moderat erodat			
ABhp 0-21	10,6	1,9	17,0
ABhd1 21-48	10,7	1,7	13,0
BCK1 48-65	10,6	1,5	12,5
Cernoziom obișnuit puternic erodat			
ABhp 0-20	10,7	1,9	19,5
ABhd 20-40	11,0	1,6	13,0

O influență aparte asupra calității solului exercită reacția solului (gradul de aciditate sau bazicitate care este dat de raportul dintre concentrația de ioni de H⁺ și OH⁻). *Reacția solului (pH-ul)* servește la caracterizarea agroproductivă a unui sol și constituie un criteriu important al modului de folosință a terenului, în alegerea sortimentului de plante. Când predomină cationii, reacția este acidă, iar când predomină anionii, reacția este bazică (alcalină). Când cele două concentrații sunt aproximativ egale, reacția este neutră. Astfel, solurile acide sunt sărace sau uneori, total lipsite de calciu - element important pentru viața plantelor și, de asemenea, lipsite de unele microelemente (bor, molibden, cobalt). Reacția puternic alcalină a solului determină blocarea unor microelemente (Zn, Cu, Mn, Bo, etc.) și, prin urmare, carente în ceea ce privește aprovizionarea plantelor. Cunoașterea reacției solului ajută la stabilirea formei sub care trebuie folosite îngrășămintele chimice pe diferite soluri [10, 11, 12]. Valoarea pH determinată în suspensie apoasă de sol, este un indice analitic ușor de obținut, pe baza căruia se caracterizează reacția solului și proprietățile acido-bazice ale sistemului sol-apă [6].

Reacția solurilor [5] neerodate, deseori și a celor slab erodate, este neutră pentru orizonturile Ah și Bh1 cu valori cuprinse între 6,9 – 7,2 și slab alcalină pentru orizonturile Bh2, BC și C. Solurile moderat, puternic erodate se caracterizează cu reacție slab alcalină de la suprafață (fig. 2). Aceasta se explică prin faptul că aceste straturi sunt formate din orizonturi inferioare carbonatice, scoase la suprafață.

Azotul [10, 11, 12] se găsește în sol sub forme organice și forme anorganice. În cea mai mare parte azotul din sol se află legat de materia organică (peste 90%) și anume: în resturi organice moarte, în substanțe humice și microorganisme. În orizontul superior al solului 20 – 40% din totalul azotului legat organic se află sub formă de aminoacizi condensați în materia organică și eliberați prin hidroliză acidă, în afară de aceștia, solul conține și foarte mici cantități de aminoacizi liberi, care pot fi extrăși în apă, alcool etilic, acetat de amoniu. Altă parte din azotul organic (5 – 10%) se află în componența amonozaharurilor, care, ca și aminoacizii, pot fi eliberați din sol prin hidroliză acidă.

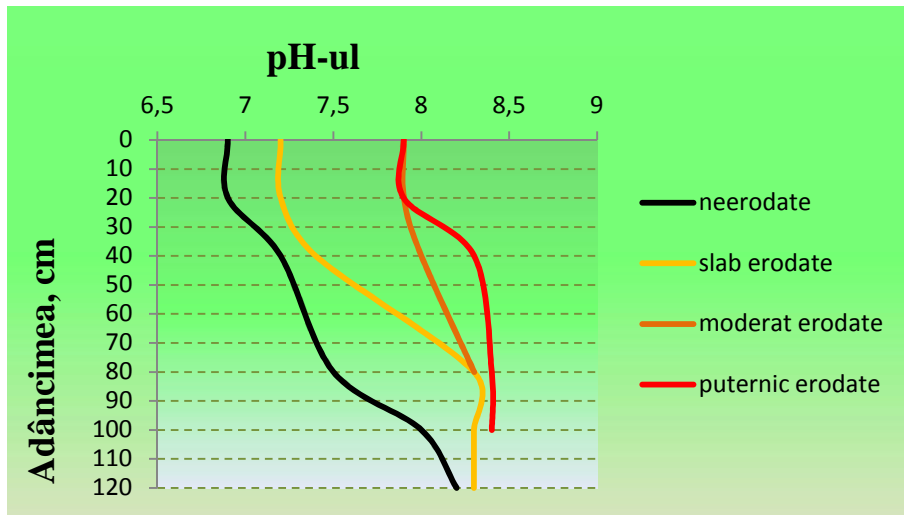


Fig. 2. Valorile pH-ului, pe profilul cernoziomurilor obi nuite neerodate i cu diferit grad de eroziune

Azotul accesibil plantelor se formeaz din conutul descompunerii humusului de c tre microorganisme. El este reprezentat sub forma schimbabil de c tre ionii NH_4^+ absorbi i reversibil la suprafa a coloizilor solului i sub form solubil de ionii NH_4^+ din solu ia solului. Aceste forme sunt u or accesibile plantelor. Determinarea azotului total din sol s-a efectuat prin metoda Kjeldahl ce const în dezagregarea (mineralizarea) solului cu acid sulfuric concentrat, când azotul din combina iile organice este eliberat i trecut sub form de sulfat de amoniu. Acesta prin tratare cu o baz puternic pune în libertate amoniac ce este eliminat din solu ie prin distilare i captat într-o solu ie de acid sulfuric 0,1 n ad ugat în exces. Prin titrarea excesului de acid sulfuric cu hidroxid de sodiu 0,1 n se poate calcula conutul de azot din proba de analizat [9].

Conform calculelor efectuate pe solurile cercetate ocupate cu culturi pr itoare pierderile azotului constituie 18 kg/ha. Pentru solurile slab erodate se pierd 23 kg/ha de azot, iar pentru cel moderat erodat 28 kg/ha. Solurile puternic erodate pierd – cca 40 kg/ha [5].

Fosforul (P_2O_5) în sol se g se te sub form de compu i minerali i organici [10, 11, 12]. Majoritatea fosfa ilor au o solubilitate redus i sunt greu accesibili plantelor. Fosfa ii în sol se g sesc sub form de fosfa i primari u or solubili i sub form de fosfa i secundari, ter iari, fosfa i octocalcici, fosfa i adsorbi i la suprafa a sescvioxizilor de fier i aluminiu, sau argil , care sunt greu solubili. În solurile neutre i alcaline, fosfa ii sunt solubiliza i cu prec dere de c tre acidul acetic, care intr în compozi ia solu iei acetat-lactat (AL). Pe m sura cre terii gradului de eroziune, cantitatea de fosfor mobil scade i mai mult (fig. 3) [9].

Determinarea potasiului asimilabil (mobil) s-a realizat dup metoda Machighin. Potasiul, [10, 11, 12] unul din principalele elemente ale scoarei terestre. Numeroase laboratoare de agrochimie au adoptat metoda determinarii potasiului în extractul AL cu ajutorul fotometrului cu flac r . Extractul ob inut pentru determinarea fosforului este folosit i la determinarea altor elemente considerate accesibile plantelor. Extractul de sol, con inând potasiu este transformat în aerosoli, cu ajutorul pulverizatorului de la fotometrul cu flac r . Acesta, ajungând în flac r , pierde apa prin evaporare i formeaz un flux continuu gazos, alc tuit din atomii diverselor elemente (fig. 4).

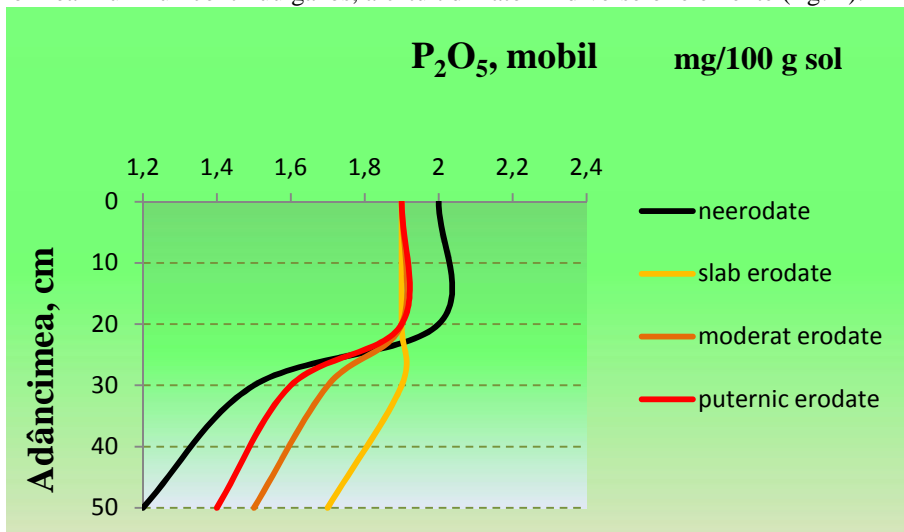


Fig. 3. Con inutul de P_2O_5 , mg/100 g sol pe profilul cernoziomurilor obi nuite neerodate i cu diferit grad de eroziune

Cu ajutorul unui filtru de interferență pentru potasiu și prin intermediul unei celule fotoelectrice, intensitatea acestor radiații de emisie permite determinarea concentrației extractului de sol analizat în potasiu (fig. 4) [9].

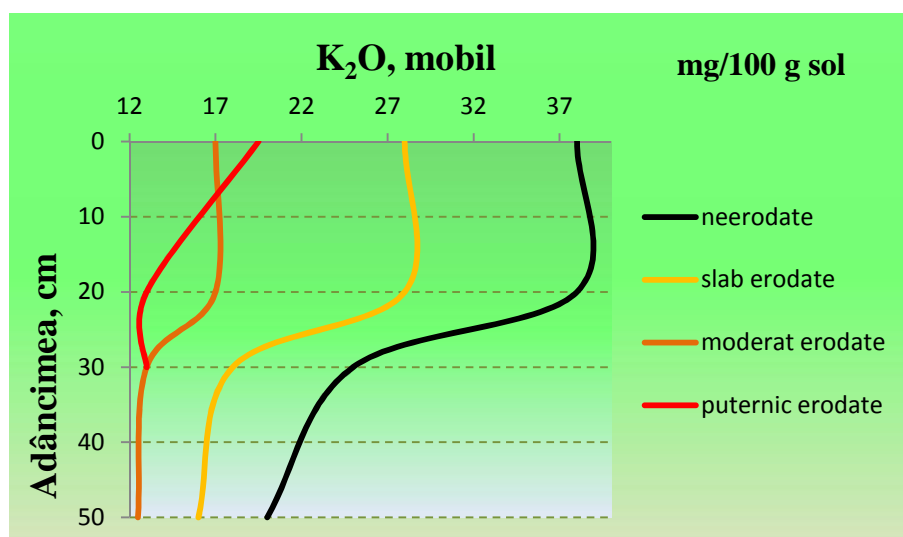


Fig.4. Conținutul de K_2O , mg/100 g sol pe profilul cernoziomurilor obișnuite neerodate și cu diferit grad de eroziune

Carbonații se determină prin titrarea cu H_2SO_4 0,01 N în prezența fenolftaleinei, iar bicarbonații prin titrarea cu H_2SO_4 0,01 N în prezența metiloranjului. S-au apreciat mai întâi în teren cu ajutorul unei soluții de acid clorhidric (concentrația 1/3) [10, 11, 12]. În contact, cele două elemente fac eferveșcență. În funcție de intensitatea eferveșcenței s-a putut aproxima conținutul de carbonați în sol. Însă un rezultat mult mai exact s-a primit efectuând analizele în laborator [4, 9]. Conform datelor obținute profilul carbonatic al solurilor cercetate este derogat prin inversarea orizonturilor (fig. 5), prin urmare, solurile neerodate sunt necarbonatice în straturile de 0-20 cm, iar cele slab și moderat erodate cu valori de 2-3,9% g/g – slab carbonatice. Solurile puternic erodate de la suprafață sunt moderat carbonatice, iar odată cu adâncimea în straturile de 30 cm – puternic carbonatice cu valori de 20% g/g. Creșterea cantității de carbonați și reducerea însemnată a fosforului, azotului și humusului, influențează în mod direct creșterea plantelor pe solurile erodate și deci, și nivelul producțiilor realizate [5].

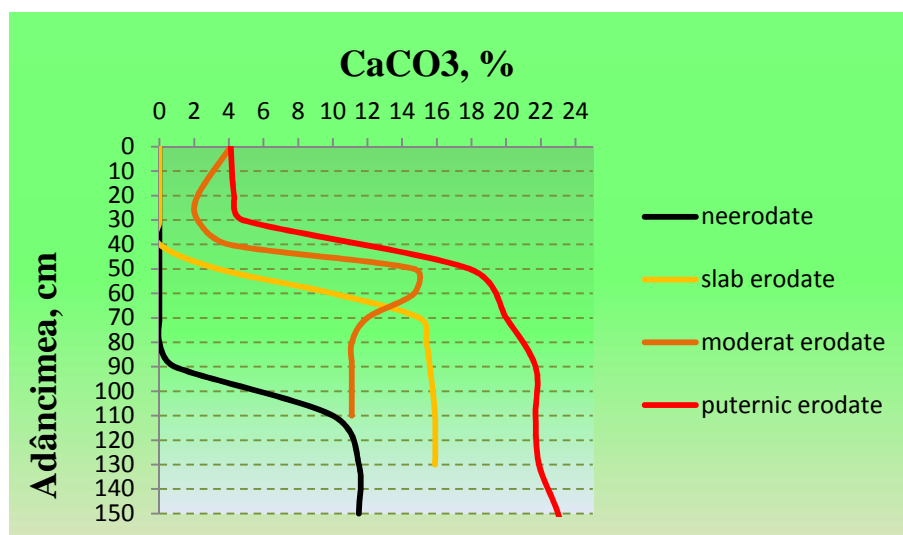


Fig. 5. Conținutul de $CaCO_3$, % pe profilul cernoziomurilor obișnuite neerodate și cu diferit grad de eroziune

CONCLUZII

1. Experiențele au fost amplasate în perimetrul comunei Negrea, r-ul Hâncești din bazinul hidrografic al râului Lupușna. S-au luat în studiu patru profile ale cernoziomurilor obișnuite cu diferit grad de eroziune, caracterizate cu următorul tip de profil.

2. După conținutul de humus determinat prin metoda Tiurin în straturile 0-30 cm solurile neerodate și slab erodate se caracterizează ca moderat humifere, cu un conținut de humus de 3,1-3,7%. Solurile moderat erodate au un conținut de humus de 2,4-2,7% considerate ca submoderat humifere, iar solurile puternic erodate – slab humifere cu 2-2,4% de humus.

3. Reacția solurilor neerodate, deseori și a celor slab erodate, este neutră pentru orizonturile Ah și Bh1 cu valori cuprinse între 6,9-7,2 și slab alcalin pentru orizonturile Bh2, BC și C. Solurile moderat, puternic erodate se caracterizează cu reacție slab alcalină de la suprafață. Aceasta se explică prin faptul că aceste straturi sunt formate din orizonturi inferioare carbonatice, scoase la suprafață.

4. Conform calculelor efectuate pe solurile cercetate ocupate cu culturi prinoase pierderile azotului constituie 18 kg/ha. Pentru solurile slab erodate se pierd 23 kg/ha de azot, iar pentru cel moderat erodat 28 kg/ha. Solurile puternic erodate pierd – cca 40 kg/ha.

5. În solurile neutre și alcaline, fosfații sunt solubilizati cu precizie de către acidul acetic, care intră în compoziția soluției acetat-lactat (AL). Pe măsura creșterii gradului de eroziune, cantitatea de fosfor mobil scade și mai mult.

6. Conform datelor obținute profilul carbonatic al solurilor cercetate este derogat prin inversarea orizonturilor, prin urmare, solurile neerodate sunt necarbonatice în stratul de 0 – 20 cm, iar cele slab și moderat erodate cu valori de 2 – 3,9% g/g – slab carbonatice. Solurile puternic erodate de la suprafață sunt moderat carbonatice, iar odată cu adâncimea în stratul de 30 cm – puternic carbonatice cu valori de 20% g/g. Creșterea cantității de carbonați și reducerea însemnată a fosforului, azotului și humusului, influențează în mod direct creșterea plantelor pe solurile erodate și deci, și nivelul producțiilor realizate.

BIBLIOGRAFIE

1. ANDRIE, S., CAPCELEA, A., JOLONCOVSCHI, A., MAGDĂL, S. *Programul de conservare a solului din bazinul hidrografic al râului Lăpuș pentru reducerea poluării cu nutrienți a resurselor de apă*. Chișinău, 2003. pp. 1-14.
2. ANDRIE, S., CERBARI, V., FILIPCIUC, V., NOUR, D., MANOLACHI, I., VOROBIOV, V. *Programul complex de valorificare a terenurilor degradate și sporirea fertilității solurilor*. Partea I. Ediția: Pontos, Chișinău, 2004. pp. 7-41.
3. CERBARI, V., ANDRIE, S. *Să oprim degradarea solului*. Chișinău, 2001. pp. 7-10
4. CERBARI, V. *Monitoringul calității solurilor Republicii Moldova*. Ediția: Pontos, Chișinău, 2010. pp. 283-300.
5. COJOCARU, OLESEA. *Combaterea eroziunii solurilor bazinului de recepție "Negrea" din zona colinară a Prutului de Mijloc*. (teza de doctor). Chișinău, 2015. pp. 59-83.
6. FLOREA, N., BĂLĂCEANU, V., RĂUȚĂ, C., CANARACHE, A. *Metodologia elaborării studiilor pedologice*. Partea II-a, București, 1987. 249 p.
7. NOUR, D., BALTEANSCHI D. *Eroziunea solului*. Ediția: Pontos, Chișinău, 2004. pp. 52-72.
8. *Îndrumări metodice pentru determinarea bilanțului humusului în solurile Moldovei*. Chișinău, 1994. 24 p.
9. *Programul complex de valorificare a terenurilor degradate și sporirea fertilității solurilor*. Ediția: Pontos, Chișinău, 2004. pp. 8-21.
10. . . . , 1965. 485 .
11. . . . , 1975. 14 .
12. . . . - 2 .
, 1970. . 137-332.

COMPETITIVITATEA CEREALELOR ÎN UNIUNEA EUROPEAN

Dan-Marius VOICILA , conf. univ., dr., CS II¹ Academia Română ,
Institutul de Economie Agrar , București, România
Camelia-Anisoara GAVRILESCU, dr., Academia Română ,
Institutul de Economie Agrar , București, România

Obiectivele lucrării vizează oferirea unei imagini coerente a competitivității comerțului Uniunii Europene (UE). Lucrarea identifică punctele tari, punctele slabe, oportunitățile și amenințările din lanțurile agroalimentare, în studiul nostru cerealele și evaluează potențialul comercial agroalimentar al UE, pe baza unei analize SWOT. Filiera cerealelor a fost analizată la nivelul UE, în Vechile state membre (OMS) și Noile state membre (NMS), precum și în unele țări care nu sunt membre ale UE, cum ar fi Serbia.

În urma analizei au fost identificate mai multe puncte forte, precum: condițiile climatice și geografice favorabile; specializarea fermele din UE; infrastructura dezvoltată. De asemenea, studiul a identificat și puncte slabe: eterogenitatea în rândul firmelor din întregul lanț este pronunțată, cu diferențe uriașe de productivitate între cele mai bune și cele mai slabe; diferențe în producția de cereale (și de calitate) între membrii vechi și cei noi ai UE; acces limitat la instrumentele financiare pentru fermele mici și mijlocii (în special în NMS). Există multe oportunități dintre care dorim să amintim: cererea tot mai mare din țările în curs de dezvoltare și țările emergente; investițiile directe, tehnologiile și managementul din OMS pot fi extinse în țările NMS; sprijin pentru agricultori și procesatori din NMS pentru perioada 2014-2020 prin fonduri speciale ale UE sau fonduri naționale alocate prin programele naționale de dezvoltare rurală; acest lucru va îmbunătăți competitivitatea. Nu în ultimul rând, între amenințările existente amintim: rile emergente (Brazilia, China și Rusia); fluctuațiile cursurilor de schimb; prețurile petrolului; tensiunile politice (ex. Rusia) și războaiele (ex. Siria); utilizarea redusă a fondurilor structurale ale UE.

Cuvinte-cheie: Competitivitate, Cereale, SWOT, Comerț, Uniunea Europeană, România

The objectives of the paper are to provide a coherent picture of actual and future competitiveness of the European Union (EU) trade. At the same time, the present paper identifies the strengths, weaknesses, opportunities and threats of the food chains (cereals) and assesses the potential of EU agri-food trade, based on a SWOT analysis. The cereal agri-food chain was analysed at EU level, including Old Member States (OMS) and New Member States (NMS), as well as in countries which are not members of the EU, such as Serbia.

Among strengths, we underline the following: favourable climatic and geographic conditions; EU farms are specialised in cereals; infrastructure is well developed. There are weaknesses, as well: the heterogeneity among firms of the entire chain is pronounced, with huge differences in productivity between the best and the worst performing; there are differences in cereal production and quality between OMS and NMS; limited access to financial instruments for small and medium farms (especially in NMS). There are many opportunities like: there is an increasing demand from developing and emerging countries; foreign direct investments, technologies and management from OMS extended to NMS countries will increase the NMS export potential; support to farmers and processors in NMS during 2014-2020 by special EU or national funds allocated through national rural development programs will improve competitiveness. In the end, among threats: new competitors for EU (Brazil, China, and Russia); changes in exchange rates is affecting trade; oil prices could affect the sector, as well as political tensions (ex. Russia) and wars (ex. Syria); low use of EU structural funds.

Key words: Competitiveness, Cereals, SWOT, Trade, European Union, Romania

1. INTRODUCERE

Sectorul cerealiilor este unul dintre cele mai importante și mai dezvoltate sectoare ale industriei agroalimentare din Uniunea Europeană (UE), cu o expansiune constantă în termeni de volum și calitate, cerere și varietate de produse oferite consumatorilor. Printre cereale, grâul și porumbul sunt principalele culturi ale fermierilor. Anumite tendințe ale pieței pot fi recunoscute din perioada anterioară, în timp ce unele estimări pot fi făcute în funcție de condițiile actuale și preconizate.

Lucrarea reprezintă o sinteză a rezultatelor obținute în cadrul proiectului COMPETE (Compararea internațională ale filierelor produselor din sectorul agroalimentar: factori determinanți ai competitivității și performanței lor pe piețele UE și internaționale). Astfel, sunt identificate punctele forte, punctele slabe, oportunitățile și amenințările din lanțurile agroalimentare ale UE și evaluează potențialul comercial agroalimentar al UE în comerțul cu cereale, pe baza unei analize SWOT. Lanțul agroalimentar a fost analizat la nivelul UE, în Vechile state membre (OMS) și Noile state membre (NMS), de asemenea, în țările care nu sunt încă membre, cum ar fi Serbia.

Prezentarea generală a oportunităților și amenințărilor acestui sector, la nivelul UE și al României, împreună cu punctele forte recunoscute și punctele slabe identificate este realizată în capitolele următoare.

¹ Voicilas Dan-Marius, e-mail : voicilas@eadr.ro, dmvoici@yahoo.com

2. METODOLOGIE I DATE UTILIZATE

Rezultatele acestei lucrări au la bază analizele cantitative și calitative ale proiectului FP7-COMPETE, în care Institutul de Economie Agrară al Academiei Române a fost implicat în perioada 2012-2015. COMPETE (Comparații internaționale ale filierelor produselor din sectorul agroalimentar: factori determinanți ai competitivității și performanțelor pe piețele UE și internaționale) este un proiect de cercetare finanțat de Uniunea Europeană care propune o viziune integratoare asupra diferitelor elemente definitorii pentru competitivitatea sectorului agroalimentar european. Consorțiul proiectului a reunit cercetători, reprezentanți ai organizațiilor comerciale, ONG-urilor, asociațiilor agricole, industriei și serviciilor de consultanță. Rolul consorțiului a fost furnizarea de informații detaliate referitoare la sectorul agroalimentar pentru elaborarea politicilor privind piața unică în scopul creșterii competitivității internaționale și a valorii adăugate pe întreaga filieră.

Prezenta lucrare este parte a raportului final elaborat de Institutul de Economie Agrară al Academiei Române cu privire la analiza SWOT a competitivității filierelor agroalimentare ale UE, în special competitivitatea UE în comerțul cu cereale.

La baza analizelor efectuate au stat datele statistice ale Eurostat și cele furnizate de institutele de statistic naționale, dar și rezultatele anchetelor de teren efectuate în unele state ale consorțiului, pe baza chestionarelor întocmite și transmise membrilor grupului țintă.

3. REZULTATE - ANALIZA SWOT

3.1. Puncte forte

3.1.1. Factorii naturali

Condițiile climatice și geografice în UE sunt favorabile producției de cereale. Condițiile climatice bune combină iarna blândă, ploile de vară și lipsa de evenimente extreme majore. Acestea au dus la randamente foarte bune în timp. Producția totală de cereale în UE este mare. De asemenea, randamentul producției de cereale din UE este mare. Potrivit „Mars-Bulletin Crop Monitoring in Europe”, în anul 2014/2015 recolta de cereale a UE a atins un nivel record și pentru al doilea an consecutiv producția este peste medie (+14%), față de 7% peste medie în anul 2013/2014. Totalul fizic este de aproximativ 327 milioane tone, cu 23 de milioane de tone mai mare decât în 2013 și cu peste 50 de milioane de tone mai mare decât în 2012. Suprafața totală cultivată cu cereale a crescut cu mai mult de 1 milion de hectare, de la nivelul de 57,8 milioane ha cât era în anul 2013. De asemenea, se poate spune că porumbul a avut o atenție specială din partea agricultorilor, dacă avem în vedere producțiile din ultimii ani. Cantitatea de porumb produsă în UE depășește uzul intern.

Randamentele cerealelor de vară au crescut puternic, fiind susținute și de condițiile meteo favorabile, în special cantități suficiente de precipitații: porumb (+15%), sorg (+14%). Pentru porumb, cele mai mari creșteri de randament la nivel național s-au înregistrat în Franța (10,4 t/ha), Ungaria (6,5 t/ha) și Bulgaria (6,4 t/ha). Cu o creștere a teptat a producției de 14%, cantitatea de porumb produsă în UE depășește uzul intern, ceea ce duce la scăderea importurilor, în timp ce exporturile rămân stabile, iar volumele depozitate sunt mari.

Producția suplimentară de cereale a fost, de asemenea, determinată de creșteri semnificative la grâu moale și triticale (+8% pentru ambele), influențate de decizia de sprijinire a semănăturii cu prețuri convenabile. În plus, condițiile climatice bune au dus la o creștere a randamentului la grâu moale (+8%). Producția UE este în creștere, cu o contribuție puternică din partea celor mai mari producători: Franța, Germania, Marea Britanie, Polonia și România.

Nivelul record al producției de grâu moale a fost parțial compensat de scăderea înregistrată la secară (-13%) și ovăz (-6%). Pentru secară și ovăz reducerea producției a fost determinată în principal de o scădere a suprafețelor alocate (de exemplu, cu 19% pentru secară, urmare a scaderii de 25% din Polonia, și de 4% pentru ovăz).

Se poate spune că agricultorii UE sunt specializați în sectorul cerealiilor. De asemenea, această situație este și un rezultat al infrastructurii, care este bine dezvoltată. Toate aceste condiții au făcut ca în cazul comerțului intra-UE concurența să fie puternică.

3.1.2. Managementul și productivitatea

Piețele de export sunt integrate pentru grâu. Productivitatea muncii este mare în Vechile state membre (OMS). Impactul forței de muncă asupra cotei din costurile materiilor prime și materialelor este pozitiv. În același timp, schimbările tehnice sunt pronunțate.

De asemenea, capacitatea managerială a producătorilor și procesatorilor are un impact pozitiv asupra producției și impactul acesteia se accelerează.

3.1.3. Prețurile

În ceea ce privește prețurile, menționăm că prețurile UE au rămas competitive la nivel mondial, cu o rată de susținere favorabilă a cursului de schimb EUR/USD și costuri de transport internațional mai mici. Exportatorii de grâu din UE ajustează prețurile pentru a compensa mișcările locale/regionale/naționale ale cursului de schimb. Ultimele cotații pentru prețurile din UE și SUA (anul 2015) indică faptul că o tonă de grâu moale în UE este cotațată cu 7% sub cotația anului trecut, la 184 EUR (Livrat Rouen pe 24/02/2015), cu 19 EUR sub grâul SUA (SRW FOB Golfului), care se află la 203 USD/t (= 203 EUR/t). Grâul dur a fost cotațat la mai mult de 350 EUR/t (Port la Nouvelle FOB), la sfârșitul lunii februarie 2015, adică 37% mai mare decât acum un an. Porumbul din UE (Bordeaux) a fost cotațat cu 14% mai puțin decât cu un an în urmă, la 149 EUR/t pe 24/02/2015, sub cotele din SUA, care au scăzut cu 22% într-un an, la 176 USD/t (155 EUR/t) pentru US Yc3 Gulf FOB.

3.1.4. Industriile conexe i colaterale

O caracteristic important a procesatorilor din industria alimentara a produselor de mor rit i panifica ie este eterogenitatea în rândul firmelor. Cei mai eficien i procesatori opereaz aproape la frontiera producției. Cei mai performan i procesatori (Top 10%) în mor rit i panifica ie au o eficienț tehnic mai mare de 0,86 în toate ț rile analizate. Cu alte cuvinte, cei mai buni procesatori sunt extrem de eficien i.

3.1.5. Strategia de firm , structura i performan a

Managementul contribuie în mod pozitiv la producția de cereale i impactul se accelereaz . Cre terea rolului managementului are un impact pozitiv asupra elasticit ții inputurilor de materii i materiale i un impact negativ asupra forței de munc . Astfel, o cre tere a intr rilor de materii i materiale conduce la o creștere a eficienței tehnice pentru un anumit nivel de management. Opusul este valabil pentru forța de munc .

Diferențe mari între companiile performante și mai puțin performante pot fi găsite în toate ț rile. În opozi ie cu corelația Spearman, calculat pentru eficiența tehnic , corelația Spearman calculat pentru productivitatea total a factorilor (TFP) sugereaz c ordinea companiilor de panifica ie este stabil în timp (echura et al., 2014a). Dacă analiz m diferența dintre cele mai bune și mai puțin performante 10% dintre companii, cele mai mari decalaje sunt în Belgia (0,61), Bulgaria (0,53), Finlanda (0,42), Franța (0,42), Ungaria (0,88), Italia (0,43) i România (0,44). Pe de alt parte, cele mai mici decalaje pot fi observate în Austria (0,19), Estonia (0,17), Irlanda (0,17), Portugalia (0,19), Slovenia (0,18), Slovacia (0,17) și Serbia (0,18). Așa cum a fost deja menționat, ț rile cu decalaje mai mici ar putea face fa schimb rilor structurale substanțiale în sector, dacă procesatorii au probleme de competitivitate.

De asemenea, men ion m c un moment important al dezvolt rii sectorului a fost extinderea UE. Se poate trage concluzia c extinderea UE a avut un impact pozitiv asupra dezvolt rii sectorului în special în NMS, dar i în OMS, mai ales la începutul perioadei de extindere.

De asemenea, trebuie menționat c utilizarea tehnologiilor informaționale și comunicațiilor este avansat în comparație cu alte filiere agroalimentare.

3.2. Puncte slabe

3.2.1. Continuitate i robuste e

Cei mai buni produc tori de cereale din ț rile membre ale UE exploateaz foarte bine posibilit țile lor de producție (evaluate pe media eșantionului utilizat în analiz). În acela i timp, produc torii cu performanț slab nu vor putea s ajung din urm liderii sectorului i prin urmare se a teptat s scad în performanț tot mai mult. Exist un decalaj în producția de cereale, dar și de calitate între OMS și NMS. În termeni economici, fermele de cereale în NMS au fost mai mici decât cele din UE-15. În ceea ce prive te suprafa a fermelor, ferma medie de cereale a avut aproximativ 60 ha SAU în 2011/2012; ferme medii de trei ori mai mari, sau chiar mai mult, erau predominante în ri precum Bulgaria, Letonia i Slovacia; fermele din Grecia i Italia au fost printre cele mai mici. Fermele din UE-15 au produs mai intens pe hectar decât cele din NMS dar diferența de proporție între inputurile agricole i dimensiunea economic a fost mic între statele membre, indicând o intensitate similar a utiliz rii resurselor agricole.

Criza economic a influențat negativ eficiența tehnic . Media eficienței tehnice calculate la nivel regional (NUTS II), se afl în intervalul 0,89 și 0,92. Spre deosebire de eficiența tehnic , diferențele estimate ale TFP dintre ț ri, precum i între regiuni sunt pronunțate (echura i Hockmann, 2014). Cei mai mici indici Törnqvist-Theil (TTI), adică sub 0,7, au fost estima i pentru regiuni din Marea Britanie, sudul Fran ei, Germania de Est, partea de nord a Republicii Cehe, vestul Austriei, centrul i estul Slovaciei, Letoniei i majoritatea regiunilor din Bulgaria i România. Regiunile cele mai productive pot fi găsite mai ales în Spania, Italia, Germania i Danemarca. Se poate concluziona c recuper rile i pierderile în procesele de produc ie sunt foarte pronunțate în cazul cerealelor, între regiunile UE.

Un alt punct slab este lipsa depozitelor proprii ale fermelor i accesul greoi la instrumentele financiare de pia pentru fermele mici i mijlocii (în special în NMS). La aceasta se adaug , puterea de negociere slab în vânzarea produselor.

3.2.2. Inova ie/Schimb ri tehnologice

Schimb rile tehnologice au un impact negativ asupra producției și impactul negativ al schimb rilor tehnologice se accelereaz în timp (aproximativ 1,1% pe an).

3.2.3. Lacune în performanț

Vechile state membre au TFP mai mare decât noile state membre (echura et al., 2014b). Analiza metafrontierei a ar tat c , în ciuda perioadei de aproape 10 ani de la aderare, diferențele de productivitate între sectoarele de procesare din diverse ri, precum i în cadrul aceleia i ț ri (în unele cazuri), sunt destul de substanțiale. Cel mai mare TFP a fost estimat pentru statele membre mai vechi (Belgia, Germania, Spania, Franța, Italia, Ț rile de Jos, i Portugalia) i Ungaria. Cel mai mic TFP poate fi observat în ț rile baltice, dar i în Bulgaria, România i Serbia.

Un model comun în ceea ce privește estimarea TFP între sectoare poate fi observat. Spre deosebire de ț rile cele mai performante, în care variația în rândul companiilor este de obicei mare, diferențele de productivitate dintre procesatorii de alimente din ț rile mai pu in performante sunt destul de mici. Acest lucru poate duce la schimb ri sectoriale substanțiale, cu consecințe pentru dimensiunea sectorului, dacă societ țile pierd competitivitatea.

TFP are o tendinț pozitiv în majoritatea ț rilor membre ale UE; doar Bulgaria i Serbia sunt excepții (echura et al., 2014b). Putem observa c unele ț ri cu performanțe medii sau mai slabe sunt în proces de recuperare a decalajelor. Cu toate acestea, ț rile cu productivitate ridicat continu s - i îmbun t țeasc performanțele. Cu alte

cuvinte, procesele de recuperare ale decalajelor nu sunt atât de puternice (rapide). Mai mult decât atât, țările care nu pot ține pasul cu concurenții sunt în cîdere accentuată.

3.3. Oportunități

3.3.1. Transmiterea prețurilor și dezvoltarea pieței

Se așteaptă ca stocurile finale ale UE să crească. Pentru anul 2014/2015 stocul se așteaptă să crească de la 34,9 până la 50,0 milioane de tone, aducând raportul stoc per utilizare de la 13% la 18%; raportul stoc per utilizare este așteptat să ajungă la 12% pentru grâu (față de 9% la sfârșitul lui 2013/2014), 20% pentru orz și de 28% pentru porumb.

De asemenea, prețurile cerealelor din UE au rămas competitive la nivel mondial (Dawson și colab., 2014b).

3.3.2. Dezvoltarea comerțului

Se așteaptă o creștere a cererii din partea țărilor în curs de dezvoltare și țărilor emergente (Bojnec și Fert, 2013). Se așteaptă dezvoltarea cererii internaționale bazate în special pe dezvoltarea economiilor în țările emergente precum BRICS, TIGER, MIST, etc.

3.3.3. Oportunități și reglementări financiare

Sprijin financiar pentru agricultorii și procesatorii din NMS pentru perioada 2014-2020 prin fondurile speciale ale UE (fonduri structurale) sau fonduri naționale alocate prin programele naționale de dezvoltare rurală. În același timp, există un potențial mare de creștere pentru exporturile din NMS, stimulate prin investiții străine directe, tehnologii și practici de management din țările dezvoltate (UE-15).

O atenție specială trebuie să fie acordată organismelor modificate genetic (OMG). Regulamentele pentru producția de OMG în UE sunt necesare, pentru că piețele noi (de nișă) pot fi dezvoltate de statele membre, care pot intra în concurență directă, de exemplu, cu Statele Unite ale Americii. Astfel, se pot evita importurile de produse sau subproduse de OMG-uri din alte țări.

3.4. Amenințări

3.4.1. Competitorii UE

Principalii competitori (cei "tradiționali") mondiali ai UE pe filierele agroalimentare sunt: Statele Unite ale Americii, Canada, Argentina, Noua Zeelandă, Australia (Grau et al., 2014). În ultimii ani, au apărut înșăși noi competitori pentru exporturile agroalimentare ale UE, cum sunt țările în curs de dezvoltare: Brazilia, China și Rusia. Pe piața grâului, cotele Australiei și Canadei au scăzut, în timp ce Rusia s-a dezvoltat rapid ca un concurent puternic, în special prin exporturile realizate pe piața egipteană.

3.4.2. Prețurile

Rata de schimb este un element important pentru exportul de cereale. Comerțul poate fi afectat de modificările ratelor de schimb, care pot avea un impact asupra competitivității sectorului pe perioade scurte de timp.

Prețul petrolului ar putea afecta eficiența sectorului de cereale. Prețul ridicat al petrolului are impact asupra costurilor de producție și afectează prețul produsului final oferit consumatorului.

3.4.3. Politica UE

Subvențiile au fost foarte importante pentru menținerea profitabilității fermelor de cereale. Cu excepția anilor buni (urmare condițiilor meteo favorabile), încasările din producția de cereale a fermelor au fost mai mici decât nivelul costurilor.

De asemenea, ar trebui să se aibă în vedere capacitatea scăzută de a inova în toate segmentele lanțului agroalimentar, în special în țările noi membre.

Considerăm că sunt necesare reglementări speciale pentru a echilibra balanța de putere de negociere de-a lungul lanțului agroalimentar (fermierii față în față cu retailerii).

Nu în ultimul rând, produsele și subprodusele modificate genetic trebuie să beneficieze de o atenție specială, deoarece penetrarea lor pe piața UE ar putea fi o amenințare.

CONCLUZII IREMARCI

La sfârșitul analizei, câteva concluzii principale și comentarii sintetice sunt necesare. Sectorul cerealier este bine dezvoltat și fermierii au condiții climatice bune pentru a dezvolta afacerea lor. Fermierii din UE sunt specializați pe producția de cereale și în concurență directă în special cu SUA și țările BRICS. Totuși, există avantaje pentru țările UE în această competiție, cum ar fi prețurile, managementul, schimbările tehnologice și utilizarea de tehnologii noi, inovative. În același timp, principalele puncte slabe fac competiția dificilă, cum ar fi diferențele dintre OMS și NMS (în ceea ce privește producția și calitatea), eterogenitatea fermelor, sau puterea de negociere slabă pentru fermierii mici și mijlocii. Noii concurenți ai UE, tensiunile politice și războaiele din vecinătate ar putea afecta negativ dezvoltarea sectorului și poziția UE în lume. Dar, există încă multe posibilități de dezvoltare și oportunități pentru UE ca cererea mondială în creștere, acces ușor la fondurile structurale, investițiile străine directe, sau poate, producția de OMG. Acestea sunt doar câteva din principalele rezultate identificate prin proiectul COMPETE, supuse dezbaterilor publice și spre analiză decidenților politici.

BIBLIOGRAFIE

1. Bojnec, Š., Fert, I. (2013) *Trade Patterns of EU-27 countries - Deliverable D3.1*. [Online]. Available at: http://www.compete-project.eu/fileadmin/compete/files/Deliverable_3_1_Trade_Patterns_of_EU27_countries.pdf.
2. Lechura, L., Hockmann, H. and Kroupová, Z. (2014a) *Total factor productivity in food processing - Deliverable D6.2*. [Online]. Available at: http://www.compete-project.eu/fileadmin/compete/files/Deliverable_6_2_TFP_in_food_processing.pdf.
3. Lechura, L., Hockmann, H. (2014) *Total factor productivity in agricultural production - Deliverable D6.1*. [Online]. Available at: http://www.compete-project.eu/fileadmin/compete/files/Deliverable_6_1_Total_Factor_Productivity_in_Agricultural_Production.pdf.
4. Lechura, L., Hockmann, H. and Kroupová, Z. (2014b) *Productivity and Efficiency of European Food Processing Industry* [Online]. Available at: http://www.compete-project.eu/fileadmin/compete/files/working_paper/COMPETE_Working_Paper_7_Productivity_FP.pdf
5. Dawson, P., Gorton, M., Hubbard, L. and Hubbard, C. (2014b) *Pricing to Market: The case of EU wheat exports* [Online]. Available at: http://www.compete-project.eu/fileadmin/compete/files/working_paper/COMPETE_Working_Paper_10_PTM.pdf
6. Grau, A., Hockmann, H. and Levkovych, I. (2014) *International trade position of main EU-competitor countries - Deliverable D4.1*. [Online]. Available at: http://www.compete-project.eu/fileadmin/compete/files/Deliverable_4_1_Major_EU_competitors.pdf.
7. Mars-Bulletin Crop Monitoring in Europe

**DINAMICA ȘI EVALUAREA STOCURILOR DE PRODUCȚIE
LA ÎNTREPRINDERILE LACTATE DIN REPUBLICA MOLDOVA**

Maria OLEINIUC, dr., lect. sup., USARB, RM¹

Actualitatea. *Rezultatele economice și financiare a unității economice este în dependență direct de situația activelor curente a acesteia, parte componentă a cărora sunt stocurile de mărfuri și materiale. Managementul unei companii este permanent interesat de măsurarea performanțelor activității desfășurate în scopul eficientizării proceselor operaționale și al eficacității utilizării resurselor.*

Scopul. *Evaluarea stocurilor de producție la întreprinderile autohtone de producere a produselor lactate.*

Metodele de cercetare *inducția, deducția, teoria, analiza, sinteza, metoda grafică, etc.*

Rezultate. *Grație menținerii aceluiași nivel pe piață, astfel respectându-și propria imagine în fața clienților, S. A. „Incomlac” are mari șanse de a înlocui alte întreprinderi europene în domeniul producției de produse lactate.*

Cuvinte-cheie: *stoc de producție, evaluare, rezultate financiare, etc.*

Relevance. *Economic and financial results of the economic unit is in the direct dependence of the situation the current assets of the latter, part of which are stocks of goods and materials. Management of a company is permanently interested in measuring the staff's performance of the activity carried out in order to improve operational processes and effectiveness of the use of resources.*

Goal. *The assessment of the stocks of production at domestic enterprises for the production of dairy products.*

Research methods *induction, deduction, theory, analysis, synthesis, graphical method, etc.*

Results. *Thanks to maintaining the same level on the market, thus respecting his own image in front of customers, JSC "Incomlac" has a chance to remove the other European companies in the field of production of dairy products.*

Key words: *stock production, assessment, financial results, etc.*

Rezultatele economice și financiare a unității economice este în dependență direct de situația activelor curente a acesteia, parte componentă a cărora sunt stocurile de mărfuri și materiale. Managementul unei companii este permanent interesat de măsurarea performanțelor activității desfășurate în scopul eficientizării proceselor operaționale și al eficacității utilizării resurselor. Stocurile de mărfuri și materiale se reflectă în rapoartele financiare la valoarea cea mai mică dintre cost și valoarea realizabil net [1].

Pentru evaluarea curentă a stocurilor de mărfuri și materiale pot fi utilizate următoarele metode:

- a) metoda costului normativ;
- b) metoda vânzătorilor cu amănuntul.

Metoda costului normativ se utilizează pentru evaluarea curentă și controlul operativ al existenței și circulației produselor finite și producției neterminate. Costul normativ se determină, luând în considerare nivelul normativ al cheltuielilor materiale directe, cheltuielilor directe privind retribuirea muncii și al cheltuielilor de producție indirecte. Normele de cheltuieli trebuie să fie analizate sistematic și, în funcție de necesități, să fie revizuite.

Metoda vânzătorilor cu amănuntul (procentului de profit global) se aplică, de regulă, în comerț pentru evaluarea unei cantități mari de mărfuri care au un profit relativ egal în prețul vânzătorilor în cazul unui sortiment care variază rapid. În contabilitatea curentă de circulație a mărfurilor evaluarea acestora se efectuează după metoda vânzătorilor cu amănuntul la prețul de vânzare, cu evidențierea adaosului, sau la valoarea de achiziție. Reducerea valorii de achiziție a mărfurilor se admite în cazurile prevăzute de paragraful 26 al standardului „Standardul național de contabilitate 2, „stocurile de mărfuri și materiale”. Indiferent de varianta acceptată de evaluare a mărfurilor, acestea sunt reflectate în evidența curentă în rapoartele financiare la cea mai mică sumă dintre valoarea efectivă și valoarea realizabil net.

Stocurile de mărfuri și materiale sunt evaluate și reflectate în rapoartele financiare la valoarea realizabil net când aceasta este mai joasă decât costul, adică în cazul:

- a) deteriorării sau degradării parțiale a acestora;
- b) uzurii parțiale sau integrale a acestora;
- c) reducerii prețului de vânzare a acestora;
- d) creșterii eventualelor cheltuieli pentru completarea și organizarea vânzării acestora.

Evaluarea stocurilor de mărfuri și materiale la valoarea realizabil net se efectuează:

- a) pe tipuri;

b) pe grupe de unități reciproc substituibile, în limitele unuiia și aceluiași sortiment, care au aceeași destinație sau utilizare finală, produse și comercializate în unul și același sector geografic.

¹ © MariaOleiniuc, mariadodu@yandex. ru

La întreprinderile de prestări servicii cheltuielile se reflectă pe fiecare tip de servicii, pentru care se stabilește un preț de vânzare individual. De aceea valoarea realizabilă netă se determină pe fiecare tip de servicii neterminate examinate ca tipuri separate de stocuri de mrfuri și materiale.

Calcularea valorii realizabile nete a stocurilor de mrfuri și materiale se efectuează în baza:

a) prețurilor de piață în vigoare la momentul calculării sumei ce urmează să fie primită din vânzarea stocurilor de mrfuri și materiale;

b) variațiilor prețurilor de piață sau costului stocurilor de mrfuri și materiale legate nemijlocit de evenimentele activității economice care au survenit după perioada de gestiune în măsura în care aceste evenimente confirmă condițiile existente la sfârșitul perioadei de gestiune;

c) destinației stocurilor de mrfuri și materiale aflate în stoc la sfârșitul perioadei de gestiune pentru vânzare sau utilizare în producție.

Valoarea realizabilă netă a stocurilor de mrfuri și materiale aflate în stoc la sfârșitul perioadei de gestiune se determină în baza:

a) prețurilor contractuale, în cazul în care acestea sunt destinate vânzării conform contractelor garantate;

b) prețurilor de piață curente în cazul în care acestea nu sunt confirmate de contracte, dar sunt destinate, de asemenea, vânzării.

Pierderile neprevăzute, conform vânzărilor contractuale sau achizițiilor firmei, se examinează în conformitate cu S.N.C. 10 „Evenimentele și evenimentele ale activității economice care survin după data de întocmire a bilanului” [2].

Materialele și alte stocuri destinate utilizării la fabricarea produselor finite nu urmează să fie evaluate sub costul acestora, dacă se prevede că produsele finite care constituie baza lor vor fi vândute la un preț egal sau mai mare decât costul lor. Dacă se prevede că costul produselor finite va fi mai mare decât prețurile de piață curente, materialele și alte stocuri vor fi evaluate la valoarea realizabilă netă.

La data de raportare a fiecărei perioade ulterioare valoarea de bilanș a stocurilor de mrfuri și materiale este revizuită. Dacă în perioada precedentă acestea au fost evaluate în bilanș la valoarea realizabilă netă și continuă să figureze în stoc la sfârșitul perioadei de gestiune la aceeași valoare, iar circumstanțele s-au schimbat și valoarea realizabilă netă s-a majorat, aceste stocuri sunt evaluate la valoarea cea mai mică dintre cost și valoarea realizabilă netă revizuită.

Astfel, eficiența utilizării stocurilor de mrfuri și materiale este caracterizată de un sistem de indicatori, printre care [2]:

Indicatorii rotației stocurilor de mrfuri și materiale:

1) coeficientul rotației sau numărul de rotații de stocuri de mrfuri și materiale se calculează după formula:

$$Nr = \frac{V_v}{SMM} \quad (1)$$

unde:

Nr – numărul de rotații a stocurilor de mrfuri și materiale;

V_v – venit din vânzări;

SMM – soldul stocurilor de mrfuri și materiale la sfârșitul perioadei;

2) durata unei rotații a stocurilor de mrfuri și materiale:

$$Dr = \frac{SMM}{V_v \times Z} \quad (2)$$

unde:

Dr – durata unei rotații;

Z – numărul de zile în perioada analizată;

3) coeficientul încercării stocurilor de mrfuri și materiale care este mărimea inversă numărului de rotații a

SMM:

$$C = \frac{1}{Nr} = \frac{SMM}{V_v} \quad (3)$$

4) coeficientul randamentului stocului de mrfuri și materiale:

$$Cr = \frac{Pb}{SMM} \quad (4)$$

unde:

Pb – profit brut;

SMM – soldul stocurilor de mrfuri și materiale la sfârșitul perioadei de gestiune.

Acești coeficienți expuși mai sus, ne vor putea oferi în continuare ca un drept suport de analiză utilizării eficiente a stocurilor de mrfuri și materiale pe parcursul a trei ani în corespondență cu soldurile finale ale activelor curente din aceeași perioadă.

Drept obiect de cercetare ne-a servit întreprinderea producătoare de lapte și produse lactate din regiunea de nord a țării S. A. „Incomlac”.

Ca drept perioadă de analiză ne servește un interval de trei ani, în special 2012, 2013, 2014. Această durată de timp, poate reda anumite tendințe, fie ea pozitivă sau negativă a rezultatelor financiare ale întreprinderii, mai ales a importanței stocurilor de mărfuri și materiale în ce privește eficiența utilizării activelor curente. Indicatorii utilizați au drept sarcină de bază taparea unei imagini clare și corecte asupra procesului de aprovizionare a întreprinderii în termenii și momentele potrivite, fiind exclusiv apariția oricărui factori aleatori, mai mult cu influență negativă.

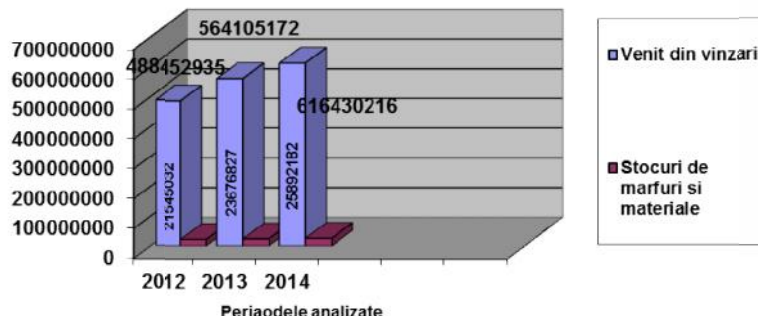


Fig. 1. Analiza rezultatelor financiare

Sursa: elaborat de autor în baza rapoartelor financiare a întreprinderii

La momentul actual, situația rezultatelor financiare ale întreprinderii pare a fi cea mai bună (figura 1). Astfel în anul 2013, se urmărește o majorare a veniturilor din vânzări cu circa 75.652.237 lei, în comparație cu anul 2012, și în același timp fiind maximizate stocurile de mărfuri și materiale cu 77.784.032, ceea ce ne poate spune cu siguranță că în anul 2013 au fost realizate mărfuri și materiale din stocurile anului 2012, pe lângă programul de producție programat. Această situație practic se observă și pentru anul 2014, unde veniturile au prevalat cele din anul 2013 cu peste 52.325.044 lei, precum și stocurile de mărfuri și materiale fiind în creștere cu circa 22.153.55 lei. Din aceste considerente rezidă ideea prezentei la întreprindere a acelui fenomen de eficientizare a utilizării stocurilor de mărfuri și materiale la fiecare al treilea an consecutiv.

În ceea ce privește coeficienții rotației stocurilor de mărfuri și materiale acestea denotă același mesaj expus mai sus, adică anume anii 2013 și 2014 sunt înregistrate cele mai bune rezultate. Numărul de rotații a stocurilor de mărfuri și materiale (Nr), în anul 2013 s-au majorat cu 1,2 față de anul 2012, pe când în anul 2013 și anul 2014 s-au înregistrat rezultate constante, unde Nr (numărul de rotații a stocurilor de mărfuri și materiale) este de 23,8.

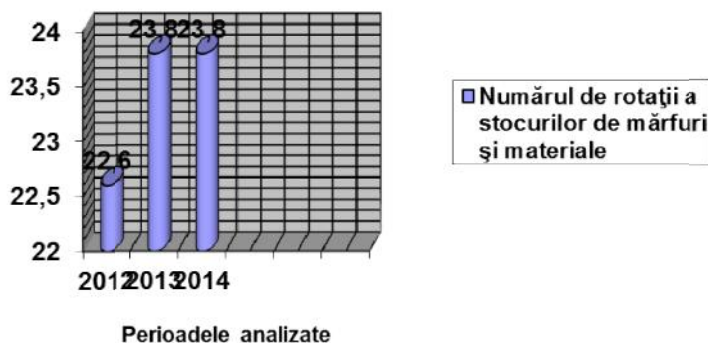


Fig. 2. Devierea numărului de rotații a S. M. M la S. A. „Incomlac”

Sursa: elaborat de autor în baza rapoartelor financiare a întreprinderii

Numărul de rotații a stocurilor de mărfuri și materiale servește drept bază pentru efectuarea achizițiilor de către întreprindere. Deci, ca urmare cu cât este mai mic numărul de zile în care are loc rotația stocurilor, cu atât mai frecvente vor fi achizițiile și mai eficientă este activitatea comercială. Această eficiență poate fi urmărită în figura de mai sus (figura 2.) unde sunt expuse numărul de rotații a stocurilor de mărfuri și materiale pe fiecare perioadă analizată.

Un alt coeficient analizat ce ne arată utilizarea eficientă a stocurilor de mărfuri și materiale este durata rotației stocurilor, exprimat în zile. În anul 2012 Dr se află la un nivel de 69,1 zile după care înregistrează o creștere în anul 2013 cu circa 9,72 zile, atingând un nivel de 78,82 zile.

În urma documentelor analizate de la întreprindere și datelor finale anuale, acest fenomen de scădere bruscă a coeficientului Dr se explică prin faptul că la începutul anului 2014 au fost produse multe schimbări în domeniul strategiei de aprovizionare. Astfel s-au conturat noi direcții și obiective, precum și apariția unor noi furnizori ce s-au dovedit a fi mult mai fideli în ce privește negocierile la prețurile practicate. Un alt factor la fel de important a fost, reînnoirea depozitelor întreprinderii, astfel fiind introdusă o nouă tehnică de păstrare și depozitare a stocurilor de mărfuri

îi materiale, ca consecin ă acestor ac iune metodele de urm rire a stocurilor de m rfuri s-au datorat a fi implementate mult mai eficient, în noi condi ii create de c tre întreprindere. Aceasta se poate u or observa în figura ce urmeaz (figura 3.).

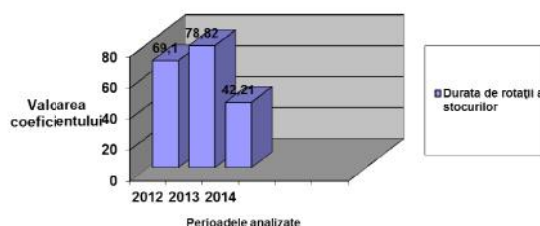


Fig. 3. Valoarea duratelor de rota ii a stocurilor la S. A. „Incomlac”

Sursa: elaborat de autor în baza rapoartelor financiare a întreprinderii

Datorit promov rii unui astfel de management eficient al aprovizion rii, durata de rota ii a stocurilor de m rfuri i materiale s-a men inut la acela i nivel o perioad ă de circa trei ani, doar cu mici diferen e.

Un alt criteriu inclus în programa de analiz ă a eficien ei activelor curente este coeficientul înc rc rii stocurilor de m rfuri i materiale (C_i). Modificarea acestui coeficient pe parcursul perioadei analizate la întreprindere poate fi urm rit în Figura ce urmeaz (figura 2. 4.).

Cre terea acestui indicator duce spre tendin e negative în eficien a utiliz rii stocurilor de m rfuri i materiale.

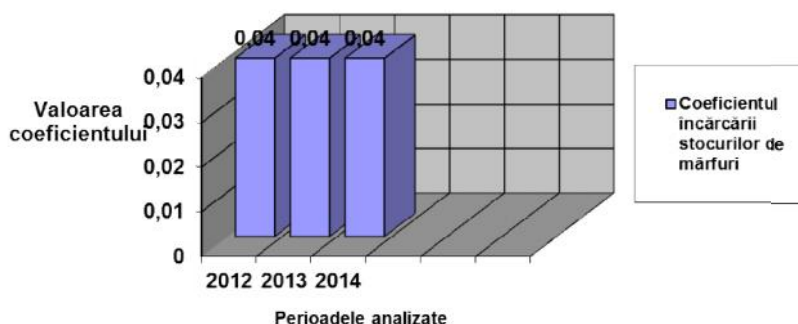


Fig. 4. Nivelul coeficientului înc rc rii S. M. M la S. A. „Incomlac”

Sursa: elaborat de autor în baza rapoartelor financiare a întreprinderii

Dar la întreprinderea S. A. „Incomlac” acest indicator este constant i ia valoarea de 0,4 pe întreaga perioada analizat ă. Acest coeficient permite o eventual ă calculare a ponderii stocurilor de m rfuri i materiale în cadrul veniturilor din vânz ri ale întreprinderii. La sigur c acesta are un rol hot rător, practic determinînd îns i procesul p str rii stocurilor, precum i realiz rii acestuia în condi iile actuale de pe pia ă, fiind exclus fenomenul suprastoc rii sau ineficien ii în cadrul procesului de aprovizionare ale întreprinderii pe o perioad ă dat ă. Ultimul indicator, dar care nu cedeaz celorlalte trei dup ă importan ă este coeficientul randamentului stocurilor de m rfuri i materiale (C_r). Aceast ă observare u or este reflectat ă în figura 5. Datorit acestui coeficient pot ap rea deja nuan e clare despre îns i eficien a activit ii financiare i profitabile ale întreprinderii în raport cu stocurile de m rfuri i materiale. De asemenea, C_r duce spre concluzia ob inerii de c tre companie a unor profituri anuale în dependen ă de nivelul stocurilor de m rfuri i materiale la întreprindere.

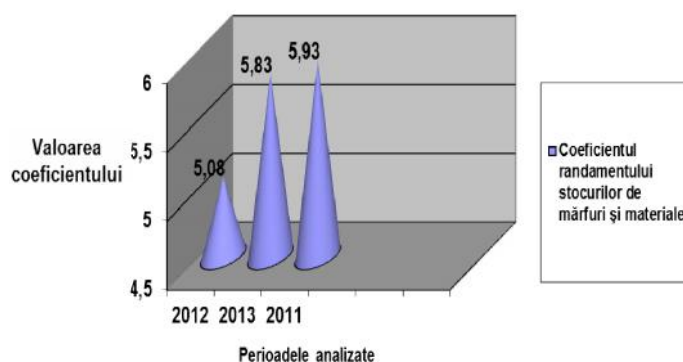


Fig. 5. Valoarea C_r conform perioadelor analizate la S. A. „Incomlac”

Sursa: elaborat de autor în baza rapoartelor financiare a întreprinderii

În cazul când Cr este mai mic ca 1, aceasta semnifică doar una îi anume că suma profitului brut obținut în perioada analizată este în spatele nivelurilor stocurilor de mrfuri și materiale, ceea ce nu ilustrează o reușită a eficienței utilizării activelor curente. Varianta opusă, prevede o bună gestionare cu stocurile ce duc spre obținerea unor rezultate profitabile mai ridicate față de realizările precedente.

Deci, în anul 2012, Cr înregistrează 5,08, practic cel mai rău rezultat din perioada analizată. Dar în următorii ani se emite faptul că trendul acestui coeficient merge în creștere, și anume în anul 2013 ajunge la nivel de 5,83, ceea ce-i cu 0,7505 mai mare față de 2012. Anul 2014, se dovedește a fi cel mai eficient rezultatul de 5,93, adică cu 0,1 mai ridicat față de anul precedent și cu 0,85 față de anul 2012.

Dacă să generalizăm toate cele expuse anterior, și să luăm în calcul rezultatele indicatorilor calculați în privința utilizării eficiente a activelor curente de către întreprindere, atunci concluzia se dovedește a fi multă așteptată. Adică, anume rezultatele obținute în anul 2014 în ultima perioadă analizată, înaintea cu mult rezultatele celorlalți ani precedenți, deoarece ascendența dată ridică posibilitățile S. A. „Incomlac” spre cucerirea unor noi nivele mult mai înalte față de perioadele precedente. Mai mult ca atât, se poate afirma cu certitudine că grație menințerii acelui nivel pe piață, astfel respectându-și propria imagine în fața clienților, S. A. „Incomlac” are mari șanse de a înfrunta alte întreprinderi europene în domeniul producției de produse lactate. Aici, pe piața autohtonă nu mai persistă o concurență perfectă, practic din toate întreprinderile existente în Republica Moldova, similar genului de activitate a întreprinderii nu înregistrează aceleași rezultate înalte. Aceste înregistrări nu apar doar din perspectiva duratei prezenței pe piață al întreprinderii, ci și din obținerea unor adevărate și clare performanțe în aspect financiar.

BIBLIOGRAFIE

1. <http://www.contabilsef.md/libview.php?l=ru&id=998&idc=243> STANDARDUL NAȚIONAL DE CONTABILITATE 2 "STOCURILE DE MRFURI ȘI MATERIALE" [citată 15.05.2016]
2. www.contabilsef.md/print.php?l=ru&idc=243&id=983 S. N. C. 10 „Eventualități și evenimente ale activității economice care survin după data de întocmire a bilanțului” [citată 15.05.2016]

STUDIUL PRIVIND (IN)ADAPTAREA SECTORULUI ROMÂNESC DE CARNE DE PORC LA DEZECHILIBRELE PIEȚEI

Rodica CHETROIU¹, cercet., t. gr. III, Institutul de Cercetare pentru Economia Agriculturii și Dezvoltare Rurală București, România

Sectorul de creștere a porcinelor din România parcurge, în prezent, o situație de criză, datorită dezechilibrelor care se manifestă pe piața carnilor de porc, sub influența atât a unor factori de natură internă, dar, mai ales, datorită conjuncturilor de pe piața europeană. Evoluția efectivelor de porcine pe forme de proprietate a urmat o curbă descendentă în ultimii 5 ani, scăzând cu 7,5% în 2015 față de 2010, însă producția internă de carne a crescut în intervalul analizat cu 7,4%, în condițiile în care importurile de carne de porc arată o tendință de creștere începând cu anul 2013. În același timp, evoluția prețurilor la carnea de porc în viu în ultima perioadă evidențiază tendința de scădere a acestora, fapt ce a afectat rezultatele financiare ale producătorilor. În acest context, studiul de față realizează o analiză a situației actuale a acestui sector, integrând elemente privind structura acestuia, efectivele de animale, producția internă, importul, exportul, consumul de carne, prețul de valorificare, iar, în final, în baza elementelor analizate, rezultând o serie de propuneri de redresare și recomandări.

Cuvinte-cheie: carne, porc, piață, sector, producție, import, export

The sector of pig production in Romania experiences in present a crisis due to imbalances that manifest on the pork market, under the influence of both of internal factors, but mostly due to conjunctures in the European market. The evolution of the pig numbers on ownership followed a downward curve in the last 5 years, falling by 7.5% in 2015 compared to 2010, but the cut domestic production of pork increased by 7.4% during the same period, while the imports of pork shows an increasing trend since 2013. Meanwhile, the pork production price developments lately highlights a downward trend, which affected the financial results of producers. In this context, this study makes an analysis of the current situation of the sector, integrating elements on its structure, livestock, domestic production, imports, exports, pork consumption, price and finally, based on the elements analyzed, resulting a series of proposals and recommendations.

Key words: meat, pork, market, sector, production, import, export

INTRODUCERE

Importanța sectorului de creștere a porcinelor în România, în raport cu celelalte sectoare de creștere a animalelor, este susținută de preferința consumatorilor români pentru carnea proaspătă de porc și a produselor din carne de porc, precum și de existența tradiției în domeniul creșterii porcinelor. Conjuncturile actuale de pe piața europeană a carnilor de porc determină ca țările membre UE să caute noi piețe de desfacere pentru carnea de porc, astfel că România a devenit una dintre aceste piețe. Rezultanta acestor realități este faptul că, crescătorii autohtoni de porcine sunt nevoiți să-și valorifice producția sub prețul carnilor de porc provenite din import, fapt ce atrage pierderi financiare, întrucât acest lucru nu-și poate recupera cheltuielile efectuate.

MATERIAL ȘI METOD

Studiul de față realizează o analiză a situației actuale a acestui sector, integrând elemente privind structura acestuia, efectivele de animale, producția internă, importul, exportul, consumul de carne, prețul de valorificare, iar, în final, în baza elementelor analizate, rezultând o serie de propuneri de redresare și recomandări. Datele analizate au ca proveniență Institutul Național de Statistică, EUROSTAT, Ministerul Agriculturii și Dezvoltării Rurale, Comisia de Clasificare a Carcaselor.

REZULTATE ȘI DISCUȚII

Din datele oferite în Ancheta structurală de către Institutul Național de Statistică, se evidențiază repartizarea pe clase de mărime a suprafeței agricole a exploatațiilor de suine; astfel, cele mai multe exploatații de creștere a porcinelor (din toate cele 3 categorii) se află în clasa de mărime 2-5 ha (26-31%), urmate de clasa de mărime 1-2 ha (17-21,5%), iar cel mai mic număr de exploatații fiind în clasa de peste 50 ha (Tabelul 1 și Graficul 1).

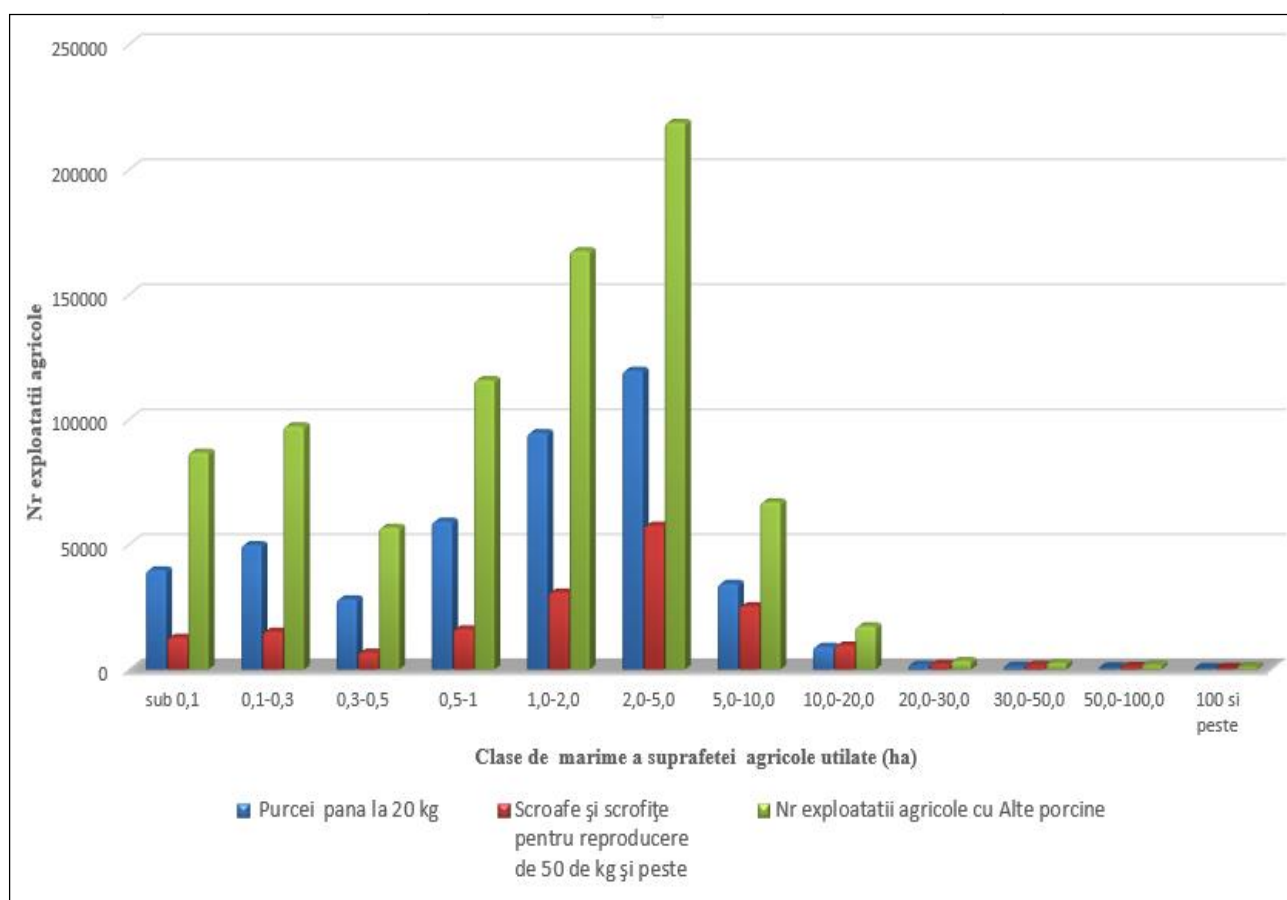
Tabelul 1. Exploatații agricole cu efectivele de porcine pe clase de mărime a suprafeței agricole utilizate (2013)

Categoriile de greutate a porcinelor	Clase de mărime a suprafeței agricole utilizate (hectare)												TOTAL	
	Sub 0,1	0,1 - 0,3	0,3 - 0,5	0,5 - 1	1 - 2	2 - 5	5 - 10	10 - 20	20 - 30	30 - 50	50 - 100	100 și peste		

¹ Drd. Chetroiu Rodica, rodica.chetroiu@iceadr.ro

	EXPLOATAȚII AGRICOLE CU EFECTIVE DE PORCINE (număr de exploatații)												
Purci până la 20 de kg	39830	49953	28259	59264	94714	119642	34409	9237	1804	1357	941	623	440033
Scroafe și scrofițe pentru reproducere de 50 de kg și peste	12869	15280	6949	16253	30971	57645	25477	9735	2250	1776	1183	776	181164
Alte porcine	86918	97447	56832	115884	167500	218817	67032	17389	3593	2675	1824	1085	836996

Sursa: INS – Ancheta structurală 2013



Graficul 1. Exploatații agricole cu efectivele de porcine pe clase de mărime a suprafeței agricole utilizate (2013)

Animalele din specia porcine sunt crescute, aplicând tehnologiile specifice, în trei tipuri de exploatații (definite în Anexa 1 la Norma sanitar veterinar din 26 martie 2010 privind procedura de înregistrare/autorizare sanitar-veterinar a unităților/centrelor de colectare/exploatațiilor de origine și a mijloacelor de transport din domeniul sănătății și al bunăstării animalelor, precum și a unităților implicate în depozitarea și neutralizarea subproduselor de origine animală ce nu sunt destinate consumului uman și a produselor procesate, aprobat de Ordinul ANSVSA nr. 16/2010):

1. exploatații comerciale;
2. exploatații de tip A;
3. exploatații nonprofesionale.

Conform ultimelor date de la MADR, la nivel național există 1432 exploatații de tip A (exploatații de animale de înțelegere de persoane fizice autorizate, întreprinderi individuale, întreprinderi familiale sau persoane juridice, care nu sunt autorizate sanitar-veterinar, ci numai înregistrate în Registrul Național al Exploatațiilor al ANSVSA) și 328 unități comerciale. Cele mai multe exploatații de tip A sunt în județul Alba (422 unități), urmat de județul Dolj (175 unități). Tot în județul Dolj se află cele mai multe exploatații comerciale autorizate sanitar-veterinar de creștere a porcinelor

(182 unit ți, urmat de județul Vaslui (152 unit ți) (Anexa 1). Menționăm faptul că exploatațiile comerciale de tip A nu sunt autorizate sanitar-veterinare și de aceea urmărirea activităților este dificilă, situației trebuind să se găsească o rezolvare în timp scurt.

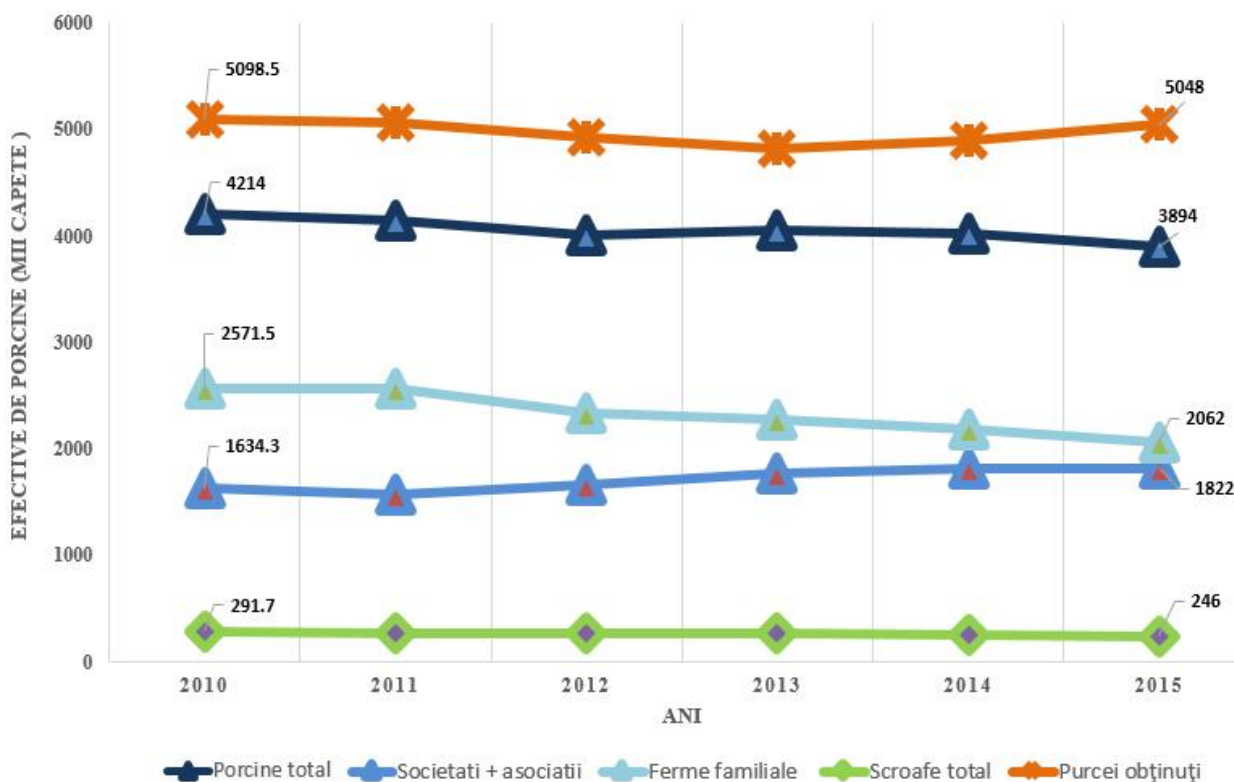
Din punct de vedere al statutului juridic, în anul 2010, 65,8% din efectivele de porcine se regăseau în exploatații agricole fr personalitate juridică (restul fiind în exploatații cu personalitate juridică), iar în anul 2013 erau doar 56,3% în acest tip de exploatații.

Evoluția efectivelor de porcine în România, pe forme de proprietate, așa cum reiese din Tabelul 2 și Graficul 2, a urmat o curbă descendentă în perioada 2010-2015, scăzând cu 7,5% în 2015 față de 2010. Ca structură de proprietate, peste 99% din efective se află în sectorul privat. În cadrul acestuia, fermele familiale dețin ponderea cea mai mare (61,1% în 2010, respectiv 53,1% în 2015). Evoluția efectivelor de scroafe arată o scădere mai accentuată față de cea a efectivelor totale, adică de 15,5% în 2015 față de 2010. Numărul de purcei obținuți pe scroafă pe an a crescut, însă, de la 17,5 capete (în 2010), la 20,5 capete (în 2015). Numărul de fete pe an este de 2,2, iar numărul de purcei/fete este de 9,3-9,5. În medie, pe scroafă, pe an, se înțarcă aproximativ 20 purcei.

Tabelul 2. Dinamica efectivului de porcine în perioada 2010-2015 (mii capete)

Specificare	ANUL					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Porcine total	4214	4152,8	4011,4	4054,4	4019	3894
Sector de stat	8,2	10,3	11,3	11,1	10	10
Sector privat d. c.	4205,8	4142,5	4000,1	4043,3	4009	3884
societăți+asociații	1634,3	1568,9	1668,6	1769,9	1820	1822
ferme familiale	2571,5	2573,6	2331,5	2273,4	2189	2062
Scroafe total	291,7	277,2	270,1	270,9	252	246
Sector de stat	0,7	0,7	0,7	0,6	0	0
Sector privat d. c.	291	276,5	269,4	270,3	252	246
societăți+asociații	122,6	111,7	115,2	118,2	119	123
ferme familiale	168,4	164,7	154,2	152,1	133	123
Purcei obținuți	5098,5	5061,4	4931,6	4813,2	4900	5048

Sursa: MADR



Graficul 2. Efectivele totale de porcine (mii capete)

Sursa: MADR

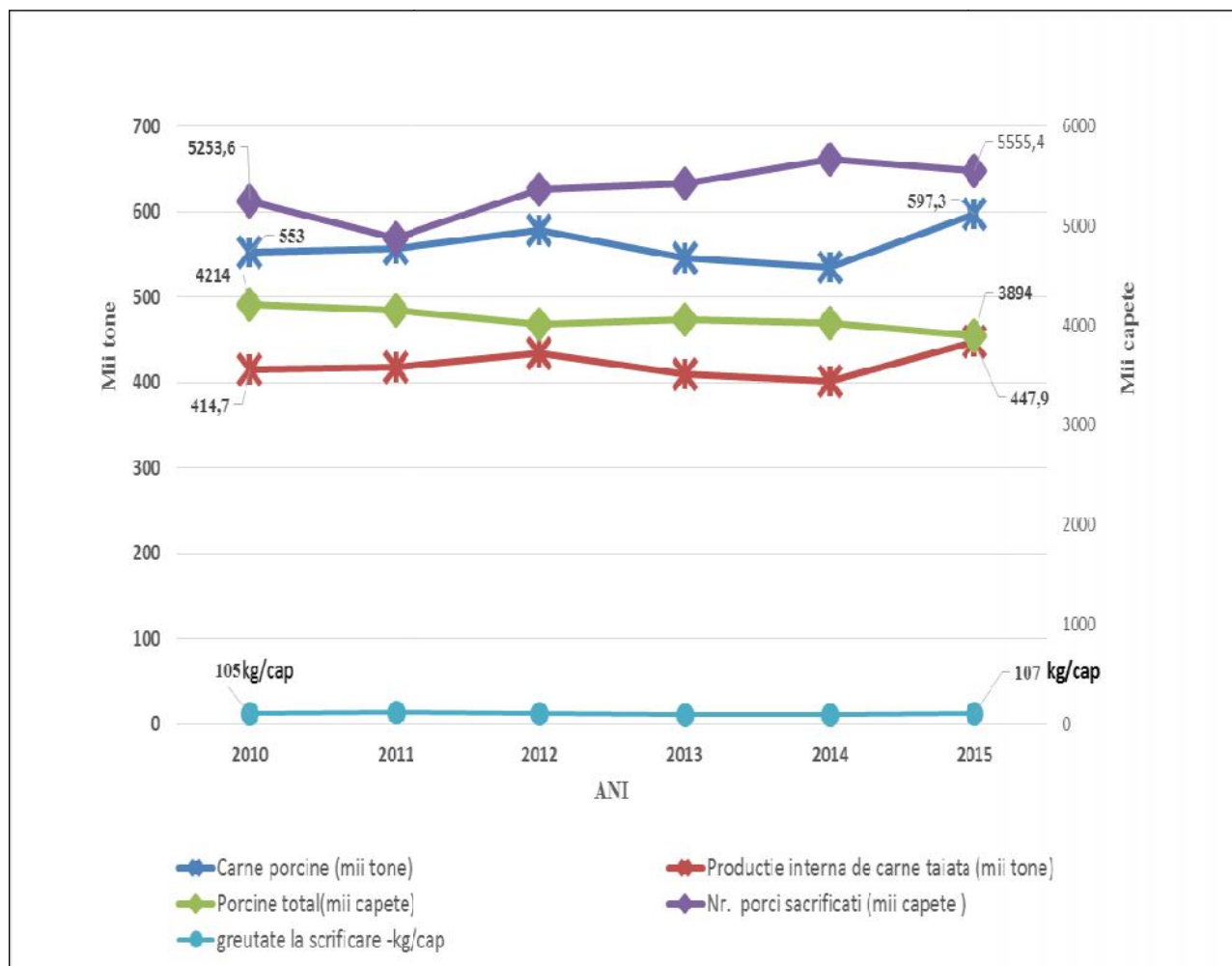
Conform datelor de la MADR (Tabelul 3 și Graficul 3), producția internă de carne de porc a crescut cantitativ, în 2015, față de 2010 cu 8%, atât datorită sporirii numărului de porci sacrificați (cu 5,7%), cât și creșterii greutății la sacrificare (cu 1,9%). Sporirea numărului de porci sacrificați s-a datorat, în principal, creșterii importurilor de porci, mai ales în anii 2014, 2015.

Destinația producției interne de carne pentru consumul familial a înregistrat, în perioada analizată, o scădere, în 2015 față de 2010, crescând, în schimb, livrările, atât direct pe piață (84%), cât și către unitățile specializate (15,9%).

Tabelul 3. Producția internă de carne de porc în perioada 2010-2015
(mii tone greutate vie)

Specificare	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Carne porcine d. c.	553	557	578	546	535	597,3
consum familial : mii cap.	1640,8	1618,4	1510,4	1480,1	1327,7	1112,5
mii to	194	191,3	177,7	172,4	135	129,6
livrat direct piață : mii cap	839,5	510	827,3	740,4	972,3	1163,9
mii to	62,7	39	79,9	67,4	78,6	115,4
livrat unit. specializate: mii cap	2773,3	2748	3025,1	3198,8	3368	3279
mii to	296,3	326,1	320,4	306,2	321,4	352,3
Nr. porci sacrificați (mii cap)	5253,6	4876,4	5362,8	5419,3	5668	5555,4
Greutatea la sacrificare-kg/cap	105	114	108	101	94	107

Sursa: MADR



Graficul 3. Evoluția producției de carne în viu și tăiat

Producția internă de carne tăiată a crescut în intervalul analizat cu 7,4%, aceasta reprezentând aproximativ 75% din producția totală de carne în viu (Tabelul 4 și Graficul 4).

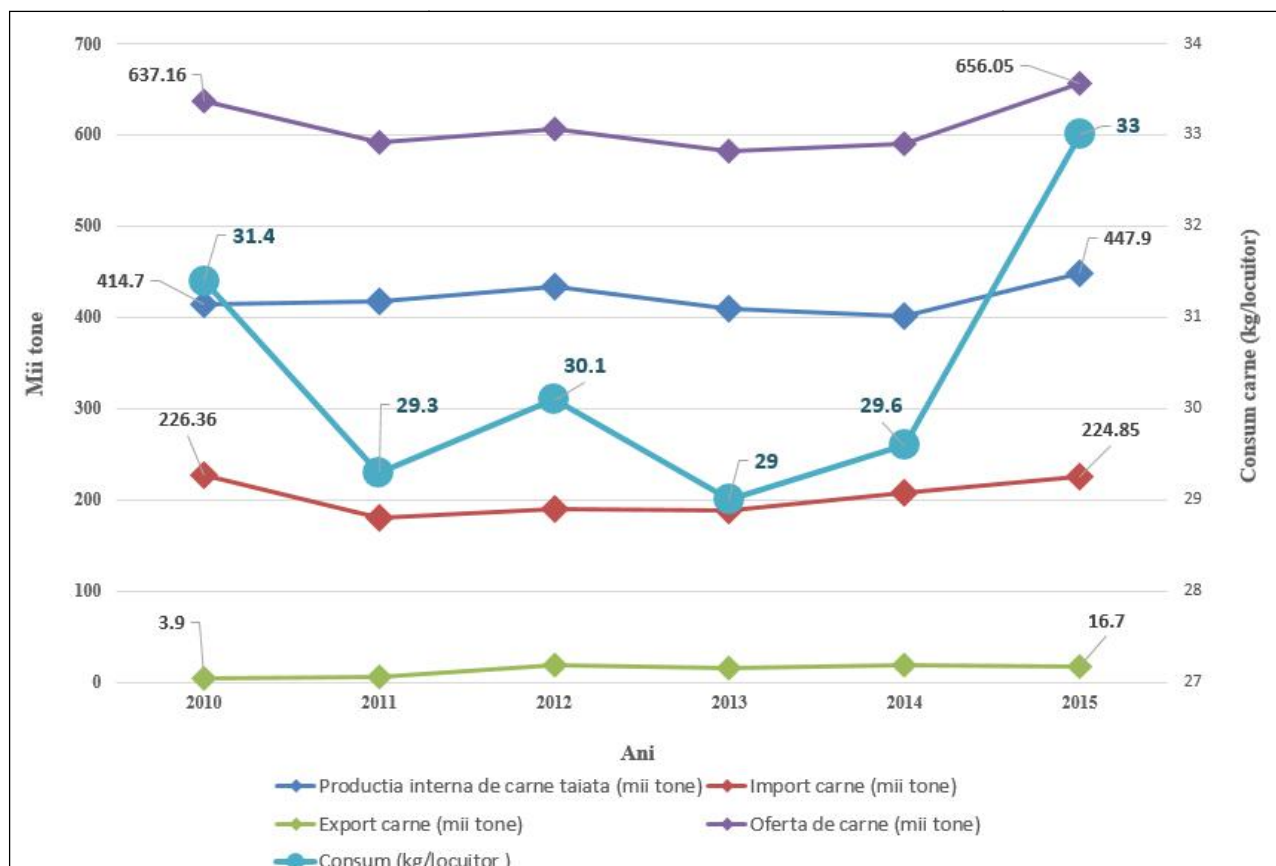
Tabelul 4. Cererea și oferta de carne de porc (mii tone)

Specificare	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Producția internă de carne tăiată	414,7	417,8	433,5	409,5	401,2	447,9*
Importul	226,36	180,33	190,62	187,42	206,9	224,85**
Exportul	3,9	5,8	18,4	15	18,1	16,7***
Oferta de carne	637,16	592,33	605,72	581,92	590,0	656,05
Revine carne de porc- kg/locuitor/an	31,4	29,3	30,1	29,0	29,6	33,0**
Ponderele producției interne de carne din ofertă %	65,0	70,5	71,6	70,4	68,0	68,3

* date la 31. 12. 2015

** date estimate pe luna decembrie 2015

*** date la 30. 11. 2015



Graficul 4. Bilanțul alimentară

Importurile de carne de porc, prezentate în Graficul 4, arată o tendință de creștere începând cu anul 2013, an în care cele mai mari cantități de carne de porc în viu au fost importate din Ungaria (71,5%). Declinul producției interne de carne în anul 2013 a fost compensat de o creștere a importurilor în 2014 de aproximativ 9% față de 2013, când au fost importați 1.160.512 porci cu o greutate de aproximativ 26 kg/cap, pentru introducerea la îngrășat, 168.968 porci grași, cu o greutate de aproximativ 105 kg/cap și peste 129 mii tone carne tăiată.

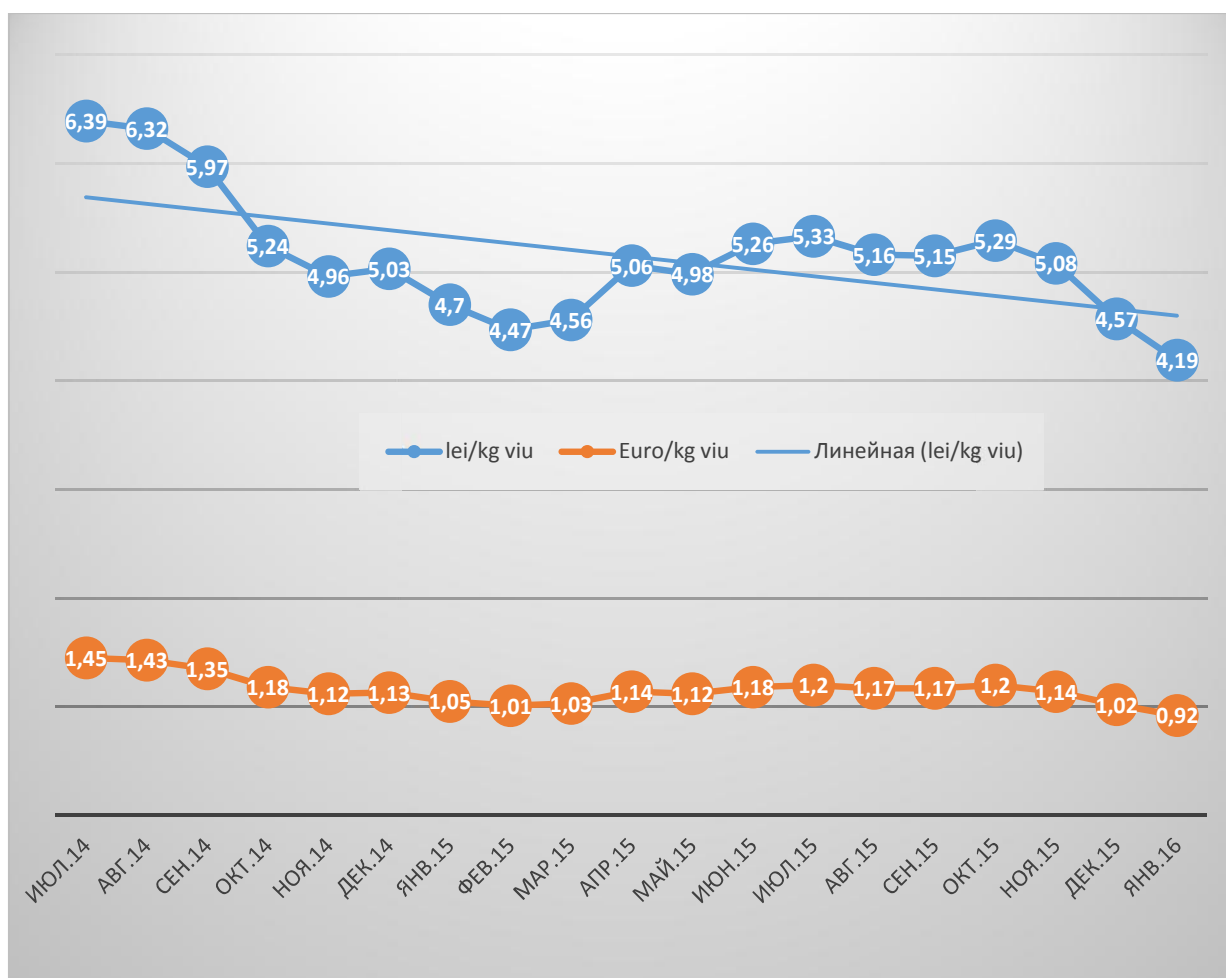
În anul 2015, importurile de animale vii au fost relativ constante, în schimb, la carnea tăiată creșterea a fost de peste 23% față de 2014.

Oferta de carne de porc pe piața românească a fost realizată, prin importul unor cantități sporite de carne, în mod deosebit din Germania și Ungaria.

În ceea ce privește exportul, acesta a constat, în mod preponderent, în carne tăiată, cu o tendință de creștere începând cu anul 2013.

Gradul de aprovizionare a pieței din producția internă a variat în perioada analizată, între 71,6% în 2012 și 68,27% în 2015 (date estimate). Rezultatul ponderei importului în oferta de carne de pe piața autohtonă a crescut, ocupând (în anul 2015) 31,73% din piață.

Graficul nr. 5 prezintă evoluția lunară a prețurilor la carnea de porc în viu în anii 2014-2015, evidențiind tendința de scădere a acestora, fapt ce a afectat rezultatele financiare ale producătorilor.



Graficul 5. Prețurile de valorificare la carnea de porc în viu în România 2014-2015

CONCLUZII

În urma analizelor efectuate, se constată creșterea ofertelor de carne de porc pe piața românească, pe fondul situațiilor de dezechilibru al pieței la nivel european, ceea ce a atras pierderi financiare producătorilor autohtoni. La această situație a contribuit și lipsa unei oferte reale de porci pentru introducerea la îngrășat din producția autohtonă, fapt ce afectează în special pe micul producător, care nu are posibilitatea susținerii propriului sector de reproducție în fermă. Având în vedere ponderea acestei categorii de producători, rezultă o bună parte din efectele negative asupra pieței autohtone de carne.

În scopul unei mai rapide redresări a situațiilor de dezechilibru din acest sector, sunt necesare:

- Înființarea unui fond mutual pentru situații deosebite în cadrul sectorului prin contribuția producătorilor;
- Înființarea de forme asociative, în scopul accesării de fonduri pentru rezolvarea nevoilor comune;
- Acordarea de sprijin financiar pentru înființarea/susținerea fermelor de reproducție și de selecție, sau a celor care includ sector propriu de reproducție;
- Luarea unor măsuri de promovare pe piața carni de porc de proveniență autohtonă, pentru preîntâmpinarea acaparării pieței de către produsele din import.

BIBLIOGRAFIE

1. ICEADR, Planul intern de cercetare, Studiu privind piața carni de porc, 2016
2. MADR, date operative
3. <http://ec.europa.eu/eurostat>
4. <http://www.ccceurop.ro/>
5. <http://www.insse.ro/cms/>

**ANALIZA PRINCIPALELOR RISCURI SOCIO-ECONOMICE
PENTRU DEZVOLTAREA RURAL DURABIL ÎN UNIUNEA EUROPEAN**

**Mirela-Adriana RUSALI¹, PhD. CS II
Institutul de Economie Agrar , Academia Română**

Sustainable development is one of the major challenges of the future, considering the projected growing of global demand facing supply uncertainties linked to unpredictable developments in economic, political, climatic and biological fields. Within this context, food security is a basic standing objective of socio-economic policies for rural areas and a key theme for the present CAP. Ensuring the sustainability of food supply for the population in all Member States involves the need to maintain food production potential of the EU and ensure a decent income earning.

The research investigates social and economic segments vulnerable to current agrifood challenges and long-term risk factors to sustainable rural development in the EU Member States. The analysis method used relevant indicators related to the importance of rural areas, structural indicators of agriculture, education and employment in EU-27, with the aim of indicating contrasts and segments of risk for food security in Member States.

The results have been produced by comparisons based on the available Eurostat statistics as they were provided by Farm Structure Survey, Agricultural Census and by FADN data.

Key words: European Union, socio-economic indicators, sustainable rural development.

Dezvoltarea durabil este una dintre cele mai mari confruntări ale viitorului, având în vedere creșterea prognozată a cererii globale în corelație cu incertitudinea evoluțiilor din domeniile economic, politic, climatic și biologic. În acest context, securitatea alimentară este un obiectiv permanent fundamental al politicilor socio-economice pentru zonele rurale și o temă cheie pentru actuala PAC. Asigurarea durabilității aprovizionării cu alimente a populației în toate statele membre implică necesitatea de a menține potențialul de producție alimentară a UE și să asigure un câștig venit decent.

Cercetarea investighează segmentele economice și sociale vulnerabile la provocările curente agroalimentare și a factorilor de risc pe termen lung pentru dezvoltarea rurală durabilă în statele membre ale Uniunii Europene. Metoda de analiză utilizează indicatori relevanți privind importanța zonelor rurale, indicatori structurali ai agriculturii, educația și ocuparea forței de muncă în UE-27, cu scopul de a identifica contraste și segmente de risc pentru securitatea alimentară în statele membre.

Rezultatele au fost obținute prin comparații bazate pe statistici disponibile din Eurostat, Ancheta Structurală în Agricultură, Recensământul Agricol, precum și de date RICA.

Cuvinte-cheie: Uniunea Europeană, indicatori socio-economici, dezvoltarea rurală durabilă.

ABORDAREA RILEI PAC LA CONFRUNTAREA RILEI ACTUALE

Politica agricolă comună (PAC) a Uniunii Europene (UE) lansată în 1962 ca un parteneriat între agricultorii și societatea din Europa și fermierii, a avut ca obiective principale îmbunătățirea productivității agricole, furnizarea de produse alimentare stabile, la prețuri accesibile pentru consumatori și de a asigura un trai rezonabil pentru agricultorii din UE. PAC a evoluat continuu pentru a face față provocărilor de extindere, circumstanțelor economice și cerințelor oamenilor într-un context global, în schimbare. Rolul politicilor a fost tradus în beneficii substanțiale recunoscute de majoritatea cetățenilor UE și de către agricultorii.

În prezent, UE se află în cursul abordării unor noi confruntări, cum sunt: securitatea alimentară, deoarece producția de alimente va trebui să răspundă unei cereri de alimente pentru 9 miliarde de oameni până în 2050 la nivel mondial; schimbările climatice și gestionarea durabilă a resurselor naturale; precum și conservarea spațiului rural și menținerea economiei rurale în UE.

În esență, PAC funcționează de-a lungul a trei dimensiuni interconectate: *susținerea pieței* - datorită caracteristicii dependente de climă a agriculturii, care afectează aprovizionarea și prețurile ca răspuns la cererea consumatorilor, sectorul public joacă un rol important în asigurarea stabilității pentru agricultorii în contextul incertitudinilor mediului de afaceri, prin intermediul instrumentelor de piață utilizate ca plase de siguranță a pieței; *susținerea veniturilor* - prin plăți directe, care asigură venitul de bază pentru agricultorii și furnizarea de bunuri publice de mediu; și *dezvoltarea rurală*, prin programe de dezvoltare stabilite la nivel național, dar și regional, cu scopul de a aborda provocările cu care se confruntă zonele rurale și nevoile specifice ale acestora [1]. Primele două dimensiuni, susținerea pieței și a veniturilor, sunt finanțate exclusiv din bugetul UE, în timp ce dezvoltarea rurală se bazează pe o programare multianuală și este co-finanțată de către fiecare țară. PAC post-2013 prevede flexibilitatea abordării condițiilor economice, naturale și structurale și aspectele prioritare de pe teritoriul fiecărui stat membru, care în fapt își compune agenda politică proprie din aceeași listă de măsuri de sprijin, inclusiv abordarea LEADER care încurajează oamenii și inițiativele locale de a aborda problemele la nivel local.

Printre preocupările ridicate de noile confruntări este că reformele agricole și comerciale ar putea reduce viabilitatea economică a activității agricole în Europa și ar conduce la abandonarea în continuare care afectează mai

¹ © Rusali Mirela-Adriana, m. rusali@yahoo.com

mult suprafețele agricole marginale existente [2]. Pentru că terenul agricol are o dimensiune importantă dublă, biofizică și socio-economică, PAC a inclus treptat cerințe mai ecologice legate de gestionarea resurselor de teren agricol. Factorii de decizie politică au făcut eforturi din ce în ce la nivelul UE pentru a apropia aceste două dimensiuni. Abandonul activității agricole este un proces identificat în multe domenii în UE, în mai multe perioade de timp. Împotriva riscului de abandon al terenurilor PAC oferă două instrumente principale în scopul de a menține agricultura și a capacității de producție a agriculturii europene și anume:

- *Decuplarea plăților directe* contribuie la stabilizarea și creșterea veniturilor agricole; în combinație cu cerințele obligatorii de eco-condiționalitate pentru activitățile agricole, gestionarea terenurilor agricole, legate de mediu, siguranța alimentară, sănătatea bunăstarea animalelor facilitează protecția resurselor naturale și menținerea capacității de producție;

- *Plățile compensatorii* în zonele cu constrângeri naturale contribuie la menținerea activității agricole în zone mai puțin profitabile din cauza unor condiții naturale nefavorabile, cum ar fi zonele marginale sau zonele montane au fost aceste plăți și contribuie la evitarea abandonarea terenurilor și, în acest sens, efecte negative asupra mediului și a spațiului atractivitatea zonelor rurale în cauză.

ANALIZA RISCURILOR SOCIO-ECONOMICE PENTRU SECURITATE ALIMENTARĂ ÎN RURAL

După noua tipologie a Comisiei Europene stabilită în anul 2010 pe baza unei variante a metodologiei OCDE [3] de clasificare a regiunilor în predominant rurale, intermediare și predominant urbane, regiunile predominant rurale din UE reprezintă 52% din teritoriul și 23% din populație. În 2010, zonele rurale au generat 15,6% din totalul valorii adăugate brute (VAB) și 20,6% din ocuparea forței de muncă (tabel 1).

Tabelul 1. Importanța zonelor rurale în statele membre ale UE-27, în 2010, (%)

Țara	% Teritoriu			% Populație			% VAB			% Ocupare		
	Rural	Intermediar	Urban	Rural	Intermediar	Urban	Rural	Intermediar	Urban	Rural	Intermediar	Urban
Belgia	34	32	35	9	24	68	6	19	75	7	21	73
Bulgaria	54	45	1	39	45	17	24	35	40	32	42	26
Rep. Cehă	48	37	15	33	43	24	27	37	36	31	40	29
Danemarca	51	48	1	30	49	22	25	44	31	27	45	27
Germania	39	50	11	16	42	41	14	37	49	15	40	45
Estonia	82	8	10	48	13	39	32	8	60	43	11	46
Irlanda	99	-	1	73	-	27	58	-	42	66	-	34
Grecia	82	12	6	43	11	47	34	9	57	41	10	48
Spania	29	51	20	7	34	59	7	31	62	7	32	61
Franța	54	39	8	30	35	35	23	30	47	28	32	40
Italia	45	42	13	20	43	37	n.	n.	n.	19	43	38
Cipru	-	100	-	-	100	-	-	100	-	-	100	-
Letonia	63	21	16	38	13	49	23	10	67	36	13	50
Lituania	65	20	15	43	31	26	30	31	38	40	32	29
Luxemburg	-	100	-	-	100	-	-	100	-	-	100	-
Ungaria	66	33	1	47	36	17	34	28	38	39	29	32
Malta	-	-	100	-	-	100	-	-	100	-	-	100
Olanda	2	54	44	1	27	72	1	25	74	1	25	74
Austria	79	12	9	45	21	34	35	24	41	40	24	36
Polonia	51	39	9	36	36	28	26	32	42	33	33	33
Portugalia	81	12	7	34	17	49	28	14	58	33	17	50
România	60	39	1	46	44	11	33	42	25	42	46	12
Slovenia	59	41	-	44	56	-	36	64	-	40	60	-
Slovacia	59	37	4	50	38	11	40	32	28	44	37	19
Finlanda	82	15	3	41	31	28	34	27	39	38	29	33
Suedia	44	54	2	16	62	22	15	56	30	15	59	25
Marea Britanie	28	45	28	3	23	73	2	20	78	3	24	73
UE-27	52	38	10	23	35	42	16	30	54	21	34	45
UE-15	50	39	11	18	34	48	14	29	56	17	33	50
UE-N12	57	36	7	40	39	21	29	35	36	36	38	26

Sursa: prelucrări date Eurostat

Ponderele regiunilor rurale din teritoriul este comparabil în UE-15 (50%) și în UE-N12 (57%). Totuși, în ceea ce privește populația, VAB și ocuparea forței de muncă este semnificativ mai mare în UE-N12 (noile state aderente după 2004) decât în UE-15: în UE-N12, 40% din populație trăiește în regiuni predominant rurale (18% în UE-15), producând 29% din totalul VAB (14% în UE-15) și ocupând 36% din totalul locurilor de muncă (17% în UE-15). Regiunile preponderent rurale reprezintă mai mult de 80% din teritoriul în Estonia, Irlanda, Grecia, Portugalia și Finlanda. În

aceiași timp, ponderea populației în regiunile preponderent rurale este cea mai ridicată în Irlanda (73,0%), Slovacia (50,3%) și Estonia (48,1%).

O intensitate mare a activității economice, măsurată în funcție de ponderea VAB, este concentrată în zonele predominant urbane, în special în Belgia, Marea Britanie și Olanda (mai mult de 70% din totalul VAB), în cazul în care mai puțin de 7% din activitatea economică se desfășoară în regiunile predominant rurale. În Irlanda, zonele rurale predominante generează 57,8% din activitatea economică totală, mai mult de 35% din total în Austria, Slovenia și Slovacia și 32,7% în România.

Ocuparea forței de muncă a atins cele mai mari cote în regiunile predominant rurale din Irlanda (66,3%), Slovacia, Estonia, România și Grecia (între 40 și 45% în toate aceste patru țări), în timp ce cele mai mici ponderi s-au înregistrat în Olanda (0,6%), Marea Britanie (2,8%), Belgia (6,7%) și Spania (7,0%).

O analiză a structurii agricole dezvăluie mai multe informații cu privire la variația structurală a fermelor europene, indicând contraste și segmente de risc pentru securitatea alimentară în mai multe state membre. Rezultatele au fost obținute prin comparații realizate pe date statistice furnizate de Eurostat, *Ancheta Structurală în Agricultură, Recensământul agricol* (2010), precum și de date RICA (2011). Pe baza datelor prezentate în tabelul 2, analiza structurii fermei indică dimensiunea medie a fermei în UE de 33,8 ha din suprafața agricolă utilizată (SAU) ca o medie ponderată, sau 14 ha pe exploatare ca medie simplă.

Tabelul 2. Indicatori structurali ai agriculturii în statele membre ale UE-27

Indicator/ Țara	Structura exploatațiilor agricole					Utilizarea terenului		Forța de muncă				Total active
	Ferme	Dimensiune medie	% ferme în diferite clase de dimensiune			Teren arendat*	Nivelul arendeii*	Ocuparea în sectorul primar		Input-ul forței de muncă		Valoare medie
	Număr (1000)	ha/fermă	< 5 ha	≤ 5 - < 50 ha	≥ 50 ha	%	EUR/ha	1000 pers.	% din total	1000 UAM	UAM/fermă	1000 EUR fermă
Belgia	43	31.7	22.6	56.4	21.1	73.8	268.8	58	1.3	62	1.4	613
Bulgaria	370	12.1	91.4	6.4	2.3	89.5	133.3	656	19.2	407	1.1	95
Rep. Cehă	23	152.4	15.4	54.7	29.9	83.6	63.8	163	3.2	108	4.7	885
Danemarca	42	62.9	7.3	59.5	33.3	29.2	595.6	68	2.5	52	1.2	2537
Germania	299	55.8	9.1	62.4	28.5	68.3	227.8	645	1.5	546	1.8	777
Estonia	20	48.0	33.7	52.0	14.3	61.7	18.1	27	4.3	25	1.3	211
Irlanda	140	35.7	6.9	74.8	18.2	18.2	255.8	107	5.7	165	1.2	778
Grecia	723	4.8	77.1	22.0	1.0	50.3	216.8	504	12.9	430	0.6	114
Spania	990	24.0	53.1	36.4	10.5	35.9	112.3	742	4.3	889	0.9	310
Franța	516	53.9	26.9	35.9	37.2	87.4	162.2	749	2.8	780	1.5	424
Italia	1621	7.9	72.9	24.3	2.8	41.4	176.3	901	3.7	954	0.6	382
Cipru	39	3.0	89.6	9.5	0.9	62.8	170	14	3.9	19	0.5	225
Letonia	83	21.5	33.9	59.7	6.4	50	18.3	68	7.6	85	1.0	118
Lituania	200	13.7	58.7	37.0	4.3	55.3	36.5	109	8.4	147	0.7	109
Luxemburg	2	59.6	17.3	34.1	49.1	53.3	209.6	4	1.1	4	1.7	1107
Ungaria	577	8.1	87.0	10.6	2.4	58.3	101.5	291	7.1	423	0.7	154
Malta	13	0.9	97.8	2.2	0.0	82.5	67.5	5	2.9	5	0.4	176
Olanda	72	25.9	28.6	55.7	15.7	41	707.1	220	2.6	162	2.2	2196
Austria	150	19.2	31.6	60.9	7.5	29.1	223.1	190	4.5	114	0.8	415
Polonia	1507	9.6	55.2	43.1	1.8	27.4	61.9	1858	12.0	1897	1.3	149
Portugalia	305	12.0	75.6	20.9	3.4	30.1	89.6	475	10.5	363	1.2	122
România	3859	3.4	93.1	6.3	0.5	54.1	84.8	2753	30.0	1610	0.4	37
Slovenia	75	6.5	60.8	38.6	0.6	95.3	41.1	77	8.4	77	1.0	1035
Slovacia	24	77.5	64.4	23.4	12.2	33.4	91	70	3.2	56	2.3	188
Finlanda	64	35.9	9.7	67.4	23.0	35	203.2	113	4.6	60	0.9	408
Suedia	71	43.1	12.6	63.5	23.9	53.6	190.9	105	2.2	57	0.8	834
Marea Britanie	187	84.0	8.9	52.5	38.7	41.4	128.6	348	1.2	266	1.4	1495

Sursa: prelucrare date Eurostat - Farm Structure Survey, 2010; * RICA 2011.

Cu toate acestea între statele membre există variații semnificative, de la 152 ha pe fermă din Cehia, până la 0,9 ha pe fermă în Malta, în timp ce în România dimensiunea medie a fermei era de 3,4 ha. Cele mai mici ferme, cu dimensiuni sub media UE-27 de 14,3 ha pe exploatare, se găsesc în 41% din țări, dintre care, la cele enumerate anterior, se adaugă Cipru (3 ha), Grecia (4,8 ha), Slovenia (6,5 ha), Italia (7,9 ha), Ungaria (8,1 ha), Polonia (9,6 ha), Bulgaria (12,1 ha), Portugalia (12 ha) și Lituania (13,7 ha).

Datele RICA (2011) privind utilizarea terenului indică faptul că terenurile arendate au reprezentat 53,4% din totalul SAU a UE-27, iar ponderile cele mai mari s-au identificat în Slovenia, Bulgaria, Franța, Cehia și Malta, în timp ce în România a fost de 54%, puțin peste media UE (tabel 2). Arenda a avut o valoare medie în UE-27 de 172,4 EUR/ha, 60% dintre țări situându-se sub media UE, printre care și România cu 84,8 euro/ha; cele mai mari valori au fost în Olanda, de peste 700 de EUR/ha și în Danemarca, de 596 de EUR/ha, dar s-au situat sub 40 de EUR/ha în țările

Baltice. Există în discrepanțe în funcție de tipul de agricultură, de exemplu, la terenul lucrat în horticultură și sectorul vitivinicol arenda a fost din 8 până la 9 ori mai mare decât în cazul pârșurilor din fermele de creșterea animalelor [4].

Disparități semnificative s-au observat și în privința ocupării în agricultură. În timp ce indicatorul mediu pe UE-27 al input-ului forței de muncă a fost de 1,3 unități anuale de muncă (ro: UAM; eng.: AWU) pe exploatare, între statele membre acest indicator a variat de la 4,7 UAM pe exploatare în Cehia, la 0,4 UAM pe fermă în România și Malta (tabel 2). În horticultură - care este sectorul care absoarbe cel mai mare input de forță de muncă, numărul mediu de lucrători pe fermă a fost de aproximativ 2,4 ori mai mare decât la culturile permanente altele decât exploatarea de vin - care este sectorul cu cel mai mic input al forței de muncă [4]. După numărul mediu de persoane angajate în agricultură în UE-27, decalajele sunt mai mari, astfel că în România forța de muncă a agriculturii, de 30% din totalul național, are cea mai mare pondere față de celelalte state, urmat de Bulgaria, cu 19,2%, Grecia, 12,9% și Polonia, 12%. Forța de muncă familială a avut o pondere de 78% din totalul forței de muncă din UE-27 și a reprezentat forma cea mai răspândită a muncii în toate statele membre, cu excepția Slovaciei, Cehiei, Ungariei și Estoniei. În aceste state membre, proporția de muncă din cadrul familiei în totalul forței de muncă a fost sub 50% [4].

Așa cum s-a observat în anumite cercetări [5], [6], procesul de abandonare a terenurilor a fost observat în mai multe regiuni ale Europei și la diferite perioade de timp, având consecințe sociale, economice și de mediu semnificative pentru zonele rurale. Riscul de abandon al terenurilor agricole este estimat prin analiza statistică a unor indicatori relevanți care indică: piața slabă a terenurilor agricole; nivelul scăzut al veniturilor agricole; lipsa investițiilor în fermă; pondere mare a fermierilor cu vârsta de peste 65 de ani; pondere ridicată a managerilor agricoli cu calificare scăzută; dimensiunea redusă a exploatarei; marginalizare și densitatea scăzută a populației; cota scăzută a fermelor angajate în programe specifice de agricultură continuă.

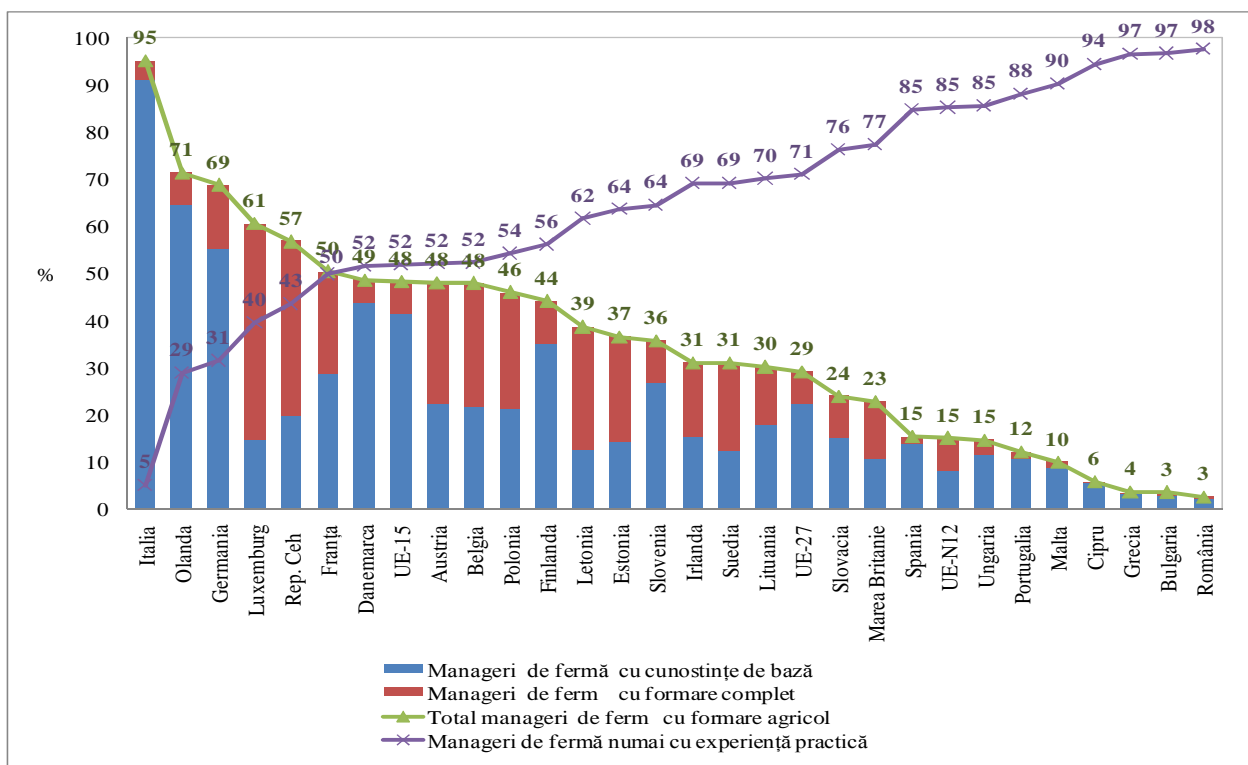


Fig.1. Formarea și educația managerilor în agricultura statelor membre ale UE-27

Sursa: prelucrări date Eurostat - Farm Structure Survey, 2010.

Terenul agricol este supus unui risc mai mare de abandon ca resurs economic atunci când încetează să genereze un venit suficient. Abandonul terenurilor agricole este mai probabil să apară în condițiile unei populații agricole îmbătrânite, aflată aproape de vârsta de pensionare, precum și în relație cu ponderea ridicată a managerilor de fermă cu un nivel scăzut de formare în domeniul agricol. După raportul dintre deținătorii de ferme de peste 65 de ani și numărul total al fermierilor, estimarea pentru distribuția populației de vârstă a fermierilor indică riscuri asociate unui raport de vârstă nefavorabil în Portugalia, în cea mai mare parte a Italiei, în sudul Greciei, în Bulgaria, România și Lituania cu o pondere de 40% sau mai mult a fermierilor deținători de exploatare agricole având vârsta de peste 65 de ani. La acestea se adaugă lipsa de calificare agricolă, după cum se observă să fie un factor de alertă major în noile țări care au aderat, așa cum sunt în România (98%), Bulgaria și Grecia (97%), Malta (90%), Portugalia (88%) și în Ungaria (85%), aflându-se sub la nivelul mediei UE-N12 unde peste 85% dintre managerii agricoli au numai experiență practică (fig. 1).

Abandonul terenurilor agricole este probabil să apară în zone rurale îndepărtate cu o insuficiență privind infrastructura de transport și accesul la serviciile de bază de asistență medicală, școlară, precum și alte servicii, precum și

oportunități rare de marketing și facilități de dezvoltare a afacerilor, pentru care cercetarea necesită date și informații necesare pentru investigații suplimentare. Rezultatele estimate subliniază că, din cauza factorilor sociali, economici, structurali la nivel regional, abandonarea terenurilor agricole are un risc mai mare de manifestare în statele membre din sudul UE, cum sunt Portugalia, Spania, Italia, Grecia, România, în timp ce în nordul Europei riscul este mai mare în statele baltice, nordul Finlandei și Suediei, în nord-vestul Irlandei [2]. Dintre tipurile de ferme din Uniunea Europeană, fermele de creștere a erbivorelor, cu un procent de aproximativ 30%, au fost identificate cu risc mai ridicat de abandon terenurilor agricole.

Există o serie de alți indicatori care trebuie să stimuleze conștientizarea fenomenelor de risc pentru stabilitatea socio-economică în zonele rurale, cu implicații ulterioare asupra securității alimentare. Astfel, conform *Raportului Dezvoltării Umane* al Națiunilor Unite, din 2014, care conține estimările indicelui inegalității de gen – o măsură compusă care reflectă inegalitatea între femei și bărbați privind realizările pe trei dimensiuni: sănătatea reproducției, emanciparea și piața forței de muncă, concepute pentru a dezvolta gradul în care realizările dezvoltării umane sunt erodate de inegalitatea de gen la nivel național -, există țări precum România (0,32), Ungaria (0,25), Letonia și Malta (0,22) și Bulgaria (0,21), care prezintă cele mai înalte niveluri de disparitate în realizările femeilor în comparație cu bărbații.

Potrivit datelor Institutului Național Român de Statistică (INS), citate în *Raportul Comisiei Prezidențiale pentru analiza riscurilor sociale și demografice în anul 2009*¹, decalajele sociale între zonele urbane și rurale rămân puternice, înregistrând o rată a șrăciei de trei ori mai mare în zonele rurale, iar ponderea persoanelor cu studii superioare a fost doar de 3% în mediul rural (în timp ce 23% în mediul urban).

De asemenea, așa cum rezultă din tabelul 3, o tendință de creștere a omajului în rândul tinerilor a fost identificată în mai multe țări din UE, iar dinamica subliniază riscurile majore pe care le induce pentru durabilitatea și dezvoltarea rurală. Statisticile anului 2011 indică Spania, Grecia, Slovacia, Lituania, Letonia și Portugalia, cu cele mai mari rate ale omajului în rândul tinerelor persoane cu vârsta sub 25 de ani, între 46,2% și 33,7%, urmate de Ungaria, Polonia, Bulgaria și România, cu rate ale omajului tinerilor cuprinse între 26,1% și 23,7%.

Potrivit INS, în România sunt peste 6 milioane de persoane cu vârste între 15 și 34 de ani, cu o pondere în populația totală de 28,6%, în 2012. Printre factorii care au afectat tinerii mai mult decât alte grupe de vârstă sunt scăderea ratei natalității și emigrarea.

Cu toate acestea ponderea tinerilor din România se afla peste media UE-27, de 25,1% în 2012, scăderea în ultimii 10 de ani indică tendința mai pronunțată în țara noastră. Proiecțiile Eurostat arată perspectiva ca ponderea populației tinere în totalul populației să scadă brusc până în anul 2060, România numărându-se printre țările afectate în mod special de această tendință; după datele din 2015 România se încadrează sub media UE-27, având în vedere însă tendința de evoluție, diferența este probabil să se accentueze [6].

Tabelul 3. Dinamici ale ratei omajului în rândul tinerilor (persoane sub 25 ani)

Țara	2005	2008	2011
Spania	19.6	24.5	46.2
Grecia	25.8	21.9	44.7
Slovacia	30.4	19.3	33.7
Lituania	15.8	13.3	32.6
Letonia	15.1	13.6	31.0
Portugalia	20.0	20.5	30.3
Ungaria	19.4	19.9	26.1
Polonia	36.9	17.2	25.8
Bulgaria	21.0	11.9	25.0
România	19.7	18.6	23.7
Cipru	13.9	9.0	22.4
Estonia	15.1	12.0	22.4
Republica Cehă	19.3	9.9	18.1
Slovenia	15.9	10.4	15.7
Malta	16.1	11.7	13.3

Sursa: Eurostat²

Copiii și tinerii au fost categoriile de vârstă în mod constant cele mai expuse șrăciei în ultimele decenii. Mai mult de un sfert dintre tineri cu vârsta între 18 și 24 de ani sunt în șrăcie relativă (28,1% în 2011), ceea ce plasează România printre cele trei țări cu cea mai gravă situație din UE-27 [6].

Rata șrăciei relative este mai degrabă un indicator al inegalității și disponibilității resurselor economice, fiind prezente referințe asupra nevoilor oamenilor, ci numai privind distribuția veniturilor la nivel național. Cu toate

¹ http://www.presidency.ro/static/CPARSDR_raport_extins.pdf (p. 331).

² http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=une_rt_a&lang=en

acestea, nivelul s u a fost în cre tere în ultimii ani i tinerii cu vârsta sub 18 ani (28,6% în 2010), din toate grupele de vârst , au fost expuse celui mai mare risc de s r cie persistent . Mai mult de o treime din persoanele tinere sunt expuse riscului de s r cie sau excluziune social , adic 40,3% faț de 24,3% în UE-28 [6]. Tinerii sunt supu i unui risc mai mare i în ceea ce prive te indicatorul s r ciei absolute care m soar resursele de subzistenț , comparativ cu un prag stabilit în mod oficial, fiind segmentul de populație mai s rac chiar decât copiii. Dup gradul de deprivare material sever a tinerilor din România cu vârsta între 16-24 ani, cu o rat de 32,9%, aceștia sunt de trei ori mai afectați decât media UE [6].

Raportul Comisiei Prezidențiale privind riscurile demografice 2010 arat c tinerii implicați în sectorul informal, în principal, în agricultura de subzistenț , reprezint unul dintre segmentele sociale cele mai vulnerabile. Raportul arat c peste 40% dintre persoanele angajate în sectorul informal sunt tineri cu vârsta cuprins între 15-34 ani. În timp ce în Europa este probabil ca tinerii s fie inclu i în forme de contracte de munc temporar sau cu fracțiune de norm , cu toate c s-ar putea s fie în același timp o oportunitate și vulnerabilitate ocupațional , tinerii români se confrunt cu o piaț a muncii rigide, f r forme flexibile de munc disponibile care s permit o continuare a form rii profesionale.

Doar un singur tân r român din 100 decide s înceap o afacere pe cont propriu, comparativ cu 1 din 4 tineri din Cehia, Polonia sau Ungaria; cele mai frecvente cauze invocate sunt lipsa banilor și birocracia. Statisticile europene indic faptul c România acord o importanț destul de redus educației antreprenoriale, astfel încât mai puțin de 10% dintre cei care au inițiat și au dezvoltat o afacere au o baz teoretic în acest sens, comparativ cu media european de 30% [6].

Concluzii. Din perspectiva confrunt rilor viitorului anunțate de creșterea cererii globale în fața incertitudinilor legate de evoluțiile economice și politice, climatice și biologice imprevizibile privind asigurarea ofertei, securitatea alimentar reprezint abordarea de prim importanț în cadrul analizelor destinate dezvolt rii rurale.

Printre cele mai mari riscuri, abandonul terenurilor este considerat un risc major pentru economia rural i pentru securitatea alimentar , fiind un proces condus de o îmbinare de factori sociali, economici, politici i de mediu. Prin urmare, este rezonabil la nivelul UE conștientizarea și interesul strategic concluzionat în noua PAC de a menține potențialul de producție al agriculturii în vederea producției pe termen scurt și a produselor alimentare pe termen lung pentru nevoile umane i animale.

În acest context, cercet rile i analiza staisticilor UE pe indicatori socio-economici subliniaz un proces complex de risc cu care se confrunt securitatea rural , ca o preocupare mai larg , inclusiv securitatea alimentar i gestionarea eficient a resurselor naturale, care este determinat de abandonarea terenurilor i fermelor din cauza deficitului de active i de furnizarea venitului.

Dimensiunea social are o importanț cheie, aflându-se la baza tuturor acțiunilor din sfera economic . Principalele riscuri identificate pentru durabilitatea rural și siguranța alimentar sunt legate de populația tân r i incluziunea lor socio-economic , precum i a femeilor. Reducerea drastic a na terilor în ultimele dou decenii i tendința de sc dere a populației tinere, cu mult mai mare în România, subliniaz necesitatea intensific rii eforturilor politice i de promovare, pe baza analizelor care s furnizeze fundamente empirice i proiecte axate pe realizarea echilibrului demo-socio-economic.

De asemenea, statisticile subliniaz necesitatea unor m suri de promovare a incluziunii tinerilor, în principal orientate spre cele mai s race i cele mai izolate zone rurale i a categoriilor de tineri cu un nivel de trai mai sc zut. Cu toate acestea, având în vedere inegalitatea de gen i dispariț ile care dezavantajeaz femeile, în special în zonele rurale din România, unde femeile reprezint aproape 75% din piața forței de munc a tinerilor inactivi, este necesar mai mult atenție asupra sprijinirii inserției socio-profesional a tinerelor mame. Prioritar este necesitatea s se stabileasc susținerea politic pentru incluziunea femeilor i a tinerilor prin m suri durabile pe o baz permanent .

BIBLIOGRAFIE

1. European Commission (EC) (2014): *The EU's CAP: for our food, for our countryside, for our environment*. Directorate-General for Communication, Brussels, Belgium.
2. European Commission (EC) (2013): *Agri-environmental indicator - risk of land abandonment*.
3. European Commission (2011): Commission Regulation No. 31/2011 amending annexes to Regulation (EC) No 1059/2003 of the European Parliament and of the Council on the establishment of a common classification of territorial units for statistics.
4. European Commission (EC) (2014): *EU Farm Economics Overview*, Directorate-General for Agriculture and Rural Development. Brussels, Belgium. <http://ec.europa.eu/agriculture>
5. Renwick A., Jansson T., Verburg P-H., Revoredo-Giha C., Britz W., Gocht A. and McCracken D. (2011): *Policy Reform and Agricultural Land Abandonment*. 85th Annual Conference, April 18-20, 2011, Warwick University, Coventry, UK 108772, Agricultural Economics Society.
6. Ministerul Tineretului i Sportului (2013): *Strategia Național în domeniul Tineretului 2014-2020*. Guvernul României.
7. Boldea, I. coord. (2015): *Debates on globalization. approaching national identity through intercultural dialogue studies and articles section: social sciences and management*, "Arhipelag XXI" Press, TîrguMure .

**SECURITATEA TURIILOR – FACTOR
IMPORTANT ÎN PROMOVAREA TURISMULUI AUTOHTON**

**Alexandru GRIBINCEA, dr. hab., prof. univ., ULIM
Iulita BÎRC, cercet. t.,
Institutul Național de Cercetări Economice, RM**

Tendința globală în sec. XXI are un rol și important tot mai mare pentru turismul individual și de grup, societate și stat. Călătoriile turistice, în lumea modernă, sunt o parte integrantă a vieții umane, asociate cu punerea în aplicare a dreptului la odihnă și timp liber, libertatea de circulație, dreptul de acces la valorile culturale, precum și alte drepturi universal recunoscute și libertățile omului și cetățeanului. În plus, turismul are funcții socio-economice importante: culturale, de mediu, internaționale și altele. În acest context, creșterea numărului amenințărilor la adresa securității interne și externe, care sunt din ce în ce mai distructive și mai puțin previzibile. Pericolele de dezastre naturale sau provocate de om, inclusiv riscuri de mediu, însoțesc, în mod continuu, turiștii în timpul călătoriilor și odihnei (Cazuri de accidente pe Ap (Olga sub-Hadera, Israel, Moldova), Egipt, Londra, Tunis etc.). În mod activ se evidențiază și alte pericole, cum ar fi accidente, rutiere, accidente aviatice (Dubai), cazurile de afectare a vieții Nisa (Promenade des Anglais), a sănătății și a proprietății turiștilor ca urmare a deficiențelor serviciilor. Trebuie de remarcat faptul că, securitatea și turismul ca fenomen sunt legate reciproc și se completează. Turismul, pe de o parte, necesitatea siguranței, securitate. Declarația de la Seul "Omenirea și turismul", adoptată de Organizația Mondială a Turismului la 27 septembrie 2001, a declarat, că siguranța și securitatea turistică ar trebui să fie o prioritate în fiecare din țările-membre ale Organizației Mondiale a Turismului. Turiștii din R. Moldova călătoresc în alte țări, cu altă cultură, tradiții și practici de securitate. Din aceste motive cercetarea factorilor de risc prezintă interes pentru societate.

Cuvinte-cheie: turism, călătorii, securitate, funcția turismului, riscuri.

The overall trend in century XXI has a role and growing importance for tourism group and individual, society and state. Tourist trips in the modern world are an integral part of human life associated with the implementation of the right to rest and leisure, freedom of movement, access to cultural and other rights universally recognized and freedoms of man and citizen. In addition, tourism has important socio-economic functions: cultural, environmental, international and others. In this context the increasing number of threats to internal and external security that are increasingly more destructive and less predictable. Dangers of natural or manmade disasters, including environmental risks, continuously accompany tourists during travel and leisure (cases of accidents (Olga sub-Hadera, Israel, Moldova), Egypt, London, Tunis, etc.). Actively highlights and other hazards such as accidents, road, aviation accidents (Dubai), cases of harm to life Nice (Promenade des Anglais), health and property of tourists due to deficiencies services. It should be noted that security and tourism as a phenomenon are linked and complement each other. Tourism, on the one hand, the need for safety, security. Seoul Declaration "Mankind and tourism", adopted by the World Tourism Organization on 27 September 2001, said that tourist safety and security should be a priority in each of the countries - members of the World Tourism Organization. Moldovan tourists traveling to other countries, other cultures, traditions and practices of security. For these reasons research risk factors of interest to society.

Key words: tourism, travel, security, tourism function, risks.

JEL Classification: O50, F590

Introducere. Începând investigațiile despre securitate este bine să delimităm noțiunile de securitatea țării, de obicei, în primul rând, încercând să dau seama ce interesele naționale. Ca regulă, principalele interese naționale, interesele "politicii mare" includ "interesele politicii externe ale statului legate de asigurarea siguranței și integrității ca o comunitate istorică și cultural socio-economice, politice, naționale specifice, protecția independenței economice și politice a statului, dezvoltarea turismului și satisfacerii intereselor turiștilor, excursanților și călătorilor". Elementele-cheia ale acestei definiții sunt trei cuvinte: integritate, independență și securitate, inclusive turistic. Orice activitate este însoțită de anumite riscuri de ordin politic, militar, economic, cultural, religios, etnic etc.

Scopul cercetării constă în studierea proceselor de ordin politic, economic, fizic etc., care pot introduce un grad de risc în desfășurarea turismului, atât la general, ca proces economic, cât și individual, ca turiști.

Metodologia cercetării constă în aplicarea unor procedee, care ar dezvălui obiectivele trasate – comparația, analiza, statistica etc.

Cercetare și analiza rezultatelor. Siguranța, securitatea este absența riscului inacceptabil asociat cu posibilitatea de deteriorare, apariția unui prejudiciu. (Călugăreanu, 1. 0-92).

Prin termenul **securitatea turismului** se subînțelege siguranța personală a turiștilor, siguranța bunurilor și evitarea acestora ca daune aduse mediului atunci când se exercită o călătorie (Călugăreanu, 1. 14-15).

»). În prestarea serviciilor turistice ar trebui să fie acceptat un nivel de risc pentru viața și sănătate, atât vizitatorii, ca în condiții normale, cât și în situații de urgență (dezastre naturale etc.) (Călugăreanu, 506444-94).

Acest studiu permite a detecta și identifica factorii de nocivitate, de risc și daune, a elabora metode și mijloace pentru protecția turiștilor și pentru a reduce riscul de pericole la valori acceptabile, să aibă activități turistice în condiții de siguranță.

Conceptul de securitate și protecția turiștilor acoperă întregul traseu al clientului, care porsește localitatea până la revenire, destinația și toate obiectele de vizitat. Acest concept implică acțiunile de servicii și informații din partea guvernelor, comunităților gazdă, sectorul turismului și clientului în sine.

Vorbind de securitatea turismului, trebuie de subliniat faptul că acesta este un concept larg, complex și cu multiple fațete. În primul rând, nu putem simplifica măsurile de siguranță în turism și să le prezentăm primitiv ca protecția obiectelor turistice sau paznici de 24 ore în hotele. Adesea pe noțiunea de security, escort insistă multe firme. Aceste firme consideră că la baza securității turismului stă procesul de a atașa la fiecare turist câte o gardă, stabilind lista de baruri, restaurante și locuri de petrecere a timpului liber, sau stabilind lista locurilor "riscante".

Ideile "însoțirii" turiștilor de la aeroport la aeroport nu ajută turismul, ci aduce daune dezvoltării turismului: cine în aceste condiții va merge într-o țară? Lipsesc declarațiile că turiștii vor savura obiectivele turistice dintr-o mașină blindată. Securitatea turismului ar trebui să se bazeze pe conceput bine chibzuit, orientat, cuprinzător de măsuri pentru a crea un mediu în care orice incident să fie evitat. Securitatea turismului pot fi divizată în mai multe niveluri, începând cu securitatea locului de cazare și transport, în hotel și edificii de agrement, centre turistice, precum și întreaga țară. În același timp, măsurile de securitate introduse nu ar trebui să lezeze interesele turiștilor, să nu încalce drepturile și libertățile atât turiștilor, cât și localnicilor.

Bazându-ne pe această abordare, sub interesul economic național, trebuie să se înțeleagă un interes comun al cetățenilor în menținerea economiei naționale în ansamblu (inclusiv turismul), ca un sistem care este independent în procesul de luare a deciziilor. Aceasta din urmă poate fi numită doar independență politică, independența economică a oricărui țară astăzi pare în cel mai bun caz o utopie. Luată împreună, sarcina de a menține integritatea și independența reprezintă nimic mai mult decât o problemă de securitate. Ca un interes economic național provine din însăși structura economiei mondiale, divizată în complexe suverane separate, independente, la autogestiune și în competiție cu fiecare dintre ele.

Se pot evidenția cel puțin trei niveluri – individ, țară și sistemul economic mondial. În plus, în conformitate cu obiectivele și obiectul cercetării uneori este necesară o clasificare suplimentară a domeniilor de antreprenoriat, industria turismului din întreaga țară sau regiune a lumii, în interiorul țării, asociația regională a țărilor, sistemul monetar-financiar (de asemenea, la diferite niveluri). În principiu, pot exista abordări acestei probleme de securitate economică discutate în termeni generali, fără a face referire la obiectul turistic. Dar această problemă este nestructurată iar concluziile – dificil de acceptat la o anumită situație.

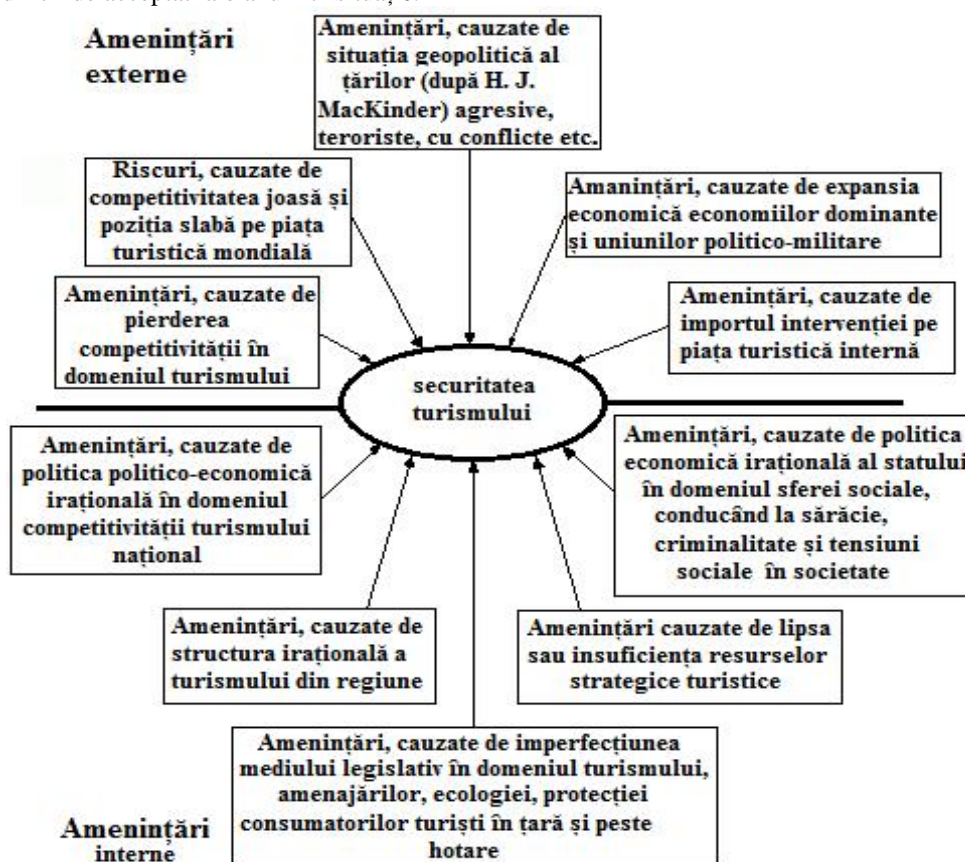


Fig. 1. Structura amenințărilor și securitatea turismului

Sursa: cercetările autorilor.

Amenințările la adresa securității economice al turiștilor pot proveni atât din interiorul cât și din afara țării. Ele pot fi depășite, fie în mod automat numai prin funcționarea corectă a economiei de piață (subsistemul de piață), sau fac necesar trecerea la un control manual, adică implicarea autorităților de reglementare (subsistemul de stat). Astfel, securitatea turiștilor, dacă vorbim despre aspectul exterior, depinde de capacitatea fiecăreia dintre aceste două subsisteme - piața și statul - să reziste la ocurile negative venite din exterior și, prin urmare, a îmbunătăți comunicarea pozitivă, care să promoveze securitatea economică a turiștilor.

Problema capacității sus-menționate este secundară relativ la efectele externe (pozitive sau negative), pentru turiști și grupuri de turiști (fig. 1). În acest sens, apare problema cercetării securității economice, politice, fizice, este necesară analiza structurii intereselor turistice naționale, mecanismelor de punere în aplicare a acestora, în politicile publice și alte aspecte legate de plasare și influență comparativă a forțelor politice interne. Halford John Mackinder a propus clasificarea țărilor după nivelul de securitate geopolitică și interese. Alfred Mahan evidențiază pericolul major pe care îl constituie pentru „civilizația maritimă” – China, Rusia și Germania Rusiei. Astăzi observăm că majoritatea conflictelor apar în aceste zone „de interes”.

Discrepanța intereselor turiștilor individuali și grupurilor de turiști este posibilitatea ambiguă de a influența a statului privind securitatea persoanelor fizice.

Obiectivul liberal și creșterea drepturilor turiștilor se află în contradicție cu scopul de a maximiza astfel de domenii publice, care este securitatea turistică națională. Apare o dilemă, ce este mai important: libertatea individuală a turistului sau securitatea turistică națională, care nu o limitează, ci dimpotrivă, asigură această libertate. Ce beneficii poate să învețe un turist din Legea Drepturilor Omului, în cazul în care acest proiect de lege îi garantează dreptul de a dormi sub pod și de a vinde mere pe stradă.

Hans Morgenthau compară statul cu două fețe a lui Janus: apare sub forma de monștri, introducând limite libertății turistului individual, dar și ca apărător al drepturilor sale împotriva încleșcării din partea societății. Cu alte cuvinte, statul se asigură nu numai siguranța turiștilor, ci reprezintă pentru ei o sursă de amenințări (restricții). În sursele individuale singuri își pot alege itinerariul, obiecte pentru vizită, agrement și odihnă. Reunindu-se în grupuri, turiștii individuali își sporesc siguranța, reducând amenințările, pe care nu poate rezolva statul. Securitatea țării depinde și de persoane fizice – de la obiectivele lor, echilibrul de forțe în societate, rezultatul luptei politice, etnice, culturale și cursul urmat de echipa câștigătoare.

Tabelul 1. Lista statelor, entităților și autorităților teritoriale în care cetățenii RM, titularii ai pașaportelor biometrice sau non-biometrice, călătoresc fără viză

Albania	Elveția (biometric)	Liechtenstein (biometric)	România (biometric)
Andora	Estonia (biometric)	Lituania (biometric)	Rusia
Antigua și Barbuda	Fiji	Luxemburg (biometric)	Samoa
Armenia	Finlanda (biometric)	Macedonia	San Marino (biometric)
Austria (biometric)	Fransa, inclusiv	Malaezia	Serbia (biometric)
Azerbaidjan	Polinezia Franceză (biometric)	Malta (biometric)	Seychelles
Bahamas	Georgia	Micronezia	Sfântul Vicențiu și Grenadine
Barbados	Germania (biometric)	Monaco (biometric)	Slovacia (biometric)
Belarus	Grecia (biometric)	Muntenegru	Slovenia (biometric)
Belgia (biometric)	Grenada (scop turistic)	Namibia	Spania (biometric)
Bulgaria (biometric)	Haiti	Niue	Suedia (biometric)
Bosnia și Herțegovina	Insulele Cook	Norvegia (biometric)	Tadjikistan
Cehia (biometric)	Islanda (biometric)	Olanda (biometric)	Turcia
Chile	Italia (biometric)	Panama	Tunis
Cipru (biometric)	Israel (biometric)	Palestina	Ucraina
Croația (biometric)	Indonezia (30 zile)	Peru	Ungaria (biometric)
Danemarca (biometric)	Kazahstan	Polonia (biometric)	Uzbekistan
Dominica (scop turistic/21 zile)	Kirgîstan	Portugalia (biometric)	Vatican (biometric)
Ecuador	Letonia (biometric)	RAS Macao	

Sursa: <http://www.mfa.gov.md/visa-free-regime-ro/>

Tunisia, la moment, este una din destinații turistice, unde se poate relaxa după sistemul relativ ieftin adorat al inclusive. În plus, moldovenii nu au nevoie de viză (90 zile) pentru o vacanță în Tunisia. Atractiv pentru turiști în acest stat arab era, până de curând, că turiștii amenințați doar de hoții de buzunare, șoferii de taxi necinstiți, percepând prețuri exagerate. Dar, după atacurile teroriste, la turiști apare întrebarea cât de sigur e să călătorească în Tunisia. Este interzisă fotografierea podurilor. Veți fi învinuit în spionaj (cu consecințe).

C l toria în Turcia (în 2016) nu este în mare securitate. Turcia este implicat într-un r zboi cu kurzii, LIH, conflicte interne. Atacurile teroriste de la Istanbul au loc cu regularitate înfiior toare, tentativa loviturii de stat din iulie 2016. Din p cate, ast zi în Turcia nu este siguranț într-adev r. Unele ț ri au suspendat cursele avia (zboruri regulate i charter). i astfel, începând cu 16 iulie 2016 a interzis zborurile Rosaviation import c tre Turcia Mai mult decât atât, ministerele de externe au dat recomand ri ca turi tii, care totu i c l toresc în Turcia s :

- 1) nu mearg în excursii;
- 2) nu mearg în afara hotelului f r mare necesitate;
- 3) s nu participe la evenimente publice.

Turismul egiptean a intrat în criz după 2010. Totul a început cu un rechin în Sharm el-Sheikh. În decembrie 2010, au existat mai multe atacuri de rechini asupra turi tilor pe coasta Sharm el-Sheikh. Dar cu adev rat probleme serioase în domeniul turismului egiptean a început în ianuarie 2011, când țara a fost zguduit de o revolt popular , iar turi tii str ini au fost îndep rtați. Primul apel de avertizare a venit din: Hurghada i Sharm el-Sheikh, care a golit instantaneu stațiunile. Cu toate acestea mulți turiști r m sese în stațiuni, deoarece ele sunt situate la distanț considerabil de la Cairo și alte centre ale vieții politice. Având în vedere c interdicția oficial privind zborurile spre Egipt nu a urmat, turi tii au revenit destul de repede la plajele M rii Ro ii. Dar în 2013 a avut loc o alt schimbare de putere în Egipt, după care afluxul de turi ti s-a accelerat brusc.

Turi tilor în India li se cere s respecte tradițiile locale. Nu se recomand de a purta haine scurte, degajate, unele secte nu accept fotografii. Forma de salut – nameste. Acest cuvânt, este salutul valabil pentru orice moment al zilei, se înso e te de împreunarea mâinilor înspre înainte, lipind opozit palmele, cu vârfurile degetelor orientate în sus, în principiu, la nivelul gâtului. O u oar înclinare a corpului spre înainte i o privire în ochii celui pe care îl salu i, întregesc acest, s spunem, ritual al unui salut vechi de mii de ani, care î i reg se te o puternic for spiritual i deschide calea unei forme sociale de respect, pe cât de interesant , pe atât de pl cut ! *Namaste* este o formul de adresare hindi sau salut. B rbații pur și simplu dau mâna. Atingerea fizic nu este salutat . Cu mâna stâng nu se salut i nu m nânc (considerându-se nu a fi curat , ca și în ț rile arabe, musulmane). La intrare în temple – obligatoriu se descalt . Nu este binevenit de a purta semne religioase la v zul lumii, doamne cu p rul desf cut, a se ține de mâini sau arat sentimentele în public. Este inacceptabil de a se a eza sau utiliza ca suport altarul, cupe i suporturi, frunze de palmier. Este necesar respectarea tradițiilor și culturii pentru a nu pune în pericol turi tii.

În EAU criminalitatea practic lipse te, dar exist alte riscuri pentru turi ti. In ț rile musulmane (EAU) este inadmisibil de a consuma produse alcoolice (în afar de baruri i restaurante speciale), a umbla beat pe str zi, a discuta i face fotografii doamnelor, mersul în ascensor cu doamne în haine naționale (amenda peste 16 mii. USD), sau ca b rbații s circule în vagonul doi din metrou, a utiliza valute false. Consumarea droguri este interzis . Aruncarea de gunoi pe strad se amendeaz cu 500 USD (similar cu Singapore).

În ultima perioad , odat cu creșterea fluxului de refugiați și migranți în ț rile Occidentale (Europa i America de Nord) au fost înregistrate cazuri de violenț asupra turi tilor, acte teroriste etc. În Europa prosper se evidențiaz Austria, unde a fost fixat cel mai mare num r maxim de leziuni în stațiunile de schi.

Thailanda este cea mai periculoasa țara pentru turi ti. Acestea sunt rezultatele unui studiu efectuat de compania de asigur ri *Norwich Union Travel Insurance*. Asiguratorii au constatat c anume în Thailanda, turi tii sunt supu i la intoxicații alimentare, nimeresc în accidente, pierd și sunt privați de bunurile lor. Mi carea în această țar este pe stânga, ce în sine, este o surs de pericol pentru moldoveni. În plus, regulile de circulație sunt complet ignorate de motocicli ti, bicicli ti, (peste 12 milioane la num r), creând haos pe drumuri. Potrivit statisticilor, mai mult de 17 de mii de oameni mor în fiecare an în accidente de circulație, în principal din cauza motocicli tilor, oferilor b uți și excesului de vitez . Pe lâng toate nezarurile în Thailanda a crescut num rul de atacuri i crime sexuale.

Caraibe sunt contraindicate celor care sufer de alergii, mai ales la înțep turi de insecte. Se g se te în această regiune sunt multe soiuri de erpi venino i. Aici a fost înregistrat i cel mai mare num r (mai mult de trei mii), cazurile de atacuri ale animalelor de mare asupra înot torilor, **scuba diving** i plonjorilor.

C l torilor în Africa de Sud pân de te riscul de a fi infectat de malarie sau a unor paraziți, care p trund în organism prin ap local . Pe lâng problemele naturale din aceste ț ri turiștii sunt amenințați de jaf sau pierderea propriet ții: situația criminalit ții din regiune las de dorit, astfel încât nu se recomand s c l toresc singuri.

Concluzii

Conferința interparlamentar de la Haga privind turismul 1989, în declarație a constatat: "Securitatea, protecția turi tilor i respectul pentru demnitatea lor sunt indispensabile dezvolt rii turismului, pentru care este necesar:

- a) ca m surile de simplificare a c l toriilor turistice s fie însoțite de m suri pentru a asigura securitatea i protecția turiștilor și obiectelor turistice;
- b) pentru aceste scopuri s fie adoptat o politic eficient , orientat spre facilitarea și asigurarea siguranței și securit ții turiștilor;
- c) stabilirea cu precizie a produselor turistice, obiectelor i echipamentelor, care prezint pericol, iar utilizarea lor de c tre turi ti necesit o atenție special ;
- d) s preg teasc informații și documente relevante, pentru a asigura accesul la ea, în caz de amenințare obiectelor de interes turistic;

e) a exercita în conformitate cu procedurile și legislația fiec rei ț ri, prevederile legale privind protecția juridic a turiștilor, inclusiv capacitatea turiștilor de a primi asistență juridic în țar și peste hotare, asistență consular , îndeosebi în cazuri de terorism.

f)statele trebuie s coopereze în cadrul UNWTO în preg țirea programelor de m suri recomandate pentru reglementarea siguranței și securit ții turiștilor.

g) siguranța turiștilor și protejarea turismului în țar sau în regiunea turistic este inseparabil cu o mulțime de reguli i reglement ri care trebuie s fie îndeplinite nu numai de administrația turismului, dar i de alte ministere i departamente, în a c ror competență este de a menține ordinea public , activitatea financiar , ocrotirea s n t ții, protecția mediului înconjur tor, ocuparea forței de munc , etc. i în special de c tre sectorul privat.

BIBLIOGRAFIE

1. Dugin A. Moartea lumii bipolare ca preludiu al lumii multipolare sau cum s supravie uim în fa a t v lugului unipolarit ii. [http ://4pt. su/ro/content/teoria-lumii-multipolare](http://4pt.su/ro/content/teoria-lumii-multipolare)
2. Proiectul „Uniunii Eurasiatice”, între utopie i procese integra ionaliste globale reale. [https ://octavianracu. wordpress. com/2013/01/13/proiectul-uniunii-eurasiatice-intre-utopie-si-procese-integrationaliste-globale-reale/](https://octavianracu.wordpress.com/2013/01/13/proiectul-uniunii-eurasiatice-intre-utopie-si-procese-integrationaliste-globale-reale/)
3. Sustenabilitatea dezvolt rii turismului i a securit ții. [https ://ec. europa. eu/commission/2014-2019/cretu/announcements/discurs-la-conferinta-sustenabilitatea-dezvoltarii-turismului-si-securitatii-regiunea-dunarii_en](https://ec.europa.eu/commission/2014-2019/cretu/announcements/discurs-la-conferinta-sustenabilitatea-dezvoltarii-turismului-si-securitatii-regiunea-dunarii_en)
4. — . Svargaman. 18, 2013
5. . [http ://freebooks. site/uchebnik -geopolitika/osnovnyie -polojeniya -teoretikov-geopolitiki. html](http://freebooks.site/uchebnik-geopolitika/osnovnyie-polojeniya-teoretikov-geopolitiki.html)

**SINCERITATEA RAPOARTELOR DEZVOLTĂRII
DURABILE VERSUS PERFORMANȚA SOCIETĂȚILOR
COMERCIALE—STUDIUL DE CAZ PE DOMENIUL EXPLOATAȚII LEMNULUI**

**Elena Mihaela ILIE (ERB)¹, Valahia University of Targoviste, România
Carmen ȚINCU (BENA)², Valahia University of Targoviste, România**

În prezent este pusă o atenție sporită asupra problemelor globale de mediu și sociale. Sustenabilitatea sau dezvoltarea durabilă constă în satisfacerea nevoilor generației actuale, fără a compromite în nici un fel îndeplinirea nevoilor generației viitoare, dezvoltare ce se impune a fi efectuată în armonie cu mediul înconjurător în cadrul unei societăți echilibrate. Ne-am propus să răspundem la întrebări precum: Ce informații cuprind rapoartele aferente dezvoltării durabile? În ce măsură rapoartele de mediu surprind exigențele dezvoltării durabile? Folosindu-ne de metoda deductivă și cea a studiului de caz am ajuns la concluzia că rapoartele dezvoltării durabile sunt evazive. Vom analiza topul firmelor din domeniul exploatații lemnului din România, în funcție de performanța obținută și informațiile publicate de acestea.

Cuvinte-cheie: dezvoltare durabilă, raport al dezvoltării durabile, silvicultură, performanță, resurse umane, firmele din domeniul exploatații lemnului

Clasificare: Q01

Introducere

Performanța întreprinderii este un obiectiv dezirabil, iar pentru obținerea acestuia entitățile economice întreprind diverse acțiuni legale sau la limita legalității. În ultima perioadă însă performanța s-a intersectat cu exigențele dezvoltării durabile. Cu alte cuvinte entitățile economice au fost orientate astfel încât, atât în procesul tehnologic, cât și în celelalte acțiuni întreprinse de ele să țină cont de mediu, de resursele umane și de societatea civilă în aria de activitate.

Despre performanță au scris mai mulți autori printre care amintim: Dupuy J. -P.⁶ (2013), and about sustainable development Richard J. (2009⁸, 2012¹⁰, 2014¹¹), Niculescu M. (2011³, 2015⁷), Bergeron¹ (2012), Boutaud A.² (2002), Capron M. & Quairel-Lanoizelée⁴ (2010), Costa N.⁵ (2008), Zaccai E.¹² (2011) etc.

În prezent, se impune însă, ca performanța să fie conectată cu dezvoltarea durabilă. Pentru a înțelege mai bine acest fenomen și potrivit Raportului Brutland (1977), reamintim că dezvoltarea durabilă constă în satisfacerea nevoilor generației actuale, fără a compromite în nici un fel îndeplinirea nevoilor generației viitoare, dezvoltare ce se impune a fi efectuată în armonie cu mediul înconjurător în cadrul unei societăți echilibrate.

Contabilitatea acceptă astfel crearea unor Rapoarte Speciale care includ acțiunile entităților desfășurate pentru implementarea responsabilității sociale și economice (RSE), și anume sprijin acordat pentru diferite cazuri (sponsorizări pentru dezastre naturale, donații pentru cazuri de boli incurabile, sponsorizarea unor evenimente cu ecou național sau internațional, etc.).

În România entitățile economice cotate la bursă oferă o serie de date despre acțiunile întreprinse pentru dezvoltarea durabilă (informații despre managementul de mediu și despre politica de mediu implementată la nivelul organizațiilor), în schimb cele necotate nu obișnuiesc să facă acest lucru. În concluzie, costul dezvoltării durabile nu este stabilit în entitățile intervievaților, poate fi doar estimat (dar nici acest lucru nu este efectuat). Acest fapt afectează necalcularea indicatorilor dezvoltării durabile.

Ipotezele de cercetare

Cercetarea noastră a avut ca factor declanșator următoarele două întrebări:

- Ce informații cuprind rapoartele aferente dezvoltării durabile?
- În ce măsură rapoartele de mediu surprind exigențele dezvoltării durabile?

Noi am plecat de la următoarea premisă: rapoartele aferente dezvoltării durabile nu includ informații elocvente ale acțiunilor întreprinse de entitate pentru o dezvoltare durabilă, ele nesurprinzând decât teoretic o parte din exigențele dezvoltării durabile.

Pentru validarea acestor ipoteze am realizat un studiu de caz pe cele mai importante zece entități economice ce prelucrează și exploatează lemnul din România. În faza incipientă am enumerat exigențele dezvoltării durabile, identificate de noi la nivel microeconomic, și anume:

- consumul rațional de resurse în cadrul procesului tehnologic din entitate;
- utilizarea surselor alternative;
- amenajarea locului de muncă spre confortul salariatului, și în același timp diminuarea timpului de lucru cu scopul ca angajatul să poată oferi cel mai bun randament;
- realizarea unor noi tehnologii pentru utilizarea totală a deeurilor;
- susținerea dezvoltării durabile a entității prin taxele de mediu impuse;
- regândirea procesului tehnologic astfel încât mediul și salariile să fie privilegiați, fiind promovate măsurile de prevenire a degradării celor două tipuri de capitaluri;
- verificarea emisiilor sub limita gazelor cu efect de seră.

¹ PhD Student, Valahia University of Targoviste, Romania; E-mail address: elenamihaela_serb@yahoo.ro

² PhD, Student, Valahia University of Targoviste, Romania; E-mail address: carmen_bena@yahoo.com

Studiul de caz

Afi m un top al celor mai profitabile firme din România din domeniul exploata rii lemnului. Pentru eviden ierea principalelor categorii de active i pasive ale societ ilor analizate am creat tabelul nr. 1, înso it de dou grafice (figura 1 i 2) prin care am vrut s eviden iem profitul i num rul mediu de angaja i ai respectivelor entit i economice.

Tabelul 1. Topul firmelor din industria prelucr rii lemnului

Nr Crt	Denumire entitate	An infiin-are	Cifra de afaceri net (lei)	Active imobilizate (lei)	Active circulante (lei)
1	Holzindustrie Schweighofer S. R. L. - Sebe , Alba	2002	2004696732	388295851	731345898
2	Egger Romania SRL - R d u i, Suceava	2006	1323430501	1234624412	369605971
3	Kronospan Sebes S. A. -Sebe , Alba	1997	1125257921	787083250	235217129
4	Kastamonu România SA - Reghin, Mure	1991	540031931	566123783	238135819
5	Kronospan România SRL - Bra ov, Bra ov	1999	500643762	843814470	126611889
6	Holzindustrie Schweighofer Baco S. R. L. Com ne ti, Bac u	1999	228278303	108192117	61939099
7	Aviva SRL -Baia Mare, Maramure	2000	194065068	141938698	111160884
8	Losan România SRL -Bra ov, Bra ov	1999	109011446	162693003	66670234
9	Silvania International Prod Lunca Ilvei, Bistri a-N s ud	1994	103434880	31275770	44842561
10	Alredia S. R. L. Aiud, Alba	2007	97793021	10684073	22204516

Surs : Prelucrare proprie dup www. m. finante. ro

Am creat acest clasament în func ie de cifra de afaceri declarat de aceste firme¹, pentru anul 2014, analizând datele publicate pe site-ul ministerului finan elor publice. Astfel, am observat c firma Holzindustrie Schweighofer S. R. L Sebe este leaderul firmelor din industria lemnului potrivit cifrei de afaceri ob inut în anul 2014.

Totodat , în figurile 1 i 2, ce au ca surs tabelul nr. 2, ar t m profitul i num rul mediu de salaria i ai celor 10 firme analizate.

Tabelul 2. Profitul i num rul mediu de salaria i al celor 10 firme analizate

Nr Crt	Denumire entitate	Profit (mii lei)	Nr mediu salaria i	Profit per salariat (mii lei)
1	Holzindustrie Schweighofer S. R. L.	334347	1841	182
2	Egger România SRL	42547	682	62
3	Holzindustrie Schweighofer Baco S. R. L.	16618	684	24
4	Kastamonu România SA	8910	864	10
5	Aviva SRL	8171	1251	7
6	Losan România SRL	3148	494	6
7	Kronospan Sebes S. A.	2206	463	5
8	Alredia S. R. L.	1211	246	5
9	Silvania International Prod	865	193	4
10	Kronospan România SRL	-50894	197	-

Din acest tabel, se observ c leaderul ob ine un profit per salariat de trei ori mai mare decât Egger România S. R. L i de 7,5 ori mai mare decât Holzindustrie Schweighofer Baco S. R. L - Com ne ti, Bac u.

¹ <http://media.imopedia.ro/stiri-imobiliare/top-10-companii-industria-lemnului-romania-23080.html>

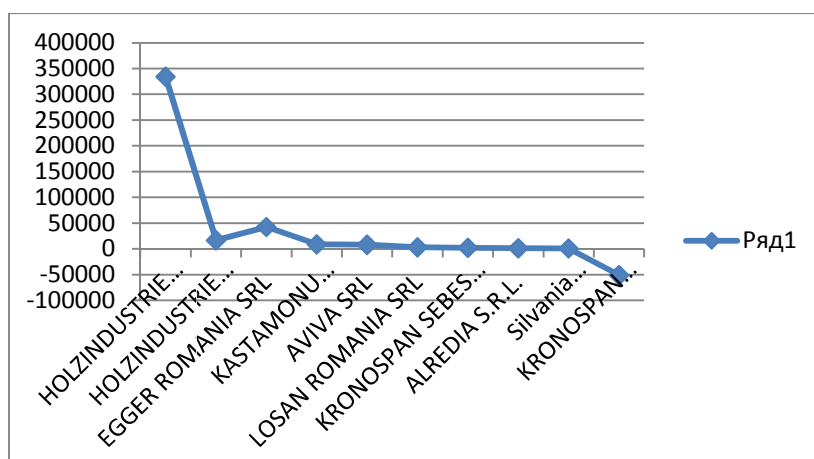


Fig. 1. Profitul obținut de cele 10 firme în anul 2014

În figura 2, prezentat mai jos, este excesiv vizibil dominanța liderului față de ocupanții celorlalte poziții, înregistrând în anul 2014 un profit de 7,85 ori mai mare decât firma ce ocupă poziția a doua.

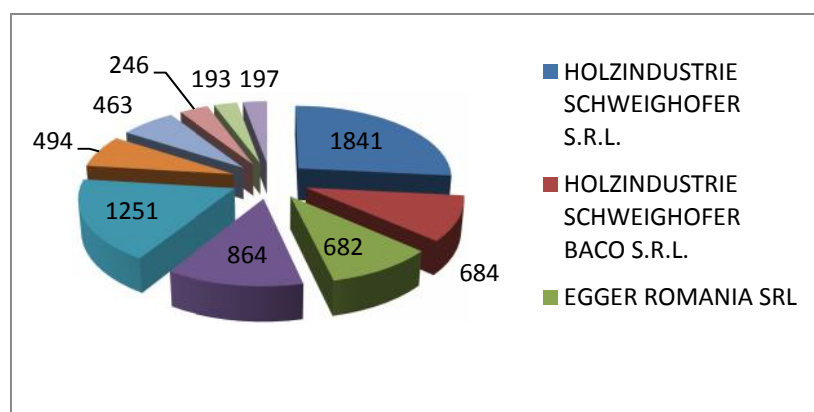


Fig. 2. Numărul mediu de salarii și de profit de cele 10 firme în anul 2014

Din datele prezentate anterior putem extrage concluzia că de o firmă din domeniul forestier poate avea o cifră de afaceri mare, acest lucru nu garantează un profit (cazul firmei Kronospan România S. R. L., aceasta înregistrând pierdere). De asemenea, numărul mare de angajați nu implică obținerea unui profit mai mare – ipoteză validată de existența a trei companii: Egger România SRL, Kastamonu România SA, Aviva SRL, care deși au un număr mare de angajați și profitul înregistrat de acestea nu este direct proporțional cu numărul angajaților.

În clasificarea analizată anterior se observă existența unei firme din industria lemnului județul Dâmbovița aflat în primele zece societăți din România care deține cele mai mari cifre de afaceri în anul 2014.

Nr. Crt	Denumire societate comercial	Site-ul oficial	Informații actuale ale dezvoltării durabile
1.	Holzindustrie Schweighofer S. R. L.	https://www.schweighofer.at/ro.html	Platforma de responsabilitate socială denumită simbolic Building Bridges Holzindustrie Schweighofer reunește toate inițiativele actuale și viitoare de responsabilitate socială și dezvoltare durabilă, pe care le derulează în paralel cu activitatea economică, în România.
2.	Egger România SRL	https://www.egger.com/RO_ro/index.htm	<p>- Transportul bunurilor pe cale ferată. În ultimii cinci ani s-a dublat proporția traficului feroviar și s-au economisit 17,9 milioane tone de emisii de CO₂. Referitor la proiectul "EGGER - Sisteme logistice ecologice" s-a primit Premiul Național al Austriei pentru logistică și transport.</p> <p>- Reciclare și utilizarea termică a lemnului. Procesează lemnul reciclat în produsele lor, dar îl valorifică și termic în centralele proprii din Hexham (UK), Rion des Landes (FR), Brilon (DE), Wismar (DE), Unterradlberg (AT) și St. Johann în Tirol (AT), pe bază de biomasă.</p>

			- Centrala pe baz de biomas . Economise te CO ₂ ; transform lemnul în produse EGGER determin anual fixarea unei cantit ii de 3,6 Mil. t CO ₂ ¹ . Aceasta corespunde cantit ii de CO ₂ emise de 800. 000 de locuin e ² . Prin utilizarea de eurilor de lemn reciclabil, decongestioneaz mediul de 1,2 Mil. t CO ₂ anual. Utilizeaz centralele termice pe biomas în locul centralelor termice pe gaz, reducând cu 640. 000 t emisiile de CO ₂ .
3.	Holzindustrie Schweighofer Baco S. R. L.	https://www.schweighofer.at/ro/locatii-de-productie/comanesti.html	-
4.	Kastamonu România SA	http://www.kastamonu.ro/	Raporteaz în func ie de sursa de emisii, monitorizând în detaliu, pe fabrici (Pal, Doorskin), aceste emisii.
5.	Aviva SRL	-	-
6.	Losan România SRL	http://www.losan.ro/home.php?pagina=contact	Are un link pe site-ul entit ii dedicat responsabilit ii sociale. Organiza ia urm re te s reduc impactul produselor, de eurile generate, consumul energetic, optimizarea utiliz rii materiei prime i a activit ilor sale asupra mediului prin îmbun t irea sistemului de management de mediu: SR EN ISO 14001: 2005. Obiectivele specifice sunt orientate c tre garantarea conserv rii și protec ieii mediului nostru.
7.	Kronospan Sebes S. A.		Prezint pentru anul 2015 un raport de amplasament în care detaliaz ac iunile întreprinse pentru o dezvoltare durabil . Enumer tehnologiile folosite (pe sec ii), instala ia de recirculare i reutilizare a apei, colectarea apei uzate, depozitele de de eurii, instala ie de monitorizare a consumului de ap , monitorizarea emisiilor de mediu.
8.	Alredia S. R. L.	-	-
9.	Silvania International Prod	http://www.misgrup.ro/contact/	-
10.	Kronospan România SRL	http://ro.kronospan-express.com/ro	-

Câteva din ac iunile responsabilit ii sociale întreprinse de firma Holzindustrie Schweighofer S. R. L., în perioada 2011-2016, ca leader al firmelor din industria lemnului sunt prezentate mai jos, astfel:

1. Sprijin pentru Facultatea de Silvicultur i Exploata ri Forestiere;
2. Implicare social în educa ie la Com ne ti;
3. Parteneriat cu Habitat for Humanity în Com ne ti, una dintre cele mai importante organiza ii non-profit din lume care activeaz în domeniul locuirii sociale;
4. Sprijin pentru Uniunea Tinerilor Catolici Micii Apostoli din Sfântu Gheorghe;
5. Sprijin pentru coala Gimnazial Petru Mu at din Siret;
6. Finan area construc ieii Centrului Maria Ward din R d u i;
7. Sprijin pentru Clubul Copiilor din Com ne ti;
8. Parteneriat: Holzindustrie Schweighofer - Habitat for Humanity la Big Build 2015, acesta fiind unul dintre cele mai importante ONG-uri interna ionale care lucreaz de mul i ani în România pentru ameliorarea marii probleme a locuin elor. Printre cele mai importante proiecte eviden iem ridicarea a opt case în doar câteva zile, la Bac u în anul 2015;
9. Sponsorizare Colegiul National Lucian Blaga din Sebe . Cum rezultatele bune aveau nevoie de condi ii la fel de bune, o finan are oferit în 2011 de c tre Holzindustrie Schweighofer a fost solu ia salvatoare pentru ameliorarea cl dirilor în care func iona Colegiul;
10. Sprijin pentru institu ii medicale din jude ul Covasna - Spitalul Jude ean de Urgen Dr. Fogolyan Kristof din Sfântu Gheorghe i Spitalul Municipal din Târgu Secuiesc aveau nevoie de renovare i dot ri noi;
11. Spitalul de Boli Cronice din Siret;
12. Sprijin pentru Spitalul Ioan Lasc r din Com ne ti;
13. Spitalului de Psihiatrie din Siret.

¹ Cifra a fost determinat din poten ialul efectului de ser înregistrat în certificatele EPD ale produselor EGGER (echivalent în kg CO₂, calculat pe baza volumului de produc ie în 2007/08)

² O gospod rie medie din Europa, format din trei persoane, genereaz anual cca. 4,5 t CO₂. Sursa: EUROSTAT 08/2008

Din cele prezentate anterior putem concluziona c informa iile oferite de firmele analizate in foarte mult de latura responsabilit ii sociale. În acest fel, premisa de la care am plecat, i anume rapoartele aferente dezvolt rii durabile nu includ informa ii elocvente ale ac iunilor întreprinse de entitate pentru o dezvoltare durabil - a fost validat .

Concluzii

Din studiul de caz întreprins se observ c nu toate companiile raporteaz informa ii despre ac iunile desf urate pentru o dezvoltare durabil , ba chiar unele nu au un site oficial. Informa iile publicate de cele care raporteaz le putem include în latura responsabilit ii sociale, adic în cadrul celei de-a doua componente a dezvolt rii durabile.

Se pot extrage trei criterii fundamentale ale unei gestiuni ecologice sustenabile:

- o extracție de resurse neregenerabile, condiționat de înlocuirea lor în viitor prin alte resurse, ceea ce implic o reinvestire a profitului obținut din resurse neregenerabile în resurse regenerabile;
- exploatarea resurselor regenerabile în limita capacit ții de regenerare a acestora;
- emanarea emisiilor în limita capacit ții de absorbție.

Limitele cercet rii noastre sunt date de faptul c exemplul oferit este doar un caz particular, f r posibilitate de generalizare. Ulterioarele întreb ri ar fi: În ce m sur aceste rapoarte deservesc p r ile implicate? Care sunt riscurile i costurile acestei raport ri?

BIBLIOGRAFIE

1. Bergeron, H., „Développement durable: les apports et les limites de la comptabilité”, în Dominique W. (coord.), „Le développement durable” – Théories et applications au management 2e édition, Dunod, Paris, 2010
2. Boutaud, A., „Développement durable: à la recherché de bons indicateurs”, Economie et humanism, 2002
3. Burlaud, A., Niculescu, M., „Informa ia non-financiar : o perspectiv european “, Revista Audit financiar, XIII, Nr. 6(126), 2015, pg. 43-53
4. Capron, M., Quairel-Lanoizelée, „La responsabilité sociale d’entreprise”, second édition, Paris: Dunod, La Découverte, Repères, 2010
5. Costa, N., „Gestion du développement durable - en entreprise”, Ellipses, Paris, 2008
6. Dupuy, J. -P., „La Croissance sans fin”, Le Monde, 10 septembre, 2013
7. Niculescu, M., Lavalette, G., „Savoir Rattraper le temps économique - avec une vision systématique”, Editura Bibliothèque, Târgovi te, 2011
8. Richard, J., „Comptabilité environnementale”, lucrare coordonat de Colasse, B., „Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion et audit”, Edition Economica, Paris, 2009
9. Richard, J., Collette, C., Bensadon, D., Jaudet, N., „Comptabilité financière Normes IFRS versus normes françaises 9e édition”, Dunod, Paris, 2011
10. Richard, J., „Comptabilité et développement durable”, Paris, Economica, collection Gestion, 2012
11. Richard, J., Plot, E., „La gestion environnementale”, La Découverte, Paris, 2014
12. Zaccai, E., (2011), „25 ans de développement durable, et après?”, Presses Universitaires de France, Paris
13. <http://media.imopedia.ro/stiri-imobiliare/top-10-companii-industria-lemnului-romania-23080.html>
14. www.m.finante.ro

**OB INEREA DE INGR MINTE ORGANOMINERALE
DIN C RBUNE INFERIOR (LIGNIT), O PROBLEM ACTUAL
I IMPORTANT A PENTRU AGRICULTUR , MEDIU I S N TATEA OAMENILOR**

**Nicolae ILIAS, prof. univ., dr.ing., Universitatea din Petrosani
Sorin Mihai RADU, prof. univ., dr.ing., Universitatea din Petrosani
Florin STANICA, USAMV, Bucuresti
Constantin PREDA, ICSITPML, Craiova
Viorel POPESCU, ICSITPML, Craiova**

Un Raport recent al Greenpeace evalueaza riscul potential al pesticidelor care la nivelul UE au un impact toxic asupra mediului si sanatatii oamenilor, si a caror inlaturare din uz ar trebui sa fie prioritara. Cercetarile stiintifice efectuate in tara si strainatate, au evidentiat efectele benefice ale substantelor humice si fulvice, precum si a sarurilor acestora, extrase din diferite surse naturale (lignit, leonardit, carbuni inferiori oxidati, turbe), asupra cresterii si dezvoltarii plantelor, precum si in diverse domenii de activitate (medicina, tehnica, epurarea apelor, depoluarea mediului sau agricultura), datorate proprietatilor lor chimice si biochimice de exceptie. Se intentioneaza ca sa se construiasca in Romania, in parteneriat cu Italia, o fabrica pentru pentru obtinerea de ingrasaminte organominerale din lignit.

Cuvinte-cheie: agricultura, pesticide, leonardit, lignit, acizi humici si fulvici, ingrasaminte organominerale.

A recent Greenpeace report assesses the potential risk of pesticides in the EU which have a toxic impact on the environment and human health, and whose removal from service should be a priority. Scientific research carried out in our country and abroad, have shown the beneficial effects of humic and fulvic substances and their salts, extracted from different natural sources (lignite, leonardit, oxidized inferior coal, peat) on the growth and development of plants, and in various fields (medicine, engineering, water treatment, environmental remediation or agriculture) due to their exceptional chemical and biochemical properties. It is intended to build in Romania, in partnership with Italy, a factory for getting organic fertilizers from lignite.

Key words: agriculture, pesticides, lignite, humic and fulvic acids

Introducere

Ingrasamintele organominerale, avand in compozitia lor polimeri organici naturali sau/si de sinteza asociati cu diferite saruri minerale, care pe langa furnizarea elementelor deficitare in nutritia plantelor au si calitati de ameliorare a unor insusiri ale solului, sunt produse relativ noi utilizate in practica agricola. Ele au fost create si dezvoltate, in special, ca urmare a necesitatii ameliorarii solurilor nisipoase, a celor luvice, degradate, precum si a altor soluri cu continut redus de humus, in conditiile dezvoltarii intensive a agriculturii, precum si pentru ameliorarea solurilor poluate cu produse organice sau metale grele.

Exista numeroase referinte in literatura recenta de specialitate privind efectele substantelor humice si fulvice, precum si a sarurilor acestora, extrase din diferite surse naturale (lignit, leonardit, carbuni inferiori oxidati, turbe, composturi, lignosulfonati, polizaharide s. a.) asupra cresterii si dezvoltarii plantelor precum si a modificarii prin aplicarea acestora a biodisponibilitatii elementelor nutritive din sol.

Cercetarile stiintifice efectuate in tara si strainatate, au evidentiat efectele benefice ale acestor substante, in diverse domenii de activitate (medicina, tehnica, epurarea apelor, depoluarea mediului sau agricultura), datorate proprietatilor lor chimice si biochimice de exceptie (azot heterociclic, structuri chimice complexe cu functii hidrofobe si hidrofile, insusirile de chelatizare si de schimb cationic, etc.).

Dintre aceste efecte pot fi reamintite: cresterea accesibilitatii elementelor nutritive din sol si stimularea activitatii microbiologice, avand ca rezultat imbunatatirea regimului humusului din soluri, stimularea proceselor fiziologice din plante, imbunatatirea regimului aerohidric si a proprietatilor fizice, regenerarea fertilitatii solurilor degradate, reducerea necesitatilor de fertilizare cu macro si microelemente, cresterea rezistentei plantelor la seceta, si pe cale de consecinta, importante sporuri de productie la multe culturi vegetale

Diversificarea gamei de fertilizanti organo-minerali cu aplicare radiculara sau extraradiculara si tehnologiile noi introduse pentru realizarea unei agriculturi moderne, intensive si ecologice au condus la cresterea ponderii acestui tip de ingrasaminte in balanta substantelor utilizate pentru fertilizare la cca. 10-15%.

Activitatile de cercetare desfasurate in Romania [1,2, 3] au vizat extractia substantelor humice (acizii humici si fulvici) din materiale carbunoase indigene (lignit) si valorificarea acestora sub forma de ingrasaminte organo-minerale impreuna sau fara alte substante purtatoare de elemente fertilizante si testarea experimentală a eficientei lor agronomice.

Greenpeace Germania[5] a publicat recent o noua versiune a catalogului intitulat “Lista neagra a pesticidelor in UE”. Acest raport a fost realizat de Lars Neumeister, un expert independent, si inventariaza toate pesticidele autorizate in Uniunea Europeana in functie de potentialele riscuri pe care le reprezinta pentru sanatatea oamenilor si a mediului.

In primul rand acest catalog poate fi folosit de politicieni, fermieri si industria aferenta pentru a identifica si micsora riscurile pe care le implica folosirea pesticidelor cu toxicitate ridicata. Pe aceasta cale, Greenpeace le solicita politicianilor si comerciantilor sa sprijine fermierii in ceea ce priveste inlaturarea pesticidelor si ingrasamintelor sintetice si sa incurajeze trecerea catre un model de agricultura ecologic.

„Cele mai periculoase pesticide pentru oameni și mediu trebuie să dispară de pe câmpuri și din alimentația oamenilor. În plus, trebuie să ne asigurăm că o substanță toxică nu este înlocuită de o altă. Lista neagră trebuie să servească în primul rând ca un ghid menit să reducă și în final să înlocuiască pesticidele chimice de sinteză cu alternative ecologice, non-chimice”, a declarat Christiane Huxdorff, coordonator al campaniei pentru agricultura ecologică din cadrul Greenpeace Germania.

Raportul analizează cele 520 de substanțe active permise în UE și le evaluează riscul potențial. Lista neagră a pesticidelor conține 209 dintre cele mai periculoase pesticide, care au un impact toxic asupra mediului și sănătății oamenilor, și a caror înlocuire din uz ar trebui să fie prioritară.

De asemenea, 111 pesticide ar trebui interzise imediat pentru a proteja sănătatea oamenilor, susține organizația. Totodată, 62 de pesticide îndeplinesc cel puțin două criterii de interdicție imediată pentru a proteja mediul. Este vorba de substanțe precum imidaclopridul, care este toxic pentru albine și alte insecte și a cărui utilizare este restricționată în prezent.

„Fermierii care doresc să iasă din epoca de piatră a pesticidelor au nevoie de sprijin din partea politicienilor și comercianților. Eliminarea treptată a celor mai daunătoare pesticide reprezintă un pas vital spre un model modern de agricultură ecologică, care nu are nevoie de pesticide. Fermele organice ne arată că modelul ecologic poate înlocui dependența de pesticide și ne permite să ne asigurăm diversitatea hranei și siguranța acesteia, protejând în același timp solul, apele, mediul și nu în ultimul rând sănătatea”, spune Christiane Huxdorff.

În acest context Universitatea de Științe Agronomice și Medicină Veterinară din București, a inițiat, la nivel național, o acțiune menită să răspundă (ca urmare și a acestei atenționări alarmante a Greenpeace) cerințelor europene și să valorifice studiile și cercetările teoretice și practice, de profunzime efectuate în România, după 1989 și chiar înainte [3, 4]. Ca urmare, în data de 22 iulie la ICSITPML Craiova a fost organizată o întâlnire la care au participat reprezentanți din unele institutii din România (USAMV București, ICSITPML Craiova, Universitatea din Petrosani, dr. ing. Constantin Preda, fost cercetător la Chimenerg Craiova), care au avut preocupări științifice pentru obținerea de îngrășăminte organominerale din lignit și pentru valorificarea superioară a carbuilor din România, prin procedee și tehnologii moderne fizico-chimice, neconvenționale. La întâlnire a participat și un reputat profesionist italian-profesorul universitar Alessandro Bertolissi de la Universitatea Sapienza din Roma, ca reprezentant al unei firme italiene, (NES Medica-Nuovi Sistemi energetici, www.nesmedica.it), care are o valoroasă experiență în obținerea de îngrășăminte organice din leonardit, pe baza de acizii humici și fulvici. În prezent există asemenea fabrici în Africa de Sud, în China, în Italia. Fabrica din Italia utilizează ca materie primă leonardit, importat din Dakota de Nord (SUA).

1. Acizi humici pe bază de Leonardite (ligniti) și efecte asupra solurilor.

Acizii humici, în special cei derivați din Leonardite, sunt din ce în ce mai populari în fermele de culturi vegetale ecologice dar și în cele convenționale. Se folosesc atât la culturile în câmp cât și la cele protejate din sere și solarii dar și la cultura mare. Sunt disponibili în formă lichidă, pulbere sau granulat, și se folosesc ca amelioratori de sol și biostimulatori de creștere a plantelor. Datorită culorii închise și a proprietăților deosebite, acizii humici sunt cunoscuți și ca „aurul negru al agriculturii”.

Substanțele humice se întâlnesc în toate tipurile de sol sau apă, și sunt rezultatul descompunerii produselor vegetale. Prin extracție, pot fi acizi humici, humici sau fulvici. Sărurile lor sunt denumite humici și fulvici. Ca fracțiune principală, acidul humic formează nucleul biologic al humusului. Un sol fertil conține maxim 3% iar turba conține aproximativ 3-10% acid humic. În anumite straturi de carbon brun moale, care nu a ajuns încă la stadiul de lignit, acizii humici pot ajunge la o concentrație de până la 85%. Carbonurile provenite din aceste straturi este cunoscut pe plan internațional sub numele de Leonardite. Acesta diferă de carbonurile brun moale, printr-un grad mult mai ridicat de oxidare și prin conținutul mare de acid humic. Monocultura intensivă și aplicarea intensivă a îngrășămintelor minerale anorganice, începând cu secolul XX, a redus în mod constant conținutul de materie organică din sol, astfel că agricultura a ajuns într-un impas. Au apărut astfel, multe probleme: salinizarea și calcinizarea solului, scăderea fertilității solurilor, distrugerea microorganismelor utile din sol, a luat amploare fenomenul de eroziune și de erodare a terenurilor, a crescut riscul apariției bolilor și acumularea în sol a rezidurilor toxice (ex. erbicide). Îngrășămintele cu acizii humici pot acționa în mod optim, eficacitatea poate crește cu peste 30%, la același nivel de recoltă, cu efect benefic asupra costurilor și mediului.

Efectul asupra solului [1, 2]:

- soluri nisipoase uoare

La solurile nisipoase, s-a creștut în humus, acizii humici unesc particulele de nisip, mărștesc capacitatea de schimb cationic (CEC) și mărștesc capacitatea solului de a reține apa și substanțele nutritive. Substanțele nutritive, în special nitrații, nu sunt levigate în sol, odată cu apa sunt reținute în sol fiind accesibile plantelor.

- soluri argiloase compacte (grele)

Acizii humici îmbunătățesc structura solurilor compacte și le cresc permeabilitatea pentru apă și aer. Astfel apă, substanțele nutritive și rădăcinile pot străbate mai ușor solul.

- soluri acide

Datorită capacității ridicate de tamponare, acizii humici neutralizează solurile acide. Stresul produs sistemului radicular de acizi, este diminuat. Elementele nocive plantelor, în special aluminiul și metalele grele, sunt legate și imobilizate de către acizii humici; astfel, toxicitatea lor este redusă și fosfații legați de aluminiu sunt eliberați.

- soluri încrețite cu pesticide

Acizii humici îmbunătățesc efectul pesticidelor și imobilizează reziduurile nocive.

- soluri alcaline

Ca urmare a valorii ridicate a pH-ului, multe elemente nutritive esențiale și microelemente nu sunt prezente în formele accesibile plantelor. Acizii humici tamponază pH-ul ridicat și transformă elementele nutritive și microelementele în forme care pot fi extrase de plante din complex. Fosfații legați de calciu sunt dizolvați și devin accesibili.

- soluri erodate

Acizii humici utilizează și se acumulează în stratul de materie organică de la suprafața solului. Reducerea eroziunii solului este favorizată de intensificarea dezvoltării sistemului radicular și stabilizarea complexului argilo-humic.

- soluri saturate/salinizate.

Saturările sunt scăzute de capacitatea ridicată de schimb cationic (CEC) a acizilor humici. Cationii (ex. Ca și Mg) sunt legați. Presiunea osmotică ridicată din zona rădăcinilor este diminuată.

- soluri uscate

Acizii humici îmbunătățesc capacitatea solului de a reține apă. Această apă este disponibilă plantelor în perioadele secetoase. Sunt evitați factorii de stres și este redusă pierderea apei.

2. Folosirea complexa energo- chimica a carbunilor inferiori din Romania. [3]

Existența secției de “Chimizarea combustibililor” la Facultatea de Chimie industrială a Universității Politehnice din București, (în special a carbunilor inferiori pe linie cocs chimică), a determinat pe unii specialiști să se ocupe și de proprietățile fertilizante a carbunilor inferiori, numiți, după clasificarea românească și “carbuni humici”.

Astfel prof. univ. ing. Isac Blum, împreună cu cercetători de la ICAR (Institutul de Cercetări Agricole din România) au determinat, prin experiențe multianuale, proprietățile fertilizante ale carbunilor de la mina Schitu Golești-Muscel. Deci, încă din anii 1930-1933 erau cunoscute calitățile fertilizante ale acestor carbuni cu reacție humică pozitivă (turbe, carbune brun, carbune brun lemnos).

În anul 1970 a început o colaborare între ASAS (Academia de Științe Agricole și Silvicultură), prin dr. doc. ing. Aurel Dorneanu și CICh. (Centrala Industrială de Ingrășăminte Chimice) prin CCC (Combinatul Chimic Craiova), cercetări pentru diversificarea sortimentală a îngrășămintelor chimice prin îmbogățirea acestora în masă organică humică.

La nivelul de atunci al industriei de îngrășăminte chimice, al industriei de utilaje (și aparatura) chimice, al nivelului științific al unităților de cercetare din chimie și agricultură (inclusiv știința solului), precum și a organizării producției și exploatarea agricole, obținerea de îngrășăminte organo-minerale pe baza de lignit s-a orientat pe direcția obținerii de îngrășăminte speciale cu următoarele proprietăți:

- conținut ridicat în masă organică humică;
- creșterea capacității de schimb ionic a masei organice humice;
- rezistența marită la pierderi prin dizolvare, adică realizarea unor îngrășăminte cu solubilitate dirijată (rezistența la lesivare).

Tehnologia urmărea o activare a grupelor chimice funcționale din macromolecula humică (-CH₃, COOH, OH, etc.) prin tratarea carbonului cu un acid mineral (exclusiv acidul azotic) și saturarea ulterioară a acestora cu ioni purtători de macroelemente (azotul sub formă amidică sau amoniacală), fosforul cu săruri ale acidului fosforic, potasiu sub formă de hidrozid sau săruri ale acidului fosforic sau sulfuric.

Cercetarea chimică a fost realizată până la faza semiindustrială și a servit proiectantului IITPICh (Institutul de Inginerie Tehnologică și Proiectare în Industria Chimică) la elaborarea Studiului de Profil și Amplasament (SPA), în anul 1975, a unei instalații industriale.

Capacitatea platformei industriale și profilul acesteia de 500.000 t/an substanță activă răspundea solicitării Ministerului (MAIAA). Indicatorii tehnico-economici fiind favorabili SPA a fost aprobat urmând să treacă la elaborarea proiectului tehnic și a detaliilor de execuție. Nu se cunoaște din ce motive nu s-a trecut la executarea proiectului, România, detinând la data aceea prioritatea mondială în realizarea acestor îngrășăminte organo-minerale cu solubilitate controlată de tip ionic.

Pe instalațiile pilot și semiindustriale au fost produse peste 10.000 t fizice de îngrășăminte organominerale pe baza de lignit și livrate unităților de cercetare din cadrul ASAS pentru determinarea calitatilor agrochimice și influența lor asupra solului (la Bechet, pentru zona nisipoasă, la Albota și Perieni pentru terenuri erodate, la Brașov pentru cultură cartofului, sfeclă de zahăr și pajisti, la Tg. Jiu pentru pomicultura și cultura cartofului, halde de steril și cenuse, etc.)

După 1990 au fost reluate cercetările de obținere a îngrășămintelor din lignit cu scopul principal de a găsi noi utilizări acestui carbon și pentru menținerea locurilor de muncă pentru această zonă defavorizată.

În noile condiții politico-economice au fost realizate cercetări tehnologice și agrochimice, realizându-se și o instalație pilot.

Rezultatele obținute în stabilirea sorturilor de îngrășăminte, a tehnologiilor de fabricație dar și de protecția mediului precum și proprietățile agrochimice și pedologice justificau transpunerea industrială a acestor cercetări, care scoteau, încă odată, în evidență că această cale de valorificare a lignitului este foarte rentabilă. Odată cu reorganizarea Companiei Naționale a Lignitului din Oltenia în Complexul Energetic Oltenia, mineritul și utilizarea lignitului pentru producerea energiei electrice a intrat într-un declin, din care ar putea ieși prin producerea de îngrășăminte organominerale pe baza de lignit.

Concluzia desprinsa din cercetarile efectuate pana in prezent in Romania este aceea ca lignitul din Oltenia (si nu numai acesta ci chiar si turba) contine acizi humici si fulvici in proportie de 35-56% si deci este o materie prima potrivita pentru obtinerea de ingrasaminte organice. Mai concret, in medie, din 4 kg de lignit se poate obtine un kg de acizi humici, iar restul de trei kg lignit, cu o putere calorifica sporita se poate folosi pentru termocentrala. Prin comparatie cu lignitul, un kg de acizi humici se poate obtine din 150 kg de balegar!

Acizii humici din carbune au multe intrebuintari. Amintim cateva:

- reactiv (sub forma de humati de sodiu) pentru corectarea fluidelor de foraj la sonde de titei si gaze.
- la obtinerea unei rezistente marite a placilor la acumulatori (creste viata acumulatorilor-marind ciclul incarcare-descarcare cu 50%).
- ca material de ungere a matritelor de turnare sau estruderea maselor ceramice.
- la obtinere pastilelor de catalizatori din industria amoniacului (de Ni, Fe-Cr, etc) fiindca la calcinare dispare din masa acestora.
- ca purtatori de C si N in mediile de fermentatie in industria de biosinteze si agent de microrare a vascozitatii acestora si ca anti spumant.
- mai rar se utilizeaza in sere ca agent de sterilizare a solului.

3. Concluzii

Leonarditul este o sursa naturala de acid humic si fulvic (contine cca. 40 - 90% aceste substante) si are un efect benefic pentru imbunatatirea solurilor agricole.

Lignitul din Oltenia (si nu numai acesta ci chiar si turba) contine acizi humici si fulvici in proportie de 35-56% si deci este o materie prima potrivita pentru obtinerea de ingrasaminte organice. Unele extrase din lignit se vor putea folosi si pentru uz medical.

Partea italiana propune sa se studieze posibilitatea construirii unei fabricici pentru producerea de ingrasaminte ecologice si extrase medicale din lignit, in Romania.

La nivelul UE se preconizeaza sa se construiasca 8-10 fabrici de ingrasaminte organice pe baza de lignit.

Pentru construirea primei fabrici (pilot) in Romania pledeaza o serie de argumente-avantaje:

- existenta materiei prime minerale;
- existenta unor spatii disponibile mari pentru amplasamentul fabricii;
- existenta fortei de munca disponibile in zona;
- Portul Constanta (acesta fiind aproape de Turcia si de Orientul Mijlociu, si nu numai).

In cazul existentei unei atitudini pozitive din partea factorilor decizionali, la nivel national si zonal si a unei hale disponibile, corespunzatoare (de cca 5000 mp), fabrica ar putea deveni functionala, in 6-7 luni [4].

Odata cu construirea fabricii, se vor demara cercetarile pentru eficientizarea obtinerii de ingrasaminte organice din lignit si valorificarea superioara a acestuia. Aceste cercetari se vor efectua de un colectiv format din specialisti de la ICSITPML Craiova, USAMV Bucuresti, Universitatea din Petrosani, Academia de Stiinte Tehnice din Romania (prin sectia Ingineria Petrolului, Minelor si Geonomiei), impreuna cu experimentatul cercetator - dr. ing Preda Constantin.

BIBLIOGRAFIE

1. Regenerarea fertilitatii solurilor si sporirea productiilor prin utilizarea unor noi ingrasaminte cu substante organice natural- Raport stiintific si tehnic. Contract: 109/2012, Etapa I/2012.
„Identificarea si fundamentarea solutiilor tehnice si tehnologice in vederea elaborarii modelului tehnologic de obtinere a fertilizantilor organominerali si efectuarea testarilor agrochimice” ICPA Bucuresti,2012.
2. Regenerarea fertilitatii solurilor si sporirea productiilor prin utilizarea unor noi ingrasaminte cu substante organice natural- Raport stiintific si tehnic Contract: 109/2012, Etapa II/2013.
„Elaborarea, proiectarea si organizarea dispozitivului experimental de obtinere si caracterizarea fertilizantilor; cercetari preliminare privind eficienta agrochimica a fertilizantilor experimentali cu macromolecule organice naturale, substante humice” ICPA Bucuresti,2012.
3. Preda, C. - Folosirea complexa energo- chimica a carbunilor inferiori din Romania. 2016.
4. Ilias, N. - Minuta. obtinerea de ingrasaminte organice din lignit. 22iulie 2016, Craiova.
5. Stiri agricole. ro,14 august 2016.

RESTRUCTURAREA ECONOMIEI AGRARE ÎN SPAȚIUL RURAL ÎN CONDIȚIILE EXODULUI MASIV AL BRĂȚĂRELOR DE MUNCĂ

Tudor BAJURA, dr. hab., prof. univ., INCE
Viorel TURE CHI, drd., INCE

In the article are described the needs to restructure both the economy of the agricultural sector and the socio-economic style of life in the rural entirely area under the influence of the massive exodus of labour in the last decades. It is proposed to be implemented variant of gentrification rural localities, having regard to the prospect of insurance centers gentrifications with all spectrum of infrastructure services, which, is virtually impossible for the inner territory of the whole rural settlements. Concurrently, submitted recommendations substantiated by the more efficient use of the existing potential of production through the implementation of modern technologies of production in the both: phyto- and/or animal husbandry production of agricultural sector.

Key words: *gentrification, plasticulture, businesses, small agricultural enterprises, infrastructure, the state's contribution, the investment, the agrarian sector.*

In articolul se descrie necesitatea de a restructura atât economia sectorului agrar, cât și viaa socio-economică a spațiului rural autohton în întregime sub influența exodului masiv al brățărelor de muncă în ultimii decenii. Se propune de a fi implementată varianta gentrificării localităților rurale, având în vedere perspectiva asigurării centrelor gentrificate cu tot spectrul de servicii infrastructurale, ceea ce este practic imposibil de efectuat pentru teritoriul intravilan întreg din localitățile rurale. Concomitent, sunt înaintate recomandări argumentate de utilizare mai eficientă a potențialului existent de producție prin implementarea tehnologiilor moderne de producție în sectoarele fito- și/sau zootehnie agricole.

Cuvintele-cheie: *gentrificare, plasticultură, întreprinderi agricole mici, infrastructură, contribuția statului, investiții, sectorul agrar.*

Introducere

Finalizarea procesului de privatizare în masa terenurilor agricole și a fondurilor fixe din agricultură (vara anului 2000) a manifestat, în esență, recunoașterea la fel de masivă a priorității dominante a relațiilor de piață asupra celor, bazate pe planificare excesiv centralizată, pe utilizarea abuzivă a pârgurilor administrative (de comandă), pe proprietatea dominantă a statului asupra mijloacelor de producție etc. În baza relațiilor de piață, proprietățile preponderent private asupra mijloacelor de producție, motivul mult mai înalt de a se munci și de a obține rezultatele pozitive, atât în domeniul agricol de activitate economică, cât și în spațiul rural în întregime, s-au produs schimbări radicale într-o perioadă relativ scurtă de timp.

Se are în vedere, în primul rând, reducerea masivă a numărului agricultorilor în perioada anilor de reformare. Dacă, de exemplu, în anul 2000 numărul persoanelor ocupate în agricultură, economia vânzării și silvicultură a constituit 765 mii persoane, atunci în anul 2014 această cifră a constituit numai 362 mii persoane sau de 2,11 ori mai puțin. Drept consecință, în perioada anilor de reformare potențialul productiv al spațiului rural s-a micșorat considerabil. Dacă în toată perioada înainte de reformare ponderea sectorului agrar în PIB-ul țării a constituit 25,0 la sută și mai mult, atunci în anul 2014 acest indicator a coborât jos până la 12,6 la sută.

Tot în această perioadă (anii 1990-2014, adică 25 de ani) se constată faptul că satul moldovenesc practic a încetat de a face investiții, cu excepția celor de menținere productivă. Drept dovadă servește faptul că fondul locativ rural în anul 2014 are masă practic la același nivel ca și în anul 1990 – adică 49,0 mln. m².

Conform datelor recensământului general agricol din anul 2011 suprafața terenurilor agricole neutilizate a constituit (fără teritoriul din partea stângă a Nistrului și mun. Bender) 247 mii ha sau 11,0 la sută din suprafața totală a terenurilor din exploatarea agricolă [1]. În unele raioane ale Republicii Moldova suprafața agricolă neutilizată a constituit 20,0% și mai mult, cauza principală fiind lipsa brățărelor de muncă, lipsa piețelor de desfacere etc.

În asemenea condiții sunt necesare de a fi elaborate și implementate în practică măsuri neordinare de preîntâmpinare a crizei socio-economice de proporții a spațiului rural, în primul rând, sectorului agricol, care servește drept furnizorul principal (și fără de nici o alternativă) a produselor alimentare pentru populația țării și pentru export.

Material și metoda

În calitate de modalitate specifică (deosebită) de activitate economică, sistemul capitalist de gospodărire se caracterizează prin nivelul înalt al eficienței, manifestând, concomitent, lipsa stabilității și certitudinii.

Fiind comparat cu sistemul economic precedent, numit sistemul socialist (de fapt-administrativ – de comandă, de dominare excesivă a statului sau structurilor de stat), sistemul capitalist de gospodărire la nivel de agricultură autohtonă a asigurat obținerea în perioada anilor de tranziție a rezultatelor marcante, provocând, totodată, și apariția problemelor noi, greu de a fi supraevaluate.

În plan pozitiv cere să fie apreciat creșterea productivității muncii agricultorilor autohtoni în condițiile prevalenței absolute a proprietății private asupra mijloacelor de producție, inclusiv, asupra pământului. Fiind o ramură principală de activitate economică în spațiul rural, agricultura, în toată perioada înainte de reformare, a fost recunoscută ca „creatorul” principal al locurilor de muncă. După cum a fost menționat, în anul 2000 (anul finalizării procesului de privatizare în masa fondurilor fixe, inclusiv, pământului agricol) din 1515 mii de persoane populația activă a țării 765

mii pers., sau mai mult de 50,5 la sut au activat fie în agricultur , fie în silvicultur , pescuit economia vân tului etc. (toate împreun – sectorul agrar).

Suprafa a agricol , intensiv prelucrat (p mântul arabil plus planta ii multianuale) în calcul la un agricultor activ a constituit atunci abia 2,81 ha. Pentru compara ie, în anul 2014 num rul agricultorilor activ s-a redus pân la 362 mii pers. (29,4 la sut), drept consecin fiecare agricultor în prezent prelucreaz mai mult de 5,83 ha.

De subliniat, c tot în a. 2014 investi ii în active materiale pe termen lung în agricultur , fiind preponderent de form privat , prima dat au dep it cifra de 2,3 mlrd. lei sau aproximativ de 1100 lei în calcul la 1 ha de teren agricol intensiv prelucrat [2; 3].

În medie pe ar în a. 2014 productivitatea muncii a unui agricultor activ a constituit (în pre uri curente, formate în baza corela iei dintre cerere i ofert) – 75287,3 lei anual.

Lista rezultatelor pozitive privind reformarea rela iilor de proprietate i formelor organizatorice în sectorul agrar, îmbun t irea înzestr rii tehnice a acestui sector prin investi ii considerabile ar putea s fie prelungit .

Totodat , sunt i efectele negative ale scenariului aplicat de reformare a agriculturii în Republica Moldova.

Ne referim la nivelul relativ i absolut sc zut de salarizare a lucr torilor din agricultur , care, conform datelor Biroului Na ional de Statistic în a. 2014 a constituit abia 2708,9 lei pe lun (192,3 dol. SUA), ceea ce constituie numai 66,2 la sut din volumul salariului mediu lunar în total pe economie na ional . Evident, un asemenea nivel de salarizare nu aranjeaz mai mul i din agricultorii activi, în primul rând – tinerii speciali ti, care dispun de suficiente capacit i de a g si locuri de munc mai bine pl tite, inclusiv – peste hotarele rii. Drept consecin , o mare parte din tineretul rural pleac în c utarea locurilor de munc peste hotarele rii fie în regim sezonier, fie în baza contractelor de lung durat de angajare în câmpul muncii.

Ca i toate celelalte fenomene economice exportul masiv pe parcursul a ultimelor 25 de ani ai for ei de munc peste hotarele rii:

- a contribuit, dintr-o parte, la stabilizarea situa iei financiare a rii prin trimiterea banilor acas în m rime de sute de milioane dolari SUA anual;

- a provocat apari ia problemelor demografice de propor ii, mai ales, în spa iul rural al rii.

Dat fiind c primele 100 mil. dol. SUA de la gastarbaiterii moldoveni au parvenit în Republica Moldova în a. 1995, emigrarea în mas a tineretului autohton s-a început la sfâr itul secolului XX – începutul secolului XXI. Tot în aceast perioad Biroul Na ional de Statistic a Republicii Moldova fixeaz descre terea natural (în baza corela iei negative dintre nou-n scu i i cei deceda i) a popula iei rurale. Dac în perioada anilor 80^{zeci} din secolul trecut sporul natural al popula iei rurale a constituit în mediu 20966 pers. anual, atunci în primul deceniu secolului curent (XXI) acest indicator s-a mic orat considerabil constituind în mediu – minus 4596 pers. anual. Al doilea deceniu din secolul XXI s-a eviden iat în aceast ordine de idei cu descre tere absolut mai modest , atingând propor ii de minus 2542 pers. anual.

Descre tere natural total în perioada anilor 2000-2014 în cifre absolute a constituit minus 58671 pers., ceea ce constituie 2,53 la sut fa de anul 1999, când popula ia rural a rii a enumerat 2316,7 mii pers.

Totodat , descre teri mult mai considerabile ale num rului popula iei rurale au loc sub forma de emigrare a for ei de munc din spa iul rural. Datele statistice nu descifreaz adecvat fenomenul autohton al exportului for ei de munc . Sunt date utiliz rii publice doar indicatori tangen iali, îns destul de aproximative, a st rii de lucru, care confirm faptul c sute de mii de tinerii moldoveni, preponderent din spa iul rural î i caut sau deja s-au aranjat la munc peste hotarele rii.

Concomitent, altele zeci de mii de poten iali agricultori au mutat în spa iul urban al Republicii Moldova, priorit ile fiind mun. Chi in u, B l i i Cahul.

Corespunz tor, zeci de mii de case din satele Republicii Moldova au r mas f r proprietari i f r , practic, de nici-o perspective de a fi vândute-cump rate, inclusiv, la pre uri simbolice, chiar dac sunt numite – pre uri de pia .

Este de men ionat, c majoritatea covâr itoare a fondului locativ na ional în Republica Moldova se afl anume în spa iul rural - 63,7 la sut dup suprafa a locuinelor. În total sunt eviden iate în localit i rurale 903,0 mii de gospod rii casnice cu suprafa a locativ de 23,8 m² în medie pe un locuitor[4]. Tot în medie pentru o gospod rie casnic sunt date în proprietate privat aproximativ 0,265 ha de teren agricol intravilan, care, din cauza migra iei masive i demografiei precare a spa iului rural, r mân pârloag sau prelucrate ocazi onal.

Este important de subliniat, c suprafe ele locative a spa iului rural, având dimensiuni considerabile (fie i în compara ie cu cele din spa iul urban), dup criteriile de calitate nu corespund cerin elor moderne. Cu toate c aproape o sut de procente din aceste case sunt aprovizionate cu electricitate i mai mult de 86,5 la sut cu gaz (fie din re eua de gazificare, fie prin ajutorul gazului lichefiat, pompat în baloane), restul dot rilor sunt sub nivelul normelor europene de asigurare cu servicii moderne a caselor de locuit (tab. 1).

Tabelul 1. Dotarea fondului locativ rural cu servicii de aprovizionare (%) [4]*

Pondere suprafe elor locuibile dotate cu:	2005	2010	2014
- apeduct	11,6	20,2	29,4
- canalizare	6,4	19,6	29,4
- înc lzure central	3,4	8,6	15,0
- baie (du)	4,3	11,2	16,8
- sistem de alimentare cu ap cald	0,8	6,4	11,3

Sursa: Anuarul Statistic al Republicii Moldova, Chi in u, a. 2014, pag. 139, tab. 6. 5.

Din analiza efectuată putem conchiziiona, c pentru o asigurare adecvată a spațiilor locative în orașele și municipiile rii în calcul la 1 ha de suprafață sunt construite 95,8 metri de apeeducte, pe când în spațiul rural – numai 19,1 metri, sau de 5 ori mai puin. Lungimea reelelor de canalizare în spațiul urban constituie 52,2 metri în calcul la 1 ha de intravilanul localităților urbane, pe când în spațiul intravilan rural numai 8,6 metri sau de 6,1 de ori mai puin. Mai deplorabil este starea drumurilor în spațiul rural, mai ales – drumurilor cu îmbracă mînte rigidă, situația cu amenajarea teritoriului, de exemplu, construcția căilor de acces spre obiecte de menire socială, cele de menire productivă, de recreație etc.

Evident, pentru îmbunătățirea aspectului calitativ al spațiului rural sunt necesare investiții enorme în construcția drumurilor, reelelor ingineriești, îmbunătățirea landafului rural etc. Starea actuală de lucruri, însă, nu ne permite să apreciem cît de puin optimistică posibilitatea acoperirii financiare a lucrurilor respective, dat fiind faptul că din totalul de încasări a tuturor agenților economici din anul 2014 în sumă de 265,4 mlrd. lei sectorul agricol, de exemplu, a încasat doar 9,6 mlrd. lei sau 3,6 la sută. Situația se agravează și mai mult din simplul motiv că având în total 9,6 mlrd. lei de încasări anuale, sectorul agrar are acumulate pe conturile agenților economici din acest sector datorii totale enorme, în suma de 11,6 mlrd. Lei.

În ansamblu pe ar starea sectorului rural deci, este destul de alarmantă. Sunt necesare intervenții eficiente și urgente atât din partea organelor centrale de stat, cît și inițiative bine argumentate din partea organelor de administrare publică locală, din partea agenților economici, dar și din partea fiecărui locuitor rural în special.

Accentul reformelor socio-economice rurale de data această trebuie să fie pus pe soluționarea problemelor de infrastructură și creșterea nivelului de eficiență (de profitabilitate) a businessului rural.

Satele moldovenești trebuie să se dezvoltă mai concentrat, în baza proiectelor moderne atât a caselor (apartamentelor) de locuit, cît și complexului m surilor socio-economice sub forma de prestare a serviciilor, inclusiv: de sănătate; de învățământ; de comerț; de asigurare energetică; de construcții capitale; de transport etc., precum și sub forma de organizare a procesului de producție în diferite domenii de activitate economică în spațiul rural.

Deci, în plan inovațional satele moldovenești modernizate trebuie să aibă mai multe zone specializate din punctul de vedere a sarcinilor lor socio-economice, înaintate spre soluționare. În această ordine de idei este necesar să pornim de la aș numitul proces de gentrificare, care în mare parte va constitui o contrabalansare materializată a exodului rural.

Conform „Wikipedia, the free encyclopedia” Gentrificare (Gentrification) constituie un trend al dezvoltării unor localități sau părților lor componente, rezultatul final al căruia este reflectat prin creșterea valorii acestora.

Diferite consecințe (pozitive și negative) ale procesului de gentrificare sunt enumerate la capitolul susmenționat al „Wikipedia”.

Cercetătorii americani au constatat că dac în perioada anilor 1990-2000 procentul gentrificării a avut o creștere (în spațiul urban) de 9%, atunci în anii 2000-2010 acest indicator a constituit 20% (au fost analizate 50 orașe din SUA). Orașele cu cel mai înalt nivel de gentrificare, de exemplu, Washington DC, Seattle, Minneapolis (Minnesota) și alții au nivelul gentrificării de 50% și mai mult. Și invers. Orașele Detroit, Cleveland, Las Vegas (Nevada), El Paso și altele, cunoscute prin nivelul ridicat de sărăcie și somaj, au nivelul de gentrificare în limitele (0-6,7%).

Existența procesului gentrificării în spațiul urban este evidentă și în alte țări, inclusiv în Republica Moldova. Cu toate că are și elemente negative în componența sa, gentrificarea trebuie să devină un component de bază a restructurării satelor moldovenești cu scopul ridicării atractivității lor investiționale, formării designului lor modern, asigurării cu toate elementele contemporane de infrastructură etc.

În opinia savantului american – profesor Richard D. Wolff, gentrificarea înseamnă un proces socio-economic extins, caracterizat prin acumularea și concentrarea capitalului (investițiilor, tehnologiilor bogăției în genere) într-o anumită zonă fie a orașului (municipiului), fie a satului (comunei), transformând localitatea (o parte a localității) respective într-un centru confortabil de muncă și de trai, cu infrastructură înalt dezvoltată, starea ecologică prielnică, nivelul înalt de atragere a investițiilor etc. [5].

Evident, aplicarea scenariului gentrificării în spațiul rural, în condițiile crizei actuale economico-financiare va sensibiliza, ba chiar și va diviza opinia publică, va determina apariția multiplelor „pro” și „contra”, având în vedere multitudinea și complicitatea problemelor sociale și a celor economice în spațiul rural autohton la etapa de tranziție de la un sistem economic la altul. Cu toate acestea ne dăm bine seama, că satul moldovenesc la ziua de astăzi trece printr-o perioadă de grea încercare. Alături de casele pustii sunt deja evidențiate și satele întregi fără locuitori (sau cu câteva persoane de vârstă înaintată) și fără de nici o perspectivă de dezvoltare.

Optimizarea (citim – reducerea) colilor, grădinișelor de copii, instituțiilor din cadrul Ministerului Sănătății etc., alături de micșorarea cheltuielilor din bugetul statului (în ambele forme de prezentare – centrală și celal organelor de administrare publică locală), a provocat lărgirea exodului forțat de muncă din spațiul rural, în primul rând, oamenilor tineri, de vârstă reproductivă. Satul fără o coală, evident, nu are viitor. Însă, un sat moldovenesc alături de câteva sute de case de locuit dispune și mai multe sute, ba chiar și mii de hectare de teren agricol, care, fiind părăsite se transformă inițial în pârloaga, apoi într-o pădure stihnică, lipsită de tehnologii moderne de împănare a terenurilor agricole.

Concluzii: Concomitent cu formarea centrelor gentrificate, asigurate, cum a fost deja menționat, cu tot spectrul al elementelor de infrastructură, se vor dezvoltă centrele agricole specializate sau, mai precis, centrele agroindustriale ale spațiului rural. Fiind bazate pe teritoriul unui sat sau comună, aceste centre vor constitui potențialul adevărat al

agriculturii și industriei alimentare moderne, bazate pe tehnologii avansate, proprietatea privată, formele moderne de asociere a producătorilor agricoli etc. (Ex. Fig.1)



Fig. 1. Model de gentrificare a unei localități din spațiul rural (s. ighira, r-ul Ungheni)

Sursa: Elaborat de autor pe baza datelor cartografice oferite de Agenția Relații Funciare și Cadastru a Republicii Moldova (www.geoportal.md).

Legend :

1. Intraurbanul localității;
2. Zona suprafitotehnică și plasticulturii;
3. Zona supra-gentrificării;
- 4-9. Teritorii destinate minifermelelor zootehnice;
10. Sursă de apă de aprovizionare;
11. Conductă de gaze naturale;
12. Drum de importanță națională.

Se are în vedere introducerea în satele moldovenești a tehnologiilor agricole – numite „plasticultura”, adică agriculturii în sere, agriculturii acoperite cu plastic sub formă de peliculară, de plasă etc.

Culturi agricole intensive și/sau superintensive, volumul producției finale ale culturilor, fiind exprimat în preț pe piață, constituie o sută de mii de lei și mai mult în calcul la un hectar, care evident, nu trebuie să fie supuse riscurilor naturale precum grindină, secetă, furtuni, ghețuri și altele, deci, trebuie să fie protejate, puse sub acoperire (sub forma de sere).

Alături de sistemul susmenționat de plasticultură, dedicat producerii legumelor, pomelor, fructelor etc., o mare parte a intravilanului (în primul rând – pe marginile satelor) trebuie să devină spațiu pentru dezvoltarea fermelor zootehnice (de vite cornute mari, de porci, de ovine, caprine, iepuri etc.)

BIBLIOGRAFIE

1. <http://www.statistica.md/print.php?1=ro&ide=30&id=3477>
2. Anuarul Statistic al Republicii Moldova, Chișinău, a. 2002, pag. 312
3. www.statistica.md, comp. 16 „Agricultura”, data 06.06.2016
4. Rezultatele preliminare privind recensământul general agricol a. 2011//Biroul Național de Statistică //Noutăți
5. www.profesorrichardd.wolff.com „Economic Update: Gentrification; The Market Rules”, published on April 24, 2016.

Key words: *profitability, sales price, fixed and variable costs, revenue, crop yield.*

89,8% 2010 ., - 6,0 2009 -3,5% 2009 . + 39,9% 2011 , - 16,6 2009 .
30% 37,0% 2012 . [6, c.325].

2016 ., .86-91) [7, c.86-91.

(. : , 3

2001-2012 (2013

) 43,8%, - 46,0%, - 26,7%,
 - 11,7%, - 6,1% [6, c.325].
 ?

$$Q_{min} = \frac{FC}{p - AVC} \quad (1)$$

: FC -
 AVC -
 - (/);

[5, .232]:

$$q = \frac{(1 + R) \cdot FC}{p - (1 + R) \cdot AVC} \quad (2)$$

$$q = \frac{\Pi + FC}{p - AVC} \quad (3)$$

$$\frac{1 + R \cdot FC}{p - 1 + R \cdot AVC} = \frac{\Pi + FC}{p - AVC} \quad (4)$$

$$f = \frac{1 + R \cdot FC}{FC} = f \cdot FC. \quad (5)$$

$$\frac{1 + R \cdot FC}{p - 1 + R \cdot AVC} = \frac{f \cdot FC + FC}{p - AVC}$$

$$R = \frac{f(p - AVC)}{p + f \cdot AVC} = \frac{p - AVC}{\frac{p}{f} + AVC} \quad (5)$$

()
 ()
 1,5

f=1,

$$R = \frac{p - AVC}{p + AVC} \quad (6)$$

f = 0,5,

5:

$$R = \frac{p - AVC}{2p + AVC} \quad (7)$$

$$R = \frac{p - AVC}{0,667p + AVC} \quad (8)$$

$$R = \frac{p - AVC}{0,5p + AVC} \quad (9)$$

$$= \frac{p}{AVC} (\quad) \quad (AVC)$$

$$R = \frac{K-1}{f+1} \quad (10)$$

$$R = \frac{K-1}{2K+1} \quad (11)$$

$$R = \frac{K-1}{K+1} \quad (12)$$

$$R = \frac{K-1}{0,667K+1} \quad (13)$$

$$R = \frac{K-1}{0,5K+1} \quad (14)$$

10 -14

1.

1.

			()
	R	$R = \frac{-1}{2+1}$	= 0,5FC
	R	$R = \frac{-1}{+1}$	= FC
	R	$R = \frac{-1}{0,667+1}$	= 1,5FC
	R	$R = \frac{-1}{0,5+1}$	= 2FC

10-14

2.

« »,

0,048, 4 5 - 0,086.

0,030.

« » 3 4

« » 2 3

1.

=2,2

R=0,223,

=2,6,

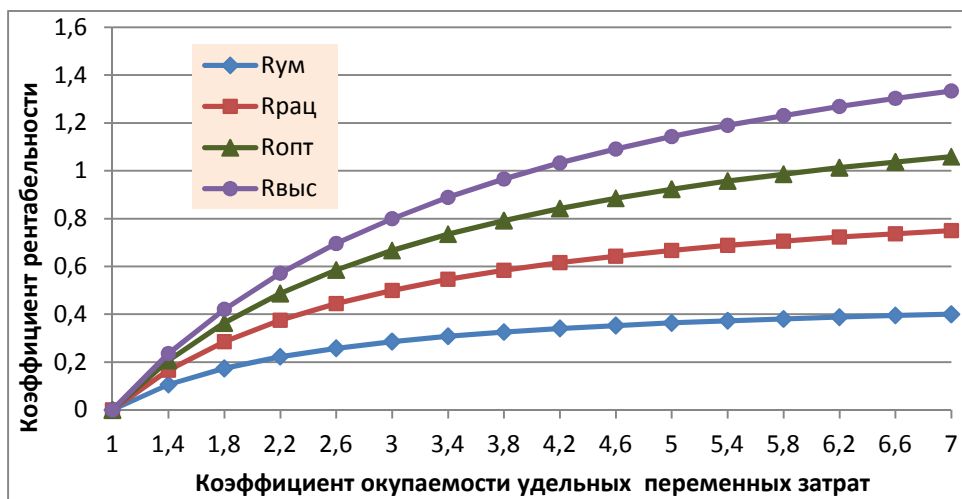
R=0,258.

()

2.

	R		R		R		R
1	0	2,5	0,250	4	0,334	5,5	0,375
1,1	0,032	2,6	0,258	4,1	0,337	5,6	0,377
1,2	0,059	2,7	0,266	4,2	0,341	5,7	0,379
1,3	0,084	2,8	0,273	4,3	0,344	5,8	0,381
1,4	0,106	2,9	0,280	4,4	0,347	5,9	0,383
1,5	0,125	3	0,286	4,5	0,350	6	0,385
1,6	0,143	3,1	0,292	4,6	0,353	6,1	0,387
1,7	0,159	3,2	0,298	4,7	0,356	6,2	0,388
1,8	0,174	3,3	0,303	4,8	0,359	6,3	0,390
1,9	0,188	3,4	0,308	4,9	0,362	6,4	0,392

2	0,200	3,5	0,313	5	0,364	6,5	0,393
2,1	0,212	3,6	0,317	5,1	0,366	6,6	0,395
2,2	0,223	3,7	0,322	5,2	0,369	6,7	0,396
2,3	0,233	3,8	0,326	5,3	0,371	6,8	0,398
2,4	0,242	3,9	0,330	5,4	0,373	6,9	0,399



.1.

10 - 14
 =3
 - 2,33
 - 1,75
 SRL «Cumnuc Agro» - 2015
 3. 2,8

3.

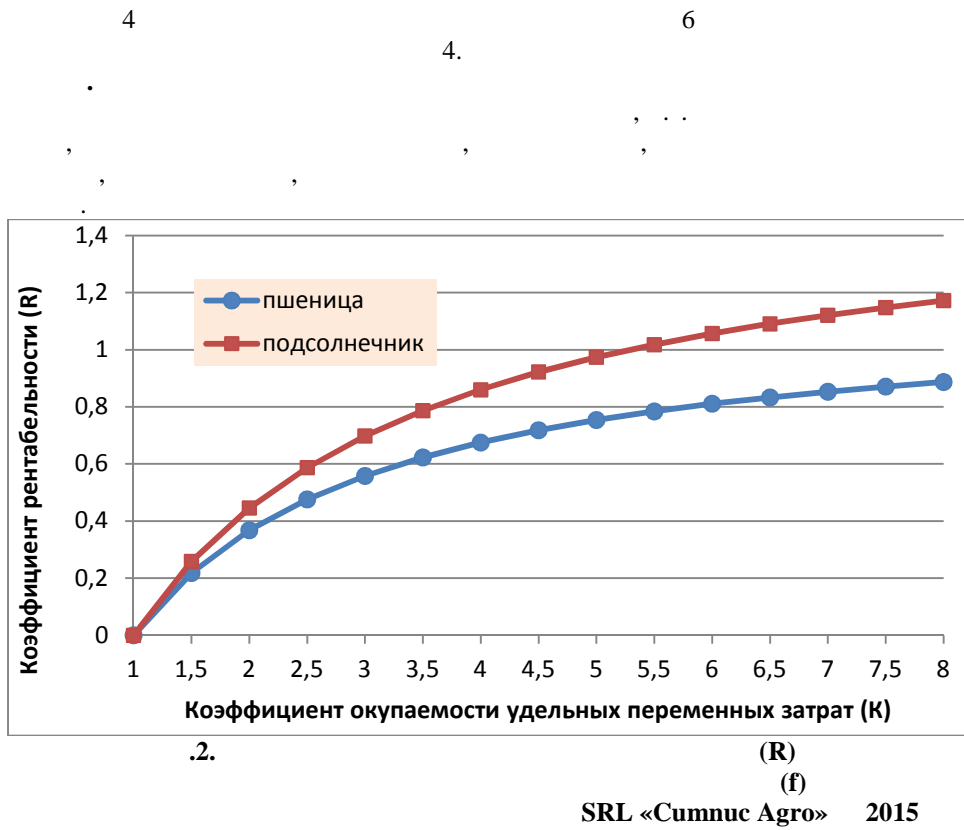
SRL «Cumnuc Agro» 2015

(q), /	34,0	23,4	21,6
(p), /	258,9	229,7	600,0
(FC), /	2457	3115	4050
(AVC), /	102,74	108,89	110,63
(k)	2,521	2,110	5,424
(R),%	48,0	-5,0	101,3
(), /	2852,45	-288	6520
(f)	1,161	-0,093	1,61

SRL «Cumnuc Agro»

10

(R) SRL «Cumnuc Agro» 2015
 ()
 0,252, 3 4 - 0,162, 4 5 - () 2 3 0,114.



.3. (SRL «Cumnu Agro» 2015)

- 1 – () ;
- 2 – (R) ;
- 3 – (R R) ;
- 4 – (R R) ;
- 5 – (R R) ;
- 6 – (R) .

:

. . . , , ,
 . . . , , ,
 . . . , , ,
 , , , , ,
 , , , , ,
 .
 6 : , , , , ,
 , , , , ,
 .
 2015 .
 : , , , , , ,

It is emphasized that it is important for an enterprise to be aware of and, thus, plan objectively the amount of output per unit of area which will provide the required amount of revenue. Under these conditions the amount of revenue is compared to fixed costs born by the enterprise during the production of a particular type of crops.

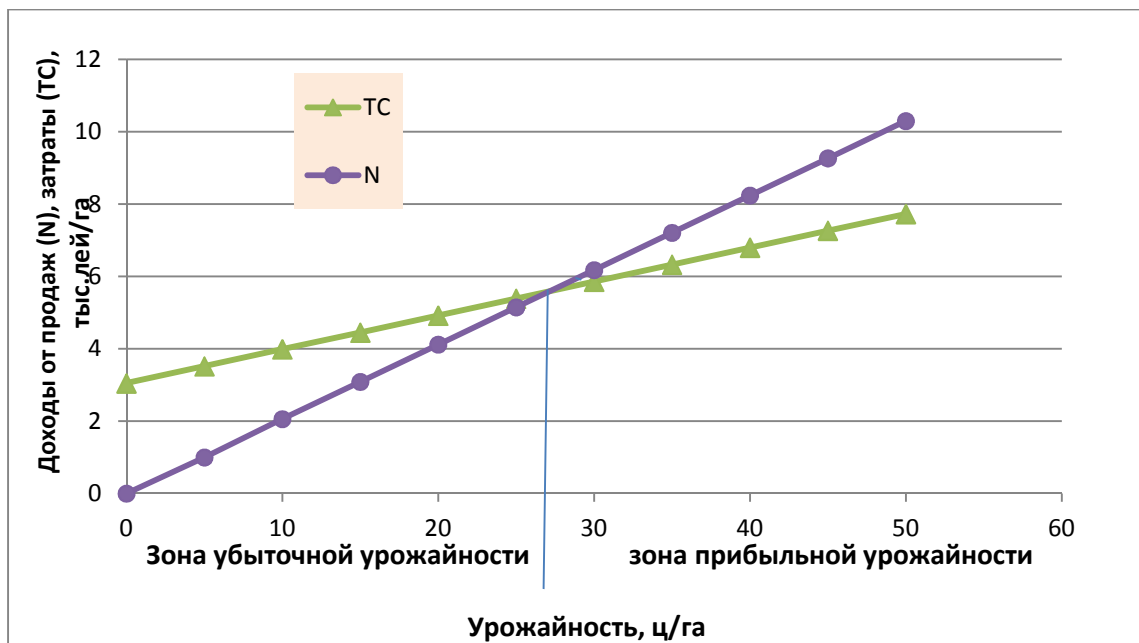
Based on a previously published method of gradation of agricultural crops, the article suggests a range of methodical approaches for increasing the number of crop yield metrics up to five which form six distinct zones: of critical, low, moderate, rational, optimal and high crop yield respectively. For this purpose, the work offers a number of formulas which allow enterprises to forecast the amounts of revenue per unit of area as a multiple of fixed costs. Suggested relationships are vividly presented on graphs. Furthermore, a number of examples of calculating different levels of crop yield based on a case of a particular enterprise in year 2015 are provided.

Key words: crop yield, sales price, fixed and variable costs, revenue, sales profit.

. . . [1,c.188-195],
 . . . [2, c.16-21].

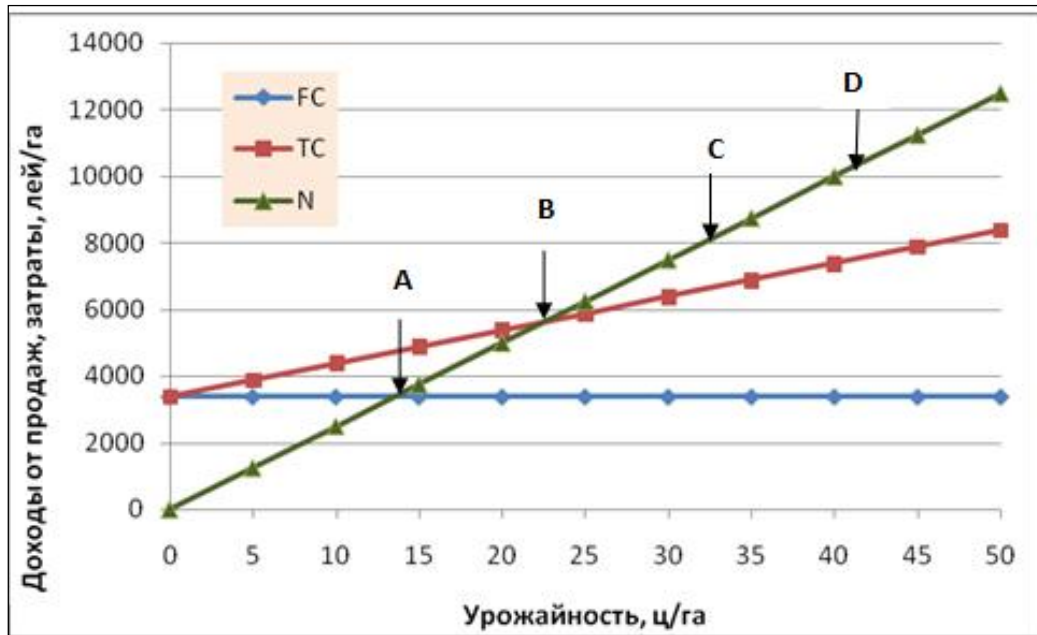
$q_{min} = \frac{FC}{p - AVC}$ /
 FC – 1, ;
 p – , / ;
 AVC – 1, .

3 2016 ., .89-91) [3, с.87]. 2.



.1.

D.

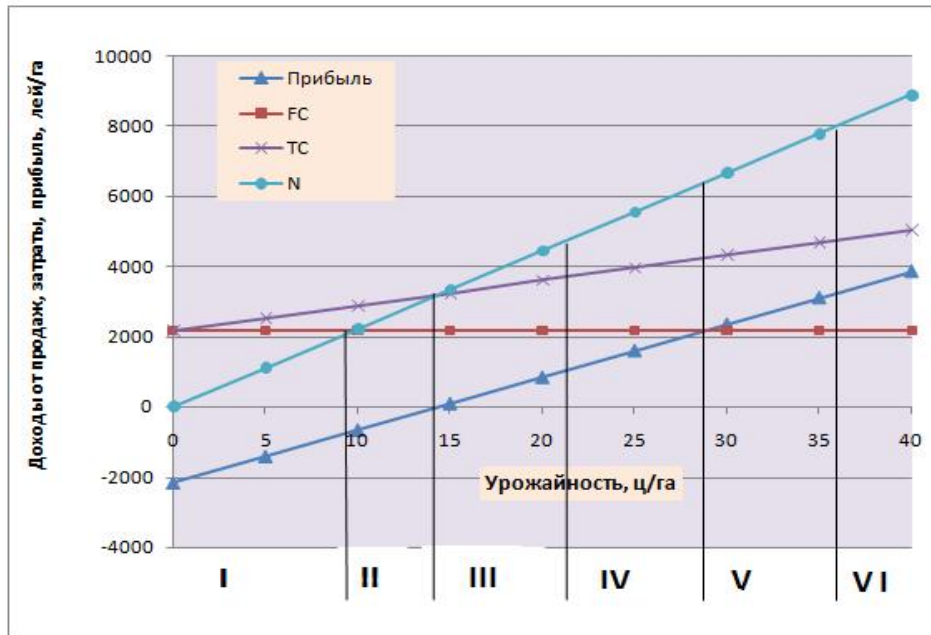


2.
: [3, с.87]

1,5

- 2
3

1.



I – зона критической урожайности; II – зона низкой урожайности; III – зона умеренной урожайности; IV – зона рациональной урожайности; V – зона оптимальной урожайности; VI – зона высокой урожайности.
FC – постоянные затраты, TC– суммарные затраты, N – доход от продаж.

3.

1

1.

	$q = \frac{FC}{p}$	= - VC
()	$q_{min} = \frac{FC}{p-AVC}$	= 0
	$q = \frac{1,5FC}{p-AVC}$	= 0,5 FC
	$q = \frac{2FC}{p-AVC}$	= FC
	$q = \frac{2,5FC}{p-AVC}$	= 1,5FC
	$q = \frac{3FC}{p-AVC}$	= 2FC

:

«Daalar Duzu»

2015

2.

2.

P «Daalar Duzu» 2015

/ (FC)	3133	1641	3721	4791
, / (p)	249,5	247,1	237,0	630,7
/ (AVC)	129,38	120,83	92,52	125,24
, / (q)	32,1	18,0	32,9	20,6

:

P «Daalar Duzu» 2015

(3).

3.

P «DaalarDuzu» 2015

	/ ,	/ ,	/ ,	/ ,	/ ,	/ ,	/ ,	/ ,
(q)	12,6	-1630	6,6	-797	15,7	-1453	7,6	-952
(q _{min})	26,1	0	13,0	0	25,8	0	9,5	0
(q)	39,2	1566	19,5	820	38,7	1960	14,2	2396
(q)	52,2	3133	26,0	1641	51,6	3721	19,0	4791
(q _o)	65,3	4700	32,5	2462	64,5	5582	23,8	7186
(q)	78,3	6266	39,0	3282	77,4	7442	28,5	9582
(q)	32,1	723	18,0	632	32,9	1032	20,6	5621

:

2

,

.

1. StratanAlexandru. Estimarea poten ionalului economical unit ii agricole, *Revista economic* , Sibiu - Chi in u, 2009, nr.2(45), p.188-195.
2. Timofti Elena. eficien a economic a produc iei agricole in condi iile economiei concuren iale (in baza materialelor unit ilor agricole ale Republicii Moldova) Autoreferatul tezei de doctor habilitat in economie Chi in u 2009. - 24 p.
3. . . // : , . -2016 - 3, .86-91.
4. , . , . - : . . , 2015 (Tipogr."Centrografic"). – 274 p.

**O ENERGIE SIGUR , DURABIL , COMPETITIV , LA PREȚURI
ACCESIBILE ÎN CONDIȚIILE GLOBALIZĂRII ENERGETICE ÎN CADRUL UE**

Maria POPESCU¹, drd., ULIM, România

Lucrarea prezintă legătura puternică care există între conceptul de dezvoltare durabilă, competitivă, la prețuri accesibile și a conceptului securității energetice, în condițiile globalizării din cadrul UE, a modalității prin care asigurarea securității economice, poate fi aplicată în practică prin intermediul politicii energetice europene ca factor primordial în stimularea creșterii economice, îmbunătățirea securității energetice a Europei și combaterea schimbărilor climatice. Scopul temei, îl reprezintă o analiză a politicii energetice europene, identificarea obiectivelor în materie energetică ale Uniunii Europene, a principalelor căi de urmat pentru atingerea acestora, ca instrumente de adaptare la provocările globalizării în condiții de vulnerabilitate și instabilitate economică mondială. Metodele de cercetare vizează atât abordări generale cât și specifice cadrului de analiză a securității energetice, a fost aplicată metoda dialectică cu elementele sale fundamentale de cunoaștere ca: inducție și deducție, analiză și sinteză, precum și metodele inerente specifice științelor economice. Rezultatele obținute pot fi folosite în perfecționarea analizei securității energetice pentru a asigura o energie sigură, durabilă, competitivă, la prețuri accesibile în condițiile globalizării energetice în cadrul UE, în conturarea unei legături între conceptul de dezvoltare durabilă și energie cât și modalitatea, prin care sustenabilitatea poate fi aplicată în practică în acest domeniu prin intermediul politicii energetice europene.

Cuvinte-cheie: securitate, energie, Uniunea Europeană, strategie, economie.

Clasificare JEL: E23, O22 O39, F29.

În contextul globalizării, Uniunea Europeană este singura soluție potrivită pentru a dirija Politica Energetică, care nu mai poate fi tratată ca o politică internă, în prezent, iese din domeniul relațiilor internaționale, care, nu influențează doar mediul înconjurător, ci mult mai multe domenii precum securitatea, transportul, politica de sănătate și cea socială, politica externă, sectorul energetic este un domeniu foarte politizat, care poate avea efecte clare și imediate asupra cotidianului cetățenilor; de aici tendința actorilor politici de a transforma comunicarea energetică în argumente electorale. Diferența de obiectivele politice care sunt stabilite pe termen scurt, obiectivele energetice trebuie să fie de lungă durată. Chiar dacă liderii europeni plasează Politica Energetică la centrul UE, iar ideea de proiect politic energetic prinde contur, actorii politici locali sunt cei care joacă cel mai important rol în dezvoltarea și implementarea acesteia.

Este necesar ca în U. E. să existe o abordare integrată, pe lângă ale tuturor care să cuprindă toate aspectele Politicii Energetice, pentru a deveni noul proiect politic al Uniunii Europene, să pună accentul pe mai multă integrare și solidaritate, iar primul obiectiv de urmat în acest sens este finalizarea pieței comune a energiei. Politica Energetică trebuie să devină un proiect palpabil, cu beneficii reale pentru cetățeni, cu schimbări majore și mesaje clare în motivarea cetățenilor, ca aceștia să se implice pentru o Europă durabilă și mai aproape de ei. [1]

Politica Energetică a UE are nevoie de o viziune integrată care să regrupeze diferite obiective (surse regenerabile, emisii de carbon, consum de energie, eficiență energetică, securitatea aprovizionării, prețuri stabile), domenii (securitate, economie, mediu, transport, social, politic) și actori (instituții europene, ONG-uri, industria, organizații umbrelă, actori politici locali, media europeană etc.). Abordarea integrată nu numai că ar facilita comunicarea beneficiilor directe cetățenilor, dar ar demonstra că Politica Energetică poate deveni proiectul politic de care UE are nevoie acum pentru a recâștiga încrederea cetățenilor. [2]

Obiectivele europene

Uniunea Europeană are puterea și instrumentele necesare pentru a aplica o politică energetică menită să îi garanteze aprovizionarea cu energie; să garanteze că prețurile la energie nu sunt de natură să îi frâneze competitivitatea; să protejeze mediul și în special să lupte împotriva schimbărilor climatice; să dezvolte rețelele energetice, să aleagă sursele de energie pe care doresc să le dezvolte, dar trebuie să țină cont de obiectivele Uniunii privind sursele regenerabile.

Obiectivele Uniunii Europene în domeniul energetic sunt incluse în strategia „Europa 2020 pentru o creștere inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii”, adoptată de Consiliul European în iunie 2010. UE îi propune să realizeze până în 2020 o serie de obiective ambițioase în ceea ce privește energia și schimbările climatice: reducerea cu 20% a emisiilor de gaze cu efect de seră, creșterea la 20% a ponderii energiei din surse regenerabile și creșterea cu 20% a eficienței energetice. Pachetul privind uniunea energetică a fost publicat de Comisie la 25 februarie 2015 și este alcătuit din trei comunicări:

1. strategie-cadru pentru uniunea energetică – care detaliază obiectivele uniunii energetice, precum și măsurile concrete care vor fi luate în vederea realizării acesteia.

Strategia-cadru a Comisiei privind uniunea energetică se bazează pe cele trei obiective deja stabilite ale politicii energetice a UE: securitatea aprovizionării; durabilitatea; competitivitatea. Aceasta se bazează pe cadrul privind

¹ ©Maria POPESCU, nicolaepopescu50@yahoo.com

clima și energia pentru 2030 și pe Strategia pentru securitate energetică din 2014 și integrează mai multe domenii de politică într-o strategie coerentă unică.

În viziunea Comisiei Europene, un element de noutate, îl reprezintă introducerea unui criteriu de prioritarizare care spunea la criza geopolitică actuală, în care securitatea energetică devine un element mai important, vor trebui avantajate acele proiecte care vizează rețelele cele mai vulnerabile față de un furnizor unic, proiecte propuse într-o anexă - 33 de proiecte (27 pe gaz și 6 pe electricitate) cu un cost estimat la 17 miliarde de euro.

Strategia de securitate insistă pe ideea finalizării integrării pieței energiei (coordonarea deciziilor naționale privind obiective energetice, piețe regionale spot, accelerarea interconexiunilor), pe majorarea producției interne de energie (diversificarea surselor -nucleară, hidro, regenerabile din perspectiva reducerii prețului la consumatorul final) și pe diversificarea ofertei (sunt menționate estul Mării Mediterane și Marea Neagră și sunt inventariate proiectele de LNG în construcție sau în stadiu de proiect).

2. comunicare care prezintă viziunea UE pentru noul acord global privind clima, convenit la Paris în decembrie 2015.

Limitarea încălzirii globale la cel mult 2 grade Celsius față de media temperaturilor din epoca preindustrială, verificarea tuturor angajamentelor asumate de statele semnatare la fiecare 5 ani și ajutor financiar pentru țările în curs de dezvoltare din sud, din partea celor dezvoltate - acestea sunt principalele prevederi ale acordului final prezentat, în cadrul Conferinței internaționale privind schimbările climatice (COP21) de la Paris, din decembrie 2015. Textul acordului propune limitarea creșterii temperaturii globale medii "cu cel mult 2 grade Celsius" și "continuarea eforturilor pentru a coborî această limită de creștere până la 1,5 grade Celsius". Obiectivul celor 2 grade Celsius, prin raport la epoca preindustrială a fost stabilit în 2009, la Copenhaga și impune reducerea drastică a emisiilor de gaze cu efect de seră (GES) dar și măsuri de economisire a energiei și investiții în energiile regenerabile, precum și planuri de reîmpduriri pe suprafețe extinse.[3]

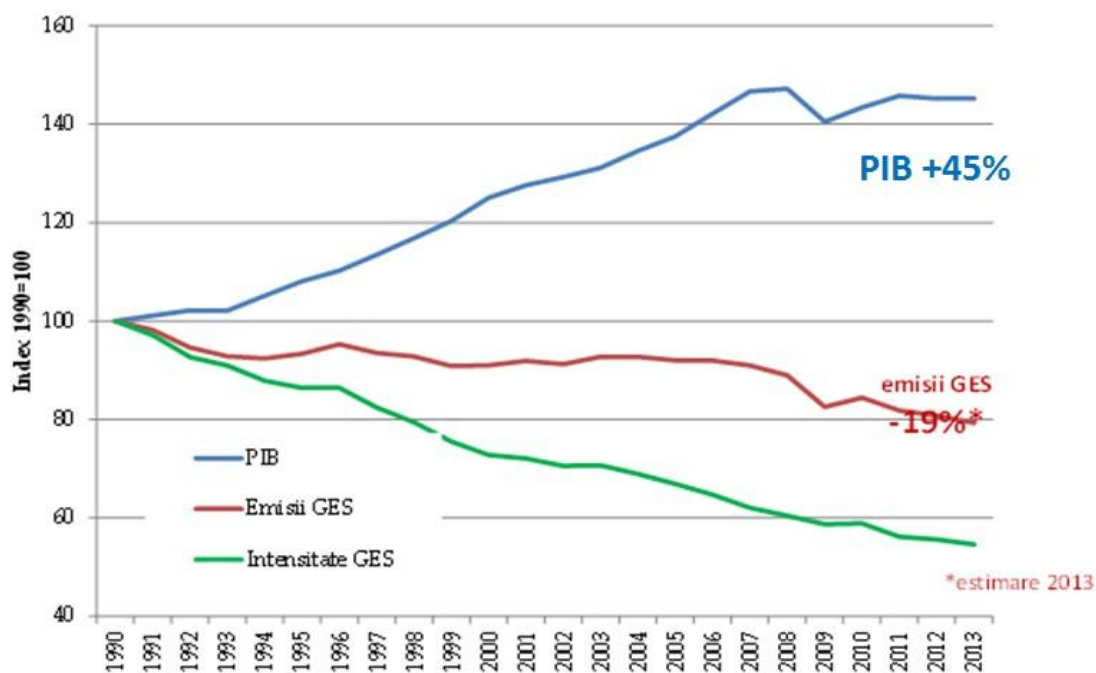


Fig.1. Reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră, cuplată cu creșterea economiei în UE

Sursă : AEM, DG ECFIN (baza de date Ameco), Eurostat

Politica energetică a UE este în curs de adaptare la noile realități ale pieței. Răspunsurile U. E. încep din interior, cu noul cadru de politici energetice și climatice 2030, precum și cu eforturile de a finaliza piața internă a energiei, de a dezvolta resursele interne, inclusiv sursele regenerabile de energie, de a diversifica sursele de aprovizionare, de a îmbunătăți eficiența energetică și de a reduce emisiile de CO2, concomitent cu reducerea expunerii UE la factorii neprevăzuți prin consolidarea rezistenței la crize, prin stocuri de urgență și interconexiuni, precum și prin creșterea competitivității. În același timp, schimbarea peisajului energetic global creează noi provocări și oportunități pentru politica externă și de securitate a UE.

Viitoarele politici privind schimbările climatice și energia ar trebui să urmărească echilibrarea diferitelor obiective: cele durabile și credibile către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon, prețuri accesibile la energie, competitivitate europeană și sisteme de energie securizate, într-o deplină unitate pentru a se atinge obiectivele stabilite.

Pachetul de politici referitoare la energie și climat conține și precizări privind nivelul emisiilor de gaze poluante acceptat, astfel că acestea trebuie să fie reduse cu 40% față de cota la care se situau în 1990, iar producția de energie regenerabilă trebuie să reprezinte 27% din totalul consumului la nivel UE. Obiectivul cadrului este de a stimula

un progres continuu spre o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și un sistem energetic sigur care asigură energie la prețuri accesibile pentru toți consumatorii, sporește securitatea aprovizionării cu energie a UE, reduce dependența noastră față de importurile de energie și creează noi oportunități pentru creștere și locuri de muncă, luând în considerare eventualele impacturi asupra prețurilor pe termen lung.

În reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră, există o diferențiere care rămâne activ: țările dezvoltate trebuie să adopte obiective ale reducerilor de emisii poluante în valoare absolută, în timp ce țările în curs de dezvoltare trebuie să continue să-și mărească eforturile în lupta împotriva încălzirii globale, în funcție de situația lor națională. [4]

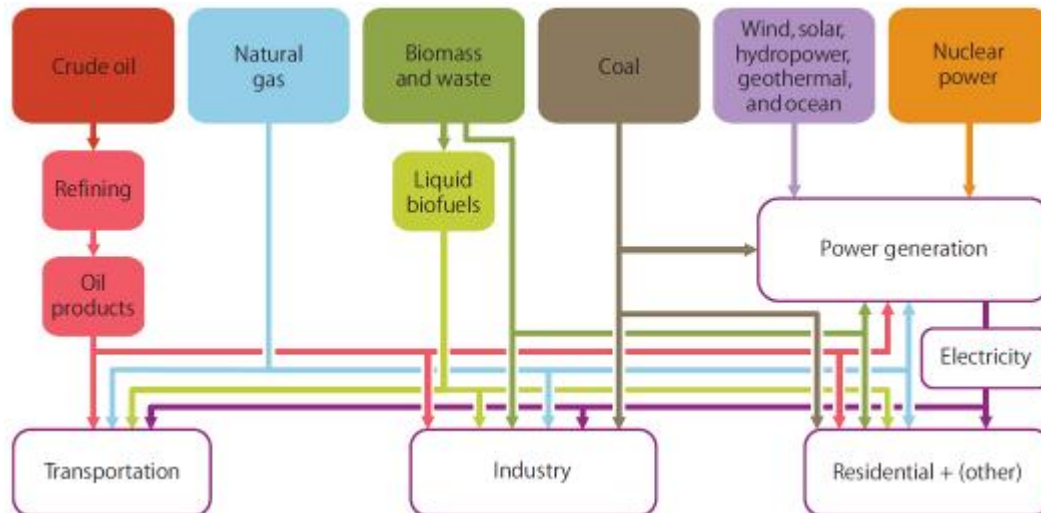


Fig. 2. Sistemul energetic

Sursa: IEA MOSES working paper 2011

3. comunicare care expune măsurile necesare pentru realizarea obiectivului de interconectare electrică de 10% până în 2020.

În prezent, UE este cel mai mare importator mondial de energie, importând 53% din totalitatea energiei pe care o consumă la un cost anual de aproximativ 400 miliarde EUR. Multe state membre ale UE se bazează în mare măsură pe un număr limitat de furnizori, în special pentru aprovizionarea cu gaze, fiind vulnerabili la perturbările care survin în aprovizionarea cu energie, infrastructura energetică învechită a Europei, piețele slab integrate ale energiei – în special la nivel transfrontalier –, precum și lipsa coordonării în cadrul politicilor energetice naționale înseamnă adesea că consumatorii și întreprinderile din UE nu beneficiază de o mai mare posibilitate de alegere sau de o scădere a prețurilor energiei. [5]

Îmbunătățirea interconectărilor energetice între statele membre, modernizarea infrastructurii, finalizarea pieței interne a energiei ar permite un acces mai ușor la piețele energiei dincolo de frontierele naționale, ar contribui la reducerea la minimum a perturbărilor și a dependenței energetice, ar îmbunătăți și accesibilitatea energiei și competitivitatea prețurilor energiei pentru cetățeni și societățile comerciale.

U.E. dorește simularea creșterii durabile prin două inițiative importante: Europă eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor, prin a emite mai puțin CO₂, reducerea dependenței creșterii economice de resurse și energie, în special, prin reducerea emisiilor de CO₂, îmbunătățirea securității energetice și reducerea cantității de resurse utilizate.

A doua inițiativă are în vedere o politică industrială adaptată erei globalizării care să sprijine întreprinderile, în special pe cele mici, în eforturile lor de adaptare la globalizare, de depășire a crizei economice și de trecere la o economie cu emisii scăzute de CO₂, sprijinind spiritul antreprenorial, pentru ca întreprinderile europene să devină mai performante și mai competitive.

Creșterea durabilă reduce dependența excesivă de combustibilii fosili – petrol, gaz și carbune, care expune consumatorii și întreprinderile la fluctuațiile de preț, ameninșă securitatea economică și contribuie la schimbările climatice. Politica de dezvoltare durabilă a UE poate contribui la diminuarea concurenței pentru resursele naturale ce se va intensifica la nivel global și poate contribui la diminuarea presiunilor ce se vor exercita asupra mediului.

În conformitate cu articolul 194 din TFUE, politica Uniunii în domeniul energiei urmărește să asigure funcționarea pieței energiei, să asigure siguranța aprovizionării cu energie, să promoveze eficiența energetică, economia de energie și dezvoltarea energiei regenerabile, precum și să promoveze interconectarea rețelelor energetice; întrucât mixul energetic al statelor membre este stabilit încă la nivel național și, prin urmare, mixurile energetice sunt în continuare foarte diversificate. Un proces de guvernare și de monitorizare integrat și dinamic pentru a se asigura că acțiunile întreprinse la toate nivelurile au contribuit la obiectivele uniunii energetice.

Crearea unei uniuni energetice reziliente cu o politică prospectivă în domeniul schimbărilor climatice ar trebui să se bazeze pe o tranziție către un sistem energetic sustenabil orientat spre viitor, în care eficiența energetică, energia din surse regenerabile, utilizarea optimă a resurselor energetice ale Europei unde infrastructurile inteligente să fie pilonii principali; întrucât este necesar un cadru de reglementare stabil pe termen lung de creștere economică, crearea de locuri de muncă și asigurarea rolului de lider al UE în aceste domenii. [6]

Securitatea energetică trebuie să includă acțiuni rentabile prin care să se limiteze cererea de energie și acțiuni la fel de eficiente pentru a depăși perturbările majore iminente, precum și mecanisme de solidaritate și coordonare menite să protejeze și să consolideze infrastructura de generare, transport inteligent și distribuție de energie și conductele de interconectare. [7]

Pactul pentru Energie susține creșterea rolului României pe piața energetică europeană, pentru a-și putea realiza vocația de hub energetic regional, însușirea de către România a principiilor politicii energetice comune, liberalizarea piețelor de energie, interconectarea transfrontalieră a rețelelor, dezvoltarea mecanismelor de piață și promovarea platformelor bursiere de gaze și electricitate. Printre cele opt obiective cuprinse în Pactul pentru energie se numără: creșterea securității energetice a României, optimizarea unui mix de energie primară, eficiența energetică, energii regenerabile și protecția mediului. În elaborarea strategiei energetice ar trebui avut în vedere Pactul pentru energie care, prin direcțiile prioritare de acțiune pe care le presupune, este în concordanță cu deciziile adoptate de Uniunea Europeană.

Concluzii

Politicile adoptate de către U. E. trebuie să ducă permanent la garantarea securității aprovizionării cu energie, a decarbonizării și a sustenabilității și a dezvoltării durabile pe termen lung a economiei, să asigure accesul egal al tuturor la energie precum și la asigurarea unor prețuri accesibile și competitive la energie, să promoveze conexiuni și infrastructuri energetice care au un rol strategic în beneficiul populației și să consolideze reglementările din domeniu.

Primordial trebuie să existe o abordare permanentă privind realizarea unei piețe energetice interne pe deplin integrate, securitatea aprovizionării, utilizarea optimă a resurselor energetice ale UE, moderarea cererii de energie, reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră în special pe baza surselor de energie regenerabile și a unei piețe a carbonului la nivelul întregii UE, precum și cercetarea și inovarea având drept obiectiv poziția de lider în domeniul tehnologiilor energetice.

Formarea uniunii energetice trebuie să fie bazată pe apărarea intereselor energetice ale europenilor, de a asigura o piață internă a energiei pe deplin funcțională și interconectată, care să furnizeze energie sigură, securizată, distribuit echitabil, care implică responsabilitate cetenească din punct de vedere social și ecologic, eficient, competitiv, la prețuri accesibile și sustenabil, prin rețele de transport sigure, reziliente și complet funcționale, dublat de o reducere a cererii de energie, pentru a li se permite întreprinderilor și consumatorilor din UE accesul la gaze, energie electrică, încălzire și răcire în cel mai sustenabil, eficient, democratic și rentabil mod cu putință.

Abordarea integrată nu numai că ar facilita comunicarea beneficiilor direct cetenilor, dar ar demonstra că Politica Energetică poate deveni proiectul politic de care UE are nevoie acum pentru a recâștiga încrederea cetenilor.

REFERINȚE

1. Simona Stanciu- Strategii de Comunicare în Politica Energetică a Uniunii Europene
2. www.europarl.europa.eu
3. Conferința internațională privind schimbările climatice (COP21) de la Paris, 30 noiembrie-12 decembrie 2015
4. Agerpres, As, editor, Codruț Băluț, 12 Dec 2015
5. www.consilium.europa.eu.
6. www.europarl.europa.eu
7. Rezoluția Parlamentului European din 15 decembrie 2015 referitoare la „Către o uniune europeană a energiei”

IMPACTUL NIVELULUI DE SUBVENȚIONARE LA FORMAREA RANDAMENTULUI UNUI HECTAR DE TEREN ÎN ÎNTREPRINDERILE AGRICOLE

Elena TIMOFTI, dr. hab., prof. univ., Universitatea Agrar de Stat din Moldova
Aliona ARGHO, dr., Universitatea Agrar de Stat din Moldova

În toate rile dezvoltate subvențiile constituie o sursă considerabilă de acoperirea costurilor pentru fabricarea produselor agricole. Această sursă înere constituie un element important al stimulării dezvoltării producției agricole. În cazul subvențiilor sunt dezavantajate rile sărace care nu-și permit aceleași cote de subvenționare ca și rile cu o economie mai dezvoltată.

De o serie de cercetători consideră că sistemul de plăți subvenționale nu creează stimulente pentru activitatea eficientă a întreprinderilor, problema de subvenționare a sectorului agrar capătă actualitate în Republica Moldova. Este evident faptul, că fără o susținere financiară adecvată din partea statului sectorul agricol este condamnat dacă nu la distrugere atunci cu siguranță la degradare.

Scopul prezentei lucrări constă în analiza evoluției fondului de subvenționare a producătorilor agricoli, analiza influenței nivelului de subvenții la 1 ha teren agricol asupra creșterii valorii producției la 1 ha și determinarea ponderii valorii subvențiilor la 1 ha la formarea randamentului unui hectar de teren în întreprinderile agricole.

Cuvinte-cheie: competitivitate, subvenții, sector agrar, randament, valoarea producției.

In all developed countries subsidies are a source of considerable manufacturing costs for agricultural production. This support is an important element of stimulating the development of agricultural production. In the subsidies process are disadvantage poor countries who can not afford the same levels of subsidy as an economy to developed countries.

Although some researchers believe that the payment system does not create incentives to subsidize efficient activity of enterprises, the issue of subsidizing the agricultural sector becomes topical in Moldova. It is obvious that without adequate financial support from the state agricultural sector is doomed to destruction if not then certainly degradation.

The purpose of this paper is to analyze the evolution of the fund for subsidizing farmers, analyze the influence level of subsidies from 1 ha of agricultural land on the increase in value of production from 1 ha and determine the share value of subsidies from 1 ha to the formation yield of a hectare of land in agricultural enterprises.

Key words: competitiveness, subsidies, agricultural sector, yield, production value.

INTRODUCERE

Reformele inițiate la începutul anilor 90 ai secolului XX, au dus la diminuarea producției agricole și distrugerea bazei tehnico-materiale. Luând în considerare că de ieri au trecut 25 de ani, situația în sectorul agricol nu s-a schimbat radical și în continuare există necesitatea de extindere a plantațiilor perene, de dezvoltare a sectorului zootehnic, de procurare a tractoarelor, combinelor, a inventarului agricol și echipamentului de irigare. Pe lângă acestea nu trebuie să uităm de noile direcții ce necesită alocarea subvențiilor și anume:

- necesitatea sporirii competitivității produselor agroalimentare moldovenești pe piețele interne și externe;
- necesitatea asigurării securității alimentare a țării;
- susținerea promovării și dezvoltării agriculturii ecologice;
- subvenționarea asigurării de riscuri în agricultură;
- stimularea investițiilor capitale, și anume pentru producerea legumelor pe teren protejat, pentru procurarea echipamentului și utilajului pentru întreprinderile mici și mijlocii de procesare, uscarea și congelarea fructelor și legumelor, amplasate în localități rurale, și pentru casele de ambalare și frigidere;
- exigențele privind aspirațiile de integrare europeană.[1]

Mecanismele utilizate pentru atingerea obiectivelor politicilor agricole, aplicate în Republica Moldova, îmbină un set de instrumente agricole specifice economiilor în tranziție și mecanisme care sunt aplicate tradițional în rile în curs de dezvoltare. De facto, această simbioză de mecanisme de politici agricole canalizează importante resurse financiare publice pentru obiective tranzitorii, realizate în scopul promovării unei dezvoltări durabile a sectorului agrar.

Cadrul general actual de aplicare a diverselor măsuri de politică agricolă, realizate pentru susținerea producătorilor agricoli, este deseori diferentiat în funcție de conjuncturi, în foarte multe cazuri, este promovată fără a avea o argumentare temeinică în ceea ce privește necesitatea, eficiența aplicării măsurilor de politică agricolă, în final, utilitatea acestora pentru sectorul agrar.

Mijloacele financiare alocate fondului de subvenționare a producătorilor agricoli sunt repartizate de la bugetul de stat în concordanță cu Concepția sistemului de subvenționare prin Hotărârea Guvernului nr. 60 din 4 februarie 2010 a fost creat Agenția de Intervenție și Plăți pentru Agricultură - organ administrativ, subordonat Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare, responsabil de gestionarea resurselor financiare destinate pentru susținerea producătorilor agricoli, monitorizarea repartizării acestora și evaluarea cantitativ și calitativă a impactului generat de măsurile de susținere a agricultorilor de către stat.[2]

MATERIAL I METOD

Investigațiile la subiectul prezentei teme s-au axat pe datele Anuarelor Statistice a Biroului Național de Statistic, Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare republicii Moldova, informațiilor Agenției de Intervenții și Plăți în Agricultură, datelor rapoartelor statistice și situațiilor financiare ale întreprinderilor agricole.

În cadrul cercetărilor au fost utilizate următoarele metode și procedee: observarea, compararea, seria cronologică, metoda de tabele, grafice, metoda de grupare, corelația și regresia.

REZULTATE ȘI DISCUȚII

Pentru modernizarea sectorului agrar în Republica Moldova este necesară subvenționarea activităților investiționale legate de crearea unităților de procesare și manipulare a producției agricole, dotarea cu tehnică și utilaje agricole, crearea infrastructurii de colectare a produselor agricole, etc. Însă, pentru creșterea productivității și competitivității în agricultură, asigurarea suficienței alimentare și a veniturilor echitabile pentru agricultori trebuie să se acorde plăți directe, în funcție de cultura agricolă, speciile de animale și păsări, de randamentul mediu individual.

Deșigur, la moment este necesară o sumă colosală pentru dezvoltarea sectorului agrar. De aceea concomitent cu majorarea fondului de subvenționare, considerăm necesară modificarea mecanismului de repartizare a acestora. Concursul de proiecte, obligativitatea prezentării planului de afaceri de către solicitantul de subvenții, plafonarea subvențiilor, atât cantitativ cât și conform numărului subvențiilor solicitate de un producător agricol nu permit pe deplin eficientizarea procesului de subvenționare.

O problemă care se evidențiază analizând măsurile de subvenționare utilizate în Republica Moldova, este că nu se face o diferențiere între măsurile ce țin de susținerea veniturilor agricultorilor și cele investiționale. Se utilizează același mecanism de acordare a plăților. În acest context considerăm că este necesară să se separe aceste două direcții de acțiune pentru care se vor elabora mecanisme separate de finanțare. Nu poate fi utilizat același mecanism de subvenționare pentru cei care procură inputuri și cei care investesc în îmbunătățirea competitivității întreprinderilor și a exportului, în linii tehnologice moderne, extindere și deschiderea de noi locuri de muncă.

În ultimii ani peste 80% din subvenții au un caracter investițional iar fondul de subvenționare s-a majorat considerabil înregistrând un spor de 599 mil. lei sau de 56 ori mai mult: de la 11 mil lei în 2002 – la 610 mil lei în 2015. (Fig. 1)

Pe parcursul ultimilor ani, s-a încercat o abordare cât mai complexă și multidimensională a acestui sistem. Astfel, dacă în faza incipientă, domeniile de suport se limitau la stimularea creditării, subvenționarea lucrărilor agricole și crearea stațiilor tehnologice de măcinare, cu o extindere, atunci, începând cu anul 2006, acestea s-au extins asupra înființării plantațiilor pomicele, susținerii sectorului zootehnic, subvenționării asigurării de riscuri în agricultură, și procurarea produselor de uz fitosanitar și fertilizanți, subvenționării producătorilor sfeclii de zahăr și a producătorilor de tutun, iar începând cu anul 2007, fondul a fost suplinit cu domenii completamente noi pentru suport financiar din partea statului, precum: susținerea promovării și dezvoltării agriculturii ecologice, încurajarea dezvoltării nukului, stimularea investițiilor în procurarea de tehnică și utilaje agricole, etc.

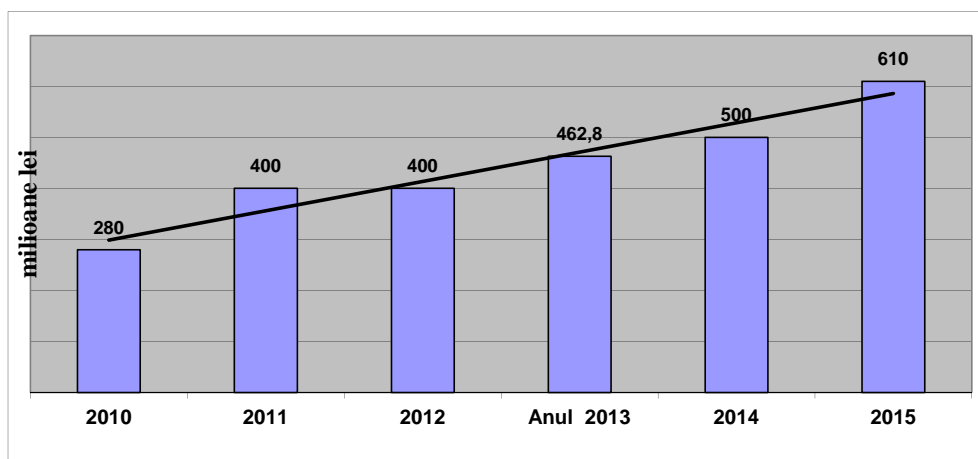


Fig.1. Evoluția fondului de subvenționare a producătorilor agricoli în perioada 2010-2015, în mil. lei

Sursa: elaborat de autor în baza informațiilor oferite de AIPA

Agricultura are nevoie de modernizare și tehnologizare pentru sporirea competitivității producției agricole. Acest lucru este important în condițiile care s-au creat odată cu deschiderea noilor piețe de desfacere în conformitate cu Acordul de Comerț Liber Aprofundat și Cuprinzător încheiat cu UE. Spre comparație, aproximativ 40% din bugetul UE este destinat subvenționării, în Republica Moldova cu 400 mil. lei (sub 2%) este greu de obținut competitivitate. De menționat, că media de subvenționare a sectorului agrar în republică este de 20euro/ha (Fig. 2), iar în UE de 400 euro/ha, astfel toate eforturile întreprinse sunt ineficiente. [4]

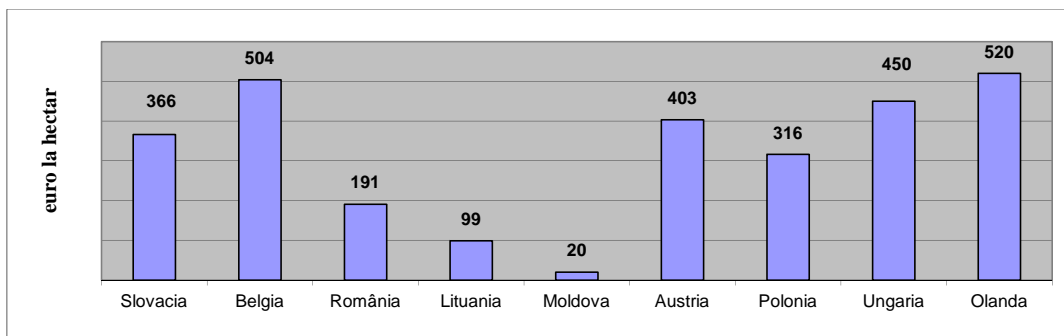


Fig. 2. Media subvențiilor sectorului agrar acordate Republicii Moldova și Țărilor din Europa Centrală și de Est în perioada 2011-2013, €/ha
Sursa: elaborat de autor în baza [6]

De asemenea există diferențe și la modalitatea de repartizare a subvențiilor. Spre exemplu în agricultura Franței subvențiile se dau în funcție de mărimea exploatației. Cu cât este mai mare ferma, cu atât suma scade: la o exploatație agricolă de 52 ha – 313 euro/ha; 70 ha – 273 euro/ha; 90 ha – 247 euro/ha; 100 ha – 238 euro/ha; 120 ha – 225 euro/ha; 150 ha – 211 euro/ha; 170 ha – 205 euro/ha; 200 ha – 198 euro/ha; 300 ha – 184 euro/ha; 500 ha – 174 euro/ha. O medie aplicată pe suprafață, calculată de Ministerul Agriculturii din Franța, este de 132 euro/ha. În sectorul zootehnic, sprijinul cuplat pentru bovinele de carne este diferențiat. Fermierii primesc pentru primele 50 de capete – 180 euro/cap de animal, de la 51 la 99 de capete – 135 euro și de la 100 la 139 de capete – 72 de euro. Beneficiarii de acest sprijin, fermierii care au minim 10 vaci. Sprijinul de bază pentru bovinele de lapte este de 34 euro/vac, ajutorul este plafonat la 50 de vaci, iar sprijinul de bază pentru viței este de 37 euro/cap de animal. O medie calculată la nivel național, incluzând toate subvențiile primite de crescători, la bovinele de lapte este de 375 euro/cap de animal, bovine de carne – 200 euro/cap de animal, iar ovine – 150 euro/cap de animal. [5]

Alături de valorii reduse a subvențiilor ce revin la un ha teren agricol mai apare și o altă problemă legată de faptul că nu există o stabilitate a mărșurilor de subvenționare. Unele mărșuri apar, altele dispar. Astfel nu este posibil o planificare eficientă a proceselor nici din partea autorităților și nici din partea agricultorilor.

Subvențiile primite în perioada 2006-2009 de producătorii din raioanele Bălți, Dondușeni, Ocnița, Cantemir și Râncani au fost de 5 ori mai mari pe cap de locuitor decât cele acordate agricultorilor din Nisporeni, Călărași, Strășeni, Telenești și Ialoveni. Cifrele arată că, în perioada 2006-2011, mun. Bălți, raionul Dondușeni și Ocnița au fost în topul clasamentului pentru alocările subvențiilor în agricultură. Dacă în anul 2012, primele trei regiuni cu cel mai mare volum de subvenții (în termeni absoluți) au fost: raionul Briceni (22,2 mil. lei), Unitatea Teritorială Autonomă Găgăuzia (20,3 mil. lei) și raionul Anenii Noi (20,0 mil. lei), atunci în anul 2014 cele mai mari sume subvenționate per dosar au fost pentru agricultorii din Ceadrî Lunga 64 de dosare a câte 261 mii lei, Dubăsari (160,9 mii lei/dosar) și mun. Chișinău (138,7 mii lei/dosar). Pe ultimele poziții sau clasat raioanele Călărași cu 5,8 mii lei/dosar, Leova cu 5,1 mii lei și Rezina cu 5,2 mii lei/dosar. [7]

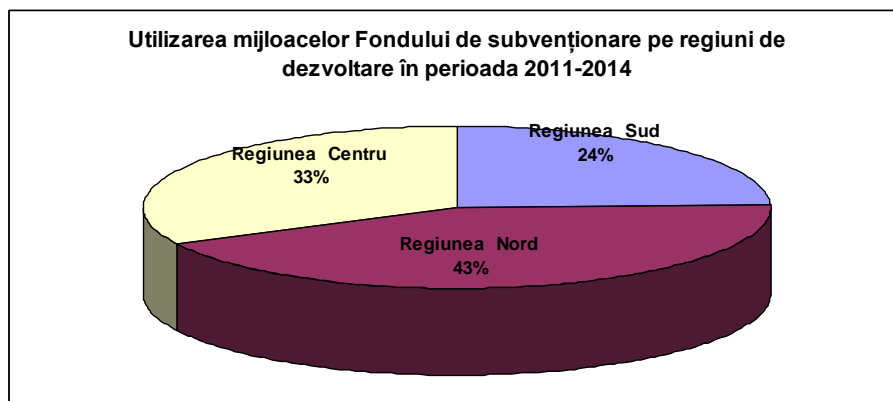


Fig.3. Utilizarea mijloacelor Fondului pentru susținerea sectorului agrar pe regiuni de dezvoltare agricole în perioada 2011-2014 (în%)
Sursa: elaborat de autori în baza datelor AIPA și [7]

Analizând distribuția Fondului de subvenționare a producătorilor agricoli pe regiuni de dezvoltare agricole în perioada 2011-2014, (Fig. 3) dar și datele prezentate mai sus, observăm că Regiunea de Nord a accesat cu 8-10% mai multe subvenții decât Regiunea de Centru și cu 16-17% mai mult decât Regiunea de Sud. Cercetările arată că media subvenționării producătorilor agricoli diferă de la o Regiune de dezvoltare la alta. (Fig. 4) Astfel, observăm că în 2012 Regiunea de Nord a primit subvenții de 210 lei/ha, sau cu 46,76 lei/ha mai mult decât producătorii agricoli din Regiunea de Centru și cu 35,41 lei/ha decât cei din Regiunea de Sud.

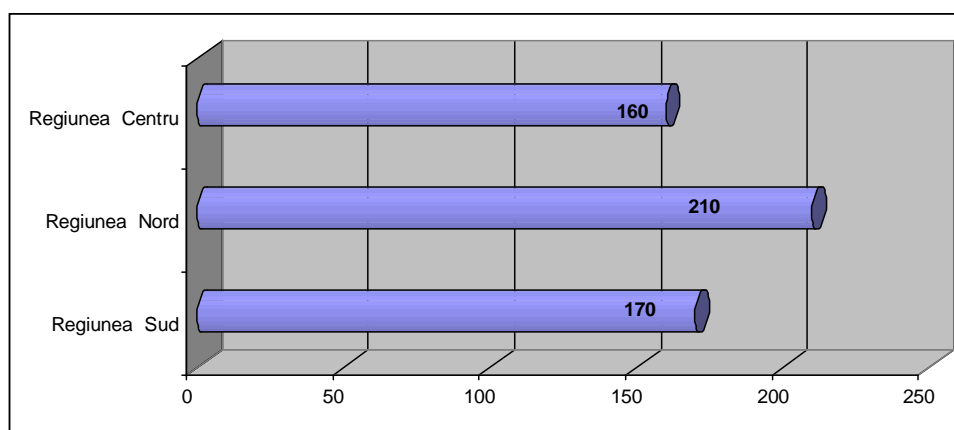


Fig.4. Media subvențiilor producătorilor agricoli pe regiuni de dezvoltare în perioada 2012-2014, lei/ha

Sursa: elaborat de autor în baza datelor AIPA [7]

Astfel, producătorii agricoli din raionul Soroca au primit subvenții de 469,9 lei/ha, cei din raionul Briceni – 359,3 lei/ha, iar cei din raionul C 1 ra i doar 64,8 lei/ha.

Influența nivelului de subvenții asupra randamentului la 1 ha teren agricol a fost analizat în baza grupării analitice a 55 de întreprinderi agricole selectate și repartizate în 3 grupe din punct de vedere al volumului subvențiilor în calcul la 1ha. Astfel vom evidenția dependența dintre nivelul subvențiilor la 1ha asupra valorii producției la 1 ha. Ținând cont de faptul că caracteristica de grupare se modifică (variază) în mod neuniform progresând în direcția de majorare se folosesc intervale de grupe neegale.

Cercetările efectuate în tabelul 1 demonstrează că majorarea nivelului subvențiilor la 1 ha teren agricol influențează și creșterea principalelor resurse la la 1 ha teren agricol, ca: îngrășăminte minerale, potențialul energetic, valoarea mijloacelor fixe, totodată, se reduce efectivul de lucrători și costurile la 1 ha teren agricol.

Tabelul 1. Influența nivelului de subvenții în întreprinderile agricole selectate din Republica Moldova, asupra randamentului unui hectar teren agricol, în media anilor 2012-2014

Indicatorul	Grupe de întreprinderi după nivelul subvențiilor la 1 ha teren agricol, lei			total, în medie
	I	II	III	
	până la 200	200-1000	mai mult de 1001	
Numărul întreprinderilor, unități	18	23	14	55
Valoarea subvențiilor la 1 ha teren agricol, lei	119,1	448,1	3226,7	1047,4
Suprafața terenului agricol pe care s-a aplicat subvenția, ha	931,4	1142	747,5	972,3
Îngrășăminte minerale la 1 ha teren agricol, kg	19,3	28,2	125,5	48,4
Potențialul energetic la 1 ha teren agricol, c.p	1,41	1,33	3,5	1,74
Valoarea medie anuală a mijloacelor fixe la 1 ha teren agricol, lei	6347	12597	21585	13696
Efectivul de lucrători la 100 ha teren agricol, persoane	11	10	9	9,9
Costuri la 1 ha teren agricol, lei	9230,6	11833	6542,1	9747
Valoarea producției globale la 1 ha teren agricol, lei	8775,5	10264	12674	11229
Valoarea producției globale la 1 leu subvenții, lei	10,2	31,8	43,6	29,2

Sursa: în baza datelor rapoartelor statistice și situațiilor financiare ale întreprinderilor

Cel mai înalt nivel al recuperării subvențiilor de 43,6 lei și al valorii producției agricole la 1 ha teren agricol de 12674 lei/ha au fost atinse în grupa a III-a, cu următoarele niveluri de resurse:

- subvenții la 1ha de 3226,7 lei;
- suprafața terenului agricol de 747ha;
- îngrășăminte minerale de 125,5kg/ha;

- potențial energetic de 3,5 c. p/ha;
- valoarea mijloacelor fixe – 21585 lei/ha;
- efectivul de lucrători la 100ha – 9 persoane;
- costuri materiale la ha de 6542,1 lei

Conform calculelor suplimentare s-a constatat, c dac toate întreprinderile cercetate ar ajunge la randamentul terenurilor agricole din grupa a III-a, atunci s-ar fi produs suplimentar producție în sum de 102700,5 mii lei, ceea ce se confirm prin:

1. Suprafața terenului agricol a întreprinderilor din grupa I și grupa II;
43031,2 ha – 10469 ha = 32562 ha
2. Diferența randamentului dintre datele pentru grupa III și media pe grupele I și II;
12674 lei/ha – 9520,0 lei/ha = 3154 lei/ha
3. Valoarea producției globale pe care întreprinderile grupelor I și II ar fi obținut-o dac randamentul terenurilor agricole ar fi fost ca în grupa III:
32562 ha*3154 lei/ha = 102700,5 mii lei

În continuare sa elaborat modelul multifactorial pentru a stabili influența factorilor la modificarea randamentului terenului agricol (y) a celor 55 de întreprinderi agricole care aplic investiții și au fost incluși factorii m surabili (x_i), care au o influență sistemic asupra caracteristicii rezultative prezentate în tabelul 2.

Analiza coeficienților de corelație dintre (y) – variabila dependent (endogen) și variabilele independente (exogene) x_1, x_2, \dots, x_7 , a stabilit c între (x_6) - potențialul energetic la 1ha (lei); (x_7) - valoarea mijloacelor fixe la 1 hectar teren agricol (lei) și (y) – randamentul unui hectar de teren agricol, nu exist o legătură semnificativă, ceea ce ne-a permis să-i excludem din modelul matematic.

În cercetarea efectuat coeficientul corelației multiple $R=0,919$, demonstrează faptul c între randamentul unui hectar de terenuri agricole și factorii exogeni incluși în model exist o legătură foarte înaltă. Coeficientul de determinare multiplă $R^2 = D = 0,845$ denotă c variația randamentului unui hectar de teren agricol este influențată de factorii incluși în model în mrimă de 84,5%, alți factori neincluși în model influențează cu 15,5%.

Determinarea coeficienților parțiali de determinare, (tab. 2) demonstrează c din 84,5% de influență a factorilor cercetați revin:

- 37,5% pe contul costurilor de materiale la hectar c rora le revine 4212 lei din valoarea producției agricole la ha;
- 16,5% pe contul asigurării cu lucrători la 100 ha, c reia îi revin 1853 lei din randamentul terenului agricol;
- 15,2% pe contul suplimentării subvențiilor la 1ha, c rora le revin 1707 lei din randamentul terenului agricol;
- 13,2% pe contul investițiilor la 1 ha, c rora le revin 1483 lei la 1ha;
- - 2,1% pe contul îngrășmintelor, c rora le revine 247 lei, diminuare din randamentul terenului agricol;
- 15,5% sau 1730 lei la 1 ha constituie influența altor factori necuprinși în model.

Analiza denotă c cea mai mare pondere la formarea randamentului la 1ha revine costurilor materiale la 1 ha, urmat de asigurarea cu lucrători la 100 ha teren agricol, valoarea investițiilor și subvențiilor. Coeficienții de elasticitate demonstrează c la majorarea costurilor materiale la 100 ha cu 1%, randamentul se majorează cu 0,58% (toți ceilalți factori fiind constanți), iar la majorarea investițiilor la ha cu 1%, randamentul se majorează cu 0,348%, iar la majorarea subvențiilor la 1 ha cu 1% randamentul se majorează cu 0,074%. (tabelul 2)

Tabelul 2. Ponderea factorilor în formarea randamentului unui hectar de teren în întreprinderile agricole

Indicatorul	Simbolul factorilor	În medie pe anii 2012-2014		
		Coeficientul de elasticitate $E_i = a_i \frac{x_i}{y}$	$r^2(y_n)_{x_1, \dots, x_5}$ (%)	lei/ha
Înfluența factorilor:				
Efectivul costurilor la 1 hectar, lei/ha;	x_5	0,0585	37,5	4212
Efectivul de lucrători la 100 hectare, persoane;	x_4	0,248	16,5	1853
Valoarea subvențiilor la 1 ha, lei;	x_2	0,074	15,2	1707
Valoarea investițiilor la 1ha, lei;	x_1	0,348	13,2	1483
Valoarea îngrășmintelor la 1 ha, lei;	x_3	-0,330	- 2,1	- 247
Total factori incluși în model	x	x	84,5	9502
Influența altor factori neincluși în model	x	x	15,5	1730
Randamentul unui hectar de teren agricol	x	x	100	11232

Sursa: elaborat de autori în baza rapoartelor statistice și situațiilor financiare ale întreprinderilor

Ponderea de influență a subvențiilor la 1ha asupra randamentului la 1ha este de 15,2% ce constituie 1707 lei/ha din 11232 lei/ha, iar cu majorarea factorului dat cu 1% la ha randamentul se majorează cu 0,074%

CONCLUZII

Considerăm că repartizarea mijloacelor financiare din fondul pentru subvenționarea producătorilor agricoli trebuie să fie direcționat pentru compensarea cheltuielilor legate de modernizarea domeniilor prioritare ca: dotarea cu tehnică și utilaj agricol, crearea unităților de procesare a producției agricole, crearea infrastructurii de colectare a produselor agricole, înființarea plantațiilor perene, producerea materialului sditor și semincier, restabilirea și construcția sistemelor de irigare, procurarea animalelor de prsil și menținerii fondului lor genetic, creșterea productivității culturilor și animalelor, creșterii randamentului la 1 ha teren agricol, creșterea producției ecologice, stabilizarea pieței interne și externe, etc.

Un loc important în sistemul reglementării sectorului agrar îl ocupă susținerea bugetară directă a producătorilor agricoli, acordată prin subvenții și compensații. Însă, cu prețurile de rău, sistemul existent de plăți subvenționale nu creează stimulente pentru activitatea agricultorilor. Politicile de susținere a agriculturii se prezintă, în mare parte, dezechilibrate. Pentru a avea o creștere economică stabilă a sectorului agrar este importantă modernizarea esențială și rapidă a sectorului pentru asigurarea dezvoltării durabile și a sporirii competitivității acestuia.

Modernizarea sistemului de subvenționare a agriculturii va asigura:

- repartizarea rațională a mijloacelor financiare din fondul pentru subvenționarea producătorilor agricoli;
- determinarea criteriilor de bază obligatorii la stabilirea condițiilor de eligibilitate pentru beneficiarii din agricultură privind acordarea de suport din partea statului;
- crearea unui sistem instituțional pentru gestionarea mijloacelor financiare destinate subvenționării producătorilor agricoli, monitorizarea repartizării acestora și evaluarea cantitativ și calitativă a impactului generat de măsurile de susținere a agricultorilor din partea statului;

- echitate și transparență în procesul de distribuire a subsidiilor. [3]

În ceea ce privește Regulamentul de subvenționare, acesta ar trebui, în primul rând, să fie un document simplu, pe înțelesul agricultorilor, unul care să introducă niște reglementări, astfel încât procesul de repartizare a subvențiilor să se deruleze transparent, echitabil și să fie unul ușor de verificat de către AIPA. De asemenea, măsurile de subvenționare au caracter de intervenții pe piața agricolă prin acordarea unor granturi investiționale (stimularea investițiilor), în formularea și aplicarea acestor măsuri nu s-a ținut cont de efectele negative pe care le pot aduce aceste intervenții mediului competițional prin diminuarea competitivității unor agenți economici agricoli. Acest lucru se poate întâmpla din cauză că există riscul ca investițiile efectuate în acest mod să nu aduc eficiență. De asemenea, repartizarea subvențiilor trebuie să se facă în așa fel încât să contribuie la o dezvoltare armonioasă a tuturor regiunilor agricole și aspectele ce țin de dezvoltarea unei afaceri: accesul la resursele naturale, informaționale, energetice, de management și accesul la piață.

Trebuie să menționăm că până când statul nu va favoriza sporirea competitivității sectorului agrar și nu va controla și opri scurgerile de mijloace financiare destinate dezvoltării sectorului agrar, subvențiile acordate vor rămâne ineficiente, iar randamentele la 1 ha teren agricol vor fi la un nivel inferior.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova Nr. 57 din 31 ianuarie 2012 cu privire la aprobarea modului de utilizare a mijloacelor fondului de subvenționare a producătorilor agricoli pentru anul 2012. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 25-28 din 03 februarie 2012.
2. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova Nr. 60 din 04 februarie 2010 cu privire la Crearea Agenției pentru Intervenții și Plăți pentru Agricultură. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 20-22 din 09 februarie 2010.
3. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova Nr. 282 din 11 martie 2008 cu privire la aprobarea Strategiei Naționale de Dezvoltare Durabilă a Complexului Agroindustrial al Republicii Moldova pentru anii 2008-2015. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 57-60 din 21 martie 2008.
4. Baltag, G., Analysis of the subvention system in the agriculture field of the Republic of Moldova. În: Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development Vol. 10 (3) 2010, p. 31-34 <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=>
5. Cum oduc agricultorii din Franța? Iată ce subvenții încasează. <http://agrobiznes.md/cum-o-duc-agricultorii-din-franta-iata-ce-subventii-incaseaza-fermierii-francezi.html>
6. Financial Report from the Commission to the European Parliament and the Council on the European Agricultural Guarantee Fund 2009 Financial Year” (<http://www.iisd.org/gsi/getting-know-subsidies>; <http://www.reformthecap.eu/key-data-on-the-cap>)
7. Raport Expert Group cu suportul fundației Soros. <http://www.budgetstories.md/wp-content/uploads/Subventii-agricultura-2-01.png>

**ELABORAREA SISTEMULUI INFORMATIC
PENTRU ACORDAREA SERVICIILOR AGENȚIEI DE TURISM**

Veronica LAZARENCO¹, cercet. t., stag., INCE

*Lucrarea tiin ific este dedicat elaborarii unui sistem informatic pentru acordarea serviciilor agenției de turism, care va fi implementat în Agenția Turismului a Republicii Moldova. Pentru realizarea sistemului informatic în cadrul întreprinderii s-au studiat **normele metodologice** care stabilesc mecanismul și criteriile de evaluare a unităților administrativ-teritoriale în continuare (UAT) referitor la deținerea potențialului turistic inclus în Sistemul Informațional Autorizat „Registrul Turismului” precum și cadrul natural neinclus în ariile naturale protejate de stat, care este prevăzut în prezentele Norme metodologice. Aceasta metodologie determină algoritmul de evaluare al potențialului turistic în baza unui model matematic cu identificarea baremului pentru fiecare categorie de resursă turistică inclusă în Sistemul Informațional Autorizat „Registrul Turismului”. Evaluarea UAT referitor la deținerea potențialului turistic are drept scop determinarea nivelului de atractivitate turistică a acestora.*

Cuvinte-cheie: *informatic, metodologii, metode, tehnici, interfață grafică, obiect grafic, turism, potențial turistic.*

This scientific work aims to develop an information system, providing services for the travel agency, which will be implemented by the Tourism Agency of the Republic of Moldova. In order to realize the information system, within the enterprise, they were studied the methodological norms which establish the mechanism and evaluation criterias of the administrative-territorial units (ATU), regarding the touristic potential included in the Authorized Information System "Registry of Tourism", as well as the natural areas that are not protected by the government, stipulated in present methodological norms. This methodology determines the tourism potential evaluation algorithm based on a mathematical model, with the identification of the scale for each category of tourist resources included in the Authorized Information System "Registry of Tourism". The ATU evaluation regarding the touristic potential aims to determine their level of touristic attractiveness.

Key words: *information system, methodology, methods, techniques, graphical user interface, object graphic, tourism, touristic potential.*

Introducerea

Un sistem reprezintă un ansamblu de elemente (componente) interdependente între care se stabilește o interacțiune dinamică, pe baza unor reguli prestabilite, cu scopul atingerii unui anumit obiectiv [2].

Un sistem informatic în continuare (SI) este un sistem utilizator-calculator integrat, care furnizează informații pentru a sprijini activitățile de la nivel operațional și activitățile de management într-o organizație, utilizând echipamente hardware și produse software, proceduri manuale, o bază de date și modele matematice pentru analiză, planificare, control și luarea deciziilor [3]. Cu toate acestea pe parcursul timpului s-au efectuat standarde internaționale de realizare a SI, acestea nu sunt folosite pe deplin din cauza deficiențelor lor. Din acest motiv, metodologiile de proiectare reprezintă o abordare structurată, în care se utilizează proceduri, tehnici, instrumente și documentații, pentru a susține și facilita procesul de proiectare.

Proiectarea sistemului reprezintă o activitate complexă, care necesită utilizarea resurselor umane, financiare și materiale într-o perioadă stabilită de timp. Acest lucru presupune parcurgerea unor activități, cum ar fi: analiza de sistem, proiectarea, programarea cu un caracter creativ și implementarea. Utilizarea eficientă a resurselor în toate activitățile, pentru obținerea unui SI performant, conduce la organizarea acestui proces într-o succesiune bine stabilită de etape/subetape și utilizarea unor metode tehnice și instrumente adecvate.

SI este compus, în principal din următoarele elemente [1]:

- Baza tehnică sau hardware-ul SI, care este constituit din totalitatea mijloacelor tehnice de culegere, transmitere, stocare și prelucrare a datelor, în care locul central revine calculatorului electronic.
- Sistemul de program sau software-ul sistemului, care conține totalitatea programelor pentru funcționarea SI, în concordanță cu funcțiunile și obiectivele ce au fost determinate.
- Baza științifico-metodologică, care este întocmită din modele matematice ale proceselor și fenomenelor economice, metodologii, metode și tehnici de îndeplinire a SI.
- Baza informațională conține datele supuse prelucrării, fluxurile informaționale, sistemele și nomenclatoarele de coduri.
- Resursele umane și cadrul organizatoric, care include personalul de specialitate și cadrul necesar funcționării SI.

Metodologia de proiectare este compusă din mai multe faze, cuprinzând pași care îndrumă proiectantul în alegerea tehnicilor adecvate fiecărei etape a proiectului. De asemenea, metodologia îl susține la planificarea, administrarea, controlul și evaluarea proiectelor de dezvoltare a bazelor de date. Totalitatea activităților de realizare a unui SI sunt analiza, proiectarea, implementarea, care sunt general acceptate de toți realizatorii a SI, iar conceptele utilizate în metodologiile prezente sunt: etape/module/procese, costuri, fluxuri de lucru, activități, faze. Metodologiile pot fi

¹ samadoky@gmail.com

explicate în diferite feluri. Dar fiecare se referă la faptul că aceasta cuprinde întreg ciclul de viață al unui SI și este nevoie să încorporeze instrumente și tehnici adecvate de realizare a SI. Metodologie de realizare a unui SI trebuie să conțină :

- Etapele/procesele de realizare a unui SI structurat în subetape, activități, sarcini și conținutul lor,
- Fluxul înfăptuirii acestor etape/procese, subetape și activități,
- Modalitatea de desfășurare a ciclului de viață a SI,
- Modul de abordare al sistemelor,
- Strategiile de lucru/metodele de realizare
- Reguli de constituire a componentelor SI,
- Tehnicile, procedurile, instrumentele, normele și standardele aplicate,
- Modalitățile de dirijare a proiectului (planificare, programare, urmărire) și modul de folosire a resurselor

financiare, umane și materiale etc.

Între diferite etape de realizare a SI trebuie să existe o legătură rezistentă, în mod logic și practic, de acesta depinde nivelul realizării din etapele și fazele precedente, care influențează în mod direct calitatea activităților care îi urmează. O configurație comună pentru aceste etape și activități îl are faptul că trecerea de la o etapă la alta se înfăptuiește numai după o analiză a modului de realizare a sarcinilor etapei parcurse și după o evaluare a factorilor de răspundere a rezultatelor dobândite. Orice etapă, deja parcursă, se finalizează cu activități privind întocmirea condițiilor de desfășurare a activităților care urmează, prin elaborare sau actualizare a planului de lucru pentru etapele ce vor urma.

Obiectivele realizării SI

Obiectivul fundamental al unui SI constă în furnizarea de informații corecte, specifice și la timp atât pentru conducerea entității, cât și pentru nivel operațional al unității economice în vederea îmbunătățirii și creșterii eficienței economice.

Obiectivele SI reprezintă scopuri rapide și de perspectivă ale perfecționării activității de evidență a UAT și de calcul potențialului lor turistic, în cadrul ridicării nivelului de informare operativă și previzională a structurilor organizatorice și în cadrul perfecționării metodelor și proceselor tehnico-informaționale și de conducere pentru asigurarea maximizării eficienței economice în repartizarea surselor de finanțare și a rentabilității unităților beneficiare.

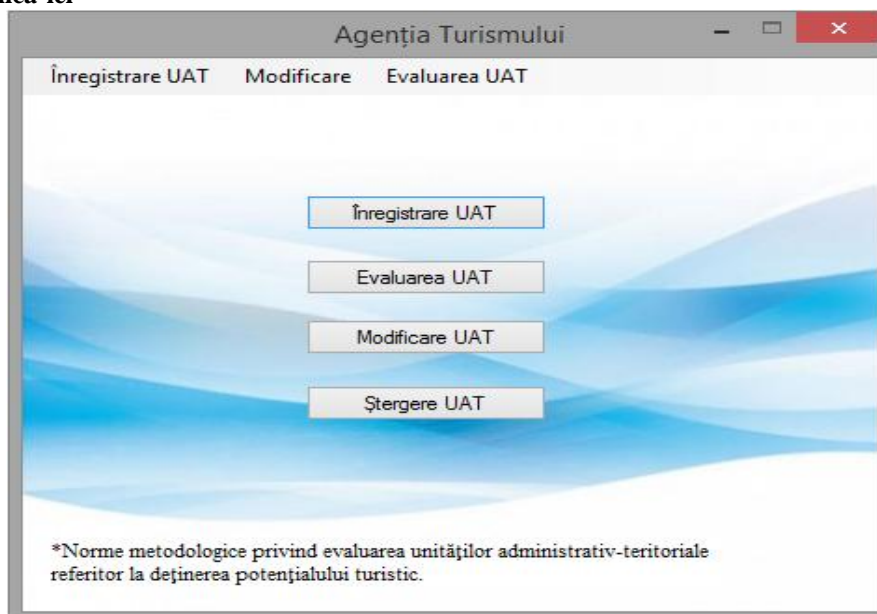
În conceperea și efectuarea unui SI trebuie să se respecte următoarele principii:

- stabilirea realizării SI se va face pe criterii de eficiență economică. Aceasta include evaluarea cheltuielilor necesare pentru conceperea, realizarea, implementarea și exploatarea curentă a SI și compararea acestora cu rezultate economice directe și indirecte obținute de entitate,
- conceperea și realizarea unui SI trebuie să fie în concordanță cu cadrul legislativ-normativ,
- determinarea obiectivelor fundamentale ale SI trebuie să se realizeze în concordanță cu cerințele informaționale ale conducerii unității, adică este necesar să se respecte aceste criterii funcționale,
- în conceperea și realizarea SI se preconizează utilizarea de soluții performante,
- participarea nemijlocită a conducerii entității la conceperea și realizarea SI este indispensabilă în toate etapele de concepere, realizare și implementare a SI,
- asigurarea unui grad înalt de securitate și confidențialitate a datelor și a prelucrărilor.

Modelarea comportamentului sistemului informatic [4]:

❖ Aplicația ”Agenția Turismului”

1) Meniul aplicației



❖ Aplicația "Înregistrare UAT"

A. Procesul "Înregistrare UAT"

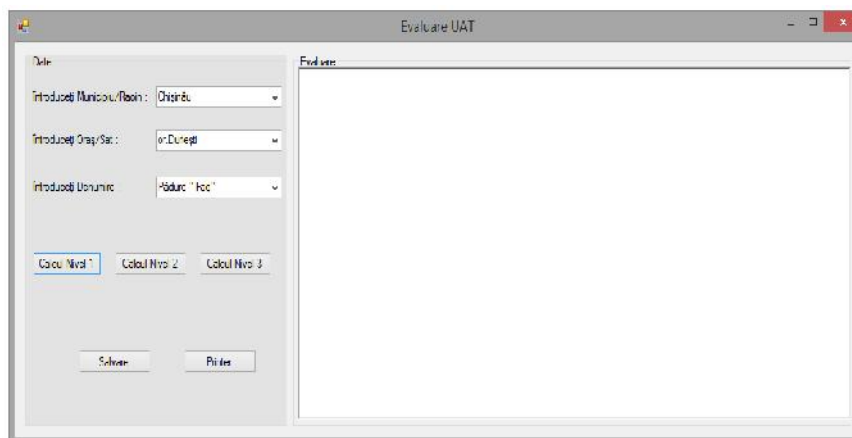
1. Receptorul selectează opțiunea "Înregistrare UAT".
2. Sistemul afișează formularul corespunzător funcției de introducere UAT.
3. Receptorul completează câmpurile destinate completării formularului.
4. Receptorul tastează butonul "SALVARE"
 - 4.1.1. Sistemul salvează datele în BD.
 - 4.2. Receptorul tastează butonul "ANULARE"
- 4.1.2. Sistemul anulează introducerea datelor în BD și curăță pagina.
5. Sistemul rămâne pe pagina înregistrării. Receptorul iese din aplicație, sau se întoarce în meniu.

❖ Aplicația "Modificare UAT"

B. Procesul "Modificare UAT"

1. Receptorul selectează opțiunea "Modificare UAT".
2. Sistemul afișează formularul de editare UAT după unul sau mai multe elemente.
3. Receptorul completează câmpul sau câmpurile destinate completării.
 - 3.1. Receptorul tastează butonul "Salvare".
 - 3.1.1. Sistemul caută înregistrarea și o modifică în BD.
 - 3.2. Receptorul tastează butonul "Anulare"
 - 3.2.1. Sistemul anulează editarea datelor în BD și se golesc câmpurile de introducere a datelor.
 4. Sistemul salvează datele în BD. Sistemul rămâne pe pagina modificării. Receptorul iese din aplicație, sau se întoarce în meniu.

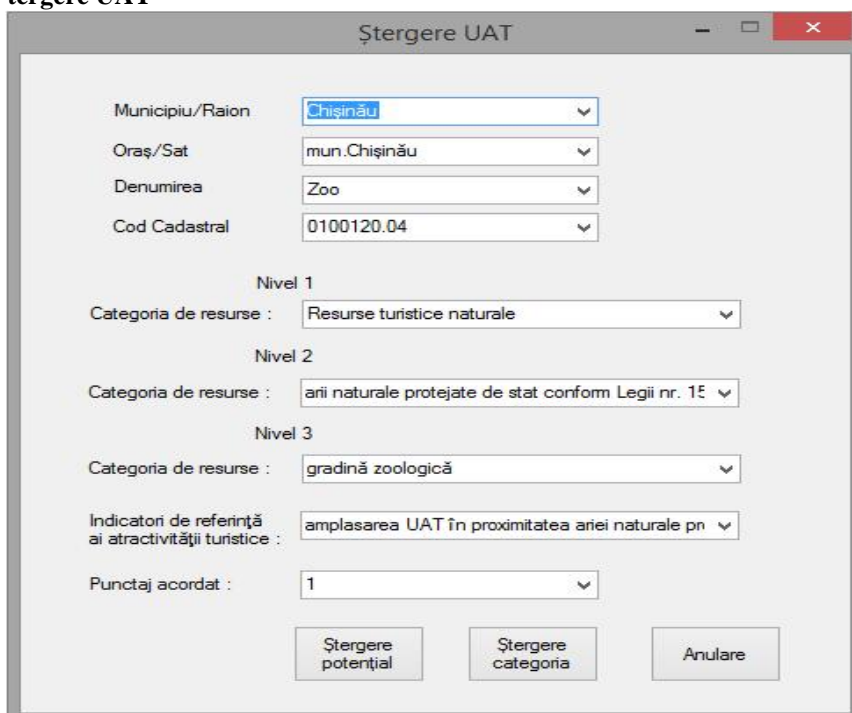
❖ Aplicația ”Evaluare UAT”



C. Procesul ”Evaluare UAT”

1. Receptorul selectează opțiunea ”Evaluare UAT”.
2. Sistemul afișează formularul de culegere a datelor UAT după unul sau mai multe elemente.
3. Receptorul completează câmpul sau câmpurile destinate completării.
 - 3.1. Receptorul tastează butonul ”Nivel 1”.
 - 3.1.1. Sistemul realizează calculele după categoria de resurse nivel întâi.
 - 3.2. Receptorul tastează butonul ”Nivel 2”.
 - 3.2.1. Sistemul realizează calculele după categoria de resurse nivel doi.
 - 3.3. Receptorul tastează butonul ”Nivel 3”.
 - 3.3.1. Sistemul realizează calculele după categoria de resurse nivel trei.
4. Sistemul afișează datele găsite.
5. Receptorul salvează datele într-un fișier.
 - 5.1. Receptorul tastează butonul ”SALVARE”
 - 5.1.1. Sistemul salvează datele.
 - 5.2. Receptorul tastează butonul ”Anulare”
 - 5.2.1. Sistemul stopază calculele datelor și se întoarce în fișierul de culegere.
6. Receptorul tastează butonul ”Printer”
 - 6.1. Sistemul scoate la imprimantă fișierul.
7. Sistemul salvează datele în BD. Sistemul rămâne pe pagina evaluării. Receptorul iese din aplicație, sau se întoarce în meniu.

❖ Aplicația ”Ștergere UAT”



D. Procesul ” tergere UAT”

1. Receptorul selectează opțiunea ” tergere UAT”.
2. Sistemul afișează formularul de c utare a UAT după unul sau mai multe elemente.
3. Receptorul completează câmpul sau câmpurile UAT destinate completării.
 3. 1. Receptorul tastează butonul ” tergere potențial”.
 3. 1. 1. Sistemul elimină din BD UAT.
 3. 2. Receptorul tastează butonul ” tergere categorie”
 3. 2. 1. Sistemul elimină UAT după categorie în BD.
 3. 3. Receptorul tastează butonul ”Anulare”
 3. 3. 1. Sistemul anulează c utarea datelor în BD.
4. Sistemul salvează datele în BD. Sistemul rămâne pe pagina tergerii. Receptorul iese din aplicație, sau se întoarce în meniu.

Concluzii

Este semnificativ că un sistem nu mai poate folosi mijloacele tradiționale de înregistrare și informare. Secolul XXI a pus la dispoziție întregii omenirii mijloace și instrumente moderne de: înregistrare, prelucrare, transmitere și decizie. Perfecționarea unui sistem, oricare ar fi el, nu poate fi început în afara utilizării unor metode și tehnologii moderne.

În demersul inițial am pornit de la necesitatea studiului unei anumite realități informaționale prezente în cadrul activităților și instrumentelor. Am convingerea că datorită evoluției dinamice a domeniului, metodele și tehnicile utilizate ca fiind cele mai moderne vor evolua în viitor.

Nu pot să nu remarc avantajele tehnicilor de modelare obiectual și anume:

- O bună cunoaștere a nevoilor informaționale,
- O concepție unitară,
- Un sistem ușor de înțeles,
- Unitatea conceptelor orientate obiect în toate fazele sistemului informatic.

În conformitate cu rezultatele activității desfășurate se pot trage concluzii:

- 1) S-au efectuat studii relevante în :
 - Domeniul,
 - Analiza procesului de activitate al agenției,
 - Modul de realizare a SI,
 - Studiarea posibilităților platformei de efectuare a SI.
- 2) Pe baza cercetărilor au fost elaborate:
 - Un model general al SI,
 - Structura BD a UAT și evaluarea potențialului lor turistic.

Am optat pentru simplificarea unor fluxuri sau standardizarea lor prin indicarea căilor concrete în care se poate acționa pentru menținerea coerenței generale a sistemului informațional. Cred că SI propus și exemplificat conferă flexibilitate, modularizare și un nivel ridicat de consistență a datelor, ceea ce reprezintă o premisă tehnic deosebit de favorabilă pentru evaluarea potențialului turistic a UAT. Cum viitorul informaticii este întotdeauna frumos și imprevizibil necesitatea continuării și c utării permanente de noi soluții rămâne mereu actuală și necesară.

BIBLIOGRAFIE

1. Chindea M. E. – Proiectarea sistemelor informatice economice, București, 1999
2. Stanciu V. – Proiectarea sistemelor informatice de gestiune, Ed. Cision, București 2000
3. Brânzei R. – Sisteme informatice, Ed. Universității ”Al. I. Cuza”, Iași, 1995
4. Thomas Connolly, Carolyn Begg, Anne Strachan – Database Systems – A Practical Approach to Design, Implementation and Management Second Edition (trad. Ed. Teora: Baze de date Proiectare. Implementare. Gestionare, Buc. 2001)
5. C. J. Date, An Introduction to Database Systems, 8th Edition, published by Pearson Education, Inc. Addison Wesley Higher Education, 2004.
6. Robert Dollinger-Baze de date și gestiunea tranzacțiilor, Cluj-Napoca, 1998
7. <http://www.turism.gov.md/files/files/Nota%20informativa.Pdf>
8. <http://www.scribub.com/stiinta/informatica/MODELAREA-SISTEMELOR-INFORMATI12121131520.php>

**UNELE ASPECTE PRIVIND OPTIMIZAREA
DOCUMENTELOR PRIMARE PRIVIND EVIDENȚA
PRODUSELOR ȘI A ACTIVELOR BILOGICE ADIȚIONALE ÎN AVICULTUR**

Tatiana APU, Universitatea Agrar de Stat din Moldova

The basic axiom of the interaction of the quality of the obtained production and of the consumption of required production: the higher are the requirements for the consumption for its production and the expenses for its sale. The disclosed notions of this axiom increase the attention on the quality, opportunity and veridicality of the primary recorded information at the all stages of its appearance and recording.

Key words: Poultry production, Quality category, The operative information, The primary documents, Costul de producție.

Axioma fundamentală a interdependenței calității produselor obținute și a costurilor de producție presupune: cu cât mai înalte sînt cerințele fața de calitatea producției, cu atît mai mari sînt costurile de producție, cît și cheltuielile pentru desfacerea acesteia. Această axiomă sporește atenția asupra calității, oportunității și veridicității înregistrării informației la toate etapele de formare a acesteia.

Cuvinte-cheie: Producția avicolă, Calitatea, Informație operativă, Documente primare, Incubarea, Cost of production.

Perfecționarea evidenței primare constituie o etapă importantă în sporirea calității informației primare, precum și rezultative, ceea ce incontestabil influențează costurile de producție iar, prin acestea, și calitatea și oportunitatea deciziilor manageriale. Direcțiile principale de perfecționare a documentelor primare sînt influențate de mai mulți factori care implică:

- 1) racordarea arhitectonicii purtătorilor de informație primară la cerințele contemporane de realizare a documentării și utilizarea terminologiei stipulate de standardele internaționale și naționale de contabilitate;
- 2) adaptarea structurii și conținutului documentelor primare la necesitățile evidenței computerizate;
- 3) introducerea elementelor suplimentare ce vizează înregistrarea calității produselor obținute în corespundere cu standardele în vigoare;
- 4) excluderea elementelor învechite ce nu corespund cerințelor actuale etc.

La rând cu cele menționate, formularele elaborate trebuie să fie compacte și comode în utilizare, precum și în prelucrarea ulterioară în scopurile evidenței sintetice și analitice. Informația acestora trebuie să fie amplă și utilă în scopul elaborării rapoartelor de gestiune internă destinate luării deciziilor manageriale oportune, tactice și strategice.

Suport metodologic al investigațiilor în domeniul a servit metoda dialectică a cunoașterii fenomenelor și proceselor. Principalele procedee folosite în cercetare: abstracția teoretică, inducția și deducția, analiza și sinteza.

În procesul cercetărilor s-a apelat la prevederile actelor legislative și normative în vigoare, precum și la diverse concepte teoretice ale savanților autohtoni și străini din domeniu. Baza empirică pentru efectuarea cercetărilor au servit modul de organizare al evidenței primare și datele registrelor contabile ce vizează costurile de producție în avicultură, activelor biologice adiționale imature și produsele avicole înregistrate în contabilitatea unor entități avicole cu bază industrială de producție.

Procesele tehnologice ale entităților avicole sînt bazate pe exploatarea în calitate de materie primă și/sau mijloace de producție a ființelor vii și anume a păsărilor care, potrivit paragrafului 5 din SNC „Particularitățile contabilității în agricultură” [3], constituie active biologice. Factorul menționat influențează decisiv arhitectura purtătorilor de informație primară, precum și modul de organizare a contabilității costurilor și calculația a costului unitar al produselor agricole și activelor biologice adiționale obținute de către entitățile din această sferă a economiei naționale.

Entitățile avicole, în funcție de profilarea activității sale și tehnologia aplicată în procesul de producție, exploatează diferit acest tip de active biologice:

- *de reproducere a materialului biologic al păsărilor de rase grele și uoare* – acționează asupra ființelor vii prin întreținere și exploatarea acestora fiind destinate obținerii oulor incubabile și puilor de ozi;
- *industriale* - acționează asupra activelor biologice prin întreținere, exploatarea, sacrificarea cu scopul obținerii produselor agricole și/sau transformarea acestora în produs finit, de exemplu, ouă alimentare și industriale, precum și alte produse avicole destinate vânzării;
- *creșterea păsărilor pentru carne* - se realizează prin creșterea și dezvoltarea activelor biologice până la atingerea unor anumiți parametri tehnologici, sacrificării și/sau vânzării de vii etc.

Cele expuse denotă o particularitate substanțială care atestă că procesele tehnologice de producție a entităților avicole se realizează prin intermediul ființelor vii, identificate ca active biologice, și, într-o anumită măsură, se bazează pe ele. Totodată, specificul activității entităților avicole permite înregistrarea în cadrul unui și aceluiași proces tehnologic mai multe feluri de produse agricole cu diferit importanță economică și valoare, iar entitățile avicole cu ciclul închis de producție înregistrează și active biologice adiționale.

Potrivit paragrafului 37 SNC „Particularitățile contabilității în agricultură” [3] produsele agricole includ: produse agricole de bază, produse agricole conjugate (cuplate) și produse secundare. Trebuie de menționat că

delimitarea produselor agricole în funcție de importanța și semnificația valoric a acestora rămâne la latitudinea entității producătoare standardul în cauză nu stabilește o anumită modalitate de divizare a acestora. Tipurile produselor agricole și argumentarea grupării lor se desemnează în politicile de contabilitate ale entităților.

Clasificarea produselor agricole în funcție de importanța și semnificația valoric a acestora realizată actualmente de entitățile avicole autohtone este relatată în tabelul 1.

Tabelul 1. Tipurile produselor agricole în avicultura

Obiecte de evidență	Produse avicole	
	de bază	secundare
1.Efectiv parental	Ou pentru incubare	Ou de categoria „A” ¹ – ou proaspete (cu destinație alimentară) []
		Ou de categoria „B” (cu destinație industrială)
		Gunoși de pasare
		Pene, puf
2.Efectiv industrial	Ou de categoria „A” – ou proaspete (cu destinație alimentară)	Ou de categoria „B” ¹ (cu destinație industrială)
		Gunoși de pasare
		Pene, puf
3.Sección de incubare	Pui de o zi	Ou excluse la proba de miraj
		Cocoșii sacrificați în vârstă de o zi
4.Tineret avicol la creșterea	Sporul greușii vii	Ou de categoria „A” – ou proaspete (cu destinație alimentară)
		Ou de categoria „B” (cu destinație industrială)
		Gunoși de pasare
		Pene, puf

Sursa: Elaborat de autor

Conform prevederilor **Legii contabilității** [1] entitățile trebuie să organizeze și să asigure înerea contabilității în mod continuu în scopul corespunderii datelor contabile proceselor tehnologice care se petrec în realitate. Ca urmare, arhitectura documentelor primare utilizate în avicultură trebuie să fie etalată în funcție de profilarea activității sale și tehnologia aplicată în procesul de producție.

În aspectul unei entități avicole cu ciclu închis de producție specializate în întreținerea, înmulțirea și exploatarea păsărilor documentele primare trebuie să reliefeze scurt, clar și cuprinzător indicii și indicatorii economici ce vizează costurile de producție și produsele obținute.

Ca rezultat al procesului de producție entitățile avicole specializate în producția oulor obțin mai multe feluri de produse: ou, praf de ou, sporul greușii vii, gunoși de pasare etc. În funcție de felul produselor obținute diferiți documentele menite pentru înregistrarea acestora. Actualmente oule obținute sunt colectate zilnic și documentate în baza fișei de evidență a mișcării cârdului de bază, arhitectura creșterii este perimat și necesită adaptarea cerințelor actuale. În procesul investigărilor specimenul acestui document a fost revizuit și racordat la cerințele contemporane de realizare a documentării. Totodată la elaborarea arhitecturii documentului în cauză s-a utilizat terminologia stipulată de standardele naționale de contabilitate și s-a ținut cont de adaptarea structurii și conținutului acestuia la necesitățile evidenței computerizate. Specimenul acestui document este relatat în continuare (tabelul 2).

Tabelul 2. Specimenul documentului primar „Fișă de evidență a mișcării efectivului avicol (tineret/matur)”

Anul	Luna	Entitate _____	Subdiviziune	Hala	FI A nr. ____ de evidență a mișcării efectivului avicol (tineret/matur)
		Cod fiscal _____	_____	nr. __	Avicultorul (numele, prenumele) - _____

Tipul pasărilor _____ Grupul de evidență _____

Data	Efectivul la începutul zilei		INTRARI		IEIRI								Recoltat ou				
	capete	greutate, kg	capete	greutate, kg	transfer		sacrificat		vândut		pierit			total ieșit			
	1	2	3	4	capete	greutate, kg	capete	greutate, kg	capete	greutate, kg	capete	greutate, kg	capete	greutate, kg	13	14	15
A					5	6	7	8	9	10	11	12					
1																	
2																	
..																	
31																	
TOTAL																	
Cost, lei	unitar																
	total																
Zile furajere	Correspondența conturilor																
	• debit																
• credit																	

Sursa: Elaborat de autor

¹ delimitarea oulor pentru consum uman în categoriile de calitate „A” – ou proaspete și categoria „B” – ou cu destinație industrială este prevăzută de Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1208 din 27. 10. 2008 [2]

Colectarea ou lor se produce nemijlocit în hale, iar în procesul colectării are loc sortarea primară a ou lor prin separarea ou lor cr pate i/sau sparte, murdare i/sau desfigurate de cele intacte și curate. Ou le colectate se documentează la intrări în baza bonului (de uz intern) sau a altui document primar cu destinație similară care se întocmește în funcție de direcția de stocare a ou lor: ou le intacte sînt transportate la depozitul-frigider, iar cele cu cr pate și sparte sînt transmise pentru fabricarea prafului sau a melanjului (dacă asemenea activități există).

În depozitul-frigider are loc sortarea ulterioară. Aici ou le sînt sortate în următoarele categorii de calitate: ou de categoria „A” – ou proaspete (cu destinație alimentară) și ou de categoria „B” (cu destinație industrială). Ulterior ou le de categoria „A” se clasifică după următoarele categorii de greutate: XL – foarte mare: cel puțin în 73 g; L – mare: de la 63 la 73 g exclusiv; M – medie: de la 53 la 63 g exclusiv; S – mic : mai puțin în de 53 g [1]. Clasificarea, în funcție de greutate, nu este necesară pentru ou le livrate industriei alimentare și nealimentare, adică pentru ou le de categoria „B”, cu alte cuvinte, nu este obligatorie [2].

Ca urmare sortarea ou lor are loc de două ori: sortarea primară – în hale în procesul colectării; sortarea ulterioară – la depozit.

Actualmente rezultatele sortării sînt sistematizate într-un număr excesiv de documente primare de formă arbitrară. Arhitectonica acestora variază de la o entitate la alta și întrunește de la caz la caz diferite elemente, indici și indicatori. Conținutul acestora nu corespunde pe deplin necesităților manageriale ale entităților, iar informația necesită sistematizare și centralizare suplimentară.

Pentru a elimina acest neajuns și îndeplini necesitatea managerilor entităților avicole în informație amplă și oportună, precum și a facilita activitatea contabililor practicieni se propune specimenul procesului-verbal de sortare a ou lor după categoriile de calitate (tabelul 3).

**Tabelul 3. Specimenul documentului primar
„Procesul-verbal de sortare a ou lor după categoriile de calitate”**

anul	luna	data	Entitate _____	Subdiviziune	PROCESUL-VERBAL nr. _____ de sortare a ou lor după categoriile de calitate								
			Cod fiscal _____		Gestionarul (numele, prenumele) - _____								
REZULTATELE SORTĂRII:													
Nr. halei	Total ou	Ou categoria ¹ „A” ou proaspete (alimentare)					Ou categoria „B” (industriale și nealimentare)					Sortatorul	
		XL	L	M	S	total	intacte	murdare	cr pate	sparte	total	numele, prenumele	semn tura
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
7	13680	64	10268	1305	1072	12709	87	254		–	341		
8	15431	161	12051	1542	1267	15021	103	300		7	410		
11	2100	-	1090	976	–	2066	34	–		–	34		
12	7200	-	4230	1520	380	6130	770	240	40	20	1070		
13	15161	344	9380	3960	720	14404	315	370	39	33	757		
14	10688	83	8920	1248	170	10421	249	10	–	8	267		
Total	64260	652	45939	10551	3609	60751	1558	1174	79	68	2879		

Sursa: Elaborat de autor după

[1] , 1982, p. 25 [8]. și APU, T. ; FRECAU AN, A. Perfectarea documentar a produselor avicole în ramura pentru ou . În: Perfect ionarea contabilit ii, fiscalit ii și auditului în sectorul agroalimentar: viziuni, contribu ii și recomand ri. Chi in u: Centrul editorial UASM, 2002, p. 14-17 [7].

Procesul propus are o circulație zilnică însă cu succes poate fi folosit și pentru centralizarea lunară a informației. În acest caz coloana „Nr. halei” din subiectul tabelului Rezultatele sortării se substituie cu „Data”, iar în predicatul aceluiași tabel se prevede 31 de rânduri pentru 31 de zile ale lunii. Acest tabel se va încheia cu total.

Deci, specimenul unui asemenea document poate fi folosit în calitate de:

- document primar – pentru înregistrarea zilnică a ou lor colectate în hale;
- document centralizator la depozit (brigadă) – pentru înregistrare rezultatelor producției în ansamblu pe subdiviziune și determinarea indicatorilor de calitate;
- document centralizator în ansamblu pe întreprindere – pentru evidența operativă a rezultatelor procesului de producție în scopul luării deciziilor manageriale adecvate.

Realmente, zilnic din hale se colectează ou de diverse calități, iar determinarea nivelului calității se efectuează în baza rezultatelor sortării acestora la depozitul-frigider o dată în lună. În acest scop se selectează o anumită cantitate de ou (probabil) din toate loturile producției colectate distinct pe hale. Nivelul calității se exprimă în procente și se determină prin raportul cantității de ou calitative selectate în probă la cantitatea totală de ou din aceeași probă. Evident

¹ Notă : **XL** – foarte mare: cel puțin în 73 g; **L** – mare: de la 63 la 73 g exclusiv; **M** – medie: de la 53 la 63 g exclusiv **S** – mic : mai puțin în de 53 g.

c nivelul calității determinat în asemenea mod exprim doar convențional gradul de calitate al ou lor colectate și pe departe nu corespunde realității.

Controlul biologic al proceselor derulate la incubarea artificială a ou lor constituie un procedeu obligatoriu realizat la toate stațiile de incubare. La efectuarea controlului biologic se practică o serie de analize specifice, axate pe numeroase tehnici de lucru (Mihail Bălcăscu, 1993) care permit, în opinia noastră, delimitarea centrelor de costuri în cadrul centrului de responsabilitate. Segmentarea centrelor de costuri permite organizarea rațională, consecutiv și oportună a documentării proceselor complexe de incubare. Calitatea informației primare influențează inevitabil gradul de precizie a costului de producție a activelor biologice suplimentare și produselor înregistrate. În funcție de succesiunea derulării proceselor de incubare se denotă trei etape specifice de analiză în aspectul costurilor, în opinia noastră, poate fi organizată documentarea primară: verificarea ou lor înainte pentru incubare; monitorizarea ou lor în timpul incubării; analiza și sortarea puilor sau bobocilor ecloziunii. După sortare se execută sexarea (dacă este cazul) și vaccinarea puilor [6; 5].

În prezent rezultatele presortării se înregistrează în baza unui document de formă arbitrar în care se indică cantitatea ou lor care urmează să fie plasate în incubator, precum și a celor remise la depozit fără specificarea cauzei returnării, ceea ce provoacă un ir de incomodități la documentarea ulterioară și repartizarea după destinație a acestora.

Pentru înlăturarea lacunelor menționate se recomandă utilizarea documentului primar „**procesul-verbal de sortare a ou lor în secția de incubare**”, implementarea căruia este oportună, în vederea noastră binevenită. Proiectul procesului dat este prezentat în continuare (tabelul 4).

**Tabelul 4. Specimenul documentului primar
„Procesul-verbal de sortare a ou lor în secția de incubare”**

Aprob: _____
„15” „septembrie” 2016

Anul	Luna	Data	Entitatea	Subdiviziunea	PROCESUL-VERBAL nr. ___ de sortare a ou lor în secția de incubare	TIPUL OU LOR <i>ou de găină</i> <i>(rase grele)</i>
2016	09	14	Cod fiscal	_____		
					Gestionar _____ Grigora Galina	

Intrate din depozit – Gavrița Vasile În baza bonului (de uz intern) – nr. 81
Cantitatea intrată inițial – 3180 ou Lotul nr. – 6

Nr. d/o	Specificarea rezultatelor sortării	total	Cost unitar, lei	Cost total, lei	Correspondența conturilor	
					debit	credit
A	B	1	6	7	8	9
1	Incubabile	2340	1,53	3580,20	811	216
2	Alimentare	740	1,53	1132,20	216	216
3	Cr. pate	60	1,53	91,80	216	216
4	Sparte	40	1,53	61,20	714	216
	Total sortate	3180	X	4865,40	216	216

Sursa: Elaborat de autor

Arhitectonica procesului-verbal recomandat permite specificarea ou lor sortate după criteriile calitatilor înaintate: condiționate (incubabile) și necondiționate (alimentare, cr. pate, sparte etc.). Oule necondiționate, dar care corespund cerințelor pentru alimentare, se transmit la depozit pentru utilizare ulterioară, iar cele cr. pate și/sau sparte se înregistrează separat și se transmit pentru prelucrare sau se decontează la pierderi în baza **bonului** (de uz intern). Oulele incubabile (care corespund după mărime, greutate, grosimea cojii, consistența albuului, prezența germenului și alte criterii) se plasează în incubator. Fiecare lot de ou plasate în incubator și se atribuie un număr care se menține până la finalizarea perioadei de incubare și ecloziunea puilor de o zi. El se utilizează și la perfectarea documentelor primare. Aici se finalizează prima etapă și începe derularea **etapei a doua**.

În perioada de incubare oule plasate în incubator se expun controlului periodic - mirajului - cu ocazia căruia din lot se exclud oule necondiționate. Acest procedeu se efectuează de două ori: la primul miraj - se exclud oule negerminate (limpezi), cu cercuri de sânge, fisurate etc.; la al doilea miraj - se exclud oule cu embrion mort, diform, înghețat etc. În majoritatea incubatoarelor oule excluse din loturi cu ocazia mirajelor nu se documentează, și, evident, valoarea acestora nu se înregistrează în sistemul de conturi contabile ca pierdere. La unele incubatoare oule excluse se consemnează de către gestionar doar în darea de seamă privind rezultatele incubării (de exemplu, în S. A. „Leggorn”), dar nici în aceste cazuri valoarea lor nu se exclude din costurile totale ale incubării acestui lot.

În scopul înregistrării și casării oulor excluse din incubator în procesul mirajelor periodice se recomandă utilizarea **procesului-verbal de excludere a oulor la miraj**, proiectul cruia este prezentat în continuare (tabelul 5).

**Tabelul 5. Proiectul documentului primar
„Proces-verbal de excludere a oulor la miraj”**

Aprob: _____											
„23” „septembrie” 2016											
Anul	Luna	Data	Entitatea	Incubator	PROCESUL-VERBAL nr. __ de excludere a oulor la miraj						
2016	09	23	cod fiscal _____	_____	Mirajul nr. 1						
Tipul oulor – ou de găină (rase grele) durata incubării _____											
Nr. d/o	Specificarea rezultatelor	Ou, total	Pondere, %	Numărul lotului							
				lotul nr. 6		lotul nr. _		lotul nr. _		lotul nr. _	
				ou	%	ou	%	ou	%	ou	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Total ou verificate		2340	100,00	2340	100,00						
1	Condiționate	2128	90,94	2128	90,94						
2	Necondiționate, total	212	9,05	212	9,05						
	din care:										
	<i>negerminate</i>	104	4,44	104	4,44						
	<i>lezate</i>	35	1,49	35	1,49						
	<i>cu cercuri de sânge</i>	62	2,64	62	2,64						
	<i>alterate</i>	11	0,47	11	0,47						
	<i>cu embrion înghețat</i>	-	-								
<i>Casat ou necondiționate</i>		212		212							
<i>Cost unitar, lei</i>		1,53		1,53							
<i>Cost total</i>		324,36		324,36							
Correspondența conturilor	<i>debit contul</i>	714		714							
	<i>debit contul</i>	-		-							
	<i>credit contul</i>	811		811							

Analiza practicii întreprinderilor avicole autohtone în privința înregistrării oulor excluse din incubator a conturat următoarele lacune și momente discutabile:

1) acestea nu se documentează la înregistrare, deoarece persistă o opinie că valoarea lor este nesemnificativă și, evident, nu influențează semnificativ costurile aferente tehnicilor de incubare;

2) valoarea acestora nu se diminuează din costurile ocazionate de procesele de incubare.

Ca urmare:

- nejustificat sporirea costului activelor adiționale înregistrate în avicultură – puilor de o zi;
- sporirea neargumentată a valorii de bilanț a păsărilor tinere transferate la creșterea îngrășat;
- se denaturează nejustificat costul vânzării rezultat din comercializarea puilor de o zi și puilor la creșterea îngrășat;
- sporirea nejustificată a valorii produselor înregistrate din sacrificarea păsărilor mature, rebutate din efectivul de bază;
- se creează premise juste pentru calcularea penalității fiscale rezumate din diminuarea nejustificată a venitului impozabil în consecința implicărilor enumerate anterior.

Puiorii de o zi obținuți din ecloziune se sortează prin separarea celor viabili și neviabili, iar rezultatele sortării se înregistrează cu bon (de uz intern) sau alte documente cu caracter similar. În aceste scopuri se recomandă utilizarea **procesului-verbal de ecloziune și sortare a puilor**, specimenul cruia este prezentat în continuare (tabelul 6).

Actualmente datele ce vizează procesele de incubare, începând cu sortarea oulor și finisând cu înregistrarea puilor de o zi sunt sistematizate într-un document de formă arbitrar, la completarea cruia se omit un număr de indicatori cu privire la calitatea proceselor de incubare: câte ouă au fost excluse din incubator la mirajele periodice; câți puiori mediocri s-au obținut; ponderea ecloziunii etc.

**Tabelul 6. Specimenul documentului primar
„Proces-verbal de ecloziune i sortare a puilor”**

Aprob: _____ „07” octombrie 2016								
Anul	Luna	Data	Entitatea _____	Incubator	Proces-verbal nr. ___ de ecloziune i sortare a puilor			
2016	10	07	Cod fiscal _____		Tipul ou lor ou de g in (rase grele) Lotul nr. 6			
Cantitatea ou lor în incubator: plasate ini ial – 2340 ou r mase dup <i>al doilea</i> miraj – 2022 ou								
Nr. d/o	Specificarea rezultatelor	total	Ponderea,%	Costul unitar, lei	Suma, lei	Correspondența conturilor		
						debit	credit	
A	B	1	2	3	4	5	6	
Ob inu i pui de o zi, total		2022	86,4	x	6936,46	X	X	
din care:	1. viabili	1686	72,0	3,43	5782,98	212	811	
	2. mediocri	191	8,2	3,43	655,13	212	811	
	3. fiin e diforme, calice etc.	145	6,2	3,43	497,35	811/714	811	
Transmis din sec ia de incubare: capete 1877 greutatea 76 kg eful subdiviziunii „Sec ia de incubare” nr. _____								
Primit la cre tere: capete 1877 greutatea 76 kg eful subdiviziunii „Secția de cre tere” nr. _____								

Sursa: Elaborat de autor

Pentru ameliorarea modului de sistematizare a informa iei privind procesele de incubare, inând cont de indicatorii calit ii acestora se recomand centralizarea datelor primare relatate în procesele-verbale (sus-enun ate) la finele lunii în *raportul despre procesele incub rii i ecloziune*, proiectul c ruia este prezentat în continuare (tabelul 7).

**Tabelul 7. Specimenul documentului primar
„Raport despre procesele incub rii i ecloziune”**

Aprob: _____ „30” „septembrie” 2016																	
Anul	Luna	Data	Entitatea _____	Subdiviziunea	Raport nr. ___ despre procesele incub rii i ecloziune												
2016	10	30	Cod fiscal _____		Tipul ou lor plasate ou de g in (rase grele)												
I. REZULTATELE PROCESELOR ÎNCUB RII																	
Ou în incubator				Retrase la mirajul periodic							în incubator la finele lunii	Rezultatul efectiv al ecloziunii, cap.					
data	nr. lot	la începutul lunii	plasate	I miraj				II miraj				total ob inut		Ponderea preventiv (f r mediocri), %	trecuți la intr ri		
				negerminate	lezate	cu cercuri de sânge	alterate	cu embrion mort	înghe ate	viabili		mediocri	trecuți din mediocri		total	pond eea, %	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
1	1	–	4683	167	–	–	–	–	879	–	358 3	54	76,5	54	363 7	77,7	
2	2	–	900	104	2	–	–	–	47	–	718	29	79,8	29	747	83,0	
4	4	–	3220	123	–	–	–	–	293	–	274 7	57	85,3	57	280 4	87,0	
14	6	–	2340	104	35	62	11	–	106	2022	–	–	–	–	–	–	
etc.		–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	
Total		–	11098	498	37	62	11	–	132 5	2022	704 8	140	80,0	140	718 8	81,6 5	
II. ÎNREGISTRAREA REZULTATELOR ÎNCUB RII																	
Nr. crt.	Specificare	Efectiv, cap.	Cost, lei		Correspondența conturilor												
			unitar	total	• debit	• credit											
1	Pui de o zi	3388	4,70	16393,60	• debit	• 212	• credit	• 811									
2	Produc ie secundar	1933	0,50	966,50	• debit	• 216. 3/• 714		• credit	• 811								

Sursa: Elaborat de autor

Arhitectonica raportului recomandat permite obținerea datelor ce vizează efectivul puilor obținuți din ecloziune, precum și determinarea cantității oulor rase în incubator la sfârșitul lunii, ponderii preventive a puilor viabili (fără mediacri) obținuți, numărului de capete efectiv înregistrate la intrări, inclusiv și din componența celor mediacri, ponderii finale a efectivului înregistrat la intrări.

Raportul este semnat de cătreeful secției de incubare și alte persoane specificate în acest document. Mai apoi, împreună cu alte documente primare justificative anexate, se prezintă în contabilitate. Datele sistematizate servesc drept bază pentru excluderea din costurile secției de incubare a costului oulor necondiționate și alterate selectate în procesul presortării și mirajelor periodice, determinarea zilelor-incubare și costului unitar al acestora, dimensionarea valorii producției în curs de execuție, înregistrarea puilor obținuți și calcularea costului efectiv al acestora.

Evident că toate documentele primare propuse spre utilizare în practica agricolă trebuie să fie semnate de către persoanele responsabile corespunzătoare ceea ce corespunde prevederilor articolului 19 alineatul 6 litera (g) din Legea contabilității, iar potrivit articolului 11 din aceeași lege persoanele care întocmesc și/sau semnează documentele primare și falsifică premeditat documentele primare, registrele contabile, rapoartele financiare și anuale, sunt trase la răspundere disciplinar, material, administrativ sau penal, după caz, conform legislației.

CONCLUZII

1. Specimenele documentelor primare propuse sunt elaborate în conformitate cu cerințele contemporane de realizare a documentării. La elaborarea arhitectonicii acestora: s-a utilizat terminologia stipulată de standardele de contabilitate; s-a ținut cont necesităților informative pentru computerizarea evidenței evidenței primare; s-au introdus elemente suplimentare ce vizează înregistrarea calității produselor obținute în corespundere cu standardele în vigoare; s-au exclus elementele perimate și excesive care nu corespund exigențelor actuale;

2. Specimenele propuse sunt compacte și comode în utilizare, atât pentru prelucrarea ulterioară în scopurile evidenței sintetice, cât și a celei analitice;

3. Informația specimenelor propuse este: amplă și utilă în scopul elaborării rapoartelor de gestiune internă și poate fi utilizată direct pentru analiză luării deciziilor manageriale oportune.

4. Arhitectonica documentelor propuse contribuie la amplificarea și sporirea calității informației primare aferente proceselor tehnologice prin reducerea eforturilor de timp a gestionarilor și contabililor la capitul perfectării documentelor primare și centralizării informației acestora.

BIBLIOGRAFIE

1. Legea contabilității nr. 113 - XVI din 27. 04. 2007. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2007, nr. 90-93.
2. Norme sanitare-veterinare privind comercializarea oulor pentru consum uman, aprobate prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1208 din 27. 10. 2008. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2008, nr. 198-200.
3. SNC „Particularitățile contabilității în agricultură”. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2013. nr. 233-237.
4. B. L. ESCU, MIHAIL et. al. *Avicultura*. Chișinău: Universitas, 1993. 432 p. ISBN 5-362-01075-1
5. VACARU-OPRIȘ, IOAN. *Tratat de avicultură*. București: Editura Ceres, 2002. 612 p. ISBN 973-40-0463-8
6. APU, T.; FRECAUȘAN, A. Perfectarea documentară a produselor avicole în ramura pentru ouă. In: Perfectarea contabilității, fiscalității și auditului în sectorul agroalimentar: viziuni, contribuții și recomandări. Chișinău: Centrul editorial UASM, 2002, p. 14-17.
7. : , 1982, 112 .

INSTRUIREA POPULAIEI – ANS PENTRU DEZVOLTAREA SPAȚIULUI RURAL

Corina - Georgeta DINCULESCU¹ Institutul de Economie Agrară , România

Dezvoltarea economică și socială continuă presupune existența unei forțe de muncă adaptabile cerințelor impuse de piața muncii. O piața muncii în continuă schimbare face ca un anumit segment de populație să nu mai fie corespunzător la un moment dat, astfel că instruirea trebuie să se realizeze în mod continuu, pe o perioadă lungă de timp, nu doar la școală. Fiecare nivel de instruire în plus poate crea oportunități mai mari pentru găsitarea unui loc de muncă bine plătit și potrivit aspirațiilor personale ale fiecărui individ.

Structura forței de muncă din mediul rural, dispariția unor activități economice și apariția altora determină un caracter dinamic al pieței forței de muncă. Participarea populației rurale la activitatea economică, prin structura populației active, a populației ocupate și ratele de ocupare a populației rurale, ponderea șomerilor - sunt doar câțiva indicatori care vin să contureze imaginea de ansamblu a forței de muncă din spațiul rural. Analiza acestor indicatori din perspectiva nivelului de instruire, pe grupe de vârstă evidențiază caracterul determinant al instruirii asupra ocupării forței de muncă.

Lucrarea de față își propune să evidențieze influența nivelului de instruire asupra ocupării forței de muncă din spațiul rural, în ultimii 15 ani. Totuși, în analiză și în tabele, pentru a evita false tendințe, se regăsesc doar 13 ani, deoarece datele primilor doi ani ai perioadei analizate nu sunt comparabile cu seriile anilor următori, datorită revizuirii definițiilor aplicate (sursa: INS, AMIGO).

Cuvinte-cheie: forța de muncă, ocupare, nivel de instruire, rural.

Continuous economic and social development demands the existence of an adaptable workforce to the labour market's requirements. A changing labour market makes that a certain segment of the population is no longer appropriate to date, so training should be carried out continuously over a long period of time, not just at school. Each new training level can create greater opportunities for finding well paid work and/or matching to personal aspirations of each individual.

The structure of employment in rural areas, the disappearance of some economic activities and the emergence of others, determine a dynamic labour market. The participation of rural population in economic activity, the structure of the working population, the employed population and employment rates of rural population, the percentage of unemployed - are just a few indicators that come to shape the overall image of the labour force in rural areas. The analysis of these indicators by education level and by age groups highlights the paramount character of training on employment.

This paper aims to highlight the influence level of training on employment in rural areas in the last 15 years. However, to avoid false trends, only 13 years are considered since data for the first two years of the series are not comparable with subsequent years due to the revision of definitions applied (source: Statistics Romania, LFS).

Key words: labour force, employment, educational level, rural.

JEL Classification: J21, J24, I25, O15.

Populația rurală, după nivelul de instruire

În ceea ce privește nivelul de instruire asupra forței de muncă se observă din analiza structurii populației după această caracteristică. În perioada analizată, definiția pentru populația spațiului rural era în continuare un nivel de instruire inferior², chiar dacă acesta a cunoscut o ușoară îmbunătățire.

Cu toate acestea ponderea persoanelor cu studii a crescut constant, an de an, aproape dublându-se față de începutul intervalului analizat, situația nu este nici pe departe corespunzătoare unei forțe de muncă suficient de bine pregătite pentru a se adapta noilor specializări cerute de piața muncii din mediul rural.

În perioada 2004 – 2015, analiza populației pe grupe mari de vârstă evidențiază o evoluție aproape liniară la populația în vârstă de muncă, de 15 – 64 ani (acest grup fiind cea mai interesantă datorită faptului că reprezintă segmentul de populație cu potențial de a intra pe piața muncii, care susține/întreține persoanele vârstnice și copiii). Totuși, se constată o inversare în ierarhia celor două niveluri de instruire predominante, dacă în primii ani ai perioadei analizate nivelul inferior era pe primul loc, după anul 2006, populația în vârstă de muncă era caracterizată printr-o instruire medie, iar la sfârșitul intervalului analizat se observă chiar o echilibrare a celor două nivele de instruire reprezentative pentru populația în vârstă de muncă.

Aceste tendințe determină ca populația rurală în vârstă de muncă, datorită studiilor pe care le are, să nu poată accede la locuri de muncă atractive, cu perspective de carieră profesională și cu un nivel ridicat al salariului.

Participarea populației la activitatea economică

Pe parcursul perioadei analizate, din cauza lipsei oportunităților de angajare sau a limitării acestora, în localitățile din mediul rural populația ocupată s-a redus semnificativ, majoritatea populației apte de muncă se îndreaptă spre agricultură. Nu există o specializare deosebită, gospodăria rurală se rezumă mai mult sau mai puțin la activitățile conexe cu gospodăria personală, astfel că veniturile obținute de populația rurală sunt foarte mici, insuficiente asigurării traiului, nemaivorbind despre caracterul sezonier și cu fluctuații în funcție de vreme al muncii în agricultură.

¹ Corina Dinculescu, Institutul de Economie Agrară, corina.dinculescu@gmail.com

² S-a folosit gruparea nivelelor de instruire: superior (care cuprinde, conform Clasificării internaționale Standard a Educației - ISCED 2011 - ISCED 5, 6, 7, 8), mediu (care cuprinde ISCED 3, 4) și scăzut (în care am inclus ISCED 0, 1, 2 și cei fără școală absolvită).

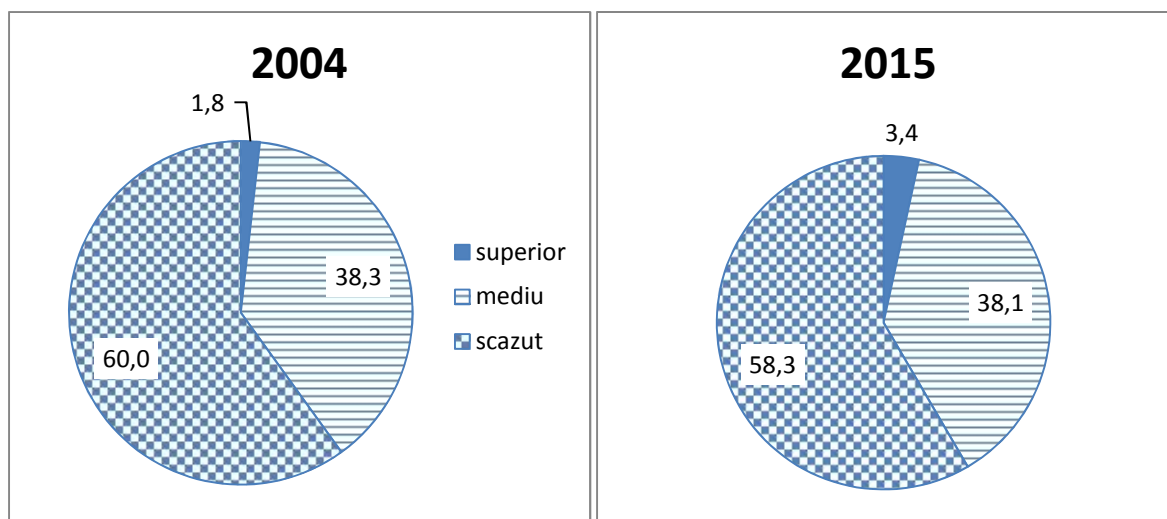


Fig. 1. Structura populaiei rurale, dup nivelul de instruire, în anii 2004 i 2015 -%
 Sursa: calcule proprii pe baza datelor INS

Tendin e ale ocup rii populaiei rurale dup nivelul de instruire

În perioada ultimilor 15 ani, o privire atent asupra nivelului educațional al persoanelor ocupate din mediul rural relev modific ri semnificative, dup cum urmeaz :

- dac la începutul intervalului analizat, 44 din 100 persoane ocupate aveau un nivel de instruire mediu (fiind absolvente ale înv mântului liceal, profesional, complementar sau de ucenici), în anul 2015, 54 din 100 persoanele ocupate aveau un nivel mediu de instruire;

- a sc zut num rul persoanelor ocupate care aveau un nivel de instruire inferior (absolvente de înv mânt gimnazial, primar i f r coal absolvit) de la 54% la 40%, pe seama reducerii considerabile (aproape dou treimi) a ponderii persoanelor ocupate absolvente de înv mânt primar;

- popula ia ocupat cu studii superioare a ajuns de dou ori i jum tate mai mare la sfâr itul intervalului.

O posibil explica ie pentru reducerea celor ponderii populaiei ocupate cu un nivel de instruire inferior ar fi faptul c persoanele vârstnice au ie it din via a economic activ , l sând locul genera iilor cu un nivel de instruire pu în îmbun t it..

Toate acestea eviden iaz îmbun t irea nivelului de instruire, f r a avea îns rezultate spectaculoase asupra ocup rii populaiei i, implicit, a dezvolt rii mediului rural. Situa ia actual este de departe de a fi favorabil , nivelul de educa ie a populației ocupate din mediul rural determinând ocuparea doar a unor locuri de munc care necesit calificare inferioar .

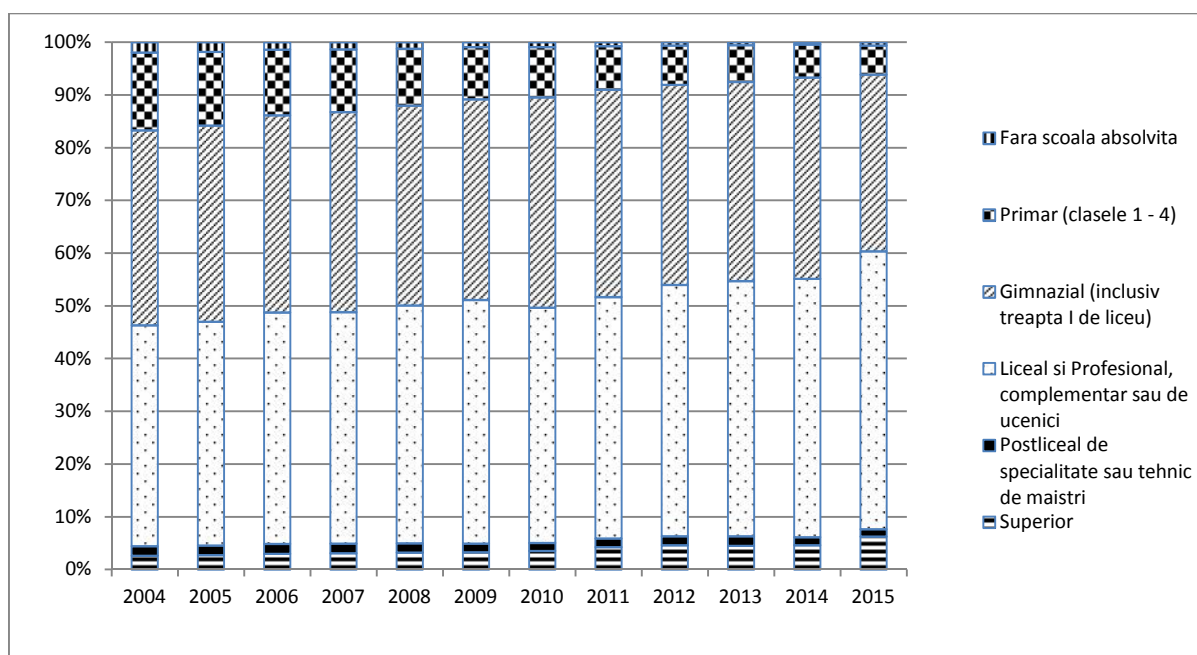


Fig. 2. Ponderea populaiei rurale ocupate, dup nivelul de instruire, în perioada 2004 - 2015

Sursa: calcule proprii pe baza datelor INS Tempo Online

În anul 2015, structura populaiei ocupate din mediul rural, după nivelul de instruire și grupe de vârstă, evidențiază câteva aspecte semnificative:

- populația ocupată în vârstă de până la 55 ani era caracterizată printr-un nivel de instruire mediu (absolvent de învățământ liceal și profesional, complementar sau de ucenici) și inferior (absolvent de învățământ gimnazial și treapta I de liceu). De asemenea, se observă creșterea ponderii populaiei ocupate cu studii superioare, la fiecare grup de vârstă component (15–24 ani, 25–34 ani, 35–49 ani, 50–54 ani).

- o față de începutul perioadei analizate, se observă o reducere a ponderii populaiei ocupate absolvente de gimnaziu în favoarea învățământului liceal și profesional, ceea ce indică îmbunătățirea instruirii populaiei ocupate rurale;

- o la grupa de vârstă 25–34 ani, reducerea ponderii populaiei absolvente de învățământ gimnazial se regăsește în creșterea ponderii celor cu studii superioare, aceasta fiind de peste trei ori mai mare decât cea de la începutul intervalului;

- grupa de vârstă 55–59 ani are un nivel de instruire mediu (peste jumătate din populația ocupată era absolvent de liceu, fiind de două ori mai mare decât la începutul intervalului), și inferior (o treime din populația ocupată);

- populația ocupată de peste 60 ani are însă un nivel de instruire mai scăzut decât la celelalte grupe de vârstă mai tinere, peste jumătate din persoanele ocupate din această grupă de vârstă având doar o instruire gimnazială - la 65 ani și peste, mai mult de un sfert din populația ocupată avea doar instruire primară.

Rata de ocupare a populaiei rurale, după nivelul de instruire

Analiza participării efective a populaiei rurale la activitatea economică evidențiază o rată de ocupare mare la persoanele tinere, de până la 25 ani (peste 30% în toată perioada analizată), totuși în scădere față de începutul intervalului analizat. Scăderea remarcabilă poate fi pusă pe seama fie a implicării tinerilor în economia subterană, fie a emigrării acestora spre alte țări, fără a declara oficial schimbarea de reședință. Această nedeclarare implică menținerea persoanelor care emigrează în populația rezidentă totală, dar neinclusiunea în populația ocupată, datorită lipsei persoanei din reședința oficială, fapt care se reflectă în mod evident în rata de ocupare mai mică.

Corelația dintre nivelul de instruire și ocuparea populaiei rurale este evidențiată prin analiza forței de muncă pe măsura creșterii nivelului de instruire al persoanelor, creșterea și gradul de ocupare a acestora. Persoanele cu educație mai înaltă reușesc să se plaseze mai ușor pe piața forței de muncă, fapt care se reflectă în existența unor rate mari de ocupare. La polul opus instruirii superioare, persoanele cu un nivel de instruire scăzut își găsesc mai greu un loc de muncă.

Astfel, în anul 2014, cea mai mare rată de ocupare se remarcă la populația rurală cu studii superioare (76,1%). Pe măsură ce scade nivelul de instruire, scade și gradul de ocupare, astfel că persoanele cu nivel mediu de educație se regăseau la 10 puncte procentuale distanță, iar cele cu nivel de instruire inferior la 35,9 puncte procentuale. Altfel spus, piața muncii a fost marcată de absorbția specializată a specialiștilor cu studii superioare (figura 3).

În aproape întreaga perioadă analizată, ratele de ocupare ale populaiei cu nivel de instruire superior au fost mai mari în medie cu 9,8 puncte procentuale față de cele cu nivel de instruire mediu.

Această tendință constatată anterior se evidențiază și în cazul ocupării persoanelor în vârstă de muncă. Astfel, cu cât nivelul de instruire a populaiei scade, cu atât gradul de ocupare a acesteia este mai redus. Această tendință (de scădere) și ierarhizare a ocupării persoanelor după nivelul lor de instruire (superior, mediu și inferior) s-a păstrat în întreaga perioadă analizată, ecartul dintre ratele de ocupare ale persoanelor cu studii superioare și studii medii fiind în medie de 11 puncte procentuale, iar dintre cele cu studii medii și cu studii inferioare fiind de 17,9 puncte procentuale.

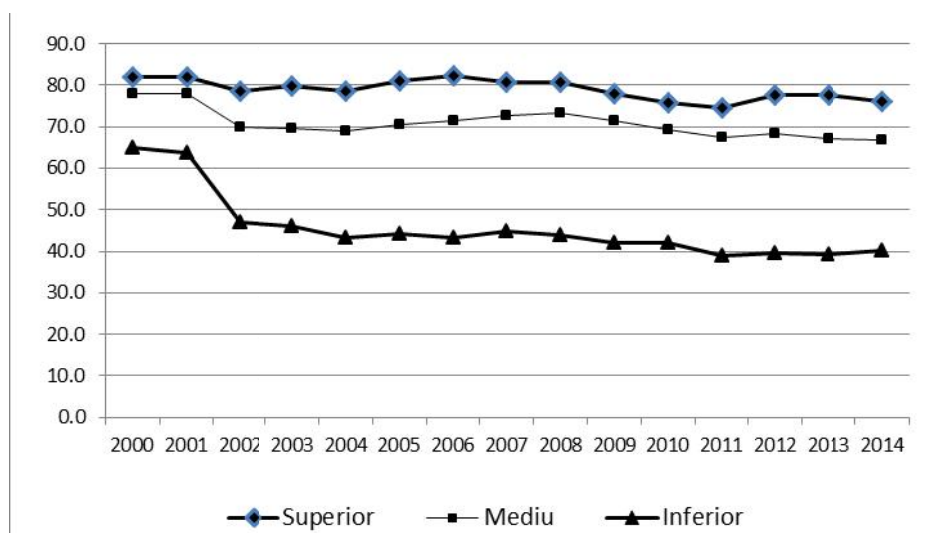


Fig. 3. Rata de ocupare a populaiei rurale, după nivelul de instruire, în perioada 2004–2014

Sursa: INS, prelucrare proprie

În anul 2014, cel mai ridicat nivel ratei de ocupare pentru *persoanele în vârstă de muncă* s-a înregistrat în rândul celor cu studii superioare (79,8%). Pe măsură ce scade nivelul de educație, scade și gradul de ocupare, astfel că erau ocupate 69,5% dintre persoanele cu nivel mediu de educație și doar 52,4% dintre cele cu nivel scăzut de educație.

Pe grupe de vârstă cincinale, în anul 2014, se remarcă aceeași ierarhie în ceea ce privește ratele de ocupare pe nivele de instruire. Astfel, persoanele cu studii superioare au cele mai mari rate de ocupare (peste 90% la grupele de vârstă 30 - 34 ani, 35 - 39 ani și 40 - 44 ani), urmate de persoanele cu studii medii, ale căror rate de ocupare maxime (79,7 - 81,8%), s-au concentrat la grupele de vârstă 35- 39, 40 - 45 și 45 - 49 ani. La aceleași grupe de vârstă se observă cele mai mari rate de ocupare a populației cu studii inferioare (67,5 - 69,2%). Se reconfirmă astfel, și în cazul detalierii pe grupe de vârstă, ideea potrivit căreia pe măsură ce scade nivelul de instruire, scade și gradul de ocupare.

omerii din mediul rural

Structura omerilor din mediul rural după nivelul de instruire evidențiază faptul că în anul 2015, ponderea cea mai mare a fost de înut de omerii cu instruire liceală și profesională, în creștere față de începutul intervalului analizat cu 5 puncte procentuale, urmat de omerii cu nivel de instruire gimnazial (inclusiv treapta I de liceu) – în scădere cu 5 puncte procentuale față de 2004, dar încă foarte ridicat, arătând un nivel de instruire insuficient pentru aspirații înalte.

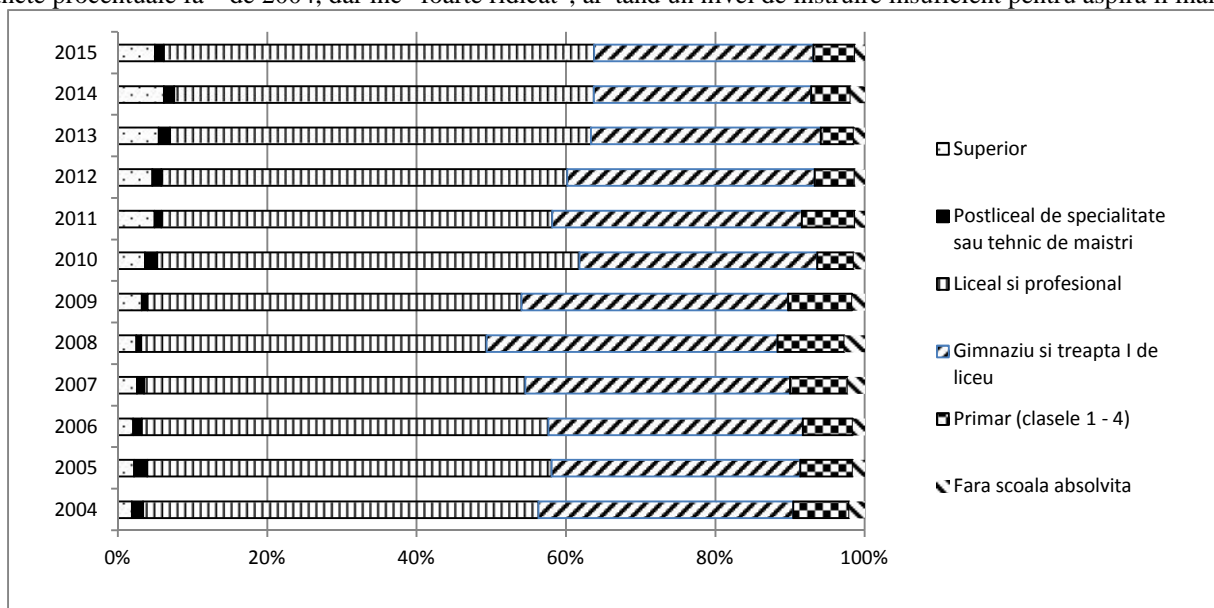


Fig. 4. omerii BIM¹ din mediul rural, după nivelul de instruire, în perioada 2004 - 2015

Sursa: INS - Tempo Online

Corelația nivelului de instruire și grupele de vârstă determină anumite particularități, definind imaginea omajului rural, după cum urmează:

- la toate grupele de vârstă se constată o creștere continuă a ponderii omerilor cu studii superioare în totalul fiecărei grupe de vârstă, în întreaga perioadă analizată;
- mai mult de jumătate dintre omerii cu studii superioare au fost cuprinși în grupa de vârstă 25 – 34 ani și în jur de o treime în grupa de vârstă de 15 – 24 ani.

Această indicație, pe de o parte, o neadaptingă a sistemului de educație la cerințele pieței muncii, omerii cu studii superioare având specializări necerute de piață sau cerute în disproporție cu alte specializări sau specializări cerute de piață, dar pentru care sistemul de educație nu oferă instruire.

În acest context, autorul consideră că ar trebui să se găsească soluții de dezvoltare a unor activități complementare celor deja existente în mediul rural și activități diferite de acestea, pentru că populația care trăiește în aceste zone să-și găsească ocupație în întreaga perioadă a anului.

¹ omerii BIM, conform definiției internaționale (Biroului Internațional al Muncii - BIM), sunt persoanele în vârstă de 15 - 74 ani care în cursul perioadei de referință îndeplinesc simultan următoarele condiții:

- nu au un loc de muncă și nu desfășoară o activitate în scopul obținerii unor venituri;
- sunt în căutarea unui loc de muncă, utilizând în ultimele 4 săptămâni (inclusiv săptămâna de referință) diferite metode active pentru a-l găsi: contactarea agenției (naționale sau județene) pentru ocuparea forței de muncă sau a unei agenții particulare de plasare în vederea găsitării unui loc de muncă, contactarea directă a patronilor sau a factorilor responsabili cu angajarea, susținerea unor teste, interviuri, examinări, demersuri pentru a începe o activitate pe cont propriu, publicarea de anunțuri și răspunsuri la anunțuri, studierea anunțurilor din mica publicitate, apelul la prieteni, rude, colegi, sindicate, altă metodă în afara celor menționate;
- sunt disponibile să înceapă lucrul în următoarele două săptămâni (inclusiv săptămâna în care s-a desfășurat interviul), dacă s-ar găsi imediat un loc de muncă.

- în perioada analizată s-au redus ponderile omerilor cu instruire inferioară (gimnaziu, primar) în totalul omerilor;
- omerii absolvenți de învățământ liceal și profesional sunt din toate grupele de vârstă, aproape în mod egal repartizați. Aceasta se datorează faptului că aceste persoane acceptă mai ușor implicarea în „munca la negru”, atât pentru activități de lungă durată, dar mai ales pentru activitățile sezoniere, specifice zonelor rurale;
- omerii de 50 ani și peste au o pondere redusă în totalul omerilor, ceea ce poate fi explicat prin faptul că, deși mai în vârstă și cu un nivel de instruire redus (în 2015, 90% dintre omerii de 50 ani și peste aveau pregătire liceală, profesională sau gimnazială, în creștere cu 13 puncte procentuale față de începutul intervalului analizat), sunt expuși mai puțin în riscului de omaj, datorită stabilității pe care o manifestă la un loc de muncă.

CONCLUZII

Prin această lucrare, autorul a intenționat să transforme o simplă observație logică privind dependența ocupării de nivelul instruirii într-o concluzie bazată pe analiza datelor statistice disponibile.

Câteva concluzii care reies din rezultatele cercetării prezentate sunt următoarele:

- șansele de a obține un loc de muncă sau un salariu mai bun sunt direct dependente de nivelul de educație și de instruire continuă;
- grupul de persoane din mediul rural cel mai vulnerabil este cel al tinerilor;
- sistemul național de educație, atât cel public cât și cel privat, nu este adaptat la nevoile extrem de dinamice ale pieței muncii;
- în mediul rural procesul investițional este extrem de redus (inclusiv din surse publice) și pe cale de consecință nu apar locuri noi de muncă, iar în cazul în care există intenții de a face investiții, procesul este descurajat din cauza lipsei de persoane calificate pentru locurile de muncă create;
- exploatarea agricolă este foarte mică astfel că agricultura practică este de subsistență;
- disponibilitatea și calitatea datelor au un impact major asupra rezultatelor cercetării;
- o datorită faptului că există un număr mic de unități de observare pentru care datele sunt reprezentative;
- o ancheta INS în gospodăriile populației, AMIGO, are un eșantion limitat și nu este actualizat foarte des, fiind remarcate pe perioade mari variații foarte mici, care nu pot fi explicate în comparație cu observațiile din viața reală sau alte surse de date neconvenționale;

Autorul va continua cercetarea prin identificarea mai multor surse de date și lărgirea numărului de variabile. În același timp se vor identifica și propune soluții pentru creșterea gradului de ocupare în rural, acesta fiind unul dintre obiectivele prioritare cuprinse în programul strategiei Orizont 2020 privind indicatorii de forță de muncă.

BIBLIOGRAFIE

1. ANDREI, T., 2003, *Statistică și econometrie*, Editura Economică, București
2. BARON T., BIJI E. (coord.), 2004, *Statistică teoretică și economică*, Editura Didactică și Pedagogică, București;
3. TRINH LE, JOHN GIBSON, LES OXLEY, *Measure Of The Stock Of Human Capital In New Zealand*;
4. ALKA OBADI, 2004, *Comparison of basic macroeconomic indicators on the labour markets of a select group of countries*, Project: The competitiveness of Croatia's human resources;
5. OECD Skills Outlook, 2015, *Youth, Skills and Employability*;
6. Simona Ghișu, 2005, *Statistica resurselor de muncă*, Editura Meteor Press;
7. PREDĂ D., 2002, *Ocuparea forței de muncă și dezvoltarea durabilă*, Editura Economică, București;
8. DINCULESCU C. G., CHIRI ESCU V., GAVRILESCU C., *Forța de muncă - resursă strategică pentru dezvoltarea rurală durabilă*, Editura Academiei, București;
9. DINCULESCU C. G., *Calitatea resurselor umane - Factor determinant al dezvoltării durabile a spațiului rural*, (în curs de apariție la Editura Academiei), București;
10. INS, *Forța de muncă în România: Ocupare și omaj, în anul 2014*
11. INS, *România în cifre*
12. INS, 2002 - 2015, *Anuarul statistic*
13. *** EUROSTAT - <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
14. *** INS - www.insse.ro/

**DEZVOLTAREA TURISMULUI RECREATIV
ÎN ISRAEL ISRAEL TOURISM DEVELOPMENT RECREATION**

Abo Arabeha HAFEZ, manag., Israel
Elkakan GASSER, manag., Israel
Hani Abu RABIA, manag., Israel
Ouda Abu GUDA, manag., Israel

Turismul în Israel se dezvoltă rapid, îndeplinind un rol important în procesul de formare a bugetului național. Turistii aleg excursiile în Israel, datorită oportunităților și de recreere. Israelul este reprezentat de facilități și moderne pentru a se satisface toate gusturile și cu o infrastructură turistică dezvoltată. Tipul de cazare depinde de scopul vizitei – excursii, pelerinaj, cultural-istorice, divertisment pe coastă. În primul caz, alegerea cade pe hotelurile, aproape de principalele atracții, în orașe. Aici există o mulțime de hoteluri de la ieftine, dar bine echipate, până la apartamente uimitoare, satisfăcând cele mai înalte standarde. Camerele sunt elegante, dotate cu cele mai noi tehnologii, cu vederi atractive, piscine, cluburi de spa și fitness excelente, restaurante și baruri, centre de conferințe bine echipate. În cazul doi, este mai bine de ales un hotel de pe coasta cu camere confortabile cu vederi frumoase la mare. Unele hoteluri de acest tip au propriile lor plaje echipate. Israelul prezintă multiple elemente de atracție turistică: vestigii culturale-istorice, pelerinaj, medical, recreativ etc. Majoritatea turiștilor provin din SUA, Rusia, Germania, Olanda, Franța, Marea Britanie etc. Turismul reprezintă o sursă considerabilă de venit în PIB-ul țării.

Cuvinte-cheie: turism, recreere, cazare, hotel, turism medical, turism receptor.

Tourism in Israel is growing rapidly and plays an important role during the formation of the budget. Tourists choose trips to Israel because of its amazing recreational opportunities. Israel is represented by modern facilities and developed tourist infrastructure that can satisfy all tastes. Type of accommodation depends on the purpose of the visit – tours, pilgrimage, cultural, historical and entertainment on the coast. In the first case, the choice falls on hotels, close to the main attractions in the cities. Here there are plenty of hotels from cheap, but well equipped to amazing apartment that can satisfy the highest standards. The rooms are elegant and equipped with the latest technologies with attractive views, pools, spa and fitness clubs, excellent restaurants and bars and conference centers. In the second case, it is better to choose a hotel on the coast with comfortable rooms with beautiful sea views. Some hotels of this type have their own equipped beaches. Israel presents many elements of tourist attraction: cultural and historical relics, pilgrimage, medical, recreational, etc. Most tourists come from the US, Russia, Germany, Netherlands, France, UK, etc. Tourism represents a significant source for the country's GDP.

Key words: tourism, recreation, accommodation, hotel, medical tourism, inbound tourism.

JEL Classification: F200, F230, M21, O140

Introducere. Turismul, în special pelerinajul, este un important articol al veniturilor Israelului. Datorită climatului cald, atractivității și geografiei unice - de vârfurile acoperite de zăpadă ale muntelui Hermon, unde sunt stațiuni de schi, și peșterile din Galileea până la safari în desertul Iudeei și Arava, Israelul atrage un număr mare de turiști. Numărul de turiști a sporit după abolirea politicii de vize pentru turiști din unele țări. Regimul de vize cu Rusia a fost anulat din 2008, cu Ucraina anulat din februarie 2011. Cetenii români care călătoresc în Israel în scopuri turistice nu au nevoie de vize de intrare pentru o ședere de maximum 90 zile, într-un interval de șase luni. Se cere vize de intrare pentru cetățenii din Armenia, Azerbaidjan, China, Kazahstan, Kirgizstan, Tadjikistan, Turkmenistan, Turcia, Uzbekistan. Nu este necesară viza pentru cetățenii din Belarus, Australia, Brazilia, SUA, Marea Britanie și Statele Membre ale Acordului – Schengen, Moldova (doar cu pașapoarte biometrice).

Scopul cercetării constă în cercetarea pieței turismului din Israel, găsită sunt lacune și oportunități în dezvoltare pentru a prezenta recomandări perfecționării turismului receptor din R. Moldova

Metodologia cercetării apelează la metode statistice, comparare, istorice, inducție, deducție etc.

Cercetare și analiză. Dezvoltarea complexului recreativ-turistic (CRT) din Israel, ponderea sa în structura PIB-ului revine 3%, este favorizat de unii factori ca: climatici – ieșirea la Marea Roșie și Marea Mediterană [1]; religios – în Israel se află locurile sfinte pentru musulmani, iudei, creștini, așa cum Zidul Plângerii, Sfântul Mormânt, Cupola Stâncii din Ierusalim [21]; cultural-istorice: dealuri istorice biblice la Meghido, Hațor, Beer Sheva etc. [3]. Potrivit serviciului de statistică al Israelului, numărul turiștilor, care vizitează țara, crește anual. [4] Astfel, numărul de vizite a fost mai mult de 31% în 2013 decât în 2009 (tabelul 1).

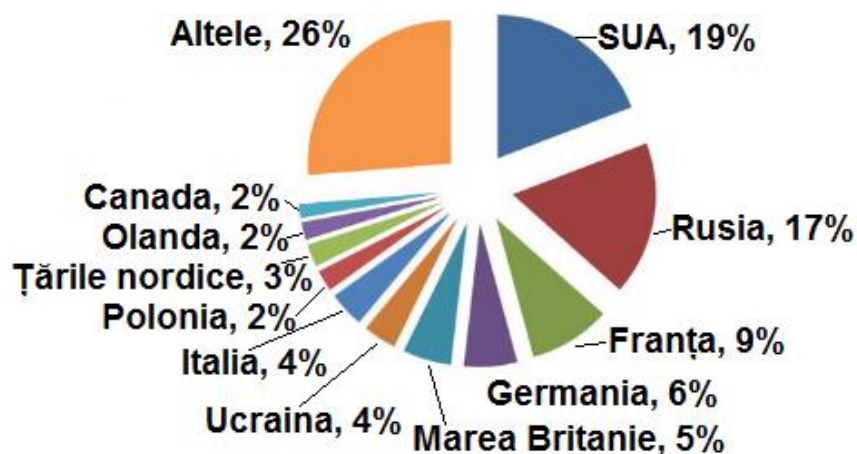


Fig.1. Turismul în Israel după țara de origine, 2015 [4]

În mod tradițional, cel mai mare număr de turiști sosesc în Israel din Statele Unite ale Americii și Rusia [5]. În 2012, a vizitat Israelul 380 mii de turiști ruși, dar luând în calcul numărul de vizitatori pentru o zi, care vin pentru excursii scurte din țările învecinate, cum ar fi Egiptul și Turcia, numărul total de turiști din Rusia s-au ridicat la 600 mii. persoane, adică 17,3% din numărul total al turiștilor care vizitează Israelul. În 2013, comparativ cu 2012 creșterea numărului de turiști din Rusia este în creștere, egal cu numărul total de vizite în Israel, cu toate acestea, din SUA au sosit cu 2% mai mulți turiști decât din Rusia (tabelul. 2).

Tabelul 1. Sosiri și plecările vizitatorilor din străinătate Israelieni (mii) [5; 9]

Anii	Israelieni	Vizitatori din străinătate			
		Turiști - total	Grand total	vizitatorii de o zi	
				pasageri croazier	de
2011	4387.2	2802.3	3344.1	237.1	541.8
2012	4348.6	2862.6	3407.1	251.1	634.5
2013	4756.7	2919.6	3497.6	256.8	578.0
2014	5180.7	2923.0	3247.5	87.7	324.5
2015	5891.1	2802.6	3111.8	95.4	309.2

Tabelul 2. Dinamica turiștilor din Rusia și SUA în Israel, 2012-2013 [2; 8; 9]

Indicatori	Anul		2013 c tre 2013,%
	2012	2013	
Total turiști în Israel, mii	3522	3540	100,50
Numărul turiștilor din Rusia, mii persoane	600	603	100,50
Ponderea turiștilor din Rusia,%	17,04	17,03	99,99
Numărul turiștilor din SUA, mii persoane	610	623	102,13
Ponderea turiștilor din SUA,%	17,32	17,60	101,62

Factorul principal al creșterii fluxului de turistic din Rusia în Israel a fost decizia de a anula regimul de vize cu Rusia în 2008. Așa că pe parcursul perioadei după 2008, numărul turiștilor din Rusia a crescut cu mai mult de 1,5 ori [6] (tabelul 3).

Tabelul 3. Fluxul de turiști din Rusia în Israel, după 2008 [2]

Scopul categoriei	Anul				
	2008	2009	2010	2011	2012
Total	215402	226414	283140	335933	339029
Turism	98708	134684	184776	225976	219019
Afaceri	5908	3675	5095	5934	6484
Altele	110786	88055	93269	104023	113526

Decalajul dintre datele statistice Israel și Rusia constituie circa 40%, deoarece nu ține cont de numărul de vizitatori în Israel pentru o zi din țările învecinate.

Turismul în funcție de modul de cîntorie în Israel

Din 3,3 milioane de vizitatori în 2014, 2,5 milioane au sosit pe calea aerului (78%), o scădere de 2% față de 2013. Aproximativ 400.000 au sosit prin frontierele terestre (12%), constituind o creștere de 5% față de 2013.

Turismul în Israel după țara de origine

Ca și în anul 2013, turismul din SUA a continuat să reprezinte cea mai mare țară după originea turiștilor sosiți în Israel, constituind 626 mii de vizitatori, care au sosit în 2014, (reprezentând 19% din totalul turiștilor sosiți), fiind cu 1% mai mult decât în 2013. Locul doi îl ocupă turismul din Rusia, cu 567 mii de vizitatori, o scădere de 6%. Turismul din Franța se plasează pe locul trei, cu aproximativ 301 mii de vizitatori, urmată de Germania (196 mii) și Marea Britanie (179 mii).

Caracteristicile turismului în Israel

- 56% din turismul de intrare a fost turismul creștin (din care 41% sunt catolici, 26% protestanți și 22% ortodocși din Rusia), 24% turism evreiesc, și restul de alte culte religioase sau non afiliate.
- 58% dintre turiști au fost vizitatori noi, iar 42% vizitatori de revenire.
- 21% definit vizitatori, ca parte a unui pelerinaj, 26% ca scop - turismul cultural, 11% - ca concediu și petrecerea timpului liber. În general, 58% a constituit vizita în scopuri turistice, 23% au vizitat prietenii sau rudele, iar 11% au sosit pentru afaceri sau pentru a participa la convenții/simpozioane.
- 27% au venit ca parte a unui turneu organizat, 10% - în cadrul unui pachet de afacere, iar 63% au venit ca ajustaje (turiști individuali).
- 64% dintre turiști au rămas în hoteluri, 22% au rămas la prietenii sau rude și 5% au rămas în camere pentru tineret, 1% au rămas în camere religioase, 6% au rămas în apartamente închiriate sau deținute.

Tabelul 4. Sosirea vizitatorilor în Israel, după țară [5]

Țara	2015		2014			2013	
	Turiști	Vizitatori de o zi	Turiști	Vizitatori de o zi	Turiști	Vizitatori de o zi	Turiști
	%	mii					
Grand total	100	309,2	2799,4	324,5	2926,5	578,0	2961,7
Asia - total	9,6	17,8	268,1	14,5	252,6	21,6	259,3
-China	1,7	0,4	47,0	0,6	32,4	0,5	25,0
-Singapore	0,3	0,1	9,7	0,1	10,4	0,1	10,6
-Coreea de Sud	0,8	0,3	22,3	1,0	21,6	2,9	28,1
Africa	2,4	2,1	67,9	1,9	68,3	2,5	72,6
Europa, total	57,6	259,8	1611,5	275,3	1765,8	507,2	1773,4
-Ucraina	4,0	25,3	112,7	21,7	110,7	26,5	108,0
-Germania	5,7	38,0	159,8	31,9	192,3	94,2	159,8
-Olanda	1,7	1,7	47,7	1,6	50,2	5,1	52,0
-Marea Britanie	6,2	23,3	174,6	15,5	164,6	43,8	173,3
-Moldova	0,3	1,4	42,2	2,0	45,3	4,7	47,9
-Franța	10,5	6,4	293,7	9,7	288,9	23,2	292,3
-România	1,5	1,9	43,2	1,6	43,1	2,1	34,6
-Rusia	10,5	120,7	294,0	144,5	411,4	198,1	405,0
America de Nord	25,2	21,1	706,3	24,2	685,9	32,5	683,9
-SUA	22,2	16,9	620,3	19,5	602,6	25,6	597,2
-Canada	2,3	3,2	63,5	3,6	62,6	5,4	65,3
America de Sud	3,3	4,1	92,3	4,7	98,7	6,6	110,0
-Argentina	1,5	1,6	42,3	1,8	50,1	2,4	54,0
Australia	1,0	3,2	28,7	2,8	30,3	5,8	32,5

Cele mai populare orașe din Israel, vizitate de turiști străini

Ierusalimul este orașul cel mai vizitat de turiștii sosiți în Israel, (82% din totalul turiștilor). Tel Aviv-Jaffa deține locul doi cu 67% din totalul turiștilor care au vizitat și pe locul al treilea, zona Marii Moarte, cu 54%. Tiberias și Marea Galileii deține locul al patrulea, cu 38% din totalul turiștilor, urmat de zona Galileea, cu 34%. Cele mai vizitate surse din Internet în 2014, se numără Zidul de Vest (74%), Cartierul evreiesc din Ierusalim (68%), Biserica Sfântului Mormânt (59%), Via Dolorosa (53%) și Muntele Măslinilor (52%). Cele mai populare în 2015 au rămas direcțiile turistice Ierusalim, Tel-Aviv, Marea Moartă, Tiberias, Marea Galileii.

Satisfacția turistică

Nivelul de satisfacție al turiștilor, care au vizitat Israelul, în 2013, a fost foarte bun spre excelent (4.3 din 5 - excelent). Serviciile au primit un rating ridicat inclusiv: siturile arheologice (4.5); ghizi turistici și excursii organizate (4.4); securitatea personală (4.3). Printre aceste servicii care nu au atât de mare rată: autobusele publice (3.5), taxiuri (3.4) și valoarea monedelor (3.1).

Contribuția turismului la economia israeliană

Veniturile totale în Israel din turism în 2014 este estimat la aproximativ 41 de miliarde ILS, o ușoară scădere comparativ cu 2013. (1 ILS = 5,2404 MDL).

Numărul de angajați în economia israeliană, ca urmare a activității turistice se ridică la aproximativ 110.000 în 2014, aproximativ o treime dintre aceștia sunt angajați în hoteluri. Numărul total al salariaților din industria turismului (direct și indirect) se ridică la circa 200.000, 6% din totalul salariaților din Israel.

Ministerul Turismului din Israel a raportat că numărul total al turiștilor care vizitează țara în 2015, estimat la mai mult de trei milioane de persoane, ce este doar 3% mai puțin decât în 2014, în ciuda situației geopolitice și redresării economiei naționale [5].

Se remarcă o creștere a numărului de zboruri spre Eilat și numărul creșterea numărului de unități de cazare în construcție. Concomitent crește volumul de finanțe alocate publicității și marketingului peste hotare. În 2015 Israelul a fost vizitat de 586,000 de turiști din SUA, reprezentând aproximativ 20% din numărul total de turiști. Numărul de turiști din Rusia a scăzut cu 26%, comparativ cu 2014 și s-au ridicat 392 de mii. Turiștii, care vizitează multiplu Israelul constituie a doua cea mai mare sursă de turiști în Israel. Mulți turiști vizitează Israelul din Franța, Marea Britanie, Germania[2].

Nu mai puțin de 78% dintre turiștii au sosit în Israel pe calea aerului și doar 9% - pe cale terestră, care este cu 27% mai puțin decât în 2014. Jumătate dintre turiști au vizitat Israelul pentru prima dată, aproape un sfert a venit ca parte a turismului organizat, iar 22% dintre turiști s-au definit scopul vizitei sale ca un pelerinaj.

În același timp, industria hotelieră din Ierusalim, suferă pierderi din cauza recentului val de atacuri teroriste - nivelul de ocupare a scăzut drastic începând cu luna octombrie 2015.

Tabelul 5. Dinamica veniturilor de la turismul internațional în Israel [6; 9]

Indicatorii	Anul		
	2011	2012	2013
ILS, miliarde	33	38	40
Dinamica de la an la an,%	109,3	-	105,3

Sursa: <http://goisrael.ru>; <http://www.gks.ru>

Tabelul 6. Veniturile de la turismul recreativ în Israel [2; 5]

Indicatorii	Israel
Veniturile de la turismul internațional, milioane USD	9428
Numărul de turiști străini, milioane	3,5
Venitul mediu de la un turist, USD	2694

Cele mai importante pe care și le stabilește Ministerul Turismului din Israel, sunt legate de dezvoltarea infrastructurii turistice și asistența activă a antreprenorilor, care doresc să investească în afaceri de turism. În prezent, sunt alocate fonduri pentru dezvoltarea obiectelor de atractivitate turistică. Actualmente ajutorul de stat constituie 10%. Doar în 2013-2014 au fost alocate turismului din Israel mai mult de 287 milioane USD din partea SUA sub forma unor subvenții pentru dezvoltarea infrastructurii turistice. Astfel, antreprenorii implicați în construire în cel mai vizitat oraș din Israel - Ierusalim, au dreptul de a primi subvenție specială pentru o sumă egală cu 28% din investiții [9].

Businessul hotelier din Israel cuprinde 240 de hoteluri, oferind 47900 de camere. Mulți turiști dau prioritate apartamentelor particulare sau hotelurilor pentru tineret din cauza prețurilor înalte. Cerințele dure din partea statului față de domeniul serviciilor turistice este cauza prețurilor înalte din unitățile de cazare [4].

Tabelul 7. Tipurile de hoteluri din Israel, 2015[2]

	Cazarea turiștilor în unități de cazare				total
	Sate de vacanță	* Deluxe	* Clasa întâi	* Turist Clasa	
Hotele	...	126	93	49	374
Camere	1948	12303	16624	13152	50607
Paturi	6147	29859	39455	30676	123713
Persoana-noapți (mii)	949,1	4524,8	7480,0	5866,7	21686,2
Turiști -SUA	54	723,9	998,7	1158,7	3155,8
-europeni	90,1	938,4	1001,3	969,7	3453,0
Venituri (mil. USD)	80,6	406,1	823,3	1041,0	2563,2

În Israel nu există nici o clasificare de hoteluri, dar există o diviziune pe anumite clase de propriul lor sistem: 3* - Turist Clasa, 4* - Clasa întâi, 5* - De lux. Clasificarea este stabilită de operatorii de turism, având în vedere standardele general acceptate pentru comoditatea de turiști. Setul standard, inclusiv facilități: aer condiționat, telefon, televizor, toaletă și duș. Mini-bar, seif și uscător de păr în cameră. Hotelurile 4* și 5*. Toate hotelurile din Israel îndeplinesc standardele mondiale[5; 8].

Cele mai prestigioase cluburi de recreere se află în Tel-Aviv, spre deosebire de Ierusalim, unde sunt cele mai multe baruri[3; 6].

1. "Fabrique" (Tel-Aviv, Hamasger 18 colț cu Rival, în cl. direcția KIA Motors).

2. “Fashionbar” (Herbert Samuel 1, colt cu Yehuda haLevi). Este clubul oficial al canalului “Fashion-TV”.
3. “Barocobar” (fostul “Sohobar”). Se poziționează ca “pentru publicul elitar”.
4. Restaurantul-club “Byblos” (Kaufman 6, faleză Tel-Aviv). Ziua funcționează ca restaurant, joi – ca club, sâmbătă – karaoke-bar. Intrarea - liber . Vârsta medie a vizitatorilor - 35+. La intrare - Face Control, bazat pe DC (dress-code) — preferință se acordă stilului “elegant”.
5. “Opera” (Shaul Hamelech Boulevard 19). Este un club pentru tineret din Tel-Aviv, vârsta medie a vizitatorilor - 20-25 ani.

În prezent, Ministerul Turismului din Israel a pregătit deja câteva proiecte de măsuri care ar trebui să ajute la reducerea prețurilor. De exemplu, reevaluarea hotelurilor de către trei experți internaționali după mai mult de 250 de criterii. Acest masuraj va permite de a ajusta în mod proporțional costului de cazare, în funcție de clasa hotelului. În scopul de a reduce costul odihnei după martie 2012, Israelul a semnat acorduri de “cer deschis” cu Uniunea Europeană. Acest acord permite să ridice restricțiile impuse de zbor între Israel și Europa [5].

Principalele priorități ale guvernului Israelului de a extinde industria turismului constă în dezvoltarea zonelor de agrement a infrastructurii din Marea Moartă. Investițiile, care vor fi cheltuite pentru acest proiect timp de 5 ani, ar putea ajunge la 250 milioane EUR. În lista de priorități sunt, de asemenea, stațiunea de la Marea Roșie, ca Eilat. Poziționarea sa ca un oraș unicat, modernizat cu o infrastructură turistică modernă, în cazul în care se poate combina unități de cazare confortabile, vacanță de plajă și de a participa într-o varietate de programe culturale.

Dar, este demn de remarcat și măsurile negative, preconizate pentru adoptare de către Guvernul Israelului. Printre acestea se numără scutiri de la 17% din TVA pentru cazarea în hotel și închirieri auto. Acest masuraj poate duce la faptul că Israelul va deveni unul dintre cele mai scumpe destinații pentru turiști. Potrivit unui raport al Forumului Economic Mondial, Israelul se clasează pe locul 133 din 140 de țări privind costul odihnei. Introducerea TVA-ului va crește costul odihnei în Israel, 7%. Acești factori pun sub semnul întrebării perspectivele pentru dinamica pozitivă a dezvoltării industriei turistice [1].

Crește rolul Israelului ca un centru internațional pentru turism medical. Conform estimărilor guvernului israelian, în fiecare an pentru tratament în Israel sosesc circa 30 mii persoane, dintre care aproximativ jumătate sunt cetățeni din Rusia și CSI. Venituri clinicilor israeliene de stat de la tratarea pacienților străini, constituie 62 de milioane USD, se consideră că costul mediu al vizitei unui pacient este de aproximativ 5 mii USD [2].

În concluzie, trebuie remarcat faptul că îmbunătățirea industriei turismului, va contribui la creșterea economică și a altor sectoare economice, cum ar fi construcțiile, transportul, comerțul, acționând ca un multiplicator. Extinderea sectorului educației, dat fiind că pentru turiștii străini, un factor important în alegerea vacanței pentru o țară străină este un nivel ridicat de servicii. O țară cu un nivel ridicat de dezvoltare a sectorului turistic este atractiv pentru investitori mari, atât pentru piața internă cât și externă. Cu toate acestea, pentru dezvoltarea complexului recreativ-turistic (CRT), devin importante nu doar politica de investiții competente, dar, soluțiile interguvernamentale, cum ar fi eliminarea/simplificarea vizelor turistice, ca rezultat a crescut foarte mult fluxul de turiști între țări.

Ar trebui remarcat condițiile economice nefavorabile privind rata de schimb valutar, care se reflectă în costul celorlalte excursii externe, care vor crește proporțional cu creșterea ratei de schimb valutar. Odată cu creșterea costului celorlalte excursii turistice cererile pentru ele se vor reduce, iar stațiunile cu costuri mai mici vor deveni tot mai populare. Desigur, mult va depinde de longevitatea acestor tendințe, dar, în general, se va reflecta pozitiv asupra producătorilor interni de bunuri și servicii și vor forma avantaje bune pe piața turistică.

BIBLIOGRAFIE

1. Celor mai mulți în Israel. <http://www.goisrael.ru/Rus/Pages/default.aspx>
2. Central Bureau of Statistics. 2016. URL: <http://www.cbs.gov.il>
3. Cluburi de noapte. Israel. <http://isravid.com/allobjectct/Razvlecheniya/Diskoteki/>
4. <http://mfa.gov.il/MFA/PressRoom/2015/Pages/3-3-million-visitors-to-Israel-in-2014.aspx>
5. Ministry of tourism of Israel. 2015. URL: <http://goisrael.ru> (date of the address 20.08.2016).
6. Odihnă la Marea Mediterană. <http://tourism.goisrael.ru/taxonomy/term/54>
7. Plajele Israelului. <http://svoytour.com/israel/plyazhi-izrailya/>
8. The record number of tourists visited Israel in 2013//RIA. RU: network edition of «RIA No-vesti». 2014. January.
9. ...: ... 2(137) 2014

EFICIENȚA UTILIZĂRII POTENȚIALULUI FUNCİAR ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Corina ARNAUT, cercet. t., INCE

O parte semnificativă a economiei Moldovei are sectorul agricol. Este cunoscut faptul că aceasta este principala ramură a economiei, care ar trebui să satisfacă cerințele alimentare ale populației. În acest articol se analizează ponderea producției agricole globale în componența produsului intern brut și nivelul folosirii potențialului productiv în toate categoriile de gospodării din Republica Moldova.

Cuvinte-cheie. Agricultură, ponderea producției agricole, potențial productiv, fond funciar, suprafața productivă.

A significant share of the Moldovan economy has the agricultural sector. It is known that this is the main branch of the economy, which should satisfy the food requirements of the population. This article examines the share of global agricultural output in GDP (gross domestic product) composition and the use of productive potential in all categories of households in Moldova

Key words: Agriculture, the share of agricultural production, productive potential, land fund, productive area.

În Republica Moldova agricultura este ramura de bază a economiei naționale, deoarece în această ramură este preocupat mai mult de 60% din populația rurală. Mai mult ca atât, în structura exportului, produsele agricole ocupă o cotă semnificativă.

Analizând ponderea producției agricole globale în componența produsului intern brut, constatăm o reducere în dinamică (figura 1).

Astfel, dacă în anul 2008 ponderea producției agricole constituia aproape 20% (19,8%), apoi în anul 2014 – 13,4%. Începând cu anul 2008 și pînă în anul 2012, observăm o reducere considerabilă cu 8,6 puncte procentuale. Din 2012 pînă în anul 2014 se atestă creșterea ponderii agriculturii cu 2,2 puncte procentuale. Însă în ultimii 3 ani nu a fost atinsă ponderea medie anuală (2007-2014), care conform calculelor noastre agricultura ocupă în componența PIB 15,6%.

Aceste rezultate ne atestă despre o diminuare a producției agricole globale în ultimii ani din cauza reducerii eficienței utilizării fondului funciar.

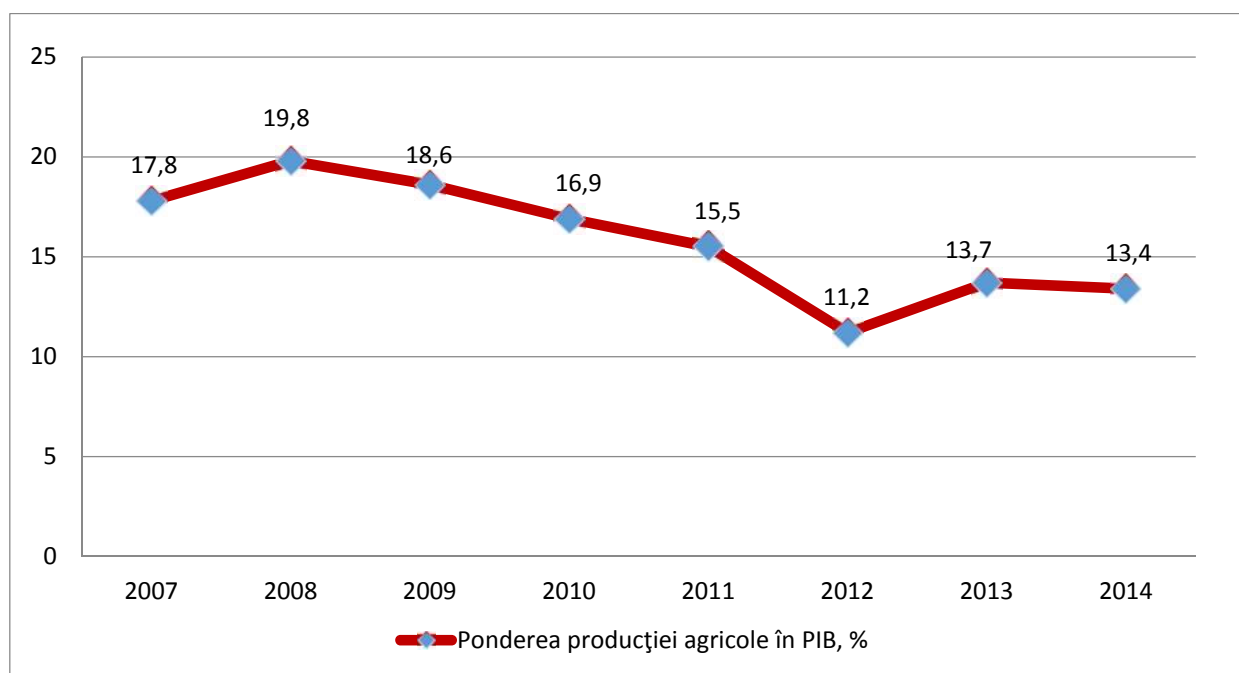


Fig.1. Ponderea producției agricole globale în componența produsului intern brut

Sursa: Calculele autorului în baza Anuarului statistic al Republicii Moldova.

Dat fiind faptul că pământul constituie factorul fundamental al producției agricole, utilizarea lui rațională ce permite obținerea producției maxime cu costuri minime, devine un obiectiv principal pentru țara noastră. În hotărârile recente ale guvernului Republicii Moldova se stipulează că dezvoltarea unei producții agricole de înaltă productivitate se materializează în condițiile folosirii raționale a pământului. În conformitate cu Programul Național complex de sporire a fertilității solului în 2001-2020 „prin utilizarea rațională a terenurilor agricole se asigură o colaborare armonioasă între factorii naturali și cei umani, fapt ce contribuie la prevenirea și combaterea degradării solurilor, cât și la sporirea productivității acestora”. (2, p. 52-53).

Pentru a analiza eficien a utiliz rii poten ialului productiv a fondului funciar în gospod riile agricole vom folosi datele efective pe fiecare an i în medie pe perioadele 2000-2005, 2006-2010 i 2011-2015 vizând produc ia medie la hectar în profilul culturilor agricole (tab. 1, 2 si 3).

Rezultatele investiga iilor ne permit s constat m, c actualmente poten ialul productiv al fondului funciar se utilizeaz la nivel de 52,3% - 75,5%. (3, p. 86).

Analizând în dinamic produc ia grâului de toamn putem constata, c suprafe ele îns mân ate variaza de la 202 în 2003 pân la 442,7 mii hectare în 2002, adic amplitudinea a constituit 240,7 mii hectare, ceea ce se explic prin faptul c în anul 2003 o mare parte din suprafe ele ocupate cu grâu de toamn au înghe at i în rezultat randamentul unui hectar a diminuat pîn 5 chintale.

Tabelul 1. Dinamica produc iei grâului de toamn i nivelul folosirii poten ialului productiv în toate categoriile de gospod rii din Republica Moldova

Anii	Suprafa a productiv ,mii hectare	Produc ia globala,mii tone	Produc ia medie la hectar, chintale		Produc ia medie la hectar în% fa de:	
			în medie pe an	în medie pe perioad	Randamentul maxim în med. pe perioad	Poten ialul real
A	1	2	3	4	5	6
2000	369,9	725,0	19,6			
2001	433,9	1180,2	27,2			
2002	442,7	1113,1	25,1			
2003	202,0	100,6	5,0	23,24	90,25	73,31
2004	310,8	853,9	27,5			
2005	401,2	1047,1	26,1			
2006	290,2	677,9	23,4			
2007	307,1	402,1	13,1			
2008	408,6	1277,4	31,3	22,75	88,35	71,77
2009	353,2	736,7	21,0			
2010	328,2	744,2	22,9			
2011	301,8	794,8	26,0			
2012	316,1	495,2	15,8			
2013	366,6	1008,6	27,6	25,75	100,00	81,23
2014	348,6	1101,7	31,7			100,00
2015	345,5	922,3	26,7			
În medie 2000- 2015	345,4	823,9	23,9		92,82	75,39

Sursa: Calculele autorului în baza datelor Biroului Na ional de Statistic al Republicii Moldova.

Comparând datele medii pe perioade a randamentului unui hectar observ m o tendin de reducere în dinamic .

Astfel, în medie pe perioada anilor 2011-2015 produc ia de grâu la hectar a constituit 25,75 chintale, ceea ce este rezultatul cel mai înalt în ultimii 16 ani. Randamentul maxim al unui hectar de grâu de toamn a constituit 31,7 chintale în anul 2014. Aceast cifr poate fi considerat ca poten ial real care deja a fost atins în condi iile Republicii Moldova. Fa de poten ialul real produc ia medie la hectar al grâului de toamn în perioada 2011 – 2015 a alc tuit 81,23%.

Produc ia medie la hectar în perioada 2000-2005 a alc tuit 23,24 chintale, ceea ce e cu 2,51 chintale mai mic fa de media pe anii 2011-2015. Îns cel mai mic randament la hectar a fost ob inut în perioada 2006 – 2010 – 22,75 q. În raport cu randamentul maxim (2011-2015) i poten ialul real acesta constituie respective 88,35% i 71,77%.

Una din principalele culturi tehnice pentru Republica Moldova cu mari perspective este sfecla pentru zah r. Produc ia medie la hectar variaza de la 144,2 q (anul 2009) pân la 252,6 (anul 2014). Totu i, men ion m, c produc ia medie la hectar este cu mult mai redus fa de poten ialul real (tabelul 2).

Tabelul 2. Dinamica produc iei de sfecl pentru zah r i folosirea poten ialului productiv în toate categoriile de gospod rii din Republica Moldova

Anii	Suprafa a productiv ,mii hectare	Produc ia globala,mii tone	Produc ia medie la hectar, chintale		Produc ia medie la hectar în% fa de:	
			în medie pe an	în medie pe perioad	Randamentul maxim în medie pe perioad	Poten ialul real
A	1	2	3	4	5	6
2000	62,7	1029,1	164,2			
2001	59,5	1085,0	182,4			
2002	49,7	1129,4	227,2			

2003	38,0	656,8	172,8	208,0	68,95	41,7
2004	34,9	911,3	261,1			
2005	34,2	991,2	289,8			
2006	42,4	1177,3	277,7			
2007	34,3	612,3	178,5			
2008	24,7	960,7	388,9	259,44	86,00	52,0
2009	23,4	337,4	144,2			
2010	26,5	837,6	316,1			
2011	25,4	588,6	237,3			
2012	31,2	587,0	191,5			
2013	28,6	1009,0	355,6	301,65	100,00	60,48
2014	28,1	1356,2	498,8			100,00
2015	21,9	537,5	252,6			
În medie 2000-2015	35,3	862,9	244,1		80,92	48,94

Sursa: Calculele autorului în baza datelor Anuarului statistic al Republicii Moldova.

Variația majorată a randamentului mediu la hectar denotă, că la acest cultur există o tendință de instabilitate în unele perioade, ceea ce se reflectă asupra nivelului de folosire a potențialului productiv al fondului funciar.

Conform calculelor efectuate (tab. 2.) se constată că în perioada 2000-2015 au avut loc modificări esențiale în suprafața productivă, producția globală și randamentul la hectar. Astfel, suprafața cultivată de sfeclă a diminuat de la 62,7 mii hectare în anul 2000 până la 21,9 mii hectare în anul 2015 sau cu 40,8 mii hectare. Din an în an devine tot mai pronunțată tendința de reducere atât a suprafeței productive cât și a producției globale. Din perioadele de referință un randament maxim a fost obținut în 2011 – 2015 – 301,65 chintale. În comparație cu acest randament în 2006-2010 producția medie la hectar a scăzut cu 86%. Cel mai înalt randament al unui hectar de sfeclă a fost obținut în anul 2014 - 498,8 chintale. Această cifră o putem considera în calitate de potențial real al randamentului unui hectar de sfeclă.

Însă, în esență, rezultatele procesului de producție din agricultură sunt influențate tot mai mult de condițiile climatice. Acestea generează, ca asupra producției agricole și planșele în permanență incertitudinea și riscul în obținerea rezultatelor scontate. Astfel, în anul 2009 din cauza secetei îndelungate, producția medie la hectar a fost de 144,2 chintale sau aproape cu 100 chintale mai puțin față de media 2000-2015.

Dezvoltarea pomiculturii depinde de fluctuațiile anuale ale condițiilor climatice dar și de factorii economici. Randamentul mediu la hectar are o tendință de reducere. Analizând dinamica dezvoltării producției de fructe observăm (tab. 3) reducerea plantațiilor de la 129 mii hectare în 2000 până la 91,8 mii hectare în 2014.

Tabelul 3. Analiza dinamicii producției de fructe în toate categoriile de gospodării și nivelul folosirii potențialului productiv în toate categoriile de gospodării din Republica Moldova

Anii	Suprafața productivă, mii hectare	Producția globală, mii tone	Producția medie la hectar, chintale		Producția medie la hectar în% față de:	
			în medie pe an	în medie pe perioadă	Randamentul maxim în medie pe perioadă	Potențialul real
A	1	2	3	4	5	6
2000	129	255,4	19,7			
2001	118	317,1	26,7			
2002	116	327,1	28,2	34,36	76,95	60,18
Continuarea tabelului 3						
2003	108	617,2	57,1			100,00
2004	104	430,4	41,5			
2005	104	386,2	36,7			
2006	102	329,2	30,9			
2007	101,2	275,9	26,5	32,5	72,79	56,92
2008	99,1	368,8	35,6			
2009	95,9	305,3	31,8			
2010	94,2	320,6	33,5			
2011	93,8	376,9	39,9			
2012	94,8	378,9	39,6			
2013	89,9	417,9	46,2	44,65	100,00	78,2
2014	91,8	491,9	54,3			
2015	110,4	480,8	44,1			
În medie 200-2015	103,3	380,0	36,8		82,42	64,45

Sursa: Calculele autorului în baza datelor Anuarului Statistic al Republicii Moldova.

În medie pe anii 2011-2015 producția globală anuală a constituit 429,28 mii tone. În această perioadă a fost obținut un nivel maxim al productivității care constituie în medie 44,65 chintale. În anul 2003 a fost obținut cea mai înaltă productivitate a fructelor – 57,1 chintale. Această cifră a fost considerată ca potențial real al ramurii.

Din calculele efectuate în tabelul 3 rezultă că în medie pe anii 2000 – 2015 producția medie de fructe la hectar a constituit 36,8 q sau 64,45% față de potențialul real. Ca moment pozitiv, menționăm tendința de majorare a randamentului începând cu anul 2011 până în 2014, ceea ce este un rezultat al măsurilor întreprinse de guvern în susținerea pomiculturii.

BIBLIOGRAFIE

1. Hotărâre cu privire la aprobarea "Strategiei de dezvoltare a sectorului agroalimentar al RM în perioada 2006-2015" aprobată prin Hotărârea Guvernului nr. 1199 din 17 octombrie 2006. În: Monitorul Oficial din 3 noiembrie 2006, nr. 170, p. 23-29.
2. Programul Național complex de sporire a fertilității solului în 2001 – 2020. Chișinău, Pontos, 2001, 129 p.
3. Tcaci N., Burciu C. Analiza potențialului productiv al fondului funciar din Republica Moldova. În revista științifică agricolă (Agrarian Sciens), Chișinău, 2010, nr. 1, p. 85-89.

**DESPRE PERCEPȚIA EXPORTATORILOR
ASUPRA COMPETITIVITĂȚII AGROALIMENTARE ȘI PROFILUL
MĂSURILOR DE STIMULARE A EXPORTULUI AGROALIMENTAR**

**Cornel COER, dr., lect. univ.,
Universitatea Agrară de Stat din Moldova**

Tendențele de reorientare a exporturilor agroalimentare ale Republicii Moldova spre piața Uniunii Europene sau alte piețe ca alternativă pieței estice au antrenat eforturile exportatorilor spre o înțelegere mai bună a factorilor de competitivitate și potențial de export. Scopul articolului este de a releva percepția acestor entități și asupra implicațiilor potențialului de export și a măsurilor care s-au dovedit a fi eficiente în ideea stimulării cantitative și calitative a exportului autohton. Metoda de cercetare dominantă este metoda sondajului reprezentativ, precum și analiza comparativă pe eșantion. Rezultatele cercetării arată că exportatorii de produse agroalimentare tind să abordeze piețele "netradiționale", însă capacitatea lor financiară, logistică, precum și barierele instituționale interne frânează aceste oportunități. În același timp, aceste entități cer o diversificare a instrumentelor de stimulare a exporturilor.

Cuvinte-cheie: export, competitivitate, măsuri de stimulare, sondaj, eșantion, potențial de export.

Trends reorientation of Moldovan agro-food exports to the EU market or other markets as an alternative to eastern market have led efforts toward a better understanding of the factors of competitiveness and export potential. The purpose of the article is to reveal perception of these entities on export potential and measures that have proven to be efficient in quantitative and qualitative idea of stimulating domestic exports. The research method is representative survey method and comparative analysis on the sample. Research results show that exporters of agricultural products tend to approach "nontraditional" markets but the financial, logistics and domestic institutional barriers impede these opportunities. At the same time, these entities require a diversification of tools to encourage exports.

Key words: export, competitiveness, stimulation measures, poll, sample, export potential.

Pornind de la premisa că există o necesitate obiectivă de prospectare a sectorului agroalimentar, în special din perspectiva entităților exportatoare, necesitate care ar trebui să derive din sondarea companiilor reprezentative, am ales să elaborăm și să aplicăm un chestionar care să releve majoritatea aspectelor teoretice și practice aferente problemei expuse în articolul de față.

Structura acestui chestionar include 33 de întrebări, repartizate astfel:

- 1-6 – întrebări referitoare la profilul companiei
- 7-12 - întrebări referitoare la exportul companiei și potențialul acestuia
- 13-16 – capacitățile interne
- 17-21 – diversificare, promovare, puncte de realizare
- 22-24 – constrângerile privind exportul și resursele
- 25-30 - percepția competitivității
- 31 – aprecierea ponderii constrângerilor privind competitivitatea
- 32-33 – perspective și măsuri de stimulare.

Aplicând metodologia studiului de caz reprezentativ, am ales să abordăm conducerea următorilor exportatori [1] pentru a sonda percepția acestora cu privire la mediul competitiv, valorificarea capacităților interne și a celor de gestionare a competitivității, opinii privind constrângerile și necesitățile din domeniu (chestionarele completate de către exportatori pot fi furnizate de către autor):

- ✓ SRL "Reforma CM" (10-49 angajați, conserve de legume)
- ✓ SRL "Viva Igna" (50-249 angajați, mere și prune, cartofi și soia)
- ✓ SRL "Pui orol de aur" (1-9 angajați, produse zootehnice)
- ✓ SRL "Albunt-Agro" (1-9 angajați, fructe simbuoase și sâmburoase)
- ✓ SRL "Dorvalandro" (10-49 angajați, fructe simbuoase și sâmburoase)
- ✓ S.A. "Alfa Nistru" (mai mult de 250 angajați, conserve legume și fructe, sucuri).

Aceste entități sunt reprezentative prin producția pe care o exportă în dimensiune. O analiză detaliată a anchetării acestora, dar și discuțiile cu managementul întreprinderilor au scos în evidență aspecte foarte importante, care pot constitui puncte de reper pentru formularea unor politici coerente în stimularea exportului agroalimentar și a competitivității.

Printre altele, acestea relevă că:

- 1) calitatea de membru într-o asociație sau uniune agricolă nu valorifică avantajele reale, aceste instrumente cer revizuire organizatorică;
- 2) respondenții sunt exportatori direcți, adică exportă producția pe care ei o valorific;
- 3) respondenții mari și medii au o cotă a exportului din totalul producției mai mare, adică valorifică mai eficient potențialul de export;

4) piețele estice de export (Rusia, Belarus, Kazahstan), în ciuda dificultăților și a embargoului, sunt în continuare preferate, datorită relațiilor tradiționale stabilite, a convergenței standardelor și a cunoașterii comportamentului de consum;

5) managementul exportatorilor estimează ca o parte importantă a potențialului de export (în jur de 30-50%) nu este valorificat, din diverse rațiuni, interne sau externe;

6) respondenții percep drept ”pozitiv” dinamica istorică și de perspectivă a entităților lor;

7) autocarul rămâne a fi modalitatea de transport preferată, datorită accesibilității și a disponibilității de parcuri proprii de autocamioane;

8) diversificarea instrumentelor financiare este tot mai stringentă pentru exportatori;

9) respondenții au realizat importanța deținerii propriilor capacități de depozitare, inclusiv frigorifice;

10) managerii au punctat intenții de a aborda piața statelor UE pe care acum o prospectează, iar gama de produse de a o diversifica;

11) respondenții au punctat că în urma analizelor interne, cele mai eficiente măsuri (au adus cele mai multe contracte încheiate) de promovare și stimulare a exporturilor lor au fost expozițiile și vizitele de afaceri, însă au enunțat o strictă necesitate de a diversifica aceste instrumente;

12) s-a concluzionat că exportatorii preferă lucrul cu distribuitorii-importatori și nu direct cu rețelele de supermarket/hypermarket din țara importatoare, care au cerințe exigente (constanța calității și volumului livrat) și necesită operațiuni de marketing și logistică adugătoare;

13) respondenții au explicat că informațiile cu privire la piețele externe și lipsa de coerență a politicilor statului pentru exportul agroalimentar constituie constrângeri majore pentru competitivitatea lor și diversificarea piețelor;

14) s-a punctat că resursele locale constituie o limitare în eficiența activității exportatorilor;

15) un punct critic în gestionarea competitivității îl constituie prezența unui sistem de management al calității; s-a argumentat că ISO 9000 și Global G.A.P. sunt cele mai relevante pentru partenerii externi;

16) respondenții au realizat că calitatea produselor și rapiditatea livrării constituie factori-cheie în fundamentarea competitivității lor.

17) în gestionarea competitivității, conducătorii au evidențiat managementul cantității de produse, al calității, al prețului, infrastructurii post-recoltare, relațiilor dintre state și parteneri;

18) politica agrară a statului, suportul instituțiilor aferente exportului, infrastructura precară și costurile ridicate constituie impedimente semnificative pentru exportatori în a deveni mai competitive.

De asemenea, în opinia exportatorilor, măsurile relevante în ameliorarea competitivității lor ar trebui să țină de: cadrul strategic pentru export prin politici eficiente, suportul financiar al exportatorilor de producție agroalimentară, perfecționarea aspectelor tehnice (post-recoltare, utilaj de producere), prospectarea mai activă (poate chiar ”agresiv”) a noilor piețe de desfacere, diversificarea sortimentului de produse.

Pentru a completa analiza calitativă de mai sus cu unele aspecte cantitative, s-a hotărât a efectua un studiu al mediului competitiv în baza datelor *Proiectului Competitivitatea Agricol și Dezvoltarea Întreprinderilor (ACED)* [2].

În această ordine de idei, a fost prospectat un număr de 117 exportatori de produse vegetale, entități clasificate în limitele codurilor de proiect ACED-C-001 – ACED-C-5264 (pentru a evita distorsionarea informației și dezvoltarea unor identități anume).

Inițial, am studiat tipologia exportatorilor autohtoni și profilul importatorilor (tabelul 1).

Din analiza tabelului 1 rezultă că:

- doar 25% din exportatori au capacitate frigorifică, iar 58% din exportatori nu exportă direct, ci prin alte entități;

- topul țărilor de import rămâne practic neschimbat – Rusia, Belarus, Ucraina, România, Kazahstan; restul statelor sunt din Orientul Mijlociu, Asia - Pacific, Țările Baltice, SUA, Marea Britanie, state din Balcani.

- exportatorii din Republica Moldova încă nu abordează direct rețelele de retail (rezultat ce coroborează cu chestionarea managementului pe studiul de caz anterior), dar continuă să realizeze producția către angrosiștii importatori, pierzând astfel o parte importantă din valoarea reală a producției.

Ulterior a fost analizat cadrul de stimulare și modul cum o măsură sau alta catalizează exportul de produse agroalimentare (tabelul 2). Fiind divizate în 3 grupe, acțiunile de stimulare au avut un impact fragmentat în rezultarea numărului de beneficiari sau a numărului de măsuri.

Astfel, expozițiile și instruirile cu privire la piață au generat cele mai multe operațiuni de export (37 și respectiv 24), fiind urmate de asistență în conexiuni (14), suport pentru ”lanț frigorific” (9), consultanță agrotehnică (4), vizite ale importatorilor (3) și altele cu impact mai limitat.

Din a doua categorie, seminarele și training-urile petrecute au avut un impact puternic asupra externalizării activității agenților economici – 78 de entități (din 117) au generat exporturi ca urmare a acestor acțiuni de suport consultativ, teoretic și practic.

Suportul tehnic a generat mai puțin export comparativ cu categoria a doua de măsuri, însă, per total, a avut un impact foarte bun – 49 de entități au generat exporturi ca urmare a acestor acțiuni de suport tehnic.

Tabelul 1. Profilul importatorilor și tipologia exportatorilor de producție agroalimentară pe pe antionul proiectului ACED, 2013-2015

Țara importatoare	Număr entități pe indicator	Tipul cumpăratorului importator	Număr entități pe indicator	Domeniu de activitate al exportatorului	Număr entități pe indicator		
Arabia Saudit	1	Retail	3	Producător, exportator direct	6		
Bangladesh	1			Producător, exportator indirect	68		
Belarus	12			Producător, procesator, exportator	9		
Egipt	2			Exportator cu capacitate frigorific	30		
Estonia	1						
Georgia	1						
Germania	1						
Irak	1						
Israel	1						
Kazahstan	8						
Letonia	1			Angro, distribuitor	59		
România	9						
Rusia	61						
Serbia	2						
Ucraina	10						
Marea Britanie	1						
SUA	1						

Sursa: elaborat de autor în baza datelor proiectului ACED

Tabelul 2. Măsurile de stimulare a exportului și rezultate pe pe antionul ACED, 2013-2015

Stimulent extern, contacte și contracte, suport financiar	Număr entități cu rezultat	Training, suport consultativ	Număr entități cu rezultat	Suport tehnic ("lanțul frigului") și operațional (business plan)	Număr entități cu rezultat
Participare expoziții internaționale	37	Participare	78	Participare	49
Consultare agrotehnic	4	<u>Pondere din total entități, %</u>	66,6	<u>Pondere din total entități, %</u>	41,8
Asistență în conexiuni de piață (Bangladesh, Rusia)	14				
Asistență instituțională în negociere contracte export	2				
Vizite importatori Kazahstan	3				
Instruiri cu privire la piață	24				
Suport financiar pentru lanț frigorific	9				
Suport financiar pentru linie sortare	1				
Număr total măsuri	94				

Sursa: elaborat de autor în baza datelor proiectului ACED

În același timp, contextul în care se dezvoltă exportatorii autohtoni relev următoarele: pe filiera input-urilor și a vânzătorilor, în aspect de dimensiune (mici, mijlocii, mari) și activitate (exportator, non-exportator), tabularea datelor primare oferite de către Banca Mondială [3] – *Enterprise Surveys*, permite înțelegerea repartizării efectelor economice între entitățile studiate. Tabelul 3 explică entitățile exportatoare din Republica Moldova se află la o etapă de evoluție inferioară celor din România, de exemplu. În țară, vânzările directe și constrângerile sunt percepute de către exportatorii mari, iar în România o situație similară era acum 13 ani.

La moment, în țara vecină se proliferază exportatorii medii, mai adaptabili; acest lucru riscă mai mult, și asumă din ce în ce mai mult vânzări directe de export. Mai mult, acolo exportatorii medii percep mai rapid constrângerile și deja înglobează mai multe inputuri strine decât companiile mari, ca pondere. În Republica Moldova, se apelează tot mai mult la exporturi indirecte, aceasta fiind caracteristică atât pentru întreprinderile medii, cât și pentru cele mari – explicând astfel deficiențe interne, în special pe filiera agroalimentară, dar și pierderi pentru companie din structura lanțului valoric.

Tabelul 3. Descrierea profilului constrângerilor exportatorilor din Republica Moldova și România, 2002-2013

Anii	Tipul întreprinderii: după numărul personalului, activitatea de export	Republica Moldova			România		
		Pondereea vânzătorilor totale exportate direct (%)	Pondereea inputurilor totale de origine străină (%)	Procentajul firmelor ce identifică reglementările de comerț / vamale ca o constrângere majoră	Pondereea vânzătorilor totale exportate direct (%)	Pondereea inputurilor totale de origine străină (%)	Procentajul firmelor ce identifică reglementările de comerț / vamale ca o constrângere majoră
2002	Mici (5-19)	5,5	35,7	19,1	12,2	17,0	16,7
	Medii (20-99)	16,1	28,3	28,6	1,2	31,0	21,1
	Mari (100+)	36,0	48,6	38,7	26,9	27,4	12,5
	Exportatori	58,2	43,9	48,6	52,0	32,1	7,5
2005	Mici (5-19)	5,2	28,8	18,6	12,4	29,6	15,1
	Medii (20-99)	12,6	27,3	23,4	3,0	24,4	14,6
	Mari (100+)	35,8	35,0	26,5	30,0	39,7	14,6
	Exportatori	62,7	39,1	26,5	59,5	49,7	21,0
2013	Mici (5-19)	2,4	35,5	16,7	6,5	46,6	11,4
	Medii (20-99)	1,9	27,4	19,3	14,6	55,3	11,7
	Mari (100+)	3,9	51,2	20,5	32,4	52,2	7,5
	Exportatori	34,7	69,1	0,4	63,9	56,5	12,9

Sursa: elaborat de autor în baza datelor furnizate de Banca Mondial [3], Enterprise Surveys

Concluzii

Cele mai relevante sinteze invocate:

- cei mai mulți din exportatori nu au capacitate frigorifică, nu exportă direct, nu abordează retail-ul și nu și-au diversificat mult piața de desfacere; statele CSI rămân în topul preferințelor;
- în opinia exportatorilor, măsurile relevante în ameliorarea competitivității ar trebui să țină de cadrul strategic pentru export prin politici eficiente, suportul financiar, perfecționarea aspectelor tehnice (post-recoltare de ex.), diversificarea sortimentului de produse;
- expozițiile și instruirile cu privire la piață au generat cele mai multe operațiuni de export (37 și respectiv 24 din numărul de 117 exportatori), fiind urmate de asistență în conexiuni (14), suport pentru ”lanț frigorific” (9), consultanță agrotehnică (4), vizite ale importatorilor (3) și altele cu impact mai limitat;
- entitățile exportatoare din Republica Moldova se află la o etapă de evoluție inferioară celor din România, de exemplu. În țară, vânzătorii direcți și constrângerile sunt percepute de către exportatorii mari, iar în România o situație similară era acum un deceniu.

BIBLIOGRAFIE

1. Chestionarele exportatorilor în baza cărora s-a efectuat sondajul, 2015
2. Proiectul ”Competitivitatea Agricolă și Dezvoltarea Întreprinderilor”, 2015. <http://aced.md/index.php>
3. World Bank, Enterprise Surveys. <http://www.enterprisesurveys.org/research>

FEZABILITATEA INVESTIȚIILOR LA PLANTAREA LIVEZILOR DE PERE

Andrei ZBANC¹, dr., conf. univ.,
Universitatea Agrar de Stat din Moldova
Virgiliu MOREI, dr., conf. univ.,
Universitatea Agrar de Stat din Moldova

The main purpose of this paper is to determine correctly the investments required to establish pears orchards, as well as to point out the best option to ensure the quality, productivity and competitiveness of the relevant products. The feasibility of investments for planting pears orchards is considered according to the following method: preparation of investment budgets for planting and maintenance of pears orchards before fructification for three technologies of fruit cultivation (traditional and super-intensive), the budget for the pears orchard during the fructification period, and the comparison of the obtained results of calculation. The traditional orchard technology is more extensive, easier to implement, needs least investments per hectare and has lower economic effects, the super-intensive technology needs large investments per hectare and, therefore, allows obtaining more advantageous economic results, while the super-intensive technology is the most expensive, implies the greatest investments per hectare, and allows obtaining the best economic results. Given the above-listed findings, it may be concluded that super-intensive orchards allow obtaining pears of homogenous calibre and quality, have a high productivity per hectare, at lower costs, and benefit from state subsidies.

Cuvinte-cheie: fezabilitate, investiții, cost, profit, tehnologie de cultivare a perelor, preț, consum.

Principalul obiectiv al acestui articol constă în determinarea corectă a sumei investițiilor și argumentarea lor la plantarea livezii de pere. Pentru a analiza și argumenta fezabilitatea investițiilor la plantarea livezilor de pere, materialul propus se axează pe următoarea metodă: elaborarea bugetelor de investiții pentru plantarea și îngrijirea livezilor de pere până la intrarea pe rod pentru cele două tehnologii de cultivare a fructelor obișnuite și super-intensiv, bugetul de venituri și cheltuieli pentru livada de pere pe rod și compararea rezultatelor de calcul obținute cu formularea concluziilor finale asupra fenomenului analizat – fezabilitatea investițiilor. În baza calculului s-a determinat, că varianta super-intensivă de cultivare a perelor este varianta optimă pentru antreprenorii agricoli, care oferă posibilități reale de a concura cu fructele produse sub aspect de preț și calitate pe piețele regionale.

Key words: feasibility, investments, cost, profitability, pears cultivation technology, price, consumption.

INTRODUCERE

Actuala criză mondială și creșterea prețurilor la alimente au demonstrat necesitatea pentru țări să consolideze în continuare eforturile la formularea politicilor agricole menite să sprijine micii agricultori și asociațiile de fermieri, să sprijine părțile interesate publice și private din sectorul agricol, să sporească producția agricolă pe bază sustenabilă și să modernizeze atât agricultura, cât și mediul rural. Evaluarea generală a agriculturii și a mediului rural este crucial de important pentru elaborarea strategiilor adecvate de dezvoltare a sectorului agricol și celui rural.

În condițiile economiei de piață, antreprenorii agricoli trebuie să analizeze detaliat inițierea afacerilor pentru a determina corect implementarea și volumul investițiilor. Bugetul investițiilor la plantarea și îngrijirea livezilor de pere până la intrarea pe rod trebuie să fie analizat din următoarele considerente:

- ❖ Cel mai important aspect este dacă tehnologia selectată permite de a asigura calitate, productivitate și preț competitiv la producerea fructelor. Doar calitatea și productivitatea înaltă a perelor ne va permite să konkurăm și să penetrăm producția pe piețele strategice de comercializare a fructelor.

- ❖ Un aspect important este utilizarea optimă a factorilor de producție în cadrul exploatației agricole și selectarea terenului corect pentru plantare.

- ❖ Valoarea investițiilor necesare și recuperarea lor într-o perioadă cât mai scurtă de timp.

Acestea sînt cele mai importante aspecte care trebuie luate în considerație la plantarea livezilor de pere, iar pentru luarea corectă a deciziilor fermierul trebuie să dispună de informații tehnologice și economice complexe cu o veridicitate sporită.

Importanța culturii prului

Alături de prun, cireș, vișin, cais și piersic, prul este o prețioasă specie fructiferă, întrucât fructele lui întrunesc calități gustative și nutritive mult apreciate de consumatori. La pere, partea principală a fructului o constituie pulpa, care reprezintă 97%, în timp ce pielea ajunge la 2,5% iar semințele numai 0,5% din fruct. Cantitatea de apă în pere reprezintă aproape 95%, restul fiind zahăr care variază între 6,5-15,2% substanțe pectice 0,14-0,7%, substanțe taninoide între 0,06 – 0,27%, substanțe minerale 0,14-0,54%, aciditatea totală 0,12-0,59%, vitamina C 0,6-4,7%. Ca și la alte specii fructifere, compoziția chimică a fructelor depinde de condițiile climatice ale locului de creștere, sol, soi și condiții agrotehnice.

Aportul caloric pe care-l aduce consumarea perelor, prezintă o importanță foarte mare, deoarece 100 g fructe conțin 10-20 g hidrați de carbon, care dau organismului între 40-80 de calorii.

¹ © Zbanc Andrei, Universitatea Agrar de Stat din Moldova, andzbanca@yahoo.com

Un alt aspect important la pere, îl constituie bogăția lor în elemente bazice, analizele efectuate demonstrând că la 100 g fruct proaspăt conținutul în elemente minerale măsurat în echivalenți miligram este de 4,42 de potasiu, 0,43 de sodiu, 0,45 de calciu, 0,73 de magneziu și 0,07 de fier.

Perele conțin de asemenea, o anumită cantitate de celuloză care constituie un factor stimulent pentru regularizarea activității peristaltice intestinale. Aceste considerente fac din pere alimente dietetice, cu valoare deosebit în condițiile actuale.

Cultura perului ocupă locul doi în lume, după cea a mărului dintre fructele din zona temperată, fiind concentrată în principal în Europa, America de Nord, Asia, Africa de Sud și Australia. Țările în care s-a dezvoltat mai mult cultura acestei specii sunt: Italia (44600 ha), Spania (15000 ha), Franța (33800 ha), Olanda (5700 ha), Anglia (4700ha), Belgia (3600 ha), Germania (2400 ha), Africa de Sud (6600 ha), în America de Nord – S. U. A. (16600 ha) și Canada (5000 ha)

În ceea ce privește sortimentul cultivat în principalele țări producătoare din Europa, cel mai răspândit soi este Williams cu 13400 ha (15,7%) din cele 85800 ha cultura comercială în C. E. E., urmat de soiurile Passe Crassane (11680 ha), Conference (9600 ha), Abate Fetel (7600 ha), B. Bosc (5000 ha), B. Hardy (2850 ha), celelalte soiuri ocupând suprafețe sub 100 ha.

Producția mondială de pere se situează la circa 13 milioane tone/an, ceea ce reprezintă aproximativ 3% din producția mondială de fructe. Producția cea mai mare de pere se realizează în Europa (2856000 tone), ceea ce reprezintă 30% din producție, iar pe țări: Italia cu circa 1 milion tone pe an (20% din producția europeană) este cel mai mare producător de pere. Mai mult de 60% din producția europeană de pere se obține în țările Europei de Vest, respectiv Italia (1 milion t), Spania (580 mii t), Franța (245 mii t), Germania (247 mii t), Ucraina (153 mii t), Olanda (130 mii t). Alte țări mari producătoare de pere în lume sunt: China (2,7 milioane t), S. U. A. (998 mii tone), Japonia (428 mii t).

Anual se exportă peste 500 mii tone pere, pe primul loc fiind Italia, urmat de Franța, Spania și Olanda, în Europa, iar în celelalte continente, Argentina, Australia, Republica Sud Africană care au un rol însemnat în comerțul internațional, datorită decalajului maturării fructelor cu șase luni față de producția europeană și Nord Americană.

Principalele țări importatoare de pere sunt: Germania, Anglia, Suedia, Danemarca, Irlanda etc. În ceea ce privește consumul mediu pe locuitor în lume se constată că: Italia consumă 16 kg/locuitor anual, urmat de Austria, Grecia, Bulgaria cu 6-10 kg/locuitor, apoi Franța și Olanda cu 5,5 kg/locuitor, Germania 5 kg/locuitor, S. U. A. cu 3 kg/locuitor și România cu 2,5 Kg/locuitor.

Cerințele perului față de factorii ecologici

Cerințe față de lumină. Perul este o specie mai pretențioasă la lumină decât mărul, de aceea, trebuie amplasat pe terenuri cu pante mici, expuse sudic, sud-estic sau sud-vestic. Când pomii sînt tineri și au coroanele îndesite de lăstari viguroși (normali și anticipați), există pericolul ca lemnul să nu se maturizeze din lipsă de lumină și să degere mai ușor în timpul iernii. La pomii maturi nevoia maximă de lumină apare în faza înfloritului, în timpul inducției antogene și în perioada de maturare a fructelor. Fructele scldate în lumină sînt mai colorate, au un gust și o aromă mai plăcute.

Cerințe față de căldură și rezistența la ger. În timpul vegetației perul are nevoie de temperaturi mai ridicate decât mărul, iar în perioada de repaus manifestă mai mult sensibilitate la ger și la înghețurile târzii.

Cerințe față de apă. Perul alături de fructificarea normală în zonele colinare cu 600-800 mm precipitații anuale. În zonele secetoase, în regim neirigat, fructele perului rămîn mici, slab colorate, cu multe sclereide și gust mediocru.

Cerințe față de sol. Perul crește bine pe solurile cu textură luto-nisipoasă până la luto-argiloasă și destul de slab pe solurile b lane uscate. Producțiile mari de pere se obțin, în special, pe solurile fertile, adînci, suficient de umede și cu o reacție neutră.

MATERIAL I METOD

Material pentru efectuarea analizelor și cercetărilor au servit anuarul statistic ale Republicii Moldova, datele oferite de Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare referitor la evoluția dezvoltării sectorului agrar și în special al agriculturii de valoare înaltă, datele colectate de la întreprinderi agricole ce practic producerea perelor prin aplicarea diferitelor tehnologii de cultivare. Pentru a analiza și argumenta fezabilitatea investițiilor la plantarea livezilor de pere, materialul propus se axează pe următoarea metodă: elaborarea bugetelor de investiții pentru plantarea și îngrijirea livezilor de pere până la intrarea pe rod pentru cele două tehnologii de cultivare a fructelor obișnuite și super-intensiv (Abbé Fétel), bugetul de venituri și cheltuieli pentru livada de pere pe rod și compararea rezultatelor de calcul obținute cu formularea concluziilor finale asupra fenomenului analizat – fezabilitatea investițiilor. În baza calculelor s-a determinat, că varianta intensivă de cultivare a perelor este varianta optimă pentru antreprenorii agricoli, care oferă posibilități reale de a concura cu fructele produse sub aspect de preț și calitate pe piețele regionale.

REZULTATE ȘI DISCUȚII

Studiul de fezabilitate reprezintă, de fapt, transpunerea în limbaj economic a noțiunii de plan de afaceri din domeniul privat. Scopul principal al studiului de fezabilitate este de a oferi informațiile necesare proprietarului proiectului, precum și eventualilor terți finanțatori ai acestuia, în vederea luării unei decizii privind finanțarea proiectului (decizie pozitivă sau negativă, dimensionarea și eșalonarea finanțării).

În continuare vom propune spre analiză informațiile economice (cost-beneficiu) pentru investițiile efectuate la plantarea unui hectar de livada de pere cu aplicarea a două tehnologii: obișnuite și super-intensiv (Abbé Fétel).

În tabelul de mai jos sînt analizate comparativ diferențele dintre tehnologiile de cultivare a perelor, pe care antreprenorul trebuie să le cunoască pentru a selecta cea mai optimă și eficientă cale pentru lansarea propriei afaceri.

Tabelul 1. Analiza indicilor tehnici în plantațiile de pere cultivate prin diferite tehnologii

Specificare	UM	Tehnologii de cultivare a perelor	
		Varianta obișnuită	Varianta super-intensivă (Abbé Fétel)
Schema de plantare	m	4 x 3,5	3 x 0,5
Numărul de pomi la hectar	pomi	714	6 667
Recolta medie posibil de obținut	t/ha	21,4	53,3
Termen de recuperare a investițiilor (pe rod)	ani pe rod	1,18	1,45
Termen de recuperare a investițiilor de la plantare	ani	8,18	6,45
Numărul de ani când intră pe rod	ani	7	5
Perioada de utilizare pe rod	ani	25	15
Perioada de exploatare	ani	32	20

Sursa: Calculele autorilor

Bugetul de investiții la plantarea livezilor de pere este un instrument financiar prin care sînt previzionate costurile și necesarul de resurse financiare pe o anumită perioadă de timp.

Calculul prezentat va servi drept bază pentru argumentarea economică pentru selectarea variantei optime de plantare a livezii pentru fermieri.



Foto 1. Livad obișnuit



Foto 2. Livad super-intensiv (Abbé Fétel)

În tabelul de mai jos sînt sistematizate informațiile din bugetele de investiții la înființarea și îngrijirea livezilor de pere până la intrarea pe rod cu aplicarea a două variante de tehnologii de producere a fructelor: obișnuită și super-intensivă (Abbé Fétel).

Tabelul 2. Investițiile totale la plantarea și îngrijirea plantațiilor de pere până la intrarea pe rod

Specificare	Tehnologii de cultivare a perelor			
	Varianta obișnuită		Varianta super-intensivă (Abbé Fétel)	
	Lei	%	Lei	%
I. Costul mijloacelor de producție	58 313	51,4	460 336	72,6
II. Servicii mecanizate	25 156	22,2	49 838	7,9
III. Operații manuale	19 600	17,3	65 943	10,4
IV. Cheltuieli neprevăzute (10%)	10 307	9,1	57 612	9,1
TOTAL	113 377	100,0	633 729	100,0

Sursa: Calculele autorilor

La plantarea unui hectar de livad obișnuit, fermierul are nevoie de cca. 113,38 mii lei. Pentru înființarea 1 ha de livad super-intensiv investițiile vor spori de 5,59 ori.

Dacă comparăm datele tabelului constatăm următoarea situație:

➡ Varianta obișnuită este cea mai puțin intensivă (mai puțin intensivă), ușor realizabilă pentru antreprenori, cele mai mici investiții la hectar și în final cele mai joase rezultate economice obținute din activitatea operațională;

✚ Varianta super-intensiv este cea mai costisitoare pentru antreprenor, solicită cele mai mari investiții la hectar și permite obținerea celor mai bune rezultate economice.

În tabelul de mai jos sînt sistematizate informațiile din bugetele de venituri și cheltuieli la întreținerea livezilor de pere pe rod cu aplicarea a două variante de tehnologii de producere a fructelor: obișnuit și super-intensiv (Abbé Fétel).

Tabelul 3. Bugetele de venituri și cheltuieli la îngrijirea plantațiilor de pere pe rod

Specificare	Tehnologii de cultivare a perelor			
	Varianta obișnuit		Varianta super-intensiv (Abbé Fétel)	
	Lei	%	Lei	%
I. Vânzări nete	131 786	x	401 235	x
II. Costul mijloacelor de producție	9 264	25,9	12 684	11,1
III. Servicii mecanizate	3 522	9,8	6 431	5,6
IV. Operații manuale	15 120	42,2	34 411	30,2
V. Amortizarea și alte taxe	4 645	13,0	49 959	43,9
VI. Cheltuieli neprevăzute (10%)	3 255	9,1	10 348	9,1
VII. Costuri variabile – total	35 806	100,0	113 833	100,0
VIII. Profit brut - total	95 979	x	287 402	x

Sursa: Calculele autorilor

Dacă comparăm datele tabelului constatăm următoarea situație:

✚ Varianta obișnuit permite de a obține un profit brut de 95979 lei/ha, ceea ce este destul de jos, pentru aplicarea unei agriculturi performante (calitatea fructelor și omogenitatea este joasă);

✚ Varianta super-intensiv permite de a obține un profit brut de 287402 lei/ha, ceea ce este cel mai avantajos, pentru aplicarea unei agriculturi performante și durabile (calitatea fructelor și omogenitatea este înaltă, riscurile pierderii recoltei și de secetă sînt minime).

În tabelul de mai jos sînt analizați indicatorii economici la cultivarea livezilor de pere cu aplicarea a trei variante de tehnologii de producere a fructelor: obișnuit și super-intensiv (Abbé Fétel).

Tabelul 4. Analiza indicilor economici în plantațiile de pere cultivate prin diferite tehnologii

Specificare	UM	Tehnologii de cultivare a perelor	
		Varianta obișnuit	Varianta super-intensiv (Abbé Fétel)
Suma investițiilor totale	lei	113 377	633 729
Venituri din vânzări posibil de obținut	lei	131 786	401 235
Costuri directe	lei	35 806	113 833
Profit brut	lei	95 979	287 402
Costul unitar de producere	lei/kg	1,67	2,63
Prețul mediu de comercializare	lei/kg	6,15	9,26
Costuri de producere la 1 leu de venituri din vânzări	lei	0,272	0,284
Nivelul de rentabilitate	%	268,1	252,5
Costuri cumulative – perioada de exploatare	lei	5 100 970	11 783 923
Profitul cumulativ – perioada de exploatare	lei	12 324 052	21 371 306

Sursa: Calculele autorilor

CONCLUZII

În baza calculelor economice prezentate la plantarea livezii de pere, specialiștii recomandă antreprenorilor aplicarea tehnologiilor super-intensive de cultivare a perelor (Abbé Fétel), deoarece presupune obținerea celor mai bune rezultate și cu mai puține riscuri.

De ce anume tehnologia super-intensiv de cultivare a perelor? Răspuns la această întrebare vom găsi în următoarele argumente:

✓ Livezile super-intensive permit de a obține pere calitative (omogene după calibrul și calitate cu recolta stabilă în fiecare an);

✓ Tehnologia super-intensiv este costisitoare, dar rezultatele cumulative ale indicilor economici sînt mai înalți;

✓ Administrarea livezilor intensive este mai eficientă prin forma mică a coroanei pomilor (trecerea în uscat mai ușoară, stropirea pomilor, recoltarea perelor, etc.);

✓ Factorii de producere în livezile super-intensive sînt utilizați la un nivel înalt;

- ✓ Livezile plantate super-intensiv beneficiaz de subvenții substanțiale;
- ✓ Prețurile de achiziție a perelor din câmp vor fi înalte, deoarece cererea la aceste fructe se va bucura de interes în rândul consumatorilor pentru viitor.

BIBLIOGRAFIE

1. Donica I., Rapcea M. *Contribuții la reformarea ramurii pomiculturii în Republica Moldova*. Ministerul Agriculturii și Industrii Alimentare a Republicii Moldova – Academia de Științe a Moldovei „Institutul de Pomicultură”, Chișinău, 2008.
2. Stratan A., Zbanc A., Morei V., Litvin A. *Ghid privind argumentarea economică a activităților din agricultura Republicii Moldova (sector vegetal)*. Editura Bons Offices, Chișinău, 2009, 216 pag.
3. Zbanc A., Hurmuzachi Iu. *Elaborarea bugetelor generice pentru afaceri în domeniul agriculturii de valoare înaltă*. Ghid informativ, Proiectul Competitivitatea Agricolă și Dezvoltarea Întreprinderilor (ACED), Contractul: AID-117-C-11-00001, Chișinău, 2013-2014.

Bun de tipar: 07.10.2016

Format: A4, Com. 18.

Coli de tipar conv.: 41,2

Complexul Editorial, INCE, 2016
Chi inau, str. Ion Creanga, 45.
fax. (+37322) 74-37-94, tel.: 0-22-50-11-30
www.ince.md, bircaiulita@mail.ru