



NATIONAL INSTITUTE FOR ECONOMIC RESEARCH

**Conferința Internațională Științifico-Practică  
„CREȘTEREA ECONOMICĂ  
ÎN CONDIȚIILE GLOBALIZĂRII:  
competitivitate, inovativitate,  
sustenabilitate”  
*ediția a XIII-a***

**International Conference  
on Theoretical and Applied Economic Practices  
„ECONOMIC GROWTH IN CONDITIONS  
OF GLOBALIZATION:  
competitiveness, innovation,  
sustainability”  
*the 13th edition***

**VOLUME I**

October 11-12, 2018  
Chisinau

SCIENTIFIC ADVISORY COMMITTEE

<b>The President:</b>	<b>STRATAN ALEXANDRU, M.C., PhD, Professor, Director National Institute for Economic Research</b>
<b>The Vice-President:</b>	<b>GAGAUZ OLGA, PhD, Associate Professor, NIER, Republic of Moldova</b>
<b>Scientific committee:</b>	<b>BELOSTECNIC GRIGORE, Academician, Prof., Rector, AESM, Republic of Moldova DUCA MARIA, Academician, Rector, UnASM, Republic of Moldova MORARU VICTOR, PhD, Prof., Acad.-coordonator 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., Columbia University, Washington USA 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 MĂRIOARA, PhD, Deputy Director, Institute of Economic Forecast, Romania TESELEANU GEORGE, PhD, Prof., Romania HALLIER BERND, 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 FIODOROV MIHAIL, PhD, Prof., Rector Economy University Ural, Russia GRINGS MICHAEL, PhD, Prof., Martin Luther University Halle-Wittenberg, Germany ILIAS NICOLAE, PhD, Prof., University of Petrosani, Romania BALAN GHEORGHE, PhD, Prof., Deputy Rector University from Sibiu, Romania LASZLO VASA, Research Professor, Széchenyi István University, Hungary PUGACHOV NIKOLAY, PhD, Deputy Director, Institute of Agrarian Economy, 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 „Victor Slavescu”, Romania DINGA EMIL, PhD, Prof., Center of Financial and Monetary Researches „Victor Slavescu”, Romania SANDU STELIANA, PhD, Prof., Institute of National Economy, Bucharest, Romania PĂDUREAN ELENA, PhD, Center of Financial and Monetary Researches „Victor Slavescu”, Romania URSU ANA, PhD, Director, Institute of Research for Agricultural Economics and Rural Development, Romania CVLIANOV 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 COBZARI LUDMILA, PhD, Prof., Dean, AESM, Republic of Moldova PARMACLI DUMITRU, PhD, Prof., CSU, Republic of Moldova ULIAN GALINA, PhD, Prof., Dean, SUM, Republic of Moldova GRIBINCEA ALEXANDRU, PhD, Univ. Prof., ULIM, Republic of Moldova CERTAN SIMION, PhD, Univ. Prof., USM, Republic of Moldova ILIADI GHEORGHE, PhD, Prof., NIER, Republic of Moldova TOMITĂ PETRU, PhD, Univ. Prof., Decan SUAM, Republic of Moldova MANOLE TATIANA, PhD, Professor, NIER, Republic of Moldova PARTACHI ION, PhD, Univ. Prof., ASEM, Republic of Moldova PERCIUN RODICA, PhD, Associate Prof., NIER, Republic of Moldova CUHAL RADU, PhD, Associate Prof., NBM, Republic of Moldova TIMUS ANGELA, PhD, Associate Prof., NIER, 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 IGNAT ANATOLIE, PhD, Associate Prof., NIER, Republic of Moldova ROJCO ANATOLII, PhD, Conf. Researcher, NIER, Republic of Moldova GHITIU LILIA, PhD, Associate Prof., NIER, Republic of Moldova</b>
<b>Reviewers:</b>	<b>ROȘCA 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 GRIBINCEA ALEXANDRU, PhD, Professor, State University from Moldova</b>
<b>Editorial Board:</b>	<b>Editor-in-chief: BIRCA IULITA Editors: POSTOLACHI GABRIEL, FILIMON SVETLANA Layout: BIRCA VALENTIN Designer: ALEXANDRU SANDULESCU JEL Classification: DIANA PELEPCIUC</b>

*Culegerea de lucrări științifice a fost aprobată la Consiliul Științific al Institutului Național de Cercetări Economice, proces-verbal nr. 5 din 26 septembrie 2018.  
Editarea lucrărilor științifice în Culegerea Conferinței Internaționale Științifico-Practică „Creșterea economică în condițiile globalizării: competitivitate, inovativitate, sustenabilitate”,  
ediția XIII-a, două volume, este finanțată în baza proiectului 18.00059.06.12F/MS cu titlul „Conferința Internațională Științifico-Practică „Creșterea economică în condițiile globalizării:  
competitivitate, inovativitate, sustenabilitate”, ediția XIII-a”, conform contractului nr.13MS din 04.04.2018.*

**Autorii poartă răspundere pentru conținutul și corectitudinea textelor.**

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII

**“Creșterea economică în condițiile globalizării: competitivitate, inovativitate, sustenabilitate”, conferință internațională științifico-practică (13 ; 2018 ; Chișinău).** Conferință Internațională Științifico-Practică “Creșterea economică în condițiile globalizării: competitivitate, inovativitate, sustenabilitate” = “Economic growth in conditions of globalization: competitiveness, innovation, sustainability”, ed. a 13-a, October 11-12, 2018 : [în vol.] / sci. com.: Stratan Alexandru (președinte) [et al.]. – Chișinău : INCE, 2018 – . – ISBN 978-9975-3202-7-6.

Vol. 1. – 2018. – 324 p. : fig., tab. – Antetit.: Nat. Inst. for Econ. Research. – Tit. paral.: lb. rom., engl. – Texte : lb. rom., engl., rusă. – Rez.: lb. rom., engl., rusă. – Bibliogr. la sfârșitul art. – Referințe bibliogr. în subsol. – 200 ex. – ISBN 978-9975-3202-8-3.

33+316.42(082)=135.1=111=161.1  
C 84

ISBN 978-9975-3202-8-3.

© NIER, 2018

**Conferința Internațională Științifico-Practică „Creșterea economică în condițiile globalizării: competitivitate, inovativitate, sustenabilitate”** este un for științific cu tradiții recunoscut la nivel mondial. Dezbaterile științifice și preocupările majore ale cercetătorilor științifici vor fi axate în mod special pe viziuni, modele și soluții viabile de creștere economică durabilă. Conferința a devenit o platformă de comunicare pentru mediul științific din Republica Moldova și alte țări, reprezentanți din administrația publică centrală și locală, sfera businessului și alți actori cu atitudine argumentată asupra provocărilor socio-economice, financiare și demografice ale societății moderne.

Reunirea în cadrul unui for reprezentativ de participanți cu agende comune de cercetare facilitează promovarea rezultatelor științifice, dezvoltarea și extinderea colaborării pe plan național și internațional, stimulează dezvoltarea de noi idei și soluții asupra problemelor majore discutate, susține dezvoltarea și promovarea tinerilor cercetători.

---

**The International Conference on Theoretical and Applied Economic Practices „Economic growth in conditions of globalization: competitiveness, innovation, sustainability”** is a scientific forum with traditions, recognized worldwide. Scientific debates and major concerns of scientific researchers will be focused especially on visions, models and viable solutions for a sustainable economic growth. The conference has become an important communication platform for scientific community from Moldova and other countries, for central and local government representatives, for business environment and other actors with a justified attitude on socio-economic, financial and demographic challenges of modern society.

Bringing together into a forum of participants with common scientific research agendas, facilitates the promotion, development and expansion of national and international collaboration, as well as stimulates development of new ideas and solutions on major issues, and supports the development and promotion of young researchers.

---

**Международная научно-практическая конференция „Экономический рост в условиях глобализации: конкурентоспособность, инновационность, устойчивость”** является научным форумом со сложившимися научными традициями, признанным во всем мире. Научные дискуссии исследователей будут сосредоточены на поиске эффективных решений для устойчивого экономического роста, основанных на достижениях современной науки и моделях социально-экономического развития. Конференция стала коммуникационной площадкой для представителей научного сообщества Молдовы и других стран, представителей центральных и местных органов власти, бизнес-среды и других участников по обсуждению социально-экономических проблем, учитывающих макроэкономические, финансовые и демографические характеристики современного общества.

Участие в конференции дает возможность представить новое видение и обозначить научные приоритеты. Общие программы исследований облегчают продвижение результатов исследований, способствуют развитию и расширению национального и международного сотрудничества, стимулируют поиски новых идей и решений, поддерживают развитие и продвижение молодых исследователей

---

## SECȚIUNEA PLENARĂ

### PLENARY SESSION

---

<i>Alexandru STRATAN, C. M. of ASM, PhD, Professor, NIER, Republic of Moldova</i> <i>Octavian CALMIC, PhD Student, ASEM, Republic of Moldova</i>	
<b>Progresses and challenges in the evolution of economic competitiveness of the Republic of Moldova</b>	<b>10</b>
<i>Anatolie IGNAT, PhD, National Institute for Economic Researches, Republic of Moldova</i> <i>Snezhana BLAGOEVA, EU High-Level Adviser, Ministry of Agriculture, Regional Development and Environment of the Republic of Moldova</i>	
<b>The Eu Common Agricultural Policy after 2020</b>	<b>15</b>
<i>Ion VERBONCU, prof. univ., dr., Academia de Studii Economice din București</i> <i>Larisa ȘAVGA, prof.univ., dr.hab., Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova</i>	
<b>Model integrat de eficientizare managerială a organizației</b>	<b>22</b>
<i>Maria OLEINIUC, dr., conf. univ., Universitatea de Stat „A. Russo” din Bălți, Republica Moldova</i>	
<b>Riscurile aferente asigurării securității alimentare naționale</b>	<b>27</b>

## PANELE DE DISCUȚII PARALELE

### PARALLEL DISCUSSION PANELS

---

<b>Panel 1</b>	
<i>Emil DINGA, PhD., Scientific researcher degree I, Head of Department of Fiscal and Budgetary Studies, “Victor Slavesco” Centre for Financial and Monetary Research of the Romanian Academy, Bucharest, Romania</i>	
<b>Innovative visions on economic predictions and fiscal reform at european level</b>	<b>36</b>
<b>Panel 1</b>	
<i>Karl William VIEHE, B.A., M.A., J.D., M.L.T., Columbia University, Washington USA</i>	
<b>The Trump era global issues in security, trade, finance and economic growth multinational risk- management</b>	<b>46</b>

## Sectiunea I

# DEZVOLTAREA ANTREPRENORIALULUI ȘI CREȘTEREA ECONOMICĂ

## Section I

# ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH

<i>Tatyana KASYANENKO, doctor ekon. nauk, kand. fiz.-mat. nauk, profesor, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия</i> <i>Жанна ТАРАСОВА, канд. эк. наук, доцент, зам. фин. директора ООО «Мастер-Балт», Россия</i>	Представление о фундаментальной стоимости в оценке бизнеса и стоимостном управлении	52
<i>Larisa ȘAVGA, prof. univ., dr.hab., Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova</i>	Analiza tendințelor de dezvoltare a cooperativelor în comunitatea europeană	57
<i>Ирина ПЕТРОВА, канд. экон. наук, Институт экономики промышленности НАН Украины</i>	Публично-частное партнерство в модернизации экономики	65
<i>Andreea Ioana COZIANU, lector univ., dr., Universitatea Ștefan cel Mare, Suceava, România</i> <i>Roxana Georgiana HOLCĂ-NISTOR, drd., Universitatea Ștefan cel Mare, Suceava, România</i>	Fondurile europene destinate antreprenoriatului – o șansă pentru dezvoltarea economică a României	70
<i>Александр СЕРДИУК, к.э.н., Институт экономики промышленности НАН Украины, Украина</i>	Внешние эффекты в экономике: Последствия и преодоление	74
<i>Василий ЩЕРБАТЮК, доктор экономических наук, конференциар универсиатар, Европейский университет Молдовы, Молдова</i>	Учётно-экономические вопросы развития предпринимательской деятельности	79
<i>Gabriela-Cornelia PICIU, PhD, Senior Researcher, Financial and Monetary Research Center „Victor Slăvescu”, Bucharest, Romania</i>	The integration of environmental indicators into the analysis of the sustainable development of the economy	85
<i>Жанна ТАРАСОВА, кандидат экон. наук, доцент, Санкт-Петербург, Россия</i>	Стратегии и миграция ценности российских компаний	90
<i>Elena ACULAI, doctor habilitat în economie, conferențiar cercetător, Institutul Național de Cercetări Economice, Republica Moldova</i> <i>Alexandra NOVAC, doctor în economie, conferențiar cercetător, Institutul Național de Cercetări Economice, Republica Moldova</i> <i>Natalia DELIU, doctorandă INCE, lector universitar, UASM, Republica Moldova</i>	Dezvoltarea educației antreprenoriale a tinerilor în cadrul instituțiilor de învățământ profesional tehnic secundar din Republica Moldova	93
<i>Lilia GHIȚIU, doctor, conferențiar cercetător, Institutul Național de Cercetări Economice, Republica Moldova</i>	Aspecte ale procesului de susținere a IMM-urilor aflate în dificultate din Republica Moldova prin prisma proiectelor externe	98
<i>Dorina NIȚĂ, conf. univ., dr., Universitatea din Petroșani, România</i>	The impact of event tourism on the local development	103
<i>Marilena DONCEAN, Researcher, 3rd level, PhD, Romanian Academy-Iași branch Gh. Zane Institute of Economic and Social Research, Romania</i>	Innovation indicators and intuitive methods used in decision-making theory	108

<i>Юлия ЗАЛОЗНОВА, чл.-корр. НАН Украины, д.э.н., с.н.с., Украина</i> <i>Наталья ТРУШКИНА, к.э.н., Институт экономики промышленности НАН Украины, Украина</i>	113
Активизация развития рынка ИТ-услуг в условиях глобализации	
<i>Дмитрий ИВАНОВ, аспирант, Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет, г. Санкт-Петербург, Россия</i>	118
Алгоритм формирования эффекта синергии реструктуризации и его стоимостная оценка	
<i>Tatiana GUTIUM, cercetător științific, Institutul Național de Cercetări Economice, Republica Moldova</i> <i>Valentina GANCIUCOV, dr., cercet. șt. coord., Institutul Național de Cercetări Economice, Republica Moldova</i>	124
Evaluarea economiei tenebre în sectorul real și pierderilor bugetului de stat	
<i>Mihail POISIC, doctor în economie, cercetător științific superior, Institutul Național de Cercetări Economice, Republica Moldova</i>	130
Vectorul dezvoltării industriei Moldovei	
<i>Tatiana GUTIUM, cercetător științific, Institutul Național de Cercetări Economice, Republica Moldova</i>	133
Situația pe piața autohtonă și competitivitatea bunurilor	
<i>Лука РОССИНСКАЯ, аспирант, Запорожский Национальный Университет, Украина</i>	140
Основные методы оценки эффективности логистического подхода в системе промышленных предприятий в условиях современной украинской экономики	
<i>Elvira NAVAL, dr. în informatică, Institutul de Matematică și Informatică, Republica Moldova</i>	144
Construirea matricei de calcul social pentru Republica Moldova	
<i>Vadim MACARI, dr., conferențiar cercetător, Institutul Național de Cercetări Economice, Republica Moldova</i>	150
Dimensionarea cantitativ-calitativă a antreprenorilor vârstnici ca persoane social-vulnerabile	
<i>Silvia Elena ISACHI, PhD Student, scientific researcher, „Victor Slăvescu” Centre for Financial and Monetary Research, Romania</i>	156
Harmonization of local development objectives with those regarding the development at economic level	
<i>Анастасия ВОРОТИЛКИНА, Магистр экономики, соискатель степени кандидата наук, Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет, г. Санкт-Петербург</i>	162
Анализ рисков в стоимостной оценке семейного бизнеса	
<i>Sergiu PASCARU, doctorand, Universitatea de Stat din Moldova, Republica Moldova</i> <i>Valentin SVERDLIC, dr., conf.univ., Universitatea de Stat din Moldova, Republica Moldova</i>	165
Caracteristicile de bază și modelul managementului anticriză pentru întreprinderile de transport auto din Republica Moldova	
<i>Mihai Gabriel TOMA, drd. Ing. Universitatea Tehnică de Construcții București, România</i>	168
Impactul socio-economic al implementării tehnologiei informațiilor în transportul rutier	
<i>Gheorghe CĂLCĂI, dr. în filozofie, Institutul de Cercetări Juridice, Politice și Sociologice, Republica Moldova</i>	173
Veniturile antreprenorilor businessului mic – criteriu de raportare la clasa mijlocie	
<i>Михаил ГИБЕСКУЛ, cercetător științific, Institutul Național de Cercetări Economice, Republica Moldova</i>	177
Традиционные теории генезиса теневой экономики	
<i>Alexandru GRIBINCEA, dr.hab., prof.univ., Universitatea Liberă Internațională din Moldova</i> <i>Maxim SANDU, drd., Universitatea Liberă Internațională din Moldova</i> <i>Alexandru A. GRIBINCEA, drd., Universitatea de Stat din Moldova</i> <i>Salame HODA, drd., Universitatea Liberă Internațională din Moldova</i>	182
Viitorul economic al țării – calea inovațională	
<i>Airin NABOLSI, drd., Universitatea Liberă Internațională din Moldova</i> <i>Abu Ahmad MUHAMMAD, drd., Universitatea Liberă Internațională din Moldova</i> <i>Sohir BAGDADI, drd., Universitatea Liberă Internațională din Moldova</i> <i>Abu Arar HAILA, drd., Universitatea Liberă Internațională din Moldova</i>	188
Economia Israelului – victoria inteligenței asupra geografiei	

## Sectiunea II

# ECONOMIA ȘI MANAGEMENTUL SECTORULUI AGROALIMENTAR, DEZVOLTARE RURALĂ

## Section II

# ECONOMY AND MANAGEMENT OF AGRI-FOOD SECTOR, RURAL DEVELOPMENT

<i>Camelia GAVRILESCU, conf. univ., dr., CS II, Academia Română, Institutul de Economie Agrară</i> <i>Dan-Marius VOICILAȘ, conf. univ., dr., CS II, Academia Română, Institutul de Economie Agrară</i>	
Comerțul agro-alimentar al României și al noilor state membre UE: evoluție, structură și competitivitate în perioada post-aderare – o analiză comparativă	194
<i>Tudor BAJURA, dr. hab., prof. univ., INCE, Republica Moldova</i>	
Înzestrarea tehnică și costurile serviciilor de mecanizare în sectorul agricol autohton	199
<i>Дмитрий ПАРМАКЛИ, д.х.э.н., профессор Комратского государственного университета</i>	
О некоторых уточнениях методики расчетов эффективности товарной продукции	203
<i>Ion CERTAN, Centru pentru Studiarea Calității Produselor Agricole și Alimentare, USAMV București, București</i> <i>Simion CERTAN, Profesor, Chișinău, Republica Moldova</i>	
Comerțul produselor agroalimentare din Republica Moldova și interesul național	208
<i>Marilena DONCEAN, cercet. șt. gr. III, dr., ICES “Gh.Zane”, Academia Română, Filiala Iași</i> <i>Gheorghe DONCEAN, conf. univ. dr., Universitatea Tehnică “Gh. Asachi”, Iași</i>	
Analiza turismului rural prin sistemul de indicatori statistici	216
<i>Julius RAMANAUSKAS, Prof. hab. dr., Klaipeda University</i> <i>Rimantas STAŠYS, Prof. dr., Klaipeda University</i>	
Перспективные направления развития кооперативов	226
<i>Наталья ГРЕЦКАЯ, к.э.н., Государственное учреждение «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины», Украина</i>	
Опыт Канады в организации аграрного маркетинга зерновых культур	230
<i>Mariana Rodica ȚIRLEA, conf. univ., dr., Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir”, București, România</i> <i>Iulita BÎRCĂ, cercetător științific, INCE, Republica Moldova</i>	
Dezvoltarea micilor fermieri prin finanțări europene. Proiectul „Grădina de trandafiri a Iulitei”	235
<i>Andrei ZBANCĂ, dr., conf.univ. UASM</i> <i>Grigore BALTAG, dr., conf.univ. UASM</i>	
Starea actuală și oportunități de dezvoltare a sectorului de fructe moi în RM	242
<i>Corina Matei GHERMAN, Dr. ec., AGER,LSR Filiala Iași Moldova</i> <i>Georgiana TACU, Cercetător, ICES „Gh. Zane”, Academia Română, Iași</i> <i>Matei VASILE, Ing. Master, S.C. Agricost S.R.L, Brăila</i>	
Eradicarea foametei la nivel mondial și posibilități de sporire a producției agricole	249
<i>Дмитрий ПАРМАКЛИ, д.х.э.н., профессор, Комратского государственного университета</i> <i>Людмила ТОДОРИЧ, д.э.н., конференциар, Комратского государственного университета</i> <i>Татьяна ДУДОГЛО, д.э.н. преподаватель, Комратского государственного университета</i>	
Особенности расчета эффективности внедрения новых технологических операций в растениеводстве	254

<i>Maria OLEINIUC, dr., conf.univ. USARB</i> Riscurile și consecințele privind securitatea alimentară	259
<i>Татьяна ГОРАЕВА, к.э.н., доцент кафедры экономики и управления на предприятии УО «Гродненский государственный университет им.Я.Купалы»</i> <i>Марина СОЛОДУХА, м.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и управления на предприятии УО «Гродненский государственный университет им.Я.Купалы»</i> Формирование вертикально-интегрированных структур в агропромышленном комплексе Республики Беларусь как фактор повышения инновационной активности предприятий	266
<i>Otilia MANTA, Dr., „Victor Slăvescu” Centre for Financial and Monetary Research of the Romanian Academy, Bucharest, Romania</i> <i>Mihail DIMITRIU, Dr., „Victor Slăvescu” Centre for Financial and Monetary Research of the Romanian Academy, Bucharest, Romania</i> Impact of the using Cobb-Douglas production function to determine the structure of production factors and the sustainability of the agricultural sector in Romania	270
<i>Анатолий РОЖКО, доктор экономических наук, конференциар исследователь, НИЭИ</i> Оценка сельскохозяйственной деятельности мелких сельхозпроизводителей Республики Молдова	281
<i>Virgiliu MOREI, dr., conf. univ. Universitatea Agrară de Stat din Moldova</i> Reglementarea politicilor publice de protecție a consumatorilor la nivel național	287
<i>Olesea COJOCARU, dr., conf.univ., Agrarian State University of Moldova</i> Researches on the efficacy of solid moisture release by range of aerospace areas and conservation of humidity area	293
<i>Lilia CHISELIOV, lec. superior, Universitatea de Stat „Alec Russo”, Bălți, Republica Moldova</i> Cercetarea motivelor de cumpărare ale produselor alcoolice	301
<i>Viorel TUREȚCHI, drd., INCE, Republica Moldova</i> Piața imobiliară rurală în contextul procesului de migrațiune a populației rurale.	305
<i>Georgiana CHIȚIGA, cercetător științific, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, Academia Română</i> Meșteșugurile tradiționale, antreprenoriatul în dezvoltarea spațiului rural	308
<i>Airin NABOLSI, drd., Universitatea Liberă Internațională din Moldova</i> Dezvoltarea turismului în țările OCDE	314
<i>Abu Ahmad MUHAMMAD, drd., Universitatea Liberă Internațională din Moldova</i> Managementul dezvoltării culturii fizice și sportului in israel	319



**SECȚIUNEA  
PLENARĂ**

**PLENARY  
SESSION**

**PROGRESSES AND CHALLENGES IN THE EVOLUTION OF ECONOMIC COMPETITIVENESS OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA<sup>1</sup>**

*Alexandru STRATAN<sup>2</sup>, C. M. of ASM, PhD, Professor, NIER, Republic of Moldova  
Octavian CALMIC<sup>3</sup>, PhD Student, ASEM, Republic of Moldova*

*The implementation of the country's national competitiveness enhancement policy is of crucial importance for changing the country's development paradigm and for taking advantage of the opportunities offered by the DCFTA with the European Union. Annually, the research team within this project evaluates the degree of implementation of the Policy Matrix of the Roadmap for improving the competitiveness of the Republic of Moldova, as well the way the country's economy develops and its progress towards becoming a more competitive economy internationally, including in the European Union - a very demanding market.*

*This year, in the first stage of the research project, we aimed to achieve the following priority tasks that were successfully fulfilled: analysis of international reports reflecting the quality of the business environment and the level of competitiveness of the Republic of Moldova compared to other states in the region in 2017; analysis of the monitoring report on the implementation of the Policy Matrix of the Roadmap for Improving the Competitiveness of the Republic of Moldova in 2017; to formulate conclusions on the main constraints limiting the economic growth that emerges from the analysis of the Monitoring Report on the implementation of the Policy Matrix of the Roadmap and the international rankings.*

*Key words: competitiveness, economic growth, foreign trade, investments.*

*Implementarea politicii țării în domeniul sporirii competitivității naționale are o importanță crucială pentru modificarea paradigmei de dezvoltare a țării și pentru valorificarea oportunităților oferite de către Zona de Liber Schimb Aprofundată și Cuprinzătoare (ZLSAC) cu Uniunea Europeană. Anual, de către echipa de cercetare din cadrul acestui proiect este evaluat gradul de implementare a Matricei de politici a Foii de parcurs pentru ameliorarea competitivității Republicii Moldova, nemijlocit modul în care se dezvoltă economia țării și progresele sale de a deveni o economie mai competitivă pe plan internațional, inclusiv în spațiul Uniunii Europene – o piață cu exigențe foarte înalte.*

*În anul curent, în prima etapă a proiectului de cercetare, ne-am propus realizarea următoarelor sarcini prioritare care au fost executate cu succes: analiza rapoartelor internaționale ce reflectă calitatea mediului de afaceri și nivelul competitivității Republicii Moldova comparativ cu alte state în regiune în anul 2017; analiza raportului de monitorizare a implementării Matricei de politici a Foii de parcurs pentru ameliorarea competitivității Republicii Moldova în 2017; formularea concluziilor privind principalele constrângeri ce limitează creșterea economică ce relevă din analiza Raportului de monitorizare a implementării Matricei de politici a Foii de parcurs și a clasamentelor internaționale.*

*Cuvinte cheie: competitivitate, creștere economică, comerț extern, investiții.*

**JEL Classification: D40, D41, D49, P45, P49.**

**Introduction.** After a long period of reforms, the Republic of Moldova continues to face a series of constraints in completing the transition process, being one of the countries with the lowest level of development in the region. In order to speed up the transition process, increase the competitiveness of the business environment and the quality of life of the population and thus reduce the development discrepancies compared to the states in the region, the Republic of Moldova signed four years ago the Association Agreement with the European Union.

In the given context, the Government Decision No.4 of 14.01.2014 adopted the Roadmap for Improving the Competitiveness of the Republic of Moldova, which is a well-structured plan of actions aimed at increasing the country's competitiveness by exploiting the advantages offered by the Association Agreement and, in particular, the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement with the European Union. Taking into account the provisions of the Government Decision No.676 of August 20, 2014, in order to ensure a good implementation of the Roadmap and thus to improve the capacities of the public authorities to manage the competitiveness of the national economy, it was considered necessary to elaborate the methodology for evaluating the implementation of the policy matrix of the Roadmap. This paper aims to diagnose the level of national competitiveness, contributing to streamlining the

<sup>1</sup> Supported by the State Program Project "Diagnosing the level of competitiveness of the Republic of Moldova and assessing the progress made in capitalizing on the opportunities offered by the Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA) with the European Union" (16.00420.08.03A).

<sup>2</sup> © Alexandru STRATAN, alex\_stratan@yahoo.com

<sup>3</sup> © Octavian CALMIC, octavian.calmic@gmail.com

implementation of state policy in the field of increasing the national competitiveness. Also, during the actual research phase, investigations were also initiated on the following directions, which will be finalized in the second stage of the project scheduled for this year: completion of the database with the most recent statistical data on the indicators reflecting the macroeconomic situation, foreign trade, investments, socio-demographic situation, prices, costs, productivity etc. in the Republic of Moldova and in the reference countries of the region; the multilateral analysis of the socio-economic performance of the country in 2017, including the 2014-2017 period in which the Policy Matrix of the Roadmap for improving the competitiveness of the Republic of Moldova was implemented.

**Material and method.** Two major categories of indicators needed to be quantified in the process of assessing the competitiveness of the Moldovan economy were distinguished:

- Endpoints. According to generally accepted theoretical and empirical approaches, the primary indicators of competitiveness are to ensure sustained growth and increase the welfare of the population.

- Intermediate indicators, which are measured by productivity, price and cost indicators. Although they cannot be considered as independent indicators of competitiveness, they are also essential conditions that, in a system with a set of other determinants and macroeconomic policies of the state, contribute to increasing competitiveness.

State competition policy has been assessed in the first stage on the basis of international rankings. The country's place in the ranking, the relative change in its position as compared to the previous year, as well as the comparative analysis of the position in the ranking over the last 5 years, allows conclusions to be drawn on the reforms and the results achieved in comparison with other countries.

In order to assess the situation in 2017, the following rankings were analyzed: The Global Competitiveness Index, Doing Business, Global Innovation Index, Global Enabling Trade Index.

According to the recommendations of the World Bank in Trade Competitiveness Toolkit [1], the average indicator level for the EU-28 and six other countries: Latvia, Lithuania, Romania, Georgia, Serbia, Ukraine were selected as the reference point for benchmarking. Their selection was carried out according to several criteria: neighboring countries with a relatively close culture, size, economic structure relatively similar to that of reference countries at the beginning of the transition, relatively small economies and low endowment in natural resources that managed to reach high growth performance, etc.

#### **Results and discussions**

The place of the Republic of Moldova on the global map of competitiveness remains modest according to the results of the last comparative evaluations. According to the Global Competitiveness Index (ICG), in comparison with the reference countries (Latvia, Lithuania, Romania, Ukraine, Serbia, Georgia), the Republic of Moldova is in 2017 as last year among the most the most advanced position (+11) with Serbia [2].

In the years 2017-2018, Moldova ranks 89<sup>th</sup> among 137 countries, included in the Global Competitiveness Index (ICG). During the analyzed period, the position of the Republic of Moldova improved by +11 positions and the DFB<sup>1</sup> index value increased only by 0.1 points (from 3.9 in 2016 to 4.0 in 2017).

At the same time, the evolution of the Republic of Moldova's position in the ranking over the past years indicates, in fact, a worsening trend from the 82<sup>nd</sup> place in the GCI 2014. Moreover, this drop in the ranking was due to the decrease in the number of participating countries from 144 in GCI 2014-2015. The value of the DFB ranged between 3.9 and 4.0 points in all these years.

According to the 12 pillar of the ranking, the Republic of Moldova registered a decrease of its position only in the field of Infrastructure, Health and primary education (with -2 positions) and Labor Market Efficiency (-3 positions). All other changes in the ranking of the country were mainly positive, with the most significant ones being recorded at the pillars:

- Macroeconomic situation (+19 positions), this change being determined by the significant improvement of the position on the inflation indicators (+20 positions); Public Debt and Gross National Economies (+13 positions).

- Market efficiency of goods (+10 positions), change due to significant improvement of indicators Local competitiveness intensity (+19 positions); Customer orientation (+11 positions) Impact of FDI rules on firms (+9 positions); Effectiveness of anti-monopoly policy (+8 positions).

- Institutions (+9 positions), both public and private. The positive change of position in relation to public institutions was determined by the significant improvement of the indicators Transparency of State Policy (+14 positions); Protection of Intellectual Property (+14 positions); Dismissal of public funds (+10 positions); Efficiency of the legal framework in dispute settlement (+9 positions).

- Higher education and professional training (+8 positions), change due to improved position on Internet access indicators in schools (+18 posts); Quality of the education system (+7 positions); Quality of school management (+7 positions).

---

<sup>1</sup> The DFB (distance from the best) index is displayed on a scale from 1 to 7. The higher average score indicates a higher degree of competitiveness.

It should be noted that the macroeconomic situation, although, seems to be relatively stable, the economy is developing at low rhythms in recent years from a historical perspective. Indeed, some indicators such as inflation have experienced significant improvements, shrinking from 9.7% in 2015 to 6.4% in 2016 and 6.6% respectively in 2017. However, it is interpretable the advancing of Moldova in the international ranking from the position 57 in ICG 2016-2017 to 44 in ICG 2017-2018 concerning the evolution of the government debt-to-GDP ratio indicator. According to the IMF data, the indicator has decreased insignificantly by about 0.4 p.p. in the given period [3]. Moreover, the context in which the change in Public Debt has occurred in recent years is one that has a negative impact on the country's overall development. According to IMF data, which are the basis for the estimation of the given indicator for the GCI, with one-year anticipation, the public debt of Moldova increased in 2015 compared to 2014 by about 8%, mainly as a result of the increase of the domestic public debt, mostly related to the bonds issued for the execution by the Ministry of Finance of the payment obligations arising from the state guarantees assumed on 17 November 2014 and 1 April 2015.

The efficiency of the goods market is an extremely important pillar for ensuring competitiveness, in particular, ensuring a viable competition. GCI reflects a significant advance of Moldova in the ranking with regard to the intensity of local competition and the effectiveness of anti-monopoly policy, as well as a slight advance towards the indicator of market dominance degree. At the same time, the country occupies very low positions in the ranking for these indicators.

Institutional efficiency is a key factor for boosting competitiveness and has an enhanced role for countries with a level of development similar to that of the Republic of Moldova. Despite the fact that Moldova managed to advance in the ranking with 9 positions compared to the previous edition, the country holds a very low position in the GCI 2017-2018 - 119. In addition, the results of the questioning of the business environment within the Global Competitiveness Report mention among the most important business constraints various aspects indicating directly on the reduced efficiency of the state institutions.

The lowest positions of the Republic of Moldova continue to occupy the pillars:

- Innovations (128<sup>th</sup> place).
- Development of the financial market (124<sup>th</sup> place).
- Business sophistication (120<sup>th</sup> place).
- Market size (120<sup>th</sup> place).
- Institutions (119<sup>th</sup> place).

According to the Global Innovation Index (GII), the Republic of Moldova ranked in 2017 a relatively advanced position (54) among 127 countries, however, it recorded a significant decline (-8 positions) compared to the previous period.

From 2014 to 2017, the evolution of Moldova in the GII rankings was negative, with the country gradually falling from position 43 to 54 (-11 positions in 3 years), and the most significant decline (-8 positions) occurred in 2017. The most advanced position in the ranking is registered by Moldova in the Innovation Efficiency Ratio sub-index (22<sup>nd</sup> place), which shows the top of the most efficient countries in transforming innovative ideas into practical results. At the same time, the given indicator reflects not the potential to innovate (in the Republic of Moldova, as in a number of other countries that occupy advanced positions in the efficiency of innovation, this potential is very limited), but the degree of utilization of the existing potential or the results obtained by a country, based on its own effort and contribution to innovation. In the last year, the index has had a pronounced negative evolution (-18 positions), and the country's chances of moving out of the less innovative and uncompetitive economies of the world are diminishing.

In the period under review, Moldova's Doing Business ranked above the global average, position 44 out of 190 countries included in the ranking. Compared with the previous year, the position of the country has not changed, as of 2013 Moldova has progressively and significantly advanced in the ranking by 2016 (by +15, +11, +8 positions respectively). The lowest places in the ranking the Republic of Moldova occupies, as in the previous year, for the following indicators:

- Obtaining building permits (165<sup>th</sup> place),
- Energy Infrastructure (80<sup>th</sup> place),
- Solving insolvency problems (65<sup>th</sup> place).
- Ensure the execution of contracts (62<sup>nd</sup> place).

Significant negative trends continued to be registered by the indicator Obtaining of Credits (-10 positions) and the Energy Infrastructure indicator after an exponential advance in 2016 recorded a sharp decline (-7 positions) in the analyzed period. The indicator Obtaining of Construction Authorizations, although ranked lowest among all indicators (165), maintained its position in relation to the previous year, along with the indicator on Ensuring the Execution of Contracts (62<sup>nd</sup>).

The challenges and constraints of the business environment remain major despite the progress made in the implementation of reforms in the field of the country's competitiveness, as confirmed by the increase in the degree of achievement on some dimensions of the Roadmap for improving the competitiveness of the Republic of Moldova in

2017. According to the monitoring report of the implementation of the Roadmap Policy Matrix in 2017 the rate of achievement of the actions to reach the set targets was 71%, by 10 p.p. more compared to 2016.

According to the Report on Implementation of the Policy Matrix, the following were fully achieved:

- 88.8% of the actions planned for the competition, or 16 actions out of the 18 planned for 2017. The actions aimed at ensuring the effective implementation of the legal provisions in the field of competition regulation were fully carried out. At the same time, the regulatory framework for regulating the business environment on the compatibility with the new Competition Law on the identification of barriers to entry on the market continues;

- 88.5% of the planned fiscal and tax management actions, in line with the following objectives: ensuring equity, stability and fiscal transparency, improving and simplifying national tax systems, guiding tax policy towards creating incentives for economic development, increasing the use of information technologies in tax administration;

- 76.6% of the planned trade facilitation actions, in particular those related to the objectives of establishing transparent and permanent relations with the business community, development of standards of integrity and professionalism in the customs field, ensuring transparency, responsible governance and efficiency in the country's Public Financial Management System (PFM);

- 76.3% of the planned actions in the field of quality infrastructure, mainly related to the objectives of adjusting the legislative and normative framework to the provisions of the Community legislation, the signing of the Multilateral Recognition Agreement with the European Co-operation for Accreditation, ensuring the traceability of the measurements made in the Republic of Moldova to the International System of Units and international recognition of measurement results;

- 75% of planned actions on access to financial resources. Progress has been made in drafting and adopting draft laws, normative-legal acts and policy documents. In addition, a number of important actions have been taken to support certain groups of entrepreneurs (women, young people from rural areas, people who have created businesses by attracting remittances) and subsidizing agricultural producers;

- 61% of the planned transport infrastructure actions. From a qualitative point of view, most of the undertaken actions are related to the objective of enhancing the quality of roads and their degree of coverage of the territory of the country. At the same time, no action has been taken in the air transport objectives, and only one action has been fully implemented in the rail and maritime transport field;

- 59.1% of the planned actions for energy infrastructure projects, in particular those aimed at ensuring the security of natural gas supply (Ungheni-Chisinau pipeline construction, identification of alternative sources), the implementation of energy policy documents, capacity building of some infrastructure institutions and promoting the use of renewable energy sources;

- 57.9% of the planned actions related to the information society, mostly related to the drafting of normative legal documents and policy documents, harmonized with the EU standards, as well as a series of practical actions such as the creation of the information technology industry park, implementation of public transport information management systems, indicating the time of arrival at the public transport stations, in dynamics, the integration of the payment systems with different electronic means (cards, SMS, etc.), the elaboration of the tourism promotion website of the Republic of Moldova;

- 56.9% of the actions planned for Science, Technology and Innovation. Being one of the most sophisticated components, none of the goals outlined in this dimension has seen a complete realization of the planned actions. For more objectives or more than half of all planned actions have not been fully accomplished and they concern a wide range of issues, including evaluating the research potential for the activity within the established priorities, implementing in practice of the research results, the governance of the sphere of science and innovation, the need to orient the business environment towards innovation, and the promotion of innovation.

An imperative becomes the creation of employment opportunities, developing occupational policies, aligning the minimum guaranteed wage with the minimum subsistence level, taking into account European standards [4], and eradicating poverty, promoting active aging and policy development in this field.

### ***Conclusions***

The Republic of Moldova did not mark significant performance in 2017 in terms of economic growth, although a number of macroeconomic indicators showed significantly better results than in 2016. In the previous year the national economy tempered, the economic growth constituting 4% in real terms, with 0.3 p.p. less compared to 2016.

The economic evolutions recorded by the Republic of Moldova in the last years are below expectations and optimistic development forecasts. Or, the annual growth rate of 3.2% in the years 2014-2017, the period in which the Roadmap for improving the competitiveness of the Republic of Moldova was implemented, is unexpectedly low compared to Romania (4.7%) and Georgia (3.8 %) and only slightly more than Latvia and Lithuania, whose economy grew by about 2.9% during this period. According to the Moldova 2020 Development Strategy, the country's basic development scenario predicted continued trends in the last decade and assumes that the economy will develop with the same economic, social, political phenomena, rising remittances and the same pace of reforms. The baseline scenario estimated an average annual GDP growth rate of 4.7% in 2012-2020 [5]. At the same time, according to the actual

data, in 2012-2017 the national economy grew annually by only 3.6% and the NIER estimations for the years 2018-2020 indicate annual growth rates that will oscillate around the values of 3.5-4.5%.

Although the policy in the field of increasing the competitiveness is being implemented and the progress has increased compared to the year 2016, the degree of realization of the policy matrix of the Roadmap for improving the competitiveness of the Republic of Moldova is relatively small, especially for some components such as science, technologies and innovations, the information society, energy infrastructure, transport infrastructure, access to financial resources. At the same time, the international reports indicate an unfavorable position for the Republic of Moldova in international rankings aimed at business development and national competitiveness as a whole for these indicators. Fundamental are also the reforms in the area of ensuring the efficiency of the institutions, which play a crucial role for the Republic of Moldova in consolidating the basis for the development of the country's competitiveness. On the other hand, a number of aspects that characterize their effectiveness have been declared by the business as a major constraint for business development.

### **Bibliography**

1. Trade Competitiveness Diagnostic Toolkit  
(<http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Miscellaneous/22955722/TCDtoolkitvJune2011.pdf>)
2. The Global Competitiveness Report 2017–2018: Full Data Edition, World Economic Forum  
(<http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>)
3. World economic Outlook Database April 2017 available at  
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/weodata/index.aspx>
4. Minimum Wage Fixing Convention, 1970 (No. 131).  
[http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100\\_INSTRUMENT\\_ID:312276](http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312276)
5. Strategia națională de dezvoltare „Moldova 2020” available at  
<http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&id=345635>

**THE EU COMMON AGRICULTURAL POLICY AFTER 2020**

*Anatolie IGNAT<sup>1</sup>, PhD,  
National Institute for Economic Research, Republic of Moldova  
Snezhana BLAGOEVA<sup>2</sup>, EU High-Level Adviser, Ministry of Agriculture,  
Regional Development and Environment of the Republic of Moldova*

*The EU Common Agricultural Policy (CAP) has a long story of implementation, starting as one of the first common policy of the European Communities still in 1962 and continuing to be among the most important Union policy. In its dynamic history, CAP passed through several reforms made with the aim to better meet the current needs and developments of the agricultural sector in the EU. Starting with the sole purpose to provide enough food for the European population, in less than 2 decades CAP had to meeting the challenge of overproduction, then answer the public need for higher quality and safety food. When the society awareness of the importance of protection of environment and climate change mitigation increased, agricultural policy was enriched with additional objectives which can contribute to the newly identified public priorities. With 2020 approaching and the negotiations for the next Multiannual Financial Framework of the EU started, time comes for discussion of the agricultural policy to be implemented after 2020. The European Commission (EC) presented its vision as well as concrete legal proposals. No fundamental changes in the policy instruments are introduced. The novelties are related mainly with the implementation and what the EC called a move from rules and compliance to results and performance. MS have to identify their specific needs and in a comprehensive CAP Strategic plan demonstrate how, by using the whole CAP instrumentarium, can meet their needs and at the same time fulfilling the common policy objectives, set by the EU law.*

*Key-words: Agricultural policy, EU, CAP, direct payments, rural development.*

*JEL Classification: Q 17, Q 18.*

**Introduction**

The Common Agricultural Policy (CAP) is one of the oldest policies of the European Union (EU). Its foundations can be identified in the Treaty of Rome establishing the European Economic Community, signed on 25 March 1957, which sets out the main policy objectives - ensuring sufficient amount of food at affordable prices for EU citizens and ensuring a good standard of living of farmers as it is mentioned in the Article 39 of the Treaty on the Functioning of the European Union (Official Journal of the European Union, 2016). It can be said that the objectives of the CAP initially set by the Treaty of Rome remain valid for the whole more than 50-years of policy's implementation.

In parallel with maintaining its identity and objectives, CAP was gradually adapting its priorities and instruments according to the current needs and development of the agricultural sector in the EU. Over the past 50 years, the CAP has been undergoing a series of reforms. In the first years of implementation (after the World War II), the CAP is geared to boost the local agricultural production through price support and protection from international competition. It relies mainly on market mechanisms such as guaranteed minimum prices, intervention measures, export subsidies and variable duties. In relatively short period the high guaranteed prices in combination with the technological development lead to overproduction and high policy costs. Even at this early year of policy implementation various analysis identified deficiencies, which are continuedly addressed in the future reforms, like greater benefit to large farms at the expense of small ones, trade disturbances with third countries, poor farm structure and insufficient level of technology (Grant, 1997).

The first radical reform of the CAP, the so called MacSharry reform, was made in 1992. The most important novelty was the introduction of direct payments (determined by area, headage of animal or tone) as compensation for reduced guaranteed prices. First step for Rural Development policy introduction was made via measures to remove older farmers from farming, agri-environmental schemes and promotion of land use for other purposes (afforestation, tourism). MacSharry's reform is seen as a real break with the past, as it is for the first time accepted that the price support system is not a successful way to conduct the Union's agricultural policy and proceeds to its gradual replacement with direct support (Nicoll & Salmon, 2001). Internationally, the reform shows EU is ready to work towards reaching an agreement in the GATT negotiations on trade with agricultural products. The main criticism of the reform is the still high cost of the policy, which encourages intensive agricultural production, considered as destructive for the environment technology (Grant, 1997).

Reflecting the public concerns about environmental protection and food safety, as well as trying to make the policy neutral related to farmers' market orientation, the next big reform of the CAP, the 2013 Fischler Reform, introduced decoupled direct payments, linked with fulfilment of a number of requirements aimed at protection of the environment, natural resources, rural landscapes, ensuring food safety, humans, animals and plants health, animal

<sup>1</sup> © Anatolie Ignat, [anatolie.ignat@gmail.com](mailto:anatolie.ignat@gmail.com)

<sup>2</sup> © Snezhana Blagoeva, [snezhi.blagoeva@gmail.com](mailto:snezhi.blagoeva@gmail.com)

welfare (cross-compliance requirements). Modulation was introduced to redirect resources for rural development by reducing direct support to bigger farms (receiving more than € 5,000).

Fischler Reform is considered as the most ambitious in the history of the CAP, which decoupled farmers support from production and link it with publicly acknowledged priorities (public goods) such as environment protection, food safety and animal welfare. This approach has been widened and strengthened in the Post-2013 CAP, which together with the main accent on strengthening the environmental and climate contribution of the CAP (by the so-called Greening), provided for instruments for better targeting of support to active, small and young farmers and vulnerable agricultural sub-sectors and brought better flexibility for Member States to make use of the new instrumentarium.

With 2020 approaching, having the experience of few years of implementation of the Post-2013 CAP and after the Mid-term review of the policy, finalized with the adoption of the Omnibus Regulation, time comes for formulation and wide discussion of the agricultural policy of the Union to be implemented after 2020 (Official Journal of the European Union, 2017).

### 1. The future of the EU Common Agricultural Policy after 2020

Formulation of a new policy is a long process in the EU which involves not only the Union institutions like the European Commission and European Parliament, but also all 28 Member States. That requires time, efforts and a lot of compromises. Each policy development is directly related to budgeting. Since CAP has always received a significant portion of the EU budget, reviewing and updating the policy in most cases is related to the 7 years cycle of the EU Multiannual Financial Framework.

The discussions for the agricultural policy in the EU after 2020 already started in 2017. The vision for the post-2020 CAP was announced by the EC on 29th of November 2017 by publishing the Communication “The Future of Food and Farming” (European Commission, 2017). In the communication the validity of the Treaty’s objectives of the CAP are confirmed, the stronger orientation of the policy in the last decades on the environment, climate and the wider rural context in which farming operates is underlined and the need for CAP to play an essential role in realizing the Union’s priorities (so called Juncker priorities) is emphasized, especially:

- boosting quality employment, growth and investment;
- harnessing the potential of the Energy Union, the circular economy and the bio-economy while bolstering environmental care and fighting and adapting to climate change;
- bringing research and innovation out of the labs and onto the fields and markets;
- fully connecting farmers and the countryside to the digital economy; and
- contributing to the European Commission’s agenda on migration.

The forthcoming reform has been described by the EU Commissioner for Agriculture and Rural Development Hogan as an evolution rather than a revolution. The motto of the reform is simplification of the policy and result orientation. The reactions to the Communication from EU institutions (European Parliament, European Economic and Social Committee) as well as from the Member States have been mixed – from being a good basis for further discussions, putting the main questions on the table and providing a new path for the policy, to being too vague, not providing answering to all important questions, not containing enough novelties in time when they are needed.

The independent evaluations are also mixed. Although the Communication contains a “revolutionary novelty” like introduction of a single ‘CAP Strategic Plan’ for both pillars, the need to justify direct payments and market measures, the changes in environmental and climate policy and priority to the role of knowledge and innovation supporting sustainable agriculture, finally it is a text that reads nicely, but leaves the reader empty and doubting the seriousness of the European Commission’s intentions (Erjavec & Rac, 2017).

According to other author the Communication sketches out a vision for the direction of travel, but leaves many unanswered questions, particularly with respect to how the new delivery model would work in practice (Matthews, 2018).

The new delivery model gives Member States greater flexibility in the design of CAP instruments, still there are well grounded doubts that the higher level of environmental and climate ambition, which the Communication sets as necessary, will be targeted and then realized by the Member States.

After the Communication, the next logical step by the EC was elaboration of the legal framework. At the beginning of June 2018, the EC presented at the Council of the EU and the Parliament the legal proposals defining the CAP after 2020 (European Commission, 2018).

The two pillars are united under the policy **general objectives** set in the draft regulations. Although put in new words, general policy objectives do not distinguish much from the main strategic aims defined by the EC for the currently applied policy:

- foster a smart and resilient agricultural sector;
  - bolster environmental care and climate action and to contribute to the environmental and climate objectives of the EU;
  - strengthening the socio-economic fabric of rural areas (European Commission, 2010a).
- The achievement of the general objectives shall be pursued through the **9 specific objectives**:
- support viable farm income and resilience across the Union to enhance food security;



- enhance market orientation and increase competitiveness, including greater focus on research, technology and digitalization;
- improve the farmers' position in the value chain;
- contribute to climate change mitigation and adaptation, as well as sustainable energy;
- foster sustainable development and efficient management of natural resources such as water, soil and air;
- contribute to the protection of biodiversity, enhance ecosystem services and preserve habitats and landscapes;
- attract young farmers and facilitate business development in rural areas;
- promote employment, growth, social inclusion and local development in rural areas, including bio-economy and sustainable forestry;
- improve the response of EU agriculture to societal demands on food and health, including safe, nutritious and sustainable food, food waste, as well as animal welfare.

One of the most important novelty is refocusing the policy **from rules and compliance to results and performance**. A new approach is foreseen to be applied by giving greater freedom to Member States to decide how best to meet the common objectives at the same time as responding to the specific needs of their farmers, rural communities and the society as a whole. At EU level, the focus will be on setting common objectives, listing interventions and a set of measures, indicators to assess progress and at the same time keeping the responsibility for protection of the single market and a level playing field for all farmers in the Union.

Member States will be able to adopt the tools to their own specific conditions by elaboration a comprehensive **CAP Strategic Plan** in which, based on an extensive analysis of their needs, will define a strategy how will meet these needs, in line with the overall EU objectives, by using actions under both pillars. The plans will also set the specific country targets for reaching the EU objectives. The progress towards achieving the objectives will be verified by the EC. The CAP Strategic Plan will have to be approved by the Commission.

## **2. Main instruments in the CAP after 2020**

The two pillars structure of the CAP is kept and the main instruments of the policy – direct payments, market measures and rural development are preserved, enriched and strengthened in certain directions. The most important fragment is the need for streamlining all the instruments on national level for achieving the Union objectives and national targets. The element of simplification is expected to be achieve by defining the modality of the implemented instruments on national level, within the EU regulations’ framework.

### **2.1. Direct payments**

Direct payments are preserved as a central instrument for income support, important part of the basic safety net for the farmers and significant support for farmers’ competitiveness. The new CAP legislation does not foresee major changes in the type of measures and support schemes for direct payments. The stress is put on reinforcement and strengthening of measures introduced within the 2013 reform, which implementation were diluted or non-applied by the Member Stated due to their voluntary character or greater flexibility. The main priorities related to direct payments are better targeting of support, attract young people in farming, enhance environmental and climate mitigation aspects of the policy, continue coupled support for important sectors, which are in difficulties.

The decoupled direct payments, defined in the draft EU regulation as “basic income support for sustainability” will be based on hectare eligible land, which is under agricultural production or in state suitable for grazing or cultivation, without significant preparatory actions. The support will continue to be provided under the Single payments scheme (for the old MS) and Single area payment scheme (in the new MS).

The efforts for better targeting of the support started in the 2013 reform of the CAP are planned to be reinforced by obligatory implementation of reduction of payments and capping, redistribute payment and provision of support strictly to genuine farmers.

The proposal for obligatory reduction of payments is rather ambitious starting with decrease:

- by at least 25% for the tranche between EUR 60 000 and EUR 75 000;
- by at least 50% for the tranche between EUR 75 000 and EUR 90 000;
- by at least 75% for the tranche between EUR 90 000 and EUR 100 000;
- by 100% for the amount exceeding EUR 100 000 (capping).

In order to stimulate labor intensive production, labor costs shall be subtract from the amount of direct payments before application of the reduction.

All MS will be obliged to apply redistributive direct payment – an additional annual decoupled payment per eligible hectare for the first number of hectors to be defined by the MS of all applicants. The purpose is redistribution of support from bigger to smaller or medium-sized farms. Member States shall establish an amount per hectare as well as the maximum number of hectares per farmer for which the redistributive income support shall be paid. This type of support was introduced with the 2013 CAP reform as a voluntary support scheme, which is currently applied only in 8 of the MS.

Additional efforts from the MS are expected with the aim to target the support only to genuine farmers. The definition of genuine farmer must ensure that no support can be granted to those whose agricultural activity forms only an insignificant part of their overall economic activities or those whose principal business activity is not agricultural.

This requirement responds to the currently applied condition for providing direct support to active farmer. The legal framework in force gave certain flexibility for MS in implementation of the active farmer requirement. Due to the difficulties in its implementation, with the mid-term review of the policy in 2017 and the Omnibus regulation the implementation of the active farmer definition was made voluntary.

Attracting young people into the agricultural sector remains one of the main priorities of the CAP post-2020. Several measures are made available for the MS, some mandatory, others voluntary. Member States are obliged to use at least 2% of their national financial ceiling for direct payments to support young farmers – agricultural producer up to 40 years old, who is setting for the first time an agricultural holding. The payment could be either in the form of a top-up payment in addition to their basic income support or through grants up to 100 000 euro as part of Rural Development measures. In addition Rural development funding can be used to improve access to land of young farmers and land transfer by farm partnerships between generations of farmers; farm succession or transition planning services; brokerage for land acquisition; innovative national or regional organisations engaged in promoting and facilitating matching services between young and old farmers. Member States will also be allowed to establish financial instruments supporting working capital for young farmers.

Environmental and climate mitigation aspects of the CAP are marked with highest level of priority. The main objectives are identified on EU level, in compliance with the international commitments undertaken by the EU. Then, in their CAP Strategic Plans, Member States have to identify how they intend to meet the objectives by using funding from both CAP pillars.

To reflect this important priority, the Commission presented the so called “New greening architecture”, which includes a number of instruments under both pillars of the CAP:

a. A new system of enhanced “conditionality”, which will replace the current system of cross-compliance<sup>1</sup> together with the greening requirements<sup>2</sup>. The system will be mandatory for farmers, a prerequisite for all farmers to receive income support and other area and animal based payments. The conditionalities (standards and requirements structured similarly to cross compliance) will consist of Statutory Management Requirements and Standards of good agricultural and environmental conditions. The strengthened element in the new conditionalities is mostly related to environment and climate change mitigation – Water Framework Directive and Sustainable Use of Pesticides Directive implementation, disease notification, protection of wetland and peatland, crop rotation, others.

The new conditionality standards have to be included in the country’s CAP Strategic Plan and approved by the Commission. The flexibilities for the MS will allow better adaptation of the rules to the local conditions which will also make them easier to accept by farmers. The control and the penalties will also be defined by the MS. The practice by now shows that the cross compliance and greening requirements have always provoked the most significant difficulties for farmers. Although streamlined, it could hardly be expected that the substantial number of requirements under the new conditionality will be easily accepted and implemented by farmers. In the future it will depend even more on the national administrations to identify the right requirements, to communicate them properly to farmers and then ensure control system which is effective and can satisfy the requirements and the audit by the EC.

b. A new, so-called “eco-schemes”, funded from the direct payment allocations, which will be mandatory for the Member States to be introduced in the Strategic plan, but voluntary for farmers to participate. These eco-schemes will have to address the CAP environment and climate objectives in ways that complement the other relevant tools available and go beyond what is already requested under the conditionality requirements (for example eco-scheme to fund zero use of fertilisers in order to improve water quality);

c. Member States will have to use at least 30% of their rural development budget to environment and climate measures, so-called “agri-environment-climate commitments” which will again be mandatory for Member States to offer but voluntary for farmers to participate. Rural development budgets can also be used to fund other actions such as knowledge transfer, eco-friendly investments, innovation and co-operation.

Coupled support for certain sectors undergoing difficulties will continue to be applied with the aim to improve sector’s competitiveness, sustainability or quality. These sectors must be considered important for economic, social or environmental reasons. The Commission is proposing to maintain the existing list of potentially eligible sectors<sup>3</sup> (those that have been eligible since 2013) and adding non-food crops used for products that have the potential to substitute fossil fuels. Member States can allocate a maximum of 10% of their direct payments to coupled, plus additional 2% for protein crops income. In the 2013 CAP reform the percentage was set at 13% plus 2% for protein crops.

<sup>1</sup> Cross-compliance is a mechanism introduced in 2015 that links financial support received by farmers with compliance with basic standards concerning the environment, food safety, animal and plant health and animal welfare, as well as the requirement of maintaining land in good agricultural and environmental condition.

<sup>2</sup> Greening is a new instrument introduced within the reform of the CAP in 2013, complementing Cross compliance requirements, which has been considered as non-sufficient contribution of farmers for protection of environment and natural resources. Greening requires all farmers to bring additional ecological benefits for the society by respecting three greening practices - crop diversification, keeping ecological focus area on the agricultural area and maintaining permanent grassland.

<sup>3</sup> Cereals, oilseeds, protein crops, grain legumes, flax, hemp, rice, nuts, starch potato, milk and milk products, seeds, sheepmeat and goatmeat, beef and veal, olive oil, silkworms, dried fodder, hops, sugar beet, cane and chicory, fruit and vegetables, short rotation coppice

Although relatively small part of the direct payments ceiling could be provided for coupled support (due to the WTO commitments of the EU), the instrument is considered as very important in the majority of the MS, which is evident by the fact that it is applied by 27 out of 28 MS (only Germany is not applying coupled payments). The most popular sectors to be supported are beef and veal, milk, sheep and goats, fruits and vegetable sectors, protein crops, sugar beet. The diversity of schemes is immense. The new element is the need MS to incorporate coupled support measures in their CAP Strategic Plan and link them with the CAP objectives and based them on the identified national needs.

## **2.2. Rural Development**

Rural Development policy will keep its importance and scope of interventions after 2020 with greater focus on knowledge and innovations. With the proposal by the EC for including the direct payments schemes and the rural development measures in a single CAP strategic plan, better planning, synergy and coordination between the interventions under the two pillars is sought. In a way the approach of rural development programing will be spread to the instruments under both pillars of the CAP. The essential question in this exercise is attaining simplification in the programming and reporting process, which is expected to be achieved via the new approach – setting the broad objectives at EU level and more flexibility for Member States to tailor their actions to their specific needs.

Due to the decrease of financing of the CAP, especially for the rural development part, the co-financing rate for Member States is increased which will allow them to maintain the ambition in the level of investment in rural areas. Less developed regions will continue to benefit from higher co-financing rates, which will also apply to certain interventions such as LEADER and the payments for management commitments. The future rural development funding is planned to be targeted at where it can bring real added value – the development of the local, rural and agricultural economy, leaving other EU funds (structural and cohesion) to focus on large infrastructure projects, including broadband.

For the sake of simplification and increased flexibilities, the current about 70 rural development measures and sub-measures are replaced by eight types for interventions:

- (a) environmental, climate and other management commitments;
- (b) natural or other area-specific constraints;
- (c) Area-specific disadvantages resulting from certain mandatory requirements;
- (d) investments;
- (e) installation of young farmers and rural business start-up;
- (f) risk management tools;
- (g) cooperation;
- (h) knowledge exchange and information.

An important part of the rural development measures obligatory for the MS to implement is risk management tools aimed to help farmers to manage production- and income-related risks which are outside their control. This type of support, which will be in the form of financial contributions to premiums for insurance schemes and mutual funds, encompassing both production and income risks, will be mandatory for all Member States. Support for different actions such as investments and training to help farmers prevent risks or to deal with their consequences will also be mandatory under rural development. On EU-level a platform on risk management, in the form of a single multi-stakeholder hub, will be set up to help all the actors involved, from farmers and public authorities to research institutes and the private sector, share knowledge and exchange experience and best practice. It will also be possible to use financial instruments to facilitate access to working capital, for example to help farmers overcome a temporary shortage of liquidity caused by an unexpected crisis.

## **2.3. Farm advisory services**

Significant element of the future CAP is the obligation for the Member States to make available to farmers a strengthened system of farm advisory services as a tool for improving the sustainable management and overall performance of agricultural holdings and rural businesses and facilitating delivery of up to date technological and scientific information developed by research and innovation. These farm advisory services should help farmers and other beneficiaries of CAP support to become more aware of the relationship between farm management and land management on the one hand, and certain standards, requirements and information, including environmental and climate ones, on the other hand. On national level, the CAP Strategic Plan should show how advisory services, research and rural networks will work together.

According to the draft regulation farm advisory services shall cover at least the following:

- all requirements, conditions and management commitments applying to farmers and other beneficiaries set in the CAP Strategic Plan, including requirements and standards under conditionality and conditions for support schemes as well as information on financial instruments and business plans established under the CAP Strategic Plan;
- the requirements as defined by Member States related to protection of water, biodiversity and landscape, climate change mitigation, usage of plant protection products;
- farm practices preventing the development of antimicrobial resistance<sup>1</sup>;

---

<sup>1</sup> *The practices defined in the "A European One Health Action Plan against Antimicrobial Resistance (AMR)" (COM(2017) 339 final).*

- risk management;
- innovation support and development of digital technologies in agriculture and rural areas.

Farm advisory services should be strengthened within the Agricultural Knowledge and Innovation Systems (AKIS)<sup>1</sup>. Member States should integrate advisors within the AKIS, in order to be able to deliver to farmers up-to-date technological and scientific information developed by research and innovation.

### Conclusion

The CAP as proposed by the EC reflects what have been defined by Commissioner Hogan as evolution – no significant changes in the instruments to be implemented but enhancing the requirements and strengthening their implementation. The main novelty is the approach in the implementation, defined as moving from compliance to result orientation and the requirement all MS to have their Strategic plan identifying the national needs and combining all available CAP instruments for meeting the needs. Still, to keep the policy as a common one, to address the well based doubts for “nationalization” of the policy and having in mind that the majority of the financing is coming from the EU budget, the general objectives which need to be pursued by all MS are set on the EU level.

With this approach the EC is providing great (actively asked by the MS) flexibility for the countries in shaping their national agricultural policy. This goes with the responsibility for ensuring effective implementation and reaching the set targets and the defined results. Otherwise, the EU financing could be reduced and the projected development could be further jeopardized.

The greater flexibility frees the EC from the need to define detail requirements related to all policy measures, including controls and sanctions and thus being held directly responsible (in some cases blamed) for defining requirements which are not relevant for the concrete country or region. On the other hand, much greater capacity of the national administrations will be necessary, to be able to replace some of the functions of the EC, elaborate effective national rules and ensure the necessary level of control. This could be a big challenge, especially for newer MS and countries with traditionally not very strong administration.

For the EC stays the important responsibility to ensure level playing field for all farmers in the EU and to protect the internal market, which will not be an easy job having in mind the diversity in implementation which could be expected and the ambition of the MS in protecting the interest of their farmers, in some cases neglecting the common EU rules.

### References

1. Erjavec, E. & Rac, I. (2017). The CAP Communication: Paradigmatic change or empty rhetoric? Accessed at: <http://capreform.eu/the-cap-communication-paradigmatic-change-or-empty-rhetoric>
2. **European Commission. (2002)**. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament, Mid-Term Review of the Common Agricultural Policy, Brussels, COM (2002) 394 final
3. **European Commission. (2010a)**. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, “The CAP towards 2020: meeting the food, natural resource and territorial challenges of the future”, Brussels, 2010, COM(2010) version finale
4. **European Commission. (2010b)**. Situation and prospects for EU agriculture and rural areas. Accessed at: [https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/publi/situation-and-prospects/2010\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/publi/situation-and-prospects/2010_en.pdf).
5. **European Commission. (2017)**. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions “The Future of Food and Farming“ COM(2017) 713 final, Brussels, 29.11.2017. Accessed at: [https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/future-of-cap/future\\_of\\_food\\_and\\_farming\\_communication\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/future-of-cap/future_of_food_and_farming_communication_en.pdf)
6. **European Commission. (2018)**. Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council establishing rules on support for strategic plans to be drawn up by Member States under the Common agricultural policy (CAP Strategic Plans) and financed by the European Agricultural Guarantee Fund (EAGF) and by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD) and repealing Regulation (EU) No 1305/2013 of the European Parliament and of the Council and Regulation (EU) No 1307/2013 of the European Parliament and of the Council, Brussels, 1.6.2018, COM(2018) 392 final, 2018/0216(COD). Accessed at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM%3A2018%3A392%3AFIN>
7. **Grant, W. (1997)**. The Common Agricultural Policy, London: Macmillan Press Ltd
8. **Hubbard, L. & Ritson, C. (1997)**. Reform of the CAP: From Mansholt to Mac Sharry. In: Ritson, C. and Harvey, D. (eds.). The Common Agricultural Policy. Wellingford: CAB International

<sup>1</sup> The concept of Agriculture Knowledge and Innovation Systems (AKIS) is used to describe how people and organisations join together to promote mutual learning, to generate, share, and use agriculture related knowledge and information. AKIS can include farming practice, businesses, authorities, research, etc. and can vary a lot, depending on the country or sector. More information can be found on [https://ec.europa.eu/eip/agriculture/sites/agri-eip/files/eip-agri\\_brochure\\_knowledge\\_systems\\_2018\\_en\\_web.pdf](https://ec.europa.eu/eip/agriculture/sites/agri-eip/files/eip-agri_brochure_knowledge_systems_2018_en_web.pdf)

9. **Matthews, A. (2018).** CAP Reform: The greening architecture in the new CAP, Posted: 19 Jun 2018 04:07 PM PDT
10. **Nicoll, W. & Salmon, T. (2001)** Understanding the European Union, Essex: Pearson Education Limited
11. **Official Journal of the European Union (2013a).** Regulation (EU) No 1306/2013 of the European Parliament and of the Council of 17 December 2013 on the financing, management and monitoring of the common agricultural policy and repealing Council Regulations (EEC) No 352/78, (EC) No 165/94, (EC) No 2799/98, (EC) No 814/2000, (EC) No 1290/2005 and (EC) No 485/2008. Accessed at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32013R1306>
12. **Official Journal of the European Union. (2013b).** Regulation (EU) No 1307/2013 of the European Parliament and of the Council of 17 December 2013 establishing rules for direct payments to farmers under support schemes within the framework of the common agricultural policy and repealing Council Regulation (EC) No 637/2008 and Council Regulation (EC) No 73/2009. Accessed at: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L\\_.2013.347.01.0608.01.ENG](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2013.347.01.0608.01.ENG)
13. **Official Journal of the European Union. (2016).** Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the functioning of the European Union. Accessed at: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.C\\_.2016.202.01.0001.01.ENG&toc=OJ:C:2016:202:TOC#C\\_2016202EN.01004701](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.C_.2016.202.01.0001.01.ENG&toc=OJ:C:2016:202:TOC#C_2016202EN.01004701)
14. **Official Journal of the European Union. (2017).** Regulation (EU) 2017/2393 of the European Parliament and of the Council of 13 December 2017 amending Regulations (EU) No 1305/2013 on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD), (EU) No 1306/2013 on the financing, management and monitoring of the common agricultural policy, (EU) No 1307/2013 establishing rules for direct payments to farmers under support schemes within the framework of the common agricultural policy, (EU) No 1308/2013 establishing a common organisation of the markets in agricultural products and (EU) No 652/2014 laying down provisions for the management of expenditure relating to the food chain, animal health and animal welfare, and relating to plant health and plant reproductive material. Accessed at: <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/e82b072c-ec67-11e7-9749-01aa75ed71a1/language-en>

**MODEL INTEGRAT DE EFICIENTIZARE  
MANAGERIALĂ A ORGANIZAȚIEI**

**Ion VERBONCU<sup>1</sup>, prof. univ., dr.,  
Academia de Studii Economice din București  
Larisa ȘAVGA<sup>2</sup>, prof.univ., dr.hab.,  
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova**

*Eficientizarea managementului a devenit un subiect predilect pentru specialiști și, concomitent, o preocupare pentru o parte importantă a managerilor de organizații, conștienți de rolul decisiv al acestuia în dezvoltarea și creșterea economică, în dobândirea excelenței în afaceri. Lucrarea noastră pleacă de la faptul că influențele exercitate de management asupra eficienței și eficacității organizației se manifestă prin intermediul managerilor și executorilor și al "produselor" muncii lor, respectiv deciziile manageriale și acțiunile inițiate pentru operaționalizarea acestora și încearcă să proiecteze un model integrat de management care să dea satisfacție în orice fază a ciclului de viață al respectivei organizații. Condiția succesului unui asemenea model integrat o reprezintă profesionalizarea celor care conduc și gestionează organizația și componente ale acesteia. Odată îndeplinită această condiție, diagnosticarea, managementul strategic, restructurarea managerială ori metodologizarea decizională devin soluții viabile de eficientizare a managementului.*

*Cuvinte-cheie: model managerial, management strategic, reengineering managerial, metodologizare managerială, profesionalizare.*

*Management efficiency has become a priority topic for specialists and, at the same time, a concern for an important part of managers of organizations, aware of its decisive role in development and economic growth, in achieving business excellence. Our work is based on the fact that influences of management on the efficiency and effectiveness of the organization are manifested through the managers and executors, and through the "products" of their work, namely the managerial decisions and the actions initiated for their operationalization. It tries to design an integrated management model to give satisfaction at any stage of the organization's life cycle. The success of such an integrated model is the professionalization of those who lead and manage the organization and its components. Once that condition is met, diagnosis, strategic management, managerial reengineering, or decision-making process methodologies become viable solutions to streamline management.*

*Key words: managerial model, strategic management, managerial reengineering, managerial metodologization, professionalization.*

**Introducere**

Abordarea managementului este o preocupare constantă a specialiștilor și, deopotrivă, a practicienilor din România ultimelor trei decenii, datorită rolului său decisiv în imprimarea unor caracteristici de ordine, disciplină și rigurozitate în exercitarea proceselor de muncă și conștientizării contribuției pe care o are în creșterea și dezvoltarea economică. *Managementul* se manifestă prin intermediul *managerilor*, cele mai importante personaje din peisajul organizatoric al unei organizații, implicate în conducerea și gestiunea acesteia sau a unor subdiviziuni organizatorice prin deciziile manageriale pe care le fundamentează, adoptă și, cu sprijinul executorilor, le aplică. În sprijinul acestui demers laborios și responsabil au fost concepute diverse categorii de instrumente manageriale, cu grad de cuprindere și complexitate diferite, precum *modele, sisteme (sau metode complexe), metode, tehnici de management, proceduri, standarde, metodologii* ș.a., toate acestea regăsindu-se în ceea ce literatura de specialitate numește *metodologizarea managerială*.

*Modelul*, în general, este un "ansamblu de elemente formalizate într-o construcție logică, care prezintă mecanismul de funcționare rațională a unui fenomen, sistem" [9]. În management, "modelul are drept conținut anumite categorii de procese și relații manageriale, prin a căror utilizare se amplifică funcționalitatea și performanțele managementului organizației" [9].

Literatura de specialitate din țară și străină face referire la numeroase astfel de modele manageriale, de la modelele de management strategic la cele de reengineering al proceselor de afaceri și reengineering managerial, de la modelele decizionale la modelele de management bazat pe cunoștințe ș.a.m.d. [1,2,3,7,9].

**Modele manageriale aplicabile în organizațiile românești****1. Model de diagnosticare a viabilității organizației (D)****1.1. Succinte considerații**

<sup>1</sup> © Verboncu Ion, email: iverboncu@yahoo.com

<sup>2</sup> © Șavga Larisa, email: savga.larisa@gmail.com

• **Studiul de diagnosticare** asigură investigarea trecutului și prezentului organizației, iar strategia proiectează viitorul acesteia. Iată de ce abordarea managerială a diagnosticării și strategiei capătă o semnificație deosebită în contextul modernizării/reproiectării sistemului de management.

• Diagnosticarea poate fi abordată în triplă ipostază:

- ca *metodă de management*, utilizabilă în orice organizație, de manageri amplasați pe diferite niveluri ierarhice, în vederea investigării cauzale a domeniilor conduse;
- ca *fundament* al strategiei organizației;
- ca *etapă de debut* în demersul complex de reproiectare managerială.

• **Diagnosticarea** constă în *investigarea organizației și a componentelor sale cu ajutorul unui instrumentar specific, în vederea depistării cauzale a principalelor disfuncționalități și puncte forte și, pe această bază, determinarea potențialului de viabilitate al acesteia și formularea de recomandări de ameliorare a ”stării de sănătate” a organizației*. Sunt abordate, aşadar, trecutul și prezentul organizației, din multiple puncte de vedere – economic, managerial, tehnic și tehnologic, social etc. – apelându-se la instrumente specifice de investigare și analiză preluate din diverse domenii ale științei.

• **Conținutul diagnosticării** poate să-l constituie organizația/întreprinderea în ansamblul său, caz în care ne referim la o *diagnosticare globală* (recomandată în contextul mai larg al scenariului metodologic de reengineering sau reproiectare managerială), una sau mai multe componente procesuale ori structural-organizatorice ale acesteia, situație în care diagnosticarea este una *parțială* sau o problemă deosebită generată de funcționarea componentelor procesuale ori structurale (*diagnosticare specializată*).

• **Rezultatul diagnosticării** îl constituie studiul de diagnosticare. Fără acesta, fără valorificarea conținutului său în decizii și acțiuni pertinente nu pot fi abordate modificări majore în funcționalitatea organizației, demersuri cu adevărat științifice, care să acționeze asupra cauzelor generatoare de puncte forte și slabe și nu asupra efectelor.

• **Studiul de diagnosticare** și valorificarea sa managerială reprezintă elementul de diferențiere între *managementul empiric*, pompieristic, axat pe principiul „văzând și făcând” (se urmărește diminuarea unor efecte nefavorabile) și *managementul științific*, axat pe principiul „anticipând și preîntâmpind”, în care cauzele generatoare de puncte forte și slabe sunt suportul intervențiilor decizionale și operaționale ale managerilor. Reputatul specialist în management, P. Drucker, afirma că fără diagnosticare, prestația unui manager este lipsită de conținut. Practic, "un conducător eficient consacră jumătate din timpul său problemelor de diagnosticare a activității", chiar dacă diagnosticarea este una restrânsă (la o singură problemă) sau una globală (de ansamblu).

• **Studiul de diagnosticare** se recomandă să fie elaborat de *echipe multidisciplinare de specialiști*, din care să nu lipsească economiști, ingineri, tehnicieni și alte categorii socio-profesionale. În felul acesta se asigură *multidimensionalitate* diagnosticării, în sensul evidențierii unor aspecte de natură economică, managerială, tehnică etc. în proporții care să justifice ponderea lor din domeniile supuse investigațiilor. Concomitent, trebuie asigurată o pronunțată *dimensiune participativă* în elaborarea studiilor de diagnosticare prin implicarea activă și efectivă a managerilor și executanților în furnizarea de informații pertinente și în formularea elementelor de esență ale diagnosticării: puncte forte, puncte slabe, cauze generatoare, recomandări.

### **1.2. Cum elaborăm un studiu de diagnosticare?**

• *Documentarea preliminară*

- a. Caracteristici tipologice ale organizației
- b. Managementul companiei (principalele caracteristici dimensionale și funcționale ale sistemului de management și componentelor sale)
- c. Situația economico-financiară (principalii indicatori economico-financiar din ultimii 3-5ani)

• *Analiza viabilității manageriale și economice*

- a. Analiza viabilității manageriale (analiza conceperii și funcționării sistemului de management cu ajutorul unor indicatori și indici specifici)
- b. Analiza viabilității economice
- c. Simptome pozitive și negative

• *Evidențierea cauzală a principalelor puncte forte și puncte slabe*

- a. Puncte forte manageriale
- b. Puncte forte economice
- c. Puncte slabe manageriale
- d. Puncte slabe economice
- e. Oportunități și amenințări (desprinse din diagnosticarea mediului extern)

• *Determinarea potențialului de viabilitate*

- a. Determinarea potențialului intern de viabilitate (matrice de evaluare a factorilor interni, respectiv puncte forte și puncte slabe)
- b. Potențialul extern de viabilitate (matrice de evaluare a factorilor externi, oportunități și amenințări)
- c. Determinarea potențialului global de viabilitate

• *Recomandări strategico-tactice de amplificare a potențialului de viabilitate*

## 2. Model de profesionalizare a managerilor și a managementului (PMM)

Profesionalizarea celor care conduc și gestionează organizația și orice altă entitate socio-economică constituie condiția fundamentală a succesului managerial al acestora. Niciun demers de schimbare managerială nu va avea șanse reale de reușită dacă nu poartă semnătura unor manageri profesioniști, posesori de cunoștințe, calități și aptitudini manageriale și profesionale adecvate posturilor pe care le ocupă. Totodată, operaționalizarea modalităților de schimbare managerială are ca principal efect profesionalizarea managementului organizației la nivelul căreia se produc. Într-o asemenea abordare, profesionalizarea este concomitent *cauză și efect* al mutațiilor de fond produse în management. Managerii profesioniști ar trebui să fie rezultatul unor concursuri de selecție managerială care pun accent pe competență, în sensul de cunoștințe, calități și aptitudini ce le permit exercitarea proceselor de management cu maximă responsabilitate, concomitent cu crearea și întreținerea unui climat propice manifestării executanților, implicați nemijlocit în operaționalizarea deciziilor manageriale. România suferă la capitolul ”profesionalizarea managementului” tocmai datorită precarității criteriilor de recrutare și selecție a managerilor, a manierei de motivare care nu ia în considerare rezultatele obținute, precum și a intervenției exagerate a politicului, la nivelul întreprinderilor și instituțiilor publice (și nu numai), pe întreg traseul parcurs de la recrutare la revocare. Sub masca ”responsabilității politice corporative” asistăm la deteriorarea continuă a profesiei de manager, cu consecințe nu doar umane, ci mai ales economice, dezastruoase.

*Modelul de profesionalizare a managerilor și a managementului (PMM)* este structurat în mai multe secvențe (fiecare din acestea putând fi abordată de sine-stătător), cu puternice interdependențe:

- identificarea gradului de profesionalizare a managerilor și a managerilor (prin intermediul diagnosticării);
- determinarea/cuantificarea nevoii de manageri profesioniști, pe total și structură (eșalonul organizatoric, complexitatea postului etc.);
- în a treia iterație sunt operaționalizate principalele modalități de profesionalizare, selectate dintr-un portofoliu de potențiale soluții: stabilitate și coerență în aplicarea legislației în domeniul managementului resurselor umane, ameliorarea derulării unor activități specifice managementului resurselor umane – recrutarea, selecția, promovarea și motivarea managerilor, prin luarea în considerare a unor criterii riguroase, realiste [6], [11,15] – metodologizarea managerială, trainingul managerial continuu, consultanța managerială ș.a.;
- ultimul pas constă în evaluarea demersului de profesionalizare, pe de o parte, prin asigurarea unei concordanțe depline între post și ocupant al postului prin prisma competenței (abordată bidimensional, ca autoritate oficială și autoritate personală) și, pe de altă parte, prin calitatea, eficiența și eficacitatea prestației manageriale.

## 3. Model de management strategic (MS)

Ultimele decenii au fost marcate de conceperea și apelarea unor modele variate de management strategic, majoritatea fiind ”construite” pe teoria lui M.Porter în acest domeniu. Strategia și managementul strategic, ca expresie a exercitării funcției de previziune a managementului, reprezintă zona cea mai vulnerabilă a acestuia, întrucât fie nu există (managerii nu sunt capabili să proiecteze riguros viitorul strategic al organizațiilor pe care le conduc și gestionează), fie există dar sunt prost fundamentate (obiectivele sunt exprimate lozincard, resursele nu sunt dimensionate corelativ cu opțiunile strategice și obiectivele la a căror realizare participă, termenele intermediare și finale nu sunt realiste iar modalitățile de obținere de avantaj competitiv nu au suportul economic corespunzător). Modelul pe care îl prezentăm face distincția între planificarea strategică și managementul strategic, cel puțin din punct de vedere al sferei de cuprindere [10,12,13] și cuprinde:

- *fundamentarea strategiei*, ce presupune evidențierea unor *premise* ce urmează a fi valorificate în elaborarea acesteia (luarea în considerare a intereselor economice ale principalilor stakeholderi, a fazei ciclului de viață în care se află organizația, asigurarea continuității și multidimensionalității strategiei, internaționalizarea activităților economice ș.a.) și asigurarea fundamentelor necesare unei strategii realiste (studiul de diagnosticare, studiul de piață, strategia națională și/sau strategia sectorială, studiul ecologic);
- *elaborarea strategiei*, în sensul de conturarea componentelor acesteia – misiune, obiective, opțiuni strategice (re tehnologizare, reengineering managerial, specializare, diversificare, fuziune, alianțe strategice, înființarea de joint-venture, automatizare, informatizare etc.), resurse, termene, avantaj concurențial; este cea mai laborioasă etapă a scenariului metodologic de management strategic, *obiectivele* fiind fără îndoială componenta cea mai importantă a strategiei, la care se raportează celelalte;
- *implementarea strategiei*, respectiv operaționalizarea modalităților de realizare a obiectivelor (opțiuni strategice) concomitent cu alocarea eșalonată a resurselor necesare îndeplinirii obiectivelor strategice;
- *evaluarea strategiei*, prin comensurarea rezultatelor, compararea acestora cu obiectivele strategice asumate și evaluarea avantajului competitiv obținut.

Cum schimbarea este prefațată prin strategie, este evident că modelul de management strategic prezentat mai sus se caracterizează prin complexitate, în pofida abordării superficiale a unor specialiști care consideră că a dispune de un studiu de strategie este o ”treabă ușoară”.

## 4. Model de metodologizare managerială a organizației (MM)

Metodologizarea managerială constă în promovarea unui instrumentar managerial modern, precum și a metodologiilor de proiectare/reproiectare și întreținere a funcționării managementului organizației și la nivel de componentă a acesteia. Cele mai semnificative implicații ale metodologizării manageriale se referă la științizarea și profesionalizarea prestației managerilor, pe fondul amplificării dimensiunii științifice a managementului. Modelul propus de noi poate fi



nuanțat și adaptat la caracteristicile obiectului managementului – întreprindere publică, întreprindere privată, instituție publică etc. – și are ca punct de plecare cea mai complexă metodă de management – managementul pe centre de profit sau managementul prin obiective [15].

- pentru întreprinderi publice (companii naționale, regiilor autonome etc.) și întreprinderi private, mijlocii și mari: diagnosticarea – managementul pe baza centrelor de profit (pe formate de afaceri) – diagnosticarea;

- pentru instituții publice, microîntreprinderi și întreprinderi mici, inclusiv cooperative: diagnosticarea – managementul prin obiective – diagnosticarea.

Plecăm de la premisa că, în contextul managementului prin obiective/managementului pe baza centrelor de profit, oricare din instrumentele manageriale cunoscute poate fi operaționalizat, de la delegare la tabloul de bord, de la managementul prin proiecte la managementul prin excepții, de la metodele de creativitate la metodele de management prin costuri, de la ședință la benchmarking ș.a.m.d. De aceea *metodologizarea managerială poate fi abordată de sine-stătător, ca modalitate de eficientizare managerială sau în contextul reengineeringului managerial, ca și consecință a reproiectării componentei metodologice a managementului.*

### **5. Model de reengineering managerial (RM)**

*Reengineeringul managerial* poate fi abordat în trei ipostaze: ca modalitate de schimbare managerială și organizațională de sine stătătoare, ca opțiune strategică fundamentală în contextul strategiei globale a organizației sau ca modalitate de metodologizare managerială. Abordat separate, *modelul de reengineering managerial* la care facem referire [14] implică:

- Punctul de pornire îl constituie *studiul de diagnosticare*, concretizat în: punctele forte și cauzele care le generează, punctele slabe și cauzele producerii lor, potențialul de viabilitate managerial și economic și recomandările strategico-tactice de amplificare a acestui potențial.

- *Obiective* – expresia cantitativă și/sau calitativă a scopului pentru care fost înființată și funcționează organizația ori o subdiviziune a acesteia, se regăsesc ca obiective fundamentale, derivate, specific și individuale, consecință a promovării de strategii și politici realiste implică o schimbare radicală de atitudine a organizației și managementului său față de prezentul și viitorul acesteia, abordat prin prisma performanțelor. Obiectivele responsabilizează în divizii și grupurile de indivizi, impunându-i o pronunțată dimensiune strategică și tactică, necesară pentru o poziționare adecvată pe piața specifică și – în final – reprezintă foarte bune repere pentru evaluarea funcționalității și performanțelor.

- *Procese* - pentru realizarea obiectivelor sunt necesare procese de muncă adecvate, cu grad de agregare diferit. Delimitarea și dimensionarea lor în procese de afaceri (principale), procese support și procese de management sunt determinate de complexitatea obiectivelor la a căror realizare participă nemijlocit. Întrucât construcția sistemului de obiective are loc „de sus în jos”, și edificiul procesual necesar realizării lor se conturează de la complex la simplu. Ca atare, remodelarea procesuală, concretizată în apariția de noi procese de muncă, dezvoltarea celor existente, diminuarea sau eliminarea altora, urmărește asigurarea unei concordanțe depline între obiective și procese pe fondul elaborării unei „hărți a proceselor”, în care sunt inserate activitățile principale generatoare de valoare adăugată.

- *Structuri* – procesele de muncă, indiferent de gradul de agregare, trebuie să aibă un suport structural-organizatoric adecvat, adică o structură organizatorică favorizantă realizării obiectivelor. Iată de ce, al patrulea pas în reproiectarea managerială propriu-zisă îl reprezintă reproiectarea structurală, concretizată în redimensionarea necesarului de posturi și funcții, de management și execuție, a compartimentelor funcționale și operaționale, concomitent cu „aranjarea” acestora într-o configurație prestabilită prin intermediul nivelurilor ierarhice, ponderilor ierarhice și relațiilor organizatorice. De asemenea, este necesară și proiectarea formulei organizatorice convenabile, în funcție de caracteristicile dimensionale și funcționale ale proceselor remodelate și de influențele contextuale – o structură mult mai aplatizată, o structură de tip holonic, în care holonii pot fi centre de gestiune delimitate, în principal, procesual sau structural-organizatoric.

- *Oameni* – pasul următor este decisiv în asigurarea unei viabilități ridicate organizației întrucât vizează „dotarea” posturilor de management și execuție cu oameni care au competența necesară. Compatibilizarea oamenilor cu posturile se realizează prin intermediul competenței și este elementul cheie; autoritatea personal dată de cunoștințele, calitățile și aptitudinile manageriale și profesionale, trebuie să satisfacă autoritatea oficială, respectiv drepturile de a decide, cu care sunt investite posturile manageriale. În consecință, următoarea componentă managerială supusă reproiectării este *managementul resurselor umane*, „zonă” managerială extrem de dinamică, dar și vulnerabilă, în care recrutarea, selecția, încadrarea, evaluarea, motivarea, perfecționarea, promovarea și protecția salariaților și modelarea culturii organizaționale sunt activități-cheie.

În ceea ce privește *componenta decizională* a managementului se impun mutații de fond, concretizate în: delimitarea și redimensionarea riguroasă a autorității sau competenței formale pe niveluri ierarhice; îmbunătățirea calității deciziilor, printr-o mai judicioasă fundamentare științifică a acestora, prin „împuternicirea” lor, prin asigurarea operativității adoptării, a aplicării și formularea corespunzătoare; îmbunătățirea tipologică a deciziilor adoptate; metodologizarea decizională; promovarea unui veritabil management al riscului. La rândul său, *reproiectarea informațională* presupune: îmbunătățirea calității și cantității informațiilor; raționalizarea situațiilor informaționale și a traseelor pe care acestea circulă; creșterea gradului de informatizare a proceselor de afaceri, support și de management prin promovarea unor sisteme informatice performante; sofisticarea procedurilor informaționale. Întrucât fără o componentă metodologică-managerială judicios conturată nu se poate realiza scientizarea prestației managerilor, o atenție aparte trebuie acordată reproiectării *subsistemului metodologic*, prin promovarea unui instrumentar managerial modern – cu accent pe managementul prin obiective sau

versiunea evoluată a acestuia, managementul pe baza centrelor de profit – și a unor metodologii generale sau specifice riguroase.

- *Implementarea/aplicarea soluțiilor de reprojectare managerială*, secvență ce necesită intervenția decizională și acțională a managerilor și executanților; foarte important este susținerea managementului de top în operaționalizarea cu succes a noului sistem de management, ce presupune o permanentă monitorizare și o implicare efectivă, activă și responsabilă a acestuia ori de câte ori apar abateri față de configurația și funcționalitatea sistemului de management și a componentelor acestuia, gândite și reprojectate de specialiști. O asemenea implicare este de natură să amelioreze climatul organizațional și, evident, o serie de parametri ai culturii organizaționale, transformând-o într-o variabilă influentă în succesul schimbării organizaționale și manageriale prin reengineering.

- *Rezultate* – managementul reprojectat după acest scenariu metodologic și operaționalizat generează rezultate care, în mod normal, ar trebui să capete semnificația de performanțe manageriale, ce, la rândul lor, generează performanțe economice. Dacă în obținerea de performanțe manageriale responsabilitatea revine în exclusivitate managerilor, de realizarea de performanțe economice sunt responsabili managerii împreună cu executanții [4,5,8,15].

#### 6. Model de ameliorare a culturii organizaționale și manageriale (ACOM)

Modelarea culturii organizaționale este, indiscutabil, cel mai dificil și delicat demers managerial întrucât adaptarea componentelor acesteia – sistemul de valori, comportamente, aspirații, credințe și așteptări etc. – la schimbările provocate de reengineering, de metodologizarea managerială și alte modalități de eficientizare a organizației necesită timp, necesită continuitate și o atitudine diferită din partea managerilor și executanților față de muncă, față de obiective. Nu insistăm asupra unui astfel de model întrucât intensitatea influențelor exercitate de variabilele endogene și exogene diferă de la o organizație la alta, iar feed-back-ul este recepționat, de asemenea, diferit.

#### Către un model integrat de eficientizare managerială

O organizație care se respectă din punct de vedere managerial procedează la *diagnosticare* la finalul unei perioade de planificare semnificative (de regulă, un an) sau ori de câte ori promovează o schimbare de natură strategică. Diagnosticarea este cel mai important fundament al strategiei, ca atare, organizația respectivă trebuie să-și proiecteze viitorul strategic – dacă dispune de *manageri profesioniști* – și să operaționalizeze modalitățile de realizare a obiectivelor prin *management strategic*.

Dacă opțiunile strategice includ și modalități de natură managerială, precum reengineeringul managerial sau metodologizarea managerială, atunci modelul integrat va cuprinde: diagnosticare – profesionalizare – management strategic – ameliorarea culturii organizaționale și manageriale (D→PMM→MS→ACOM).

Dacă strategia nu face referiri și la opțiuni strategice strict manageriale, atunci recomandăm varianta: diagnosticare – profesionalizare – management strategic – metodologizare managerială – ameliorarea culturii organizaționale și manageriale (D→PMM→MS→MM→ACOM).

În sfârșit, varianta cea mai complexă a modelului integrat cuprinde: diagnosticarea – profesionalizare – management strategic – reengineering managerial – ameliorarea culturii organizaționale și manageriale (D→PMM→MS→RM→ACOM).

#### Concluzii

Modelarea managerială a organizației, așa cum a fost prezentată în prezenta lucrare, se înscrie în tendințele specifice managementului și se constituie într-o punte către managementul bazat pe cunoștințe. Organizația trebuie să aibă posibilitatea și capacitatea de a alege modelul managerial cel mai potrivit la caracteristicile sale dimensionale, funcționale, culturale ș.a.m.d. Teoria managementului oferă șanse multiple din punct de vedere al posibilităților. Cei care decid sunt managerii de nivel superior și acționarii, competența acestora fiind decisivă.

#### Bibliografie

1. Hussein, B., Hammoud, M., Bazzi, H., Haj-Ali – *PRISM-Process Reengineering Integrated Spiral Model: An Agile Approach to Business Process Reengineering (BPR)*, International Journal of Business and Management 9 (10), 134, 2014
2. Brillman, J., Herard, J. – *Les meilleures pratiques de management*, Editions d'Organisation, Paris, 2006
3. Champy, J. – *Reengineering du management*, Edition DUNOD, Paris, 1995
4. Drucker, P. – *Despre decizie și eficacitate*, Meteor Press Publishing House, Bucharest, 2008
5. Guedj, J.-P. – *Manager avec efficacite*, Editions Breal, Paris, 2010
6. Guibert, V., Rejon, C., Dumont, H. – *Comment manager*, Editions d'Organisation, Paris, 2004
7. Hammer, M., Champy, J. – *Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution*, Harper Collins, New York, 1993
8. Mougins, Y. – *La performance? Soyez tranquille: je la surveille de pres*, AFNOR, Paris, 2007
9. Nicolescu, O., (coord.gen.) – *Dicționar de management*, Editura Pro-universitaria, București, 2011
10. Nicolescu, O., Verboncu, I. – *Strategii manageriale de firmă* (cap. Fundamentarea și elaborarea strategiei), Editura Economică, București, 1996
11. Owen, J. – *How to Manage, The definitive guide to effective management*, Fifth edition, Pearson Education Ltd, London, 2018
12. Popa, I. – *Management strategic*, Editura Economică, București, 2005
13. Verboncu, I. – *Managementul strategic al organizațiilor publice*, Editura Tritonic, București, 2013
14. Verboncu, I. – *Reprojectarea managerială a organizației*, Editura Printech, București, 2013
15. Verboncu, I. – *Cum conducem? Între amatorism și profesionalism*, University Publishing House, Bucharest, 2018

**RISCURILE AFERENTE ASIGURĂRII  
SECURITĂȚII ALIMENTARE NAȚIONALE**

**Maria OLEINIUC<sup>1</sup>, dr., conf. univ.,  
Universitatea de Stat „A. Russo” din Bălți, Republica Moldova**

*Studiul efectuat în acest articol este dictat de realitatea în care trăim, deoarece consecințele schimbărilor din ultimul mileniu influențează negativ asupra asigurării securității alimentare nu numai la nivel mondial, dar și la nivel național. Acest articol are scopul de a efectua o sinteză a riscurilor, precum și a consecințelor lor asupra securității alimentare la nivel național. Autorul în acest articol a utilizat următoarele metode de cercetare: inducția, deducția, sinteza, metoda grafică și descriptivă, etc. Studiul cuprins în acest articol ne permite să formulăm următoarele rezultate și concluzii: Republica Moldova ca și alte țări din zonă se confruntă cu următoarele riscuri ce țin de securitatea alimentară: înrăutățirea tendințelor demografice, degradarea terenurilor arabile, insuficiența resurselor de apă (stresul acvatic), dezastru naturale (seceta, ploi torențiale, înghețuri).*

*Cuvinte-cheie: risc, securitate alimentară, calamități naturale, degradarea terenurilor.*

*The study in this article is dictated by the reality we live in, because the consequences of last millennium changes have a negative impact on ensuring food security not only globally but also at national level. This article aims to summarize the risks and their consequences for food security at national level. The author in this article has used the following research methods: induction, deduction, synthesis, graphic and descriptive method, etc. The study contained in this article allows us to formulate the following results and conclusions: The Republic of Moldova and other countries in the region face the following risks related to food security: decadence of demographic trends, ploughland degradation, insufficient water resources (water stress) natural disasters (drought, torrential rains, and frosts).*

*Keywords: risk, food security, natural disasters, land degradation.*

**JEL Classification: Q 15, Q17.**

**Introducere.** Una din principalele probleme cu care s-a confruntat omenirea de-a lungul dezvoltării sale a fost problema securității alimentare. Deși securitatea alimentară este considerată o problemă de nivel global, aceasta la rândul său, este un element indispensabil al securității naționale și trebuie tratată riguros la nivel de țară. Asigurarea securității alimentare la nivel de țară se consideră atinsă atunci când populația țării este aprovizionată cu alimente sigure, inofensive și corespunzătoare normelor, precum și cu un acces liber, fizic și economic.

De-a lungul dezvoltării teoriilor economice au apărut diverse dezbateri privind asigurarea securității alimentare. Studiile în domeniu arată că asigurarea securității alimentare este afectată de riscurile parvenite din mediul înconjurător nu numai la nivel mondial, dar și la nivel național. Ca și celelalte țări, Republica Moldova a fost, este și va fi afectată de schimbările care se desfășoară în ultima perioadă de timp. Însă, nu toate riscurile de nivel mondial afectează și asigurarea securității alimentare a Republicii Moldova.

În acest articol, am selectat cele mai importante riscuri, care, în opinia noastră, au afectat considerabil asigurarea securității alimentare în Republica Moldova. Acestea sunt următoarele:

**Tendențele demografice.** Tendențele demografice determină nivelul cererii de consum la produsele alimentare, care la rândul său, duce spre dependența de dezvoltare a sectorului agroalimentar din țară. Dacă în unele țări se așteaptă majorarea populației, atunci în Republica Moldova pe an ce trece are loc o tendință negativă privind situația demografică, care este cauzată de migrația intensă a populației pe motiv de a avea un trai mai decent și avea un loc de muncă bine plătit. Studiile efectuate de FAO arată că cea mai însemnată creștere a numărului de populație este prognozată pentru așa țări ca Tadjikistan cu 68,5% sau 5,8 mil. de persoane, Kârgâzstan – cu 38,9% sau cu 2,3 mil. de persoane, Uzbekistan – cu 24,2% sau cu 7,3 mil. persoane (Tabelul 1).

În același timp în țările europene din CSI și țările Europei de Sud-Est, numărul populației va fi în descreștere. În ceea ce privește situația noastră prognozele nu sunt pozitive, se așteaptă o descreștere a populației cu 20,4% sau cu 0,8 mil. persoane, ceea ce este condiționat de faptul că în ultima perioadă populația emigrează destul de intensiv din țară din cauza lipsei locurilor de muncă bine plătite, nivelului mic de trai și a salariului insuficient. Sursa de venit principală a populației din Republica Moldova este salariul, iar cetățenii nu pot face față cheltuielilor atât pentru consumul produselor alimentare cât și de întreținere, din cauza disproporției mari dintre venitul disponibil și nivelul existent al prețurilor.

<sup>1</sup> © MariaOleiniuc, mariadodu@yandex.ru

**Tabelul 1. Prognoze privind dinamica populației și nivel de urbanizare în Europa și Asia Centrală**

	Populația (mln)	Creșterea/scăderea populației, %	Ponderea populației urbane, %	PIB pe cap de locuitor (USD la prețuri curente)
	2015-2050	2015-2050	2015-2050	2022
<b>Caucazul</b>				
Azerbaidjan	9,7-10,9	12,4	53,8-65,1	5870
Armenia	3,0-2,7	-9,6	62,1-71,8	4631
Georgia	4,0-3,4	-13,0	57,7-67,5	5550
<b>Asia Centrală</b>				
Kazahstan	17,6-22,4	27,3	50,7-58,1	11869
Kârgâzstan	5,9-8,2	38,9	34,3-49,1	1344
Tadjikistan	8,4-14,2	68,5	27,2-43,3	1073
Turkmenistan	5,3-6,5	21,9	50,0-65,6	12028
Uzbekistan	29,8-37,1	24,2	36,1-50,8	2611
<b>Țările CSI europene</b>				
Belarus	9,5-8,1	-14,5	74,8-77,2	7061
<b>Republica Moldova</b>	<b>4,0-3,2</b>	<b>-20,4</b>	<b>38,0-45,1</b>	<b>2653</b>
Federația Rusă	143,4-128,6	-10,4	73,3-76,2	12931
Ucraina	44,8-35,1	-21,6	69,4-75,7	3528
<b>Europa de Sud-Est</b>				
Albania	2,9-2,7	-6,6	63,4-86,5	5997
Bosnia și Herțegovina	3,8-3,0	-19,4	39,9-59,9	5782
Fosta Republică Iugoslavă a Macedoniei	0,6-0,5	-9,5	57,9-67,4	6881
Serbia	2,0-1,9	-6,7	59,2-64,6	7561
Turcia	78,6-95,8	21,8	71,6-82,6	12193
Munte negru	8,8-7,3	-17,2	63,6-70,1	8320
28 de țări UE	505,1-499,8	-0,9	75,6-84,8	33025
AELS	13,8-17,1	23,4	76,0-87,6	81952

Sursa: [1, p. 36].

Totodată, cel mai înalt nivel de urbanizare se așteaptă în țările Europei de Sud-Est, și anume Albania 86,5%, înregistrând o creștere cu 23,1%. În țările CSI europene cel mai mare nivel de urbanizare se prognozează în Belarus (77,2%).

În Republica Moldova nivelul de urbanizare în anul 2050 va constitui 45,1%, înregistrând o creștere de 7,1%.

În Asia Centrală nivelul de urbanizare cel mai înalt va fi înregistrat în Turkmenistan 65,6%, înregistrând o creștere de 15,6%. În țările din Caucaz nivelul de urbanizare cel mai înalt va fi înregistrat în Armenia 71,8%, desemnând o creștere cu 9,7%.

În țările AELS același indicator va constitui 87,6%, înregistrând o creștere de 11,6%, iar în 28 de țări UE – 84,8%, desemnând o creștere de 9,2%.

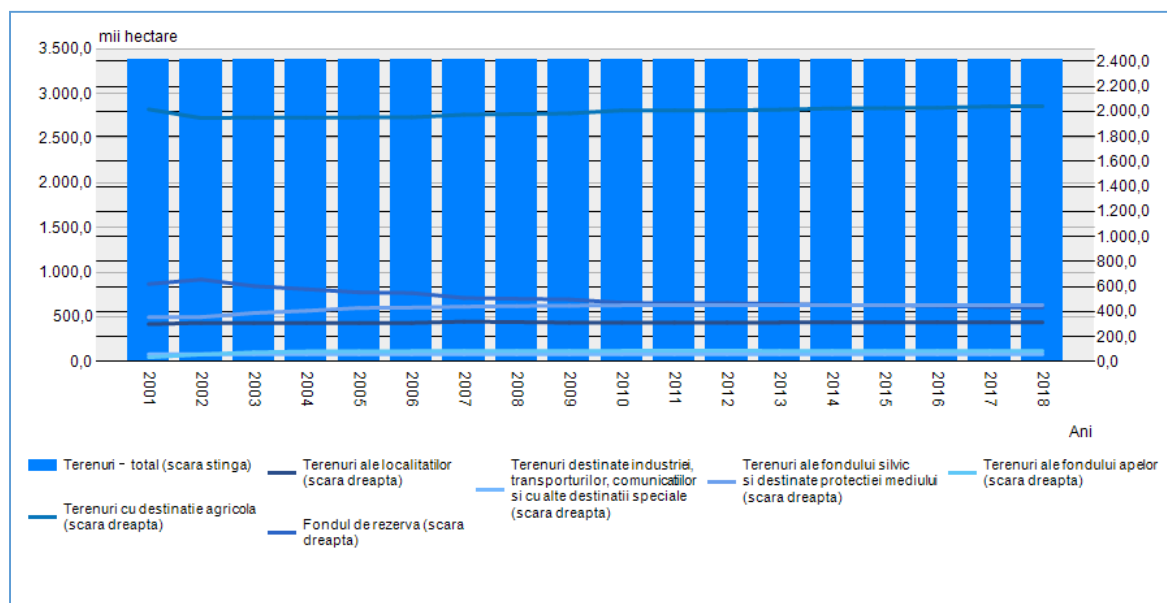
Unele țări, cum sunt Georgia, Belarus, Ucraina, Federația și Republica Moldova, înregistrează rezultate nefavorabile privind raportul dintre populația tânără și populația de peste 60 ani, care depășește nivelul mediei mondiale de 12%.

De asemenea, se prognozează și majorarea nivelului de salarizare pentru anul 2022. Cel mai înalt nivel al PIB pe cap de locuitor se așteaptă în Federația Rusă (12931 USD) și Turkmenistan (12028 USD). Aceasta se datorează faptului că în aceste țări se regăsesc resurse naturale în concentrație foarte mare sub formă de petrol și gaze naturale.

Cel mai mic nivel al PIB-ului pe cap de locuitor, din totalitatea țărilor analizate, se prognozează în așa țări ca Tadjikistan (1073 USD), Uzbekistan (2611 USD), Republica Moldova (2653 USD).

**1. Degradarea terenurilor arabile.** Resursele naturale sunt considerate „activele” de bază, care asigură populația cu materie primă și produse finite, precum și accesul la produse alimentare.

Pe parcursul perioadei de analiză 2001-2018, ponderea cea mai mare în totalitatea terenurilor existente în R. Moldova, o dețin terenurile cu destinație agricolă, având o medie de 58,3%. Fondul de rezervă înregistrează descreșteri de la 18,3% (an. 2001) până la 12,8% (an.2018), această situație este condiționată de procesul de asigurare pentru mărirea terenurilor cu destinație agricolă și a terenurilor fondului silvic cu destinație de protecție, care, la rândul său, înregistrează creșteri în ponderea terenurilor totale de la 10,5% până la 13,4%.

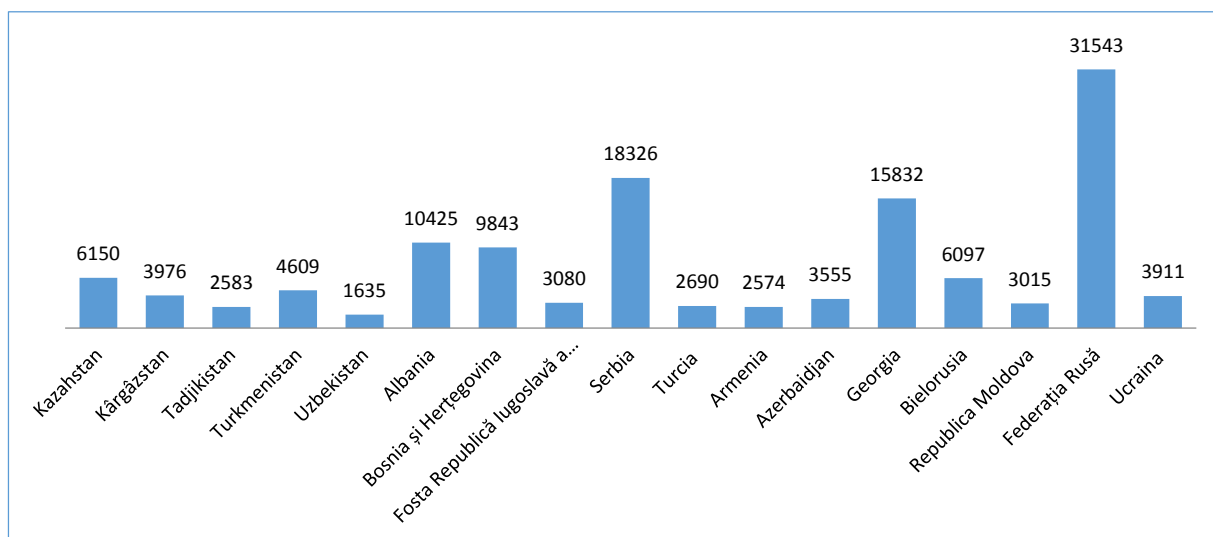


**Figura 1. Fondul funciar pe categorii de terenuri în Republica Moldova**

Sursa: BNS [4].

Terenurile destinate pentru localități, industrie, transporturi, comunicații și alte destinații speciale înregistrează creșteri în ponderea terenurilor totale, dar foarte nesemnificative, egale cu 8,9% și 1,7% (a. 2001) și 9,27% și 1,8% (în an. 2018). Fondul rezervelor de apă înregistrează o creștere în ponderea totală a terenurilor de la 1,02% până la 2,5% în perioada de referință.

**Insuficiența resurselor de apă.** Apa este considerată principala resursă indispensabilă pentru dezvoltarea sectorului agroalimentar în orice țară indiferent de nivelul său de dezvoltare. Din analiza comparativă efectuată în acest studiu, am identificat următoarea situație. Cel mai mic volum de apă regenerabilă pe cap de locuitor este înregistrat în Uzbekistan (1635 m<sup>3</sup>). De asemenea, așa țări Tadjikistan (2583 m<sup>3</sup> pe cap de locuitor), Armenia (2574 m<sup>3</sup> pe cap de locuitor) se confruntă cu un risc mare la acest indicator. Cauza acestui risc este condiționată de faptul că numărul precipitațiilor în aceste țări este la un nivel foarte scăzut (clima fiind mai secetoasă și persistența stepelor). Aceste țări sunt situate pe primul loc a „stresului acvatic”. În Republica Moldova volumul de apă regenerabilă constituie 3015 m<sup>3</sup> pe cap de locuitor, fiind considerată o țară cu un stres acvatic mediu.



**Figura 2. Volumul total de apă regenerabilă pe cap de locuitor în regiunea EAC, m<sup>3</sup> pe an**

Sursa: [1, p. 49].

Volumul cel mai consistent de apă regenerabilă pe cap de locuitor revine următoarelor țări: Federația Rusă – 31543 m<sup>3</sup>, Serbia – 18326 m<sup>3</sup>, Georgia – 15832 m<sup>3</sup> și Albania – 10425 m<sup>3</sup>.

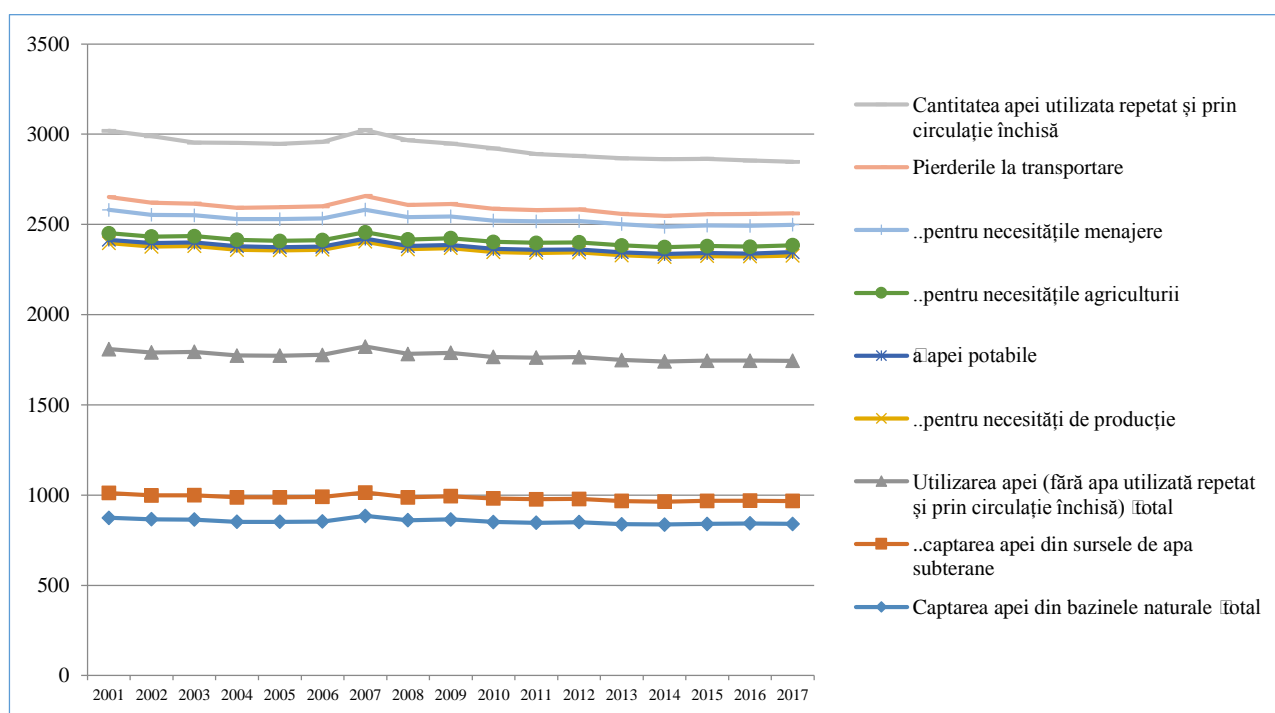
**Tabelul 2. Captarea apei din sursele acvatice naturale pe tipuri de activitate economică în Republica Moldova, mln m<sup>3</sup>**

Tipurile de activitate economică	Perioadele de analiză						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Total	850,5	847,2	849,9	839,3	836,9	840,2	843,0
Agricultură și silvicultură	87,1	87,4	87,4	89,5	88,0	89,0	88,4
Pescuit	3,2	2,8	3,8	2,5	3,4	3,6	3,3
Exploatarea carierelor	3,8	4,2	2,7	3,1	2,8	2,6	1,9
Industria prelucrătoare	14,9	14,8	14,5	15,3	16,2	16,1	15,8
Energie electrică și termică, gaze și apă	738,9	735,3	738,7	726,0	723,4	725,5	730,6
Administrație publică	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7
Sănătate și asistență socială	1,1	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Alte activități	0,7	1,0	1,0	1,0	1,2	1,6	1,2

Sursa: [3].

Un alt indicator important pentru analiza noastră este dinamica captării și utilizării apei. Potrivit datelor prezentate în Tabelul 2, captarea apei din bazinele naturale înregistrează pe an ce trece rezultate în descreștere, dacă în a. 2001 nivelul captării era de 874 mil m<sup>3</sup>, atunci în a. 2017 s-a înregistrat un nivel de 840 mil. m<sup>3</sup>, fiind în descreștere cu 4,9%. Același trend de descreștere se identifică și la indicatorul ”Utilizarea apei”, care înregistrează o descreștere de la 797 mil. m<sup>3</sup> în a. 2001 până la 777 mil. m<sup>3</sup> în a. 2017 (cu 2,5%). Ponderea cea mai mare din utilizarea apei este atribuită pentru necesitățile producției, care în a. 2001 deținea 73,7%, iar în a. 2017 este de 75% (Fig. 3).

În a. 2001, în R. Moldova doar 4,5% din totalul de apă captată se utiliza în agricultură, în decursul anilor de referință această pondere a crescut nesemnificativ, constituind 4,9% în a. 2017. Pentru necesitățile menajere ponderea utilizării apei a înregistrat o descreștere de la 16,3% în a. 2001 până la 14,5% în a. 2017.



**Figura 3. Indicatorii principali privind utilizarea apei în Republica Moldova**

Sursa: elaborat de autor în baza datelor BNS.

Nivelul de utilizare a apei pentru necesitățile agriculturii rămân a fi iraționale. Captarea apei din sursele acvatice destinate pe diferite tipuri de activități ale economiei naționale înregistrează o descreștere în perioada de analiză aa.2010-2016 de la 850,5 mil m<sup>3</sup> până la 843,0 mil m<sup>3</sup>. Din punct de vedere aritmetic nu este o descreștere considerabilă, dar nu și din punctul de vedere productiv pentru agricultură. Volumul de captare a apei pentru agricultură și silvicultură a crescut de la 87,1 mil m<sup>3</sup> în a. 2010 la 88,4 mil m<sup>3</sup> în a. 2016, deci s-a înregistrat o creștere de 1,3 mil. m<sup>3</sup>. Cel mai mare volum din captarea apei este utilizat pentru energia electrică și termică, care, totuși, a înregistrat descreșteri pe întreaga perioadă de analiză de la 738,9 mil m<sup>3</sup> în a.2010 la 730,6 mil. m<sup>3</sup> în a. 2016.

Una din consecințe a capacității de captare a apei pentru agricultură duce spre apariția „stresului acvatic”, ce este persistent deja în unele țări din Europa Centrală și de Est. În tabelul 3 sunt arătate nivelurile de risc existente ale „stresului acvatic”.

**Tabelul 3. Nivelurile „stresului acvatic”**

Exprimare numerică	0-1	1-2	2-3	3-4	4-5
Nivelul de risc, %	Minim (< 10)	Sub mediu (10-20)	Peste mediu (20-40)	Mare (40-80)	Extrem de mare (>80)

Sursa: [1, p. 50].

Din analiza cercetată am identificat un studiu elaborat de Institutul Mondial de Resurse, în care s-a efectuat o prognoză privind „stresul acvatic” în agricultură care va fi suportat de către diferite țări. Astfel, conform acestui studiu avem următorul tablou:

1. În zona nivelului de risc extrem de mare sunt încadrate așa țări: Kârgâzstan, Kazahstan, Turkmenistan, Azerbaidjan, Fosta Republică Iugoslavă a Macedoniei, Uzbekistan;
2. În zona nivelului de risc mare sunt încadrate Uzbekistan, Spania, Grecia, Turcia, Italia, Ucraina, Tadjikistan, Portugalia, Bulgaria, Federația Rusă;
3. În zona nivelului de risc peste mediu sunt încadrate Regatul Unit, Belgia, Luxemburg, Georgia, Albania, Republica Moldova, Polonia;
4. În zona nivelului de risc sub mediu sunt încadrate Olanda, Lituania, Cehia, Austria, Germania, Franța, Belarus, Irlanda, Elveția, Ungaria, România, Muntenegru, Estonia.
5. În zona nivelului de risc minim sunt încadrate Suedia, Finlanda, Liechtenstein, Letonia, Slovacia, Slovenia, Serbia, Norvegia, Croația, Danemarca, Bosnia și Herțegovina.

**Tabelul 4. Prognozele privind „stresul acvatic” în agricultură la nivel mondial**

Țara	2020	2030	2040	Țara	2020	2030	2040
Kârgâzstan	4,91	4,92	4,93	Lituania	1,74	1,93	2,09
Kazahstan	4,79	4,77	4,79	Cehia	1,74	1,88	1,91
Turkmenistan	4,13	4,38	4,76	Austria	1,73	1,77	1,89
Azerbaidjan	4,10	4,34	4,58	Germania	1,65	1,68	1,67
Fosta Republică Iugoslavă a Macedoniei	4,03	4,05	4,13	Franța	1,58	1,77	1,90
Uzbekistan	3,97	4,26	4,30	Belorusia	1,28	1,37	1,37
Spania	3,93	4,09	4,22	Irlanda	1,27	1,25	1,22
Grecia	3,86	4,12	4,23	Elveția	1,23	1,28	1,34
Turcia	3,71	3,95	4,12	Ungaria	1,17	1,29	1,39
Italia	3,61	3,72	3,80	România	1,15	1,32	1,42
Ucraina	3,54	3,70	3,22	Muntenegru	1,09	1,44	1,68
Tadjikistan	3,30	3,36	3,42	Estonia	1,06	1,27	1,50
Portugalia	3,14	3,37	3,61	Suedia	0,89	0,92	0,93
Bulgaria	3,05	2,86	2,69	Finlanda	0,71	0,63	0,54
Federația Rusă	3,04	3,06	3,02	Liechtenstein	0,47	0,53	0,59
Regatul Unit	2,88	2,87	2,81	Letonia	0,46	0,56	0,63
Belgia	2,81	3,01	3,25	Slovacia	0,38	0,58	0,73
Luxemburg	2,75	2,76	2,75	Slovenia	0,35	0,59	0,82
Georgia	2,41	2,67	2,94	Serbia	0,30	0,42	0,60
Albania	2,32	2,44	2,56	Norvegia	0,20	0,21	0,21
<b>Republica Moldova</b>	<b>2,12</b>	<b>2,84</b>	<b>3,77</b>	Croația	0,12	0,23	0,32
Polonia	2,09	2,21	2,21	Danemarca	0,03	0,23	0,53
Olanda	1,92	2,35	2,75	Bosnia și Herțegovina	0,01	0,01	0,02
				Nivel mediu în lume	1,92	2,00	2,09

Sursa: [1, pp. 50, 51].

Având o prognoză de creștere de 2,12% în a. 2020, de 2,84% în a. 2030 și 3,77% în a. 2040, Republica Moldova se amplasează în zona nivelului de risc peste mediu cu preponderența de creștere în zona nivelului de risc ridicat,

Majorarea nivelului de risc privind „stresul acvatic” este condiționată de schimbările climaterice, care pe an ce trece se schimbă și anume are loc creșterea mediei anuale globale a temperaturii, iar media anuală a precipitațiilor se află în scădere. Temperatura aerului în fiecare an se ridică cu 0,5°C. Creșterea temperaturii duce spre schimbarea ambianței hidrologice adică aerul cald este capabil să mențină mai mulți vapori de apă, asigurând furtuni mai intense

și risc de inundații, deci prin urmare se așteaptă o creștere a numărului de condiții meteorologice extreme și schimbări în densitatea precipitațiilor.

**2. Dezastrele naturale.** după cum menționam mai sus, odată cu schimbarea climei apare un risc mai mare de dezastre naturale, care provoacă daune, mai ales pentru agricultura.

**Tabelul 5. Situația dezastrelor naturale în regiunea EAC (1990-2017)**

Țara	Numărul de dezastre naturale	Numărul total de victime	Pierderi economice (USD mln)
<b>Caucazul</b>	<b>45</b>	<b>3859125</b>	<b>1112</b>
Azerbaidjan	15	2575273	211
Armenia	8	395864	201
Georgia	22	887958	700
<b>Asia Centrală</b>	<b>123</b>	<b>10492768</b>	<b>2454</b>
Kazahstan	21	794658	285
Kârgâzstan	28	2270907	217
Tadjikistan	65	6774735	1803
Turkmenistan	2	420	99
Uzbekistan	7	652048	50
<b>Țările europene din CSI</b>	<b>221</b>	<b>10628607</b>	<b>15627</b>
Belarus	13	159591	177
Republica Moldova	15	2902752	800
Federația Rusă	159	4714451	11301
Ucraina	34	2851813	3349
<b>Europa de Sud-Est</b>	<b>188</b>	<b>9971822</b>	<b>30251</b>
Albania	24	941551	24
Bosnia și Herțegovina	23	1414155	821
Fosta Republică Iugoslavă a Macedoniei	23	1281548	409
Serbia	23	210265	2280
Turcia	90	6111917	26717
Munteenegro	5	12386	-
<b>Total</b>	<b>577</b>	<b>34952322</b>	<b>49444</b>

Sursa: [2].

Astfel, din analiza evoluției a fenomenele putem constata, că în perioada anilor 1990-2017 în regiunea țărilor EAC s-au înregistrat 577 de dezastre naturale, în urma cărora au avut de suferit circa 34,952 mil. de oameni, iar pierderile economice au constituit 49444 mil. USD.

Cea mai afectată regiune reprezintă țările europene din CSI în număr de 221 de dezastre, pe primul loc stabilindu-se Federația Rusă (159), în urma cărora au avut de pătimit 4714541 de oameni, iar pierderile economice au constituit 11301 mil. USD. În Republica Moldova s-au petrecut 15 dezastre cu pierderi economice de 800 mil. USD și cu un număr destul de considerabil de victime (circa 2,90 mil. persoane).

Pe locul al doilea după numărul de dezastre naturale în regiunea EAC se amplasează Europa de Sud-Est cu 188 de dezastre, și cu un număr de circa 9,97 mil. de victime și 30251 mil. USD de pierderi economice. Cele mai multe dezastre în această regiune i-a revenit Turciei – 90, în urma cărora au avut de suferit 6,1 mil. de persoane și cu pierderi economice de 26717 mil. USD.

În Asia Centrală în perioada analizată s-au petrecut 123 de dezastre naturale, și au suferit 10,49 mil. persoane, înregistrând pierderi de 2454 mil. USD. Cea mai afectată țară din această regiune este Tadjikistanul cu un număr de 65 de dezastre naturale, 6,8 mil. persoane victime și 1803 mil USD de pierderi economice.

Rata cea mai mică de dezastre naturale îi revine Caucazului în număr de 45, cu 3,9 mil. de persoane victime și cu pierderi economice în valoare de 1112 mil USD. Cele mai multe înregistrări privind dezastrele naturale din această regiune sunt în Georgia – 22, în urma cărora au avut de pătimit 888 mii de persoane cu pierderi economice de 700 mil. USD.

Țara cu cel mai mic număr de dezastre naturale din toată regiunea EAC este Turkmenistanul cu numai 2 dezastre naturale în perioada de 1990-2017, cu un număr de victime de 420 de persoane și cu pierderi economice în valoare de 99 mil. USD.

Conform INFORM GLOBAL RISK INDEX [4] riscurile calamităților naturale sunt eșalonate conform scării indicate în Tab. 6.



**Tabelul 6. Scara nivelurilor de risc a calamităților naturale**

Numărul de puncte	0,0-1,4	1,5-2,6	2,7-4,0	4,1-6,0	6,1-10,0
Nivelul de risc	Foarte mic	Minim	Mediu	Mare	Extrem de mare

Sursa: [4].

Bazându-ne pe rapoartele anuale ale INFORM GLOBAL RISK INDEX am efectuat o analiză comparativă privind riscurile cauzate de calamitățile naturale și am constatat următoarele rezultate:

**Tabelul 7. Riscul calamităților naturale în regiunea EAC**

Țara	Cutremure	Inundații	Secete	Dezastre naturale
<b>Caucazul</b>				
Azerbaidjan	8,2	4,9	5,3	4,5
Armenia	8,0	4,7	5,7	4,4
Georgia	7,8	5,7	5,4	4,5
<b>Asia Centrală</b>				
Kazahstan	7,5	5,8	5,0	4,3
Kârgâzstan	9,7	5,6	7,2	5,9
Tadjikistan	9,7	5,6	7,7	6,1
Turkmenistan	8,5	5,3	5,0	4,6
Uzbekistan	9,9	6,3	6,7	6,1
<b>Țările CSI europene</b>				
Belarus	0,1	6,1	3,2	2,3
Republica Moldova	5,1	5,9	6,1	3,9
Federația Rusă	7,1	8,4	5,5	6,3
Ucraina	2,7	7,1	3,5	3,2
<b>Europa de Sud-Est</b>				
Albania	6,2	4,9	7,8	5,8
Bosnia și Herțegovina	6,3	7,3	3,5	4,2
Fosta Republică Iugoslavă a Macedoniei	6,6	4,4	4,5	3,6
Serbia	6,6	8,6	2,7	4,6
Turcia	9,3	6,1	3,8	6,0
Munte negru	4,2	4,9	2,1	4,0

Sursa: [1, p. 55].

**1. Privind riscul de cutremure.** Cel mai mare risc privind cutremurele în regiunea Caucazului este în Azerbaidjan – 8,2, în Armenia – 8,0 și în Georgia – 7,8. În Asia Centrală cel mai înalt nivel este înregistrat în Uzbekistan – 9,9, Kârgâzstan și Tadjikistan sunt la același nivel – 9,7, Turkmenistan – 8,5, iar Kazahstan – 7,5. În Țările europene din CSI, cel mai înalt nivel de risc îi revine Federației Ruse – 7,1, urmată de Republica Moldova – 5,1, cel mai mic nivel este în Belarus – 0,1. Chiar dacă Republica Moldova nu este amplasată în zona muntoasă a Europei ea este afectată de cutremure din țara vecină România. În Europa de Sud-Est cea mai afectată țară este Turcia cu un nivel extrem de mare de cutremure – 9,2, cel mai puțin afectat este Munte negru cu un nivel de risc de 4,2;

**2. Privind riscul de inundații.** În regiunea Caucazului se înregistrează un nivel mare privind riscurile de inundații: de 4,7 în Armenia, 4,9 în Azerbaidjan și până 5,7 în Georgia. În Asia Centrală situația privind riscul inundațiilor este la nivel mare, Uzbekistanul fiind expus celui mai mare risc (de 6,3). Țările europene din CSI sunt afectate de un nivel extrem de mare a riscului privind inundațiile, Republica Moldova este catalogată în grupul de țări cu un nivel de risc mare egal cu 5,9 puncte. Pentru țările din regiunea Europei de Sud-Est nivelul riscului este delimitat în două categorii: nivel mare pentru Albania – 4,9, Fosta Republică Iugoslavă a Macedoniei – 4,4 și Munte negru – 4,9, și a doua grupă cu nivel extrem de mare pentru Turcia – 6,1, Bosnia și Herțegovina – 7,3 și Serbia – 8,6;

**3. Privind riscul de secetă.** Caucazul are un nivel mare de risc de secetă, variațiile fiind de la 5,4 la 5,7 p. Asia Centrală este mai mult afectată de secetă în comparație cu Caucazul, ajungând și la un nivel extrem de mare al riscului. Din Țările europene CSI, cea mai afectată este Republica Moldova, ajungând la nivelul extrem de mare al riscului (punctaj egal cu 6,1), urmată de Federația Rusă cu un punctaj de 5,5. Din țările aparținătoare Europei de Sud-Est cel mai înalt nivel al riscului privind seceta este atribuit Albaniei (7,7 puncte), iar cel mai mic nivel al riscului este înregistrat pentru Munte negru cu 2,1 puncte;

**4. Privind riscul de dezastre naturale.** Efectuând analiza acestui indicator, am constatat că un nivel extrem de mare al riscului privind dezastrele naturale este înregistrat în Federația Rusă cu 6,3, Tadjikistan și Uzbekistan cu 6,1, Turcia cu 6,0 puncte. Republica Moldova se situează pe poziția medie, nivelul de risc fiind egal cu 3,9 puncte.

### Concluzii și recomandări

În urma cercetărilor efectuate constatăm că la momentul actual sunt o diversitate de riscuri, care afectează nivelul asigurării securității alimentare în Republica Moldova, dar cu o influență mai vădită este riscul calamităților naturale. Cele mai semnificative forme ale riscurilor legate de calamitățile naturale, care afectează țara noastră, sunt seceta și inundațiile, unde s-a constatat un nivel de risc extrem de mare. Această situație este creată din cauza condițiilor climatice instabile, din punct de vedere al periodicității și anume, sunt perioade de timp când predomină secetă care apoi brusc se schimbă cu o cantitate mare de precipitații care, la urmă, se transformă în inundații adverse ce influențează negativ rezultatele activității complexului agroalimentar.

Ținând cont de studiul efectuat venim cu recomandări care ar perfecționa managementul riscurilor legate de securitatea alimentară.

Cele mai stringente în opinia noastră, ar fi două acțiuni: prima: elaborarea strategiilor și politicilor privind ameliorarea situației condițiilor climatice; și a doua: elaborarea și implementarea strategiilor care sunt preconizate pentru îmbunătățirea rezistenței și adaptabilității agriculturii la schimbările climatice parvenite din mediul înconjurător (sisteme de irigare, sisteme de protejare).

În încheiere, dorim să menționăm că securitatea alimentară a Republicii Moldova nu trebuie să fie o direcție numai de ordin științific, dar și de ordin politic. Securitatea alimentară se consideră un factor geopolitic principal prin intermediul căruia are loc asigurarea sustenabilității socio-economice. Una din funcțiile pe care trebuie să le îndeplinească complexul agroalimentar este satisfacerea nevoilor consumatorilor în baza producției autohtone, deci nivelul de autoaprovizionare și autoasigurare să răspundă cererii agregate, iar acest indicator să devină o parte integratoare a securității alimentare la nivel de stat.

### Bibliografie

1. The State of Food Security and Nutrition in Europe and Central Asia 2017. Food and Agriculture Organization of the United Nations Budapest, 2017, p. 36
2. EM-DAT (The Emergency Events Database) – Université catholique de Louvain (UCL) – CRED, D. Guha-Sapir – [www.emdat.be](http://www.emdat.be), Brussels, Belgium. (accesat 24.08.2018)
3. Biroul Național de Statistică [http://www.statistica.md/public/files/publicatii\\_electronice/Mediu/Resurse\\_naturale\\_2017.pdf](http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Mediu/Resurse_naturale_2017.pdf) (accesat 24.08.2018)
4. Inform Index for Risk Management, <http://www.inform-index.org/> (accesat 24.08.2018)

**PANELE  
DE DISCUȚII PARALELE**

**PARALLEL  
DISCUSSION PANELS**

## INNOVATIVE VISIONS ON ECONOMIC PREDICTIONS AND FISCAL REFORM AT EUROPEAN LEVEL

### ON A SINGLE EUROPEAN TAX

*Emil DINGA<sup>©</sup>, PhD., Scientific researcher degree I,  
Head of Department of Fiscal and Budgetary Studies,  
“Victor Slavescu” Centre for Financial and Monetary Research  
of the Romanian Academy, Bucharest, Romania*

*The reform of the European budget is a continue subject of disputes, since 2006, not only among political leaders, but also among the scientists and experts in the public policies. The crucial issue is the system of own resources of the European budget. In such a context, the paper analysis the possibility of introducing of a single tax in the European Union, which should replace the current four categories of resources, including the direct national contribution based on GNI (Gross National Income). To this end, the principles, criteria and other possible consequences (economic, fiscal, social, and moral) which such a tax involves are identified and examined.*

*As a result, the paper suggests such a single tax to work at the European Union level, aimed at to avoid (or, at least, considerably reduce) the political disputes supported by the Lisbon Treaty unanimity procedure in the European budget matter.*

*Keywords: European budget, own resources, single European tax, taxation, European Union, Gross National Income.*

*JEL Classification: E62, F15, H21.*

### 1. Introduction

The European budget is the main financial tool by which the process of economic integration and convergence is driven within European Union. In the European construction can be identified four tools aimed at to initiate, conduct, and finalize such a construction:

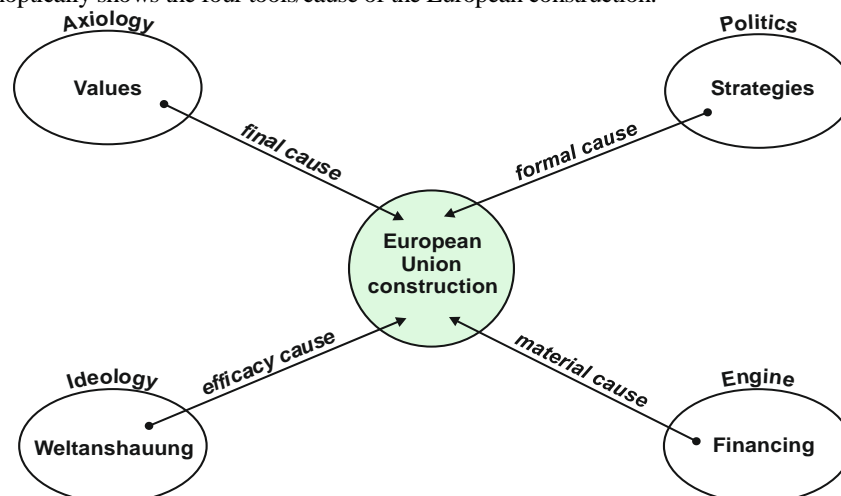
- *axiological* tool: is the set of European values on which and for which the European construction is initiated and made. Although a proper said European set of values is still undergoing crystallization, many of them are in force and guide the purposes forming and the actions establishing. This tool represents the *final cause* of the European construction.

- *political* tool: is the most important and productive toll. In fact, European Union is a deliberative social construction, projected by an intellectual project<sup>1</sup>. Moreover, the European construction is based on fundamental political documents – the treaties – as primary macro-norms, which generate all the secondary and tertiary norms (communitarian legislation) to design the road of European construction. This tool represents the *formal cause* of the European construction.

- *ideological* (philosophical) tool: European construction should and really provided to its citizens a „story”, that is, a vision, a model of the world (Weltanschauung) to coagulate and create the necessary synergy. This vision is offered by the European ideology or social philosophy (for example, the social model of the economy, or the state of the law). This tool represents the *efficacy cause* of the European construction.

- *financial* tool: the purposes of the European construction must be financially supported in order to be implemented. Such a support base is the European budget, which is different from the national budgets of the member states, and is aimed at to accomplish the European purposes, not the national ones. This toll represents the *material cause* of the European construction.

Figure 1 synoptically shows the four tools/cause of the European construction.



**Figure 1. The four causes of European construction**

<sup>1</sup> European construction is not at all an emergence, that is, a „natural” process as some analysts claim.

## **2. The statu quo**

The purpose of the paper is only one from the four tools of European construction – the financial tools, which ensure the material cause of this social construction, that is, the European budget. We do not address, regarding the European budget, than the issue of the revenues, more exactly, the structure and the mechanism of forming the European budget revenues.

There are now three categories of EU budget own resources:

- traditional resources
  - customs duties regarding the external trade with non-EU countries
  - agricultural production tax
- value added tax (VAT) collected by member states in their national economies
- the contribution of each GNI state, based on the Gross National Income (GNI)<sup>1</sup>

## **3. The problems**

Regarding the current situation of the revenues system and mechanism of the EU budget some questions must be addressed:

a. there is a conceptual (and methodological) contradiction between the compulsory balanced EU budget and the own revenues sources (traditional resources, and VAT respectively). Indeed, if the EU budget own revenues is based on the traditional resources collected by the member states, that is, if the EU budget revenues are depending on the economic conditions and processes in the member states, there is no assurance regarding the EU budget balance. To manage such a situation, would be two solutions: 1) to proceed with the EU budget in the same way in which is proceeded in the case of the private budgets: firstly to establishing the revenues, and secondly to establish the expenditures, so the budgetary balance be got; 2) to introduce a redundancy, as the national contributions based on GNI, to get such a budgetary balance. As it is known, the second solution was been adopted and is working today;

b. the traditional own resources of the EU budget are depending on the own economic (business) cycles in the member states, so it is very difficult to have a credible prediction of the EU budget revenues, especially when the multiannual financial framework (MFF) is spread over seven years, as today;

c. if the traditional own resources of the EU budget are justified be transferred to the this budget, the national contributions based on the GNI has no justification at all. Indeed, regarding the traditional own resources it can be shown that such resources are obtained due just to the fact European Union belonging<sup>2</sup>, so the simple fact of such a belonging justifies the „right” of the EU budget to ask such contributions as „invoice” for the very obtaining of the traditional revenues. But, instead, regarding the national contributions based GNI, no impact of the belonging of the member states to the European Union can be found or, at least, no such an impact can be evidently proved;

d. in fact, the most of the dissensions among the member states regarding the revenues system for the EU budget are really generated around the above considerations.

Starting from these observations we'll pass to propose a solution in the matter.

## **4. A possible solution: a single European tax (SET)**

The way in which we want to find the solution is based both on the statu quo above described and to intention to give more logical bases on the revenues system of the EU budget.

### **4.1. The goal**

The goal of the proposal is to find such a system and institutional mechanism to provide revenues to the EU budget so the principles of an economically integrated system like the EU be verified. More specifically, the paper will propose a single tax – named single European tax (SET) – which should feed the EU budget.

### **4.2. The criteria**

In order to find such a SET, of course, a previous set of choosing criteria must be established. In our opinion, the required criteria should be the followings six:

1. (B) the *belonging criterion*: the SET must be based on the a direct and provable effect/impact of the EU existing, that is, an effect/impact of the EU functioning as a regional system of economic, social, and institutional integration. So, such a criterion should „extract” the very economic or financial effects of the European integration system functioning from all the general economic or financial effects which generally happened in the member states;

2. (P) the *stability criterion*: the SET must have stability in time. By stability associated to the SET we understand a structurality property of the SET, that is, the SET must address both the economic/financial structure<sup>3</sup> of the EU as a whole, and the economic/financial structure of the member states;

3. (S) the *sustainability criterion*: alongside of the belonging criterion, this one is the most important (and

---

<sup>1</sup> Some authors do not consider this revenue is of nature of own revenue, because it is aimed at to ensure the balancing of the European budget, if it is not balanced by the proper own resources.

<sup>2</sup> Maybe less evident in the case of WATT, but this resource accounts of only about 0.3% from all the VAT value collected by the member states.

<sup>3</sup> That is, not the simple functioning, being known that the structure has two crucial properties in any system: 1) preserve the systems' identity, so has the potential to ensure the qualitative stability; 2) generates the systems' functions (outcomes, outputs), so has the potential to ensure the quantitative stability.

relevant). It means the using of the financial transfer from the member states to the EU budget do not compromise the potential of the member states to continue such transfers in the future. In other words, the criterion ensures about the replication sine die of the financial feeding of the EU budget. Of course, the criterion requires simply that the tax base on which the SET is designed is reproducible very because the SET is transferred;

4. (D) the *provable* criterion: the SET must can be assigned to official statistical registration data, both at the EU level and at the member states level, so avoiding possible disputes regarding the unfair distributions of the fiscal charges among the member states;

5. (E) the *equity* criterion: the SET must be such a way designed as it does not can distort the national contribution the EU budget related to the official establishment in the matter. For example, it must be avoided that the tax base migrate among the members states or, worse, outside of the European Union;

6. (T) the *translational* criterion: the most of the economists involved in the debates regarding a new system of own resources of the EU budget, fall agree the question must be examined packaged with the expenditures philosophy. In our opinion, such a (compulsory) link between the SET and the new philosophy of spending the EU budget is embedded very by the criterion of the translationality of the SET, that is, the structure of the expenditures must has as fundamental target very the economic/financial conditions to ensure the own resources based on the SET.

Figure 2 synoptically shows the way in which the set of criteria above proposed could ensure to find the most appropriate SET for reforming the current system of own resources of the EU budget.

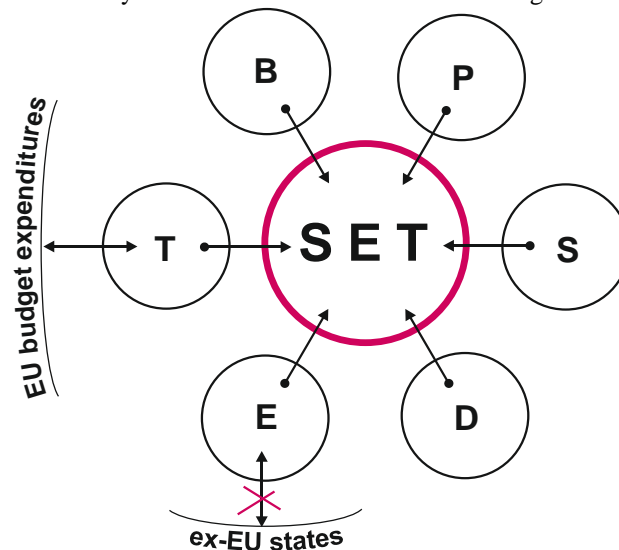


Figure 2. The criteria set to establish the SET

#### 4.3. The proposal

As result from above, based on the six criteria which must be simultaneously verified<sup>1</sup>, now we have to propose a SET to play for the revenues system of the EU budget. For such a task, a little bit extra reasoning is needed.

As said before, the two fundamental targets for using the EU budget are: a) achieving the cohesion stance in EU (C)<sup>2</sup>; b) producing the European public goods (EPGs). If so, then the SET to be proposed must ensure that, by using the EU budget instrument the two targets are reached. The problem is that, while the first target is depending rather from the member states policies and resources, the second is depending rather from the EU as a whole. Since it is not possible to simply split the two targets, so only the second one stay for the EU budget, while the first one be thrown into the court of the member states, we will make the following preparative considerations:

- even if the first target mentioned seems to be under the auspices and at the hand of the member states, in fact the situation is not very so, the member states are functioning under the EU institutions and is presumable this influences (rather more than less) the own economic activity of the member states. So, it is difficult, both theoretically and empirically to separate the own „merit” of the member states from the „merit” of the belonging to EU in achieving the first target;
- the second target, in its turn, is indeed achieved because belonging to the EU, but, at the same time, it must be viewed that the EU efforts to produce the EPGs are possible to be implemented and to get success only within the national framework of institutions, culture, resources, etc. So, again, it is difficult to operate the separation of the own efforts of the member states from the European institutions, efforts, and resources.

In such a framework, by assuming the impossibility to accurately discern between the two necessary financial

<sup>1</sup> So, we must have a logical conjunction of them:  $SET \rightarrow B \wedge P \wedge S \wedge D \wedge E \wedge T$ .

<sup>2</sup> With its three components: economic, social, and territorial. The main process involved here is the real and nominal economic convergence.

efforts assigned to the two targets, we think the SET should be designed in the way as follows:

i. the amount a member state due to the EU budget must be inversely proportional with the gap between its real economic convergence stance and the benchmark of the real economic stance of the EU<sup>1</sup>; Why directly proportional? Because the efforts of the member states (including their capacity to benefit from the belonging to EU<sup>2</sup>) must be rewarded, and this reward is the very decreasing of the fiscal charge to EU budget;

ii. the decision to apply this fiscal facility should be taken after the maintaining of the course of reducing the real economic convergence gap for two years consecutively. This methodological precaution is required in order to not award an accidental trend, that is reversible and could be not due to the very efforts of the involved member state;

iii. symmetrically, if for two years consecutively, the reverse process, of increasing the real economic convergence gap, arises, then the decision to increase the fiscal charge will be done correspondingly;

iv. the EU budget will continue to be established according to the public budgets philosophy, that is, by establishing first the expenditures needed, and then the revenues;

v. a crucial question arises now: at what level should be established the EU budget revenues, once its expenditures were established? So far, the national contributions based on GNI were established so the EU budget be balanced, so by collecting from the members states the difference between the expenditures amount and the traditional own resources amount. The problem if the EU budget should allowed be balanced is a problem per se and it does not be approached in this paper, so we conduct the discussion further in the hypothesis that the EU budget must be always balanced;

vi. in the hypothesis above mentioned, it results the EU revenues will be established at the level of covering all the expenditures programmed<sup>3</sup>;

vii. the entire amount of the needed revenues will be, then, distributed on the members states. This distribution will address the GDP, not the GNI, as currently. This proposal is based on the following considerations:

- the GDP base for the national contributions currently in use is not compatible with the traditional own resources system because it contains the VAT, which is an indirect tax, that it is included also into GDP<sup>4</sup>. This is the reason to use, today, the GNI instead GDP, else it would be a double taxation;

- since GNI include the subsidies granted by the state, it results the member states are today penalized for granting such subsidies. Such an issue is very disputable, but as result of our proposal that GDP replace GNI, it has no anymore relevance<sup>5</sup>.

viii. The amount of every member state will be formed based on the following „algorithm”:

- 50% of all the expenditures planned is covered by the member states proportionally with the weight of their GDP in the total GDP of the EU

- 50% of all the expenditures planned is covered by the member states based on the real economic convergence gap as described below.

#### **4.4. A brief qualitative analysis**

Let us make some notation in order to formally clarify our proposal above mentioned.

##### ➤ Notations:

- $y_i^j$ : the GDI of the member state  $i$  in year  $j$
- $Y^j$ : the GDP of the EU in year  $j$
- $REC_i^j$ : the indicator of the real economic convergence of the member state<sup>6</sup>  $i$  in year  $j$
- $REC^j$ : the benchmark, at EU level, of the indicator of the real economic convergence<sup>12</sup> in year  $j$
- $E^j$ : total amount of EU budget expenditures planned for year  $j$
- $R^j$ : total amount of EU budget revenues needed in year  $j$ , in a balanced EU budget hypothesis
- $g_i^j$ : the gap of the member state  $i$  in year  $j$  regarding the real economic convergence indicator
- $S_i^j$ : the solidarity component of the national contribution to EU budget of the member state  $i$  in year  $j$
- $S^j$ : the solidarity component of the EU budget in year  $j$
- $C_i^j$ : the cohesion/convergence component of the national contribution to EU budget of the member state  $i$  in year  $j$
- $C^j$ : the cohesion/convergence component of the EU budget in year  $j$

<sup>1</sup> Of course, here comes the need to establish such criteria of the real economic convergence (similar with the criteria for the nominal economic convergence in the Maastricht Treaty), which should be introduced into the Treaties of EU.

<sup>2</sup> For example, to access the European cohesion and structural funds at the level established by the EU budget of the multiannual financial framework (MFF).

<sup>3</sup> Of course, such an analysis will be done annually, although the annual EU budget is part of the MFF.

<sup>4</sup> As it is known,  $GNI = GDP - I_T + S$ , where  $I_T$  stays for the indirect taxes, and  $S$  stays for subsidies. In other words, GDP is expressed in market prices, whilst GNI is expressed in factors cost.

<sup>5</sup> Its relevance remains, of course, within the possible polemic regarding the replacing of the GNI by the GDP.

<sup>6</sup> As mentioned above, here is required a special methodology to be elaborated.

- $\alpha s_i^j$ : the coefficient of distribution of the fiscal charge of the solidarity component for the member state  $i$  in year  $j$
- $\alpha c_i^j$ : the coefficient of distribution of the fiscal charge of the cohesion/convergence component for the member state  $i$  in year  $j$
- $\Sigma_i^{j-1}$ : the amount paid by the member state  $i$  in year  $(j - 1)$
- $\Sigma_i^{j-2}$ : the amount paid by the member state  $i$  in year  $(j - 2)$
- $\bar{\Sigma}_i^j$ : the average<sup>1</sup> of the amount paid by the member state  $i$  for years  $(j - 1)$  and  $(j - 2)$
- $\bar{g}_i^j$ : the average<sup>13</sup> of the gap of real economic convergence of the member state  $i$  for years  $(j - 1)$  and  $(j - 2)$

➤ Formulas:

- $Y^j = \sum_{i=1}^{27} y_i^j$
- $g_i^j = REC_i^j - REC^j$
- $E^j = R^j$
- $S^j = 0.5 \cdot E^j$
- $C^j = 0.5 \cdot E^j$
- $S^j = C^j$
- $\bar{g}_i^j = \frac{g_i^{j-1} + g_i^{j-2}}{2}$
- $\alpha s_i^j = \frac{y_i^j}{Y^j}$
- $\alpha c_i^j = \frac{g_i^j - \bar{g}_i^j}{\bar{g}_i^j}$

➤ Fiscal charge establishing of the member states

- the hypotheses:
  - ✓ because the two years which must be taken into account in order to establish the cohesion/convergence component of the national contributions of the member state to the EU budget, we consider that in year  $(i - 2)$  and  $(i - 1)$  the EU budget was balanced
  - ✓ in the same time, we can calculate the gaps of the members states against the EU benchmark for the real economic convergence
  - ✓ so, the change of the national contributions based on the cohesion/convergence component will be operated on the amount of such contributions occurred in the two years previous of introducing of the new system of the EU budget<sup>2</sup>
  - ✓ in such a way, it seems the EU budget could become unbalanced, but this issue will be not approached in this paper. Any case, the two years of calibration of the new system of the EU budget revenues take into consideration a balanced EU budget
- the calculus
  - ✓  $S_i^j = S^j \cdot \alpha s_i^{j-1}$
  - ✓  $C_i^j = \bar{\Sigma}_i^j \cdot (1 + \bar{g}_i^j)$
  - ✓  $\Sigma_i^j = S_i^j + C_i^j$

**5. Some conclusions**

The possible implementation of the new system of the EU budget revenues has some main consequences (without to talk about the methodological procedures needed):

- (a) no revenue can be further considered as own resources of the EU budget; all revenues represent national contributions of the member states;
- (b) the EU budget cannot be anymore compulsorily balanced, which can have, in fact, a positive effect of the fiscal affairs of the EU, namely the possibility of budgetary interventions of the EU in countries or regions where is needed such supra-national interventions. This fact is in line with the current tendencies to build a Fiscal Union in EU;
- (c) the new system of EU budget revenues will much more stimulate the real economic convergence of the member states, which is the final end of the Union;
- (d) the principle of solidarity in EU is much more implemented by the new system of the EU budget revenues.

<sup>1</sup> To be observed, based on the way of calculus, we have to do, in fact, with the mobile average.

<sup>2</sup> It seems that, within the new mechanism of the EU budget revenues is out of sense to talk about own resources of the EU budget. In fact, never the EU budget revenues were not „own resources” in the proper sense of the words.



**A PROPOSAL OF ECONOMIC NUMBERS**

*Emil DINGA<sup>©</sup>, PhD., Scientific researcher degree I,  
Head of Department of Fiscal and Budgetary Studies, “Victor Slavescu”  
Centre for Financial and Monetary Research of the Romanian Academy,  
Bucharest, Romania*

*The economic process is necessarily characterized by uncertainty, which cannot be managed by probabilities as it is the current methodology. As a result, the economic predictions are undermined by a necessary imprecision, in their turn. Such a situation is generated, in my opinion, by the fact that, in the economic predictions are used real numbers, i.e., punctual numbers. The paper proposes a solution in this problem: building and using economic numbers instead real numbers. The economic numbers transform, through an algebraic operator, the real (punctual) numbers into economic (interval-based) numbers. To this end, the study suggests a methodology to construct such an algebraic operator, based on some criteria which are aimed to manage the inherent uncertainty of the future, in the economic (social) field.*

*Keywords: economic numbers, interval-based numbers, uncertainty, punctual numbers, punctual-based prediction, interval-based prediction.*

*JEL Classification: C02, D81, E17.*

**1. Introduction**

Any economic phenomenon<sup>1</sup>, to the extent that it can be associated with a numerical value, could be considered to evolve in a four-dimensional space:

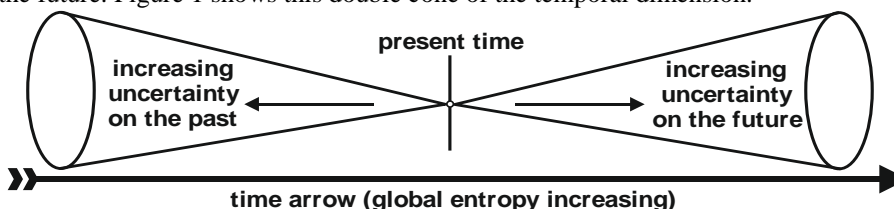
- a *nominal*<sup>2</sup> dimension (*n*): addresses the numerical value associated (as a certain quantitative measure) to the economic event in case;
- a *temporal* dimension (*t*): is delivered by the time horizon inside which the nominal dimension is considered;
- an *intensive* dimension (*c*): is delivered by the calculus degree of the numerical value that measures the nominal dimension<sup>3</sup>;
- an *extensive* dimension (*e*): is delivered by the aggregation degree of the economic phenomenon considered which the nominal numerical value is associated with.

As consequence, a number (for example, a real number) associated or assigned to an economic (more general, to a social) event cannot say us too much by itself. We must specify all the four dimensions of the economic (social) space within any such an event happens. In the current way to evaluate the signification of a number assigned to a given event, only the nominal dimension is considered, because only such a dimension appear in front of our eyes. However, especially in the case of deconstructing an economic number (see below some developments of such an idea) in order to understand its signification, all the four dimensions must be considered.

**2. On the temporal dimension (t)**

In this paragraph we’ll develop some considerations regarding the effect of the time, that is, of the temporal distance of an event<sup>4</sup> from the present time, on the signification of a real number assigned for measuring a given economic event.

The future economic event (not happened yet, but possible to happen) are characterized by incertitude. By incertitude we understand the present impossibility to decide about the punctual numerical value which should be associated with the future economic events. In this sense, our opinion is that the incertitude is also the source of the so-called risks: by risk we understand a possibility that an economic event has, within the time horizon considered, an associated numerical value which gets out from the acceptable marge. A „mirrored” reasoning can be done regarding a past economic event. Indeed, the certainty on a past economic (or social, or even natural) event proportionally decreases with the time horizon in the past related to the present time. So, generally, the temporal dimension of a number indicates us a symmetrical increasing of the uncertainty regarding the given event measured by that number to the past, and to the future. Figure 1 shows this double cone of the temporal dimension.



**Figure 1. The double cone of uncertainty increasing**

Source: author.

<sup>1</sup> In fact, we never face the phenomenon per se, but its particular (spatially, and temporarily) hypostasis, called event.

<sup>2</sup> In what follows, the nominal numerical value of an economic variable will be considered equivalent with the current period (by the temporal dimension), with the current period (by the intensive dimension), ad with the individual measuring (by the extensive dimension).

<sup>3</sup> To be noted that the incertitude generated by the calculus degree is inversely correlated with the stability of the calculated value; in its turn, the stability of the calculated value is directly correlated with the calculus degree (see below a certain development of such an idea).

<sup>4</sup> Either in the past or in the future related to the actual time.

For the past events, the problem is to „deconstruct”, based on the below formula for an economic number, the nominal number (primary number), but in what follows we approach the future events only. It remains, for the past events, to take a separate examination.

Arbitrarily, we'll assign for some relevant periods, both for the past and for the future, the following natural numerical values, the same for the past and for the future events (table 1).

**Table 1. Numerical natural numbers assigned by periods related to the current period**

	Number of periods <sup>1</sup>					
	1	2	3	4	5	≥6
Numerical values	1	2	3	4	5	6

Source: author

### 3. On the intensive dimension (c)

#### 3.1. Methodological issues

In this paragraph we'll develop some considerations regarding the „stability” of a given number, based on its „order” of calculus. In fact, we aspire to get something like an „order” of certainty of the calculated number, in relation to the degree of such a calculation. Because, in the economic field, the same variable, assigned to the quantitative dimension of an event, can has different numerical values, we prefer to use the denomination variable instead of the denomination number, when are possible misunderstandings.

To clarify the concept of degree of calculus, firstly we discuss about the stability of a given real number. In this context we'll make the following considerations:

- a registered number assigned to the quantitative dimension of a given economic event will be considered as being anchored only by itself, that is, we'll say it is of the power 1 of anchoring. For example, any nominal number assigned as primitive measure to an economic event are of power 1 of anchoring (noted below as  $(PA/1)$ ). For example, the monetary value of the GDP ( $Y$ ), or the numerical value of the labour force ( $L$ );

- if a real number is assigned to a given economic event not in a nominal way (as primary quantitatively measure) but in a calculated way, which implies two primary nominal numbers, then we say it is of the power 2 of anchoring ( $(PA/2)$ ). For example, the national labour productivity ( $w$ ) is:  $w = \frac{Y}{L}$ . So, if the two variables are noted with  $Y^{(1)}$  (that is,  $Y$  is a number of power 1 of anchoring), respectively with  $L^{(1)}$  (that is,  $L$  is a number of power 1 of anchoring), and  $\Gamma$  is an algebraic binary relation<sup>2</sup> between  $Y$  and  $L$ , then  $\Gamma(Y^{(1)}, L^{(1)}) = R_{Y,L}^{(2)}$ , where with  $R$  is noted the result of applying the binary relation  $\Gamma$ , i.e. the result of applying an algebraic operator to two nominal (or primary) numbers is of power of anchoring which is the sum of the powers of anchoring of the two primary numbers involved;

- what about the case when to a primary number is applied an algebraic operator, without be involved another primary number, that is:  $\Gamma(Y^{(1)})$ ? In such a case, the power of anchoring is not changed (that is,  $\Gamma(Y^{(1)}) = R_Y^{(1)}$ ), so the power of anchoring is changed only if another number is involved by intermediation of an algebraic operator. In other words, the algebraic operator is defined as:  $\Gamma: \mathbb{R} \times \mathbb{R} \rightarrow \mathbb{R}$ , where with  $\mathbb{R}$  is noted the set of real numbers;

- generally, the power of anchoring of a number is given by the sum of the powers of anchoring of the primary numbers involved in the algebraic operator in case;

- let's name, for below: a number with  $PA/1$  as primary number, a number with  $PA/2$  as secondary number, the number with  $PA/3$  as tertiary number, and so on. What, now, about the case in which a secondary number is related by an algebraic operator with a primary number? We have two numbers involved in the algebraic operator, but they are of different power of anchoring. It seems logical that the power of anchoring of the result be still the sum of the power of anchoring of the two numbers involved, so 3, that is:  $\Gamma(x^{(1)}, y^{(2)}) = R_{x,y}^{(3)}$ . So, in the general case:

$$\Gamma(x_1^{(\alpha_1)}, x_2^{(\alpha_2)}, \dots, x_k^{(\alpha_k)}) = R_{x_1, x_2, \dots, x_k}^{(\sum_{i=1}^k \alpha_i)}$$

- what about the case in which the same primary variable is measured repeatedly, in order, for example, to calculate its average for a number of periods? Firstly, we have a number of primary numbers, i.e., of  $PA/1$ , related to the same variable. If applied the above formula, the power of anchoring of the result of calculation of the average will be very the numbers of the registrations of the numerical values of the variable in case, what seems be incorrect, because we have to do with the same variable, in a sense, with a single primary number. In the same time, we have more numerical values for the same variable, so the result of applying an algebraic operator will increase to some an extent, the anchorage of that variable<sup>3</sup>. To reconcile to each other the two effects evoked, we stipulate that when the

<sup>1</sup> No matter what periods are considered, with the condition that the chosen period be maintained along the analysis. For example, if the base period is the trimester, so 2 periods means a semester, and 4 periods means a year.

<sup>2</sup> No matter the type of such an algebraic relation or operation between the two variables.

<sup>3</sup> The same can be said about the case:  $x^t$ , which means to use the  $x$  value, presumed to be of  $PA/1$ , to multiply with itself of  $t$  times, so resulting...a number of class  $PA/t$ .

same variable, no matter which is its power of anchoring, is used, by intermediation of its numerical values in different moment of times, to algebraically calculate a second numerical value, then the power of anchoring be increased by one unity. For example, if a variable noted with  $\gamma$  has the numerical values in  $k$  different moment of times,  $\gamma^{(m)}(1), \gamma^{(m)}(2), \dots, \gamma^{(m)}(k)$ , then

$$\Gamma(\gamma^{(m)}(1), \gamma^{(m)}(2), \dots, \gamma^{(m)}(k)) = R_{\gamma}^{(m+1)}$$

- from an intuitive perspective, the higher the power of anchoring the more stable the number in case.

Based on the above reasoning, we'll allocate to different power of anchoring of the real numbers, the following natural numbers values (table 2).

**Table 2. Numerical natural numbers assigned by the power of anchoring**

	Power of anchoring					
	1	2	3	4	5	$\geq 6$
Numerical values	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>

Source: author

3.2. Some illustrations

In this paragraph well give some examples (theoretical) regarding the power of anchoring or, what is the same, of the degree of stability based on the degree of calculus (table 3).

**Table 3. PA of „outputs” depending on the PA of „inputs” in algebraic operations**

Algebraic operator	Number of variables	Calculus	PA of „inputs” variables	PA of „outputs” of the operator
arithmetic average <sup>1</sup> of a set of $k$ numerical values	1	$R_{v_1, v_2, \dots, v_k} = \frac{\sum_{i=1}^k v_i}{k}$	$q$	$q + 1$
absolute difference of order 1	1	$R_{\Delta_1}(v) = v_i^0 - v_{i-1}^0$	$q$	$q + 1$
absolute difference of order $k$	1	$R_{\Delta_k}(v) = v_i^{k-1} - v_{i-1}^{k-1}$	$q$	$q + k$
index of order 1	1	$R_{I_1}(v) = \frac{v_i^0}{v_{i-1}^0}$	$q$	$q + 1$
index of order $k$	1	$R_{I_k}(v) = \frac{v_i^{k-1}}{v_{i-1}^{k-1}}$	$q + k - 1$	$q + k$
rhythm of order 1	1	$R_{r_1}(v) = \frac{R_{\Delta_1}}{v_{i-1}^0} = \frac{v_i^0 - v_{i-1}^0}{v_{i-1}^0}$	$q$	$q + 2$
rhythm of order $k$		$R_{r_k}(v) = \frac{R_{\Delta_k}}{v_{i-1}^{k-1}} = \frac{v_i^{k-1} - v_{i-1}^{k-1}}{v_{i-1}^{k-1}}$	$q + k$	$q + k + 1$
marginal value of order 1	2	$R_{M_1}(v, u) = \frac{\Delta_1(v)}{\Delta_1(u)} = \frac{R_{\Delta_1}(v)}{R_{\Delta_1}(u)}$	$q$	$q + 3$
marginal value of order $k$	2	$R_{M_k}(v, u) = \frac{\Delta_k(v)}{\Delta_k(u)} = \frac{R_{\Delta_k}(v)}{R_{\Delta_k}(u)}$	$q + k$	$q + k + 3$
elasticity of order 1	2	$R_{E_1}(v, u) = \frac{R_{r_1}(v)}{R_{r_1}(u)}$	$q$	$q + 4$
elasticity of order $k$	2	$R_{E_k}(v, u) = \frac{R_{r_k}(v)}{R_{r_k}(u)}$	$q + k$	$q + k + 5$

Source: author.

**4. On the extensive dimension (e)**

The issue of the extensive dimension of a number addresses the level of aggregation of the economic event of interest. The more aggregated is the event, the more stable is the numerical value assigned by observation and registration. Such a conclusion result immediately based on the following reasoning: within an economic aggregate (or system) the individual oscillations of the individuals of the population of that aggregate are mutual neutralized, so the aggregate in case usually expose to the observer a smoothed numerical value. Also, the chances of an individual of the aggregate population to affect, by its numerical value changing, the aggregate numerical value are very low. The classes of the level of aggregating the economic events simply comes from the already established in the economic theory

<sup>1</sup> For other kind of average the PA has the same value (harmonic, geometric, mobile average, etc.)

levels of aggregation. So, in table 4, we assign natural values for these aggregation levels, based on the following notation: I – individual level; II – microeconomic level; III – mezzo-economic (regional) level; IV – macroeconomic level; V – inter-national integrated level<sup>1</sup>; VI – global level.

**Table 4. Numerical natural numbers assigned by the levels of aggregation**

	Level of aggregation					
	I	II	III	IV	V	VI
Numerical values	6	5	4	3	2	1

Source: author.

### 5. Writing of the economic number

Based on the four dimensions of the economic event, the economic number assigned to it will be written as follows:

$$\tilde{n}_a = n_{tce}$$

where:  $n_a$  is the economic number associated to the nominal number  $n$ , that is, the adjusted  $n$

$t$ : the numerical value assigned (cf. table 1) for the temporal dimension

$c$ : the numerical value assigned (cf. table 2) for the intensive dimension

$e$ : the numerical number assigned (cf. table 4) for the extensive dimension

We propose a methodology to calculate an economic number, in four steps.

- **Step 1:** calculation of the adjustment operator ( $\xi$ ):

$$\xi(n_{tce}) = \log_2(t \cdot c \cdot e) = \log_2(t) + \log_2(c) + \log_2(e)$$

- **Step 2:** calculation of the generic nominal calibrated adjustor ( $\delta$ ):

$$\delta = |n| \cdot \xi / 100$$

- **Step 3:** calculation of the numerical nominal adjusted value ( $\tilde{n}_a$ ):

$$\tilde{n}_a = n \mp \delta$$

- **Step 4:** forming the numerical interval (of one-dimension real space):

$$\tilde{n}_a \in [n - \delta, n + \delta]$$

### 6. Some simulations

In table 5 are indicated three imaged empirical cases, for which the correspondent economic number are calculated.

- **Case I:** be a numerical nominal value as 3 (so,  $n = 3$ ). Be the values for  $t, c, e$  as follows:  $t = 4$  (a four times period greater than the standard period of analysis);  $c$  describes a marginal value, so  $c = 4$ ; is analysed a macroeconomic event, so  $e = 3$ ;

- **Case II:** be a numerical nominal value as -12 (so,  $n = -12$ ). Be the values for  $t, c, e$  as follows:  $t = 2$  (a two times period greater than the standard period of analysis);  $c$  describes a rhythm value, so  $c = 3$ ; is analysed a microeconomic event, so  $e = 5$ ;

- **Case III:** be a numerical nominal value as 7,6 (so,  $n = 7,6$ ). Be the values for  $t, c, e$  as follows:  $t = 3$  (a three times period greater than the standard period of analysis);  $c$  describes an absolute difference of order 1, so  $c = 2$ ; is analysed a global event, so  $e = 1$ .

**Table 5. Empirical simulations for calculating the economic numbers**

Empirical case	Nominal dimension	Temporal dimension	Intensive dimension	Extensive dimension	$\xi$	$\delta$	Economic number	Interval of stability
	$n$	$t$	$c$	$e$				
I	3	4	4	3	5,58 5	0,16 8	3 $\mp$ 0,168	[2,832; 3,168]
II	-12	2	3	5	4,90 7	0,58 9	-12 $\mp$ 0,589	[-12,589; -11,411]
III	7,6	3	2	1	2,58 5	0,19 6	7,6 $\mp$ 0,196	[7,404; 7,796]

Source: author.

<sup>1</sup> For example, European Union.

Graphically, the results in table 5 are shown in figure 2.

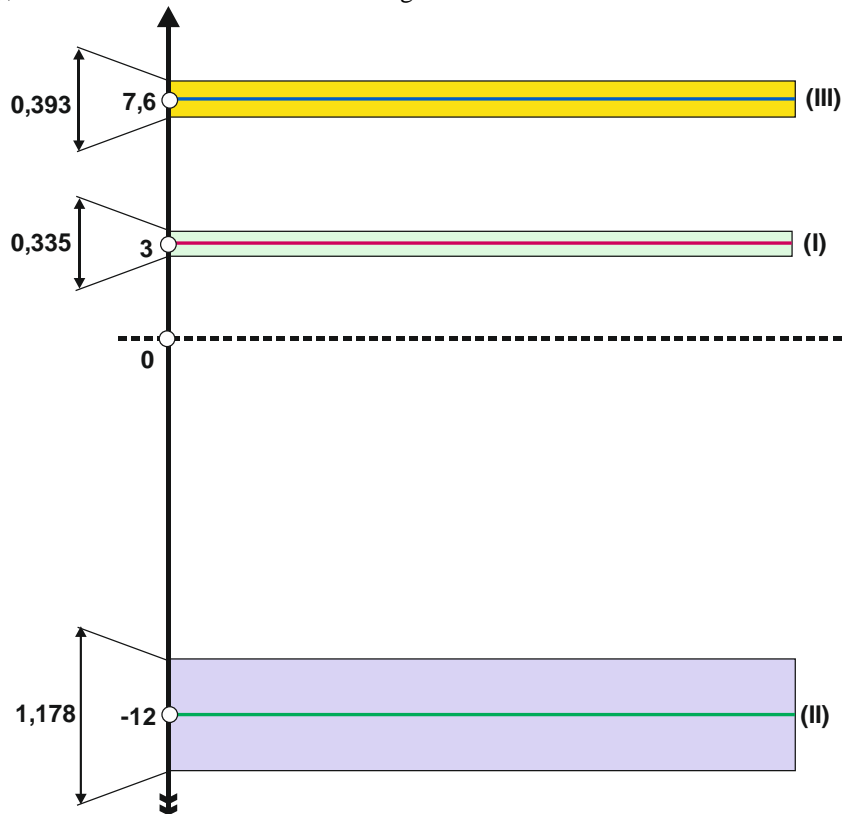


Figure 2. The stability bands of the economic numbers

Source: author

**7. Other remarks**

This way to write and operate with the real numbers associated to the economic events could be useful to produce non-punctual predictions, but without using the fuzzy theory (which is excessively subjective in establishing the membership functions numerical values). Needless to say the probabilities aren't necessary anymore, because we haven't statistical distributions of probabilities here. The proposal includes, of course, to some extent, an initial subjectivity (by establishing the numerical values classes for  $t$ ,  $c$ , and  $e$ ), but this subjectivity can be substantially reduced by putting into the public debates these values classes. In addition, despite the arbitrary character of establishing of the numerical values for the classes of the dimensions of the economic event, by keeping the same arbitrary establishing for any economic event getting its classes of dimensions, the hierarchy of evaluation the economic number is invariant. This way, the incertitude is treated accordingly to its own nature, without confusing it with the risk (despite the clarifications brought many years ago by Knight, this confusion persists). Otherwise, by using the economic numbers (as they were introduced here), the risk is not anymore an ex ante problem.

**THE TRUMP ERA GLOBAL ISSUES IN SECURITY, TRADE,  
FINANCE & ECONOMIC GROWTH MULTINATIONAL RISK -MANAGEMENT**

*Karl William VIEHE<sup>1</sup>, B.A., M.A., J.D., M.L.T.,  
Columbia University, Washington 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 Alexandru Ioan Cuza University, Erasmus + Programme of the European Union and SCIENVIR for their kind invitation to participate in this conference. I first visited Romania in 1968, as a university graduate student studying economics and international affairs.*

**Prefatory Remarks**

**The Trump Era Global Issues in Risk - Management**

In terms of the history of global politics, Donald Trump is a most unusual character. He has clearly been part of the socio-economic establishment in New York, but he has never held elective office and was quite unfamiliar with the dynamics of the federal political establishment in the United States, a political establishment which includes the various independent branches of the federal government, that is, the White House, The Congress, and the Supreme Court and the dynamics of the interactions within the bureaucracy in each of those independent divisions of the federal government are quite striking and seemingly dysfunctional.

In fact, Trump was never a Washington political insider.

However, there is also an establishment dynamic associated with the 50 state governments in the United States and their interaction with the Federal bureaucracy. Given Donald Trump's limited experience with the dynamics of the political establishment outside of New York, is not surprising to see him struggling to become confident with the processes associated with bureaucratic processes of the federal and state governments in the United States.

He had come to the office with the expectation of three major reforms: 1) a major revamping of the healthcare system, the so-called "Obama Care", and 2) a reconstruction of the United States federal system of taxation conjoined with a plan for controlling federal spending and 3) an across the board reduction of the burdensome Federal, state and local regulation on American businesses, although from the federal did as, only federal regulation was within reach. The expectation was that this would be accomplished within the first six months of taking office. However, none of these issues have been resolved thus far with the exception of a tax reform law that provided some substantial changes (E.G. elimination of taxes on world wide income and, some reduction in Federal regulation for regulations not mandated by Federal Law, e.g., often burdensome regulations set by Presidential mandates.

*Note: [https://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_United\\_States\\_federal\\_executive\\_orders](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_United_States_federal_executive_orders)*

**The question is "Why is Trump with so different from past presidents"?**

I think the answer is that his experience is in a closely held medium corporate culture, which is much different than the bureaucratic cultures within federal, state and local government.

He was never the head of a major corporation even though his business was quite substantial. He was never in a position where his authority was subject to challenge or restraints that might be expected in a major corporation.

For example, in large corporations such as General Motors, Boeing or Ford, or even an investment bank such as Berkshire Hathaway, the CEO has always been subject to apparent monitoring/challenges from executives in the lower ranks, in Trump's businesses, he always had the final say in any decisions. At one point in the 1980s, General Motors had more than 2,000 vice-presidents.

Similarly, he never had any experience in working in a substantial position in a local state or federal governmental environment.

In such local state or federal agencies, the head of the agency was always subject to scrutiny from below and monitoring by news agencies. For the most part, Trump's decisions were always relatively isolated from public scrutiny.

Thus, Trump always had the ability to be somewhat tempestuous in his exercise of authority. This I think is the reason his tempestuous notices are expressed in his tweets.

Over the last 20 months since his inauguration he has discovered that the federal government, in fact, has built in restraints that limit the ability of the executive to enforce his will, that is by the separation of powers imbedded in the United States constitution. And, I think, even thus far, Trump does not yet fully understand the constraints that members of Congress feel in

---

<sup>1</sup> © 2018, Karl William Viehe, [v1victor@aol.com](mailto:v1victor@aol.com)

response to the thinking of their constituents. This creates a real drag on the ability to have executive authority impose its will upon the legislative process.

At this point the issue is whether the legislative process will lead to any of the results which Trump seems to intend to impose upon the legal processes of the economy. Except for a tax reform, weaker than expected, Trump has not been able to make his anticipated progress in the three areas mentioned above by the end of September 2018, so Trump has now found himself in the stultifying legislative process of an election year in which the entire House of Representatives will be elected or reelected and one third of the Senate will also face election challenges. From now until the Federal elections on 6 November, this will be a highly challenging time for the president.

### **Global issues in Risk – Management**

*In the paragraphs which follow, a brief commentary is provided on current issues in the international global political economy and the correlated global marketplace. Beginning with the crisis in 2008 and continuing with the events which followed in 2014 and thereafter, the international economy which has become a very risky place to engage in trade and investment. At the moment, perhaps the greatest risk is the uncertainty of faltering multilateral trade agreements.*

#### **I) Global Energy Risks**

Following the recent collapse in crude oil prices, OPEC attempted to enforce limitations on total output among all of the OPEC members. It has been attempted to do that in the past, and OPEC has done so with little success. However, there is real action between Saudi Arabia and Russia intended to bolster energy prices.

At the moment, the international supply of oil is still in the early stages of a common cycle phase 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 then follows with an upside of the cycle that ranges from 4 to 8 years.

The bottom line is that, once the issues with Syria and Iran are resolved, companies should anticipate that oil prices will remain in the \$45-\$60 per barrel price range. There may be short periods when the prices are lower, as low as \$40 a barrel or a bit less, and periods when the prices may rise to \$75 a barrel, the higher prices effected by various political disruptions and/or natural events such as the recent hurricanes in Texas/Louisiana and South Florida!

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

#### **II) Global Risks & the Moldovan Economy**

The Moldovan economy has had a rather difficult time 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 BRICS Bank and or the Asian infrastructure investment 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, which clearly established that there is no international rule of law, and continues with the activities in eastern Ukraine.

However a major addition to that complexity 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 and intercorporate transactions are going to be faced with stressed 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, e.g., the potential division with Scotland and within Ireland. This is sometimes a situation described as a "lawyers and accountant's relief act!"

#### **IV) World Trade Organization (WTO)**

The WTO is a follow on upon the GATT which was created in 1937. In the last 20 years, many side agreements for multinational trade have been negotiated. Not only there are trade agreements among the UK and other member nations of the European Union, the North American Free Trade Association (NAFTA), 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 Boeing aircraft against Airbus international! One of the problems is that these negotiations for regional trade agreements take quite a long time and dispute resolution is slow.

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 (TPP)**

The Trans - Pacific Partnership is one of the more recent regional trade agreements which includes 12 countries, among

which were the United States and India. This trade agreement was signed but not ratified by the United States. It was caught up in the electoral politics of the 2017 presidential and congressional elections. Shortly after the election, President Trump ended the U.S. participation.

Unless there is an overwhelming victory for one party over the other, the reconsideration of the agreement is unlikely to occur until well after 2018 at the earliest. At that time, the mid-term elections in the United States may revive interest.

#### **VI) Trans - Atlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)**

The Transatlantic Trade and Investment Partnership is/was a regional agreement that included the United States, Canada, the UK and the European Union. However, the existence of the BRICS has tended to make its future somewhat uncertain. Although Trump has ended U.S. participation, I would think at the earliest it will be 3 to 5 years before this regional trade agreement can be revived and renegotiated and come 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. Recent increases by the Federal Reserve have been moderate and suggested future increases seem also to be modest in view of recent strength of the U.S. economy. The BREXIT will increasingly require resolving many governmental, intergovernmental and corporate complexities, especially in the financial markets. It is also clear that China intends to be a major player in the international currency markets.

#### **VIII) US Issues - 2016 and 2018 Presidential & Congressional Elections**

The 2016 elections in the United States provided increased uncertainty in the international economic environment. With the election of Trump, it is quite uncertain what the long-term impact of the election will be. Trump has fallen short of his major policy proposals and the Democrats will be seeking majorities both in the House and the Senate in the mid-term 2018 elections in which all of the House of Representatives is up for reelection and one third of the Senate faces reelection.

#### **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 European 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 had indicated she would be a strong supporter of NATO, and Trump has indicated weak support of the treaty, although his positions have become more supportive over the last 15 months. However, Trump has insisted that NATO member pay amounts consistent with their pledged amounts. This has very serious consequences for the UK, the EU and Europe in 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 each would like to have with Russia. It will be quite interesting to see how politics develop following the Trump victory in the 2016 and the recent "summit" that President Trump had with President Putin and the subsequent activities on both sides. The US mid-term elections will play a major role with respect to presidential empowerment in the remaining two years of the first term of the Trump presidential administration. As it seems now, President Putin is relatively secure in the remainder of his six year term.

#### **XI) Russian Federation & China**

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 Republic would have very serious consequences for all international trade, but it could lead to closer relationships with Russia.

In terms of political leadership, the political cultures of China and Russia are much more compatible than either with the United States. However, policy conflicts with respect to the far east Russian territories can be troublesome, as was evidenced in the post-war (WW II) period.

#### **XII) Middle East Issues**

The Middle East is now one of the cauldrons of historic consequence and it is quite clear that the United States and Russia are on opposite sides of the resolution of many Middle Eastern issues. It would seem to be clear that 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 might develop and it also raises the question of whether Saudi Arabia will feel compelled 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 early 1990s following the October 1991 events in Minsk, Belarus, but the former FSU states really had little interest in re-associating themselves with Russia. That seems to be continuing.



**XIV) China, Asia, South and Southeast 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! From 2016 to the present little has changed with respect to such incursions, although the US military is making an effort to assure the trans-oceanic passages as open to passage and free trade.

**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 will not, I would think, have a simple solution. I believe this could change if the new US president, Donald Trump, President Putin and President Xi were to engage in a serious effort to end the militaristic activities in which all are engaged!

However, after a seemingly positive start with the visit of President Xi to President Trump's home in Florida, a trade war has developed with multi-billion dollars of tariffs assessed from both sides. Still most dangerous is the unresolved tit-for-tat childish game in which Kim Jong Un is engaged. The bottom line is that international political establishments are waiting for the results of the 6 November 2018 mid-term elections to decide how the balance of power in the United States will be structured.

**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 difficult due its lack of a track record. This is particularly true with oil prices floundering. There is relatively little money available from oil production to provide funds for participation.

**XVII) Asian infrastructure investment Bank**

The Asian infrastructure investment Bank is a project initiated and supported by China (See the article below). It has attracted the interest of many nations. Surprisingly, even the UK and EU countries have been enthusiastic about its potential. Recently, the AIIB has received a triple - A rating by Fitch, its most favorable rating.

**XVIII) IMF & World Bank**

The IMF and World Bank are in a relative quiet period with respect to new international development. This, of course is an outgrowth of the 2008 financial crisis and 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 crisis, but certainly they are less active than they would like to be were funding available. At the moment, the IMF is engaged in assisting Argentina with respect to its currency crisis, with Argentina seeking assistance in the amount of \$50 billion. There is also concern with respect to the Turkish lira, facing the largest need of assistance since the IMF 2001 bailout. In mid-summer, Turkish president Recep Tayyip Erdogan named his son-in-law, Berat Albayrak, as finance minister. A recent pledge by Qatar in the amount of \$15 billion together with pledges of support by German chancellor Merkel and French President Macron have eased the situation in the short term.

Washington Times 26 September 2018

Short digest of the roots of Ukrainian crisis from 1654 to present



Map of the roots of Ukrainian crisis from 1654 to present

By Edward Lozansky - Tuesday, September 25, 2018

**ANALYSIS/OPINION:**

**1654** - The Pereiaslav Treaty proclaiming reunification of **Ukraine** led by Bohdan Khmelnytsky and **Russia** under Tsar Aleksei Mikhailovich. **Ukraine** had many problems with Poland, the Ottoman

Empire and the Crimean Tatars and therefore decided to turn to **Moscow** for protection. The treaty was not perfect, and both Russian and **Ukrainian** historians and legal scholars have not been unanimous in their evaluation of this document. However, as a result of its implementation Ukraine continued to be a part of the Russian empire for the next 263 years (until the empire collapsed in 1917) and it gained vast northern territories (light green color on the map) granted by various Russian tsars. The statue of Khmelnytsky is still located in downtown Kiev and, contrary to the Lenin statues, so far there are no calls for bringing it down even from the most radical nationalists.

**1917 • 1922** - The brief period of Ukrainian futile attempts to gain the independence was a time of sustained conflicts between different political and military forces that included Ukrainian nationalists, anarchists, Germans, Austrian-Hungary, Poland, France and Romania as well as both the Bolshevik army, and the anti-Bolshevik White Russian Volunteers. The struggle lasted for almost 5 years and resulted in the division of the territory of Ukraine between the Soviet Ukrainian republic and several East European countries.

**1922 • 1991** - During this period the Soviet Ukraine again gained additional territories due to political machinations and military conquest by the communist dictators Lenin, Trotsky, Stalin, and Khrushchev who transferred Crimea to Ukraine in 1954 without asking for approval of Crimean population (in pink, dark green, and gray).

**1991 • 2014** - As a result of Soviet Union's collapse, its 15 former republics became the newly independent states, Ukraine among them. Free from the communist yoke, having strong industrial and agricultural sectors, a favorable climate and fertile land, Ukraine had great potential to become one of the most prosperous European countries. That is, if its leadership had chosen a political course that took into account the country's centuries-old economic, family, cultural and religious ties with Russia.

Effective anti-corruption reforms, a certain level of autonomy for the regions with large Russian ethnic population, two state languages and neutral status with no membership in any military blocs would have made.

**Ukraine** if not a new Switzerland then definitely a happy and prosperous state. There would be no civil war and Donbass and Crimea would still be a part of **Ukraine**.

However, some inside and outside forces had a different agenda which resulted in the current tragedy, loss of life and territory, radical nationalism on the rise (The Chairman of Ukraine's Parliament Andriy Parubly has recently declared that Adolf Hitler was "the torchbearer of democracy" and not a single Western leader has condemned this statement), economic devastation, millions of skilled workers forced to leave the country in search of manual jobs in foreign lands to survive and support their families.

The list of those responsible for this tragedy is long but I'd limit it to outside players who believed that they knew better what Ukrainians need. The foreign ministers of Sweden and Poland, Carl Bildt and Radek Sikorski, came up with the European Economic Association scheme which promised huge benefits to Ukraine on condition that it broke its economic ties with Russia. It is obvious that this scheme had nothing to do with bringing prosperity to the Ukrainian people. The logical way for that would have been a trilateral agreement between the EU, Russia and Ukraine whereby the latter could enjoy the benefits from dealing and friendship with all sides. However, the interests of the Ukrainian people were the last thing on the minds of Bildt and Sikorski but nevertheless their ideas inspired many other anti-Russia forces in the West who pushed the corrupt but democratically elected Ukrainian president Yanukovich to sign the EU Association agreement and then supported the coup against him when he delayed doing it without revisions to ease negative impacts on Ukraine.

Many American and European politicians and public figures took active parts both with words and deeds on behalf of coup plotters. Some like Vice President John Biden and Assistant Secretary of State Victoria Nuland went as far as appointing the candidates of their choice for the key positions in the new government in Kiev.

The way Washington and Brussels presented the story is that they have been trying to promote freedom, democracy and other precious Western values in Ukraine while the evil Putin used all possible covert and overt actions to prevent Ukraine's integration with Europe.

Moscow's version is understandably quite different. The most important Western objective was and still is to weaken Russia geopolitically and economically, to encroach upon Russia's territorial boundaries through NATO expansion and to undermine its influence in the post-Soviet space.

Unfortunately, at this time there are no signs that the end of the Ukrainian tragedy is close but I wish my former compatriots well and hope that they will find the way out of this crisis by taking the responsibility for their fate and the fate of their country into their own hands.

• *Edward Lozansky is founder and president of the American University in Moscow.*

**Secțiunea I**  
**ANTREPRENORIATULUI  
ȘI CREȘTEREA ECONOMICĂ**

**Section I**  
**ENTREPRENEURSHIP  
DEVELOPMENT  
AND ECONOMIC GROWTH**

## ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ В ОЦЕНКЕ БИЗНЕСА И СТОИМОСТНОМ УПРАВЛЕНИИ

*Татьяна Геннадьевна КАСЬЯНЕНКО<sup>1</sup>*  
*д-р эк. наук, профессор, кандидат физ.-мат. наук,*  
*Кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса,*  
*Санкт-Петербургский государственный Экономический университет, Россия*  
*Жанна Николаевна ТАРАСОВА<sup>2</sup>*  
*канд. эк. наук, доцент, Зам. фин. директора ООО «Мастер-Балт», Россия*

*В статье анализируется понятие «фундаментальной стоимости», его понимание и трактовки в инвестиционно-финансовой оценке и профессиональной стоимостной оценке.*

*Ключевые слова: стоимость бизнеса; вид оценочной стоимости; рыночная стоимость; инвестиционная стоимость; фундаментальная стоимость; управление, ориентированное на стоимость.*

*In the article the concept of «fundamental value» is analyzed, its understanding and interpretation in investment and financial estimation and professional valuation.*

*Key words: business value; the kind of value; market value; investment value; fundamental value; value-based management (VBM).*

### **Введение**

Исследование *фундаментальной стоимости (ФС)* не является инновацией, и круг основных вопросов, связанных с ней, давно определен. Тем не менее, интерес к этому понятию в последнее время возрос. Однако частое ее упоминание в научных статьях, связанных со стоимостной оценкой компаний и стоимостным управлением (*Value-Based Management - VBM*), не делает это понятие яснее. Существующие определения далеко не безупречны с точки зрения логики и даже минимальных требований, предъявляемых к конструированию определений понятий вообще. Споры в научных кругах ведутся по нескольким направлениям:

1. Что является *фундаментальными факторами*, которые влияют на формирование фундаментальной стоимости;
2. Является ли фундаментальная стоимость *самостоятельным видом* в типологии оценочных стоимостей, которая вполне сформирована в оценке бизнеса (см. [6]);
3. И если «да», то *каково ее место в этой типологии* (вопрос отнесения ФС к тому или иному типу оценочных стоимостей).

Ответы на эти вопросы даются по-разному, в зависимости от того, к какой сфере стоимостной оценки относится тот или иной специалист.

Речь идет об *инвестиционно-финансовой оценке (ИФО)*, использующей понятие ФС в управлении, ориентированном на стоимость (*Value-Based Management - VBM*), и *профессиональной стоимостной оценке (оценке бизнеса) (ПСО)*. Различия и специфика этих направлений стоимостного оценивания рассмотрены авторами в ряде статей [4; 5]. В рамках данной статьи рассмотрены различия в трактовках понятия *фундаментальной стоимости* специалистами этих сфер.

### **1. Понимание фундаментальной стоимости в сфере ИФО**

Понятие фундаментальной стоимости заимствованно из инвестиционного анализа. Утверждается, что впервые термин - **«внутренняя стоимость»** (*intrinsic value*) ввел Уоррен Баффет - автор знаменитого эссе об инвестициях [1]. Дальнейшее его формирование происходило в рамках *фундаментальной теории инвестирования*, согласно которой у любого актива существует **«истинная», «фундаментальная» стоимость** (*fundamental value*), которая определяется *индивидуальными* характеристиками компании, состоянием *отрасли*, *макроэкономическими* перспективами и другими *фундаментальными* факторами.

Таким образом, изначально предполагалось, что эта стоимость формируется по Баффету под воздействием *всего спектра факторов* – как внешних, так и внутренних. По-видимому, изначально цель введения ФС в стоимостную оценку компании (то есть *функция оценки*) состояла в *корректировке показателя «рыночной» стоимости*, определяемой фондовым рынком (ФР), который использовал для этого в большей степени *рыночные и отраслевые* (то есть макроэкономические) факторы<sup>3</sup>, *игнорируя внутренние* (отсюда одно

<sup>1</sup> Касьяненко Татьяна - E-mail: armache@yandex.ru .

<sup>2</sup> Тарасова Жанна - E-mail: vectaspb-buh@yandex.ru .

<sup>3</sup> Так, Том Коупленд (и др.) утверждает: «Фундаментальная стоимость – это рыночная стоимость (речь о ФР), которой обладает бы актив, если бы рынок имел о нем полную информацию. Определяется для целей анализа и управления» [7]. Значит, показатель

из названий ФС – внутреннеприсущая или внутренняя). При этом у специалистов ФР сформировалось осознание того, что этого недостаточно, ввиду появления ряда досадных проблем на этом рынке (так называемые, «пузыри», агентская проблема, асимметричность информации для разных участников рынка и пр.), снижающих достоверность стоимостной оценки компаний, предлагаемой ФР.

Показатель *внутренней* стоимости (часто используемой как эквивалент ФС) впоследствии стал изучаться *финансовым менеджментом* и *теорией корпоративных финансов*. На современном этапе он применяется и в менеджменте, ориентированном на стоимость (*Value-Based Management - VBM*).

Расчеты фундаментальной стоимости проводят рейтинговые агентства, банки, инвестиционные компании, аналитики фондовых рынков. В разных областях, относящихся к сфере ИФО, можно встретить разные термины, используемые для этого понятия:

- *фундаментальная (fundamental value)* чаще используется в теории инвестиций,
- *внутренняя* - связана с финансами и рынком ценных бумаг,
- *внутреннеприсущая (intrinsic value)*, а также *истинная, подлинная* - используется в корпоративных финансах и управлении.

Однако следует отметить, что жесткого разграничения в представлениях об этом понятии по указанным областям применения не существует. В судебных процессах, касающихся результатов проведенной оценки, рассматриваемое понятие «часто не определяется точно и может относиться к *обоснованной рыночной стоимости, обоснованной стоимости* или некоторым другим видам стоимости» [10, с. 13]. При этом каждый автор понимает его по-своему.

Специалисты ИФО считают, что *ФС* связана с такими видами стоимости, как рыночная (*market<sup>1</sup> value*), инвестиционная (*investment value*), стоимость предприятия как действующего (*going concern value*), и что максимизация фундаментальной стоимости при реализации концепции *VBM* должна приводить к росту данных видов стоимостей, то есть фундаментальная стоимость «*первична*» по отношению к ним. Это предположение не выдерживает критики, поскольку выводит *ФС* на уровень не *вида*, а *типа* оценочной стоимости.

Рассмотрим детальнее эти связи.

#### ***Фундаментальная и рыночная стоимости***

Некоторые специалисты [7, с. 71] просто отождествляют *фундаментальную* и *рыночную стоимость*, утверждая, что «оценщики, определяя *рыночную стоимость*, как раз и определяют фундаментальную стоимость бизнеса компании» [12].

Другие авторы отличают понятие *фундаментальной стоимости бизнеса* от *рыночной капитализации* компании, *основанной на котировках* акций («цена акций на бирже никоим образом не зависит от фундаментальной стоимости компаний, а зависит от состояния финансового рынка» [9]). Такое *разделение* понятий фундаментальной и рыночной стоимости приобретает особое значение при исследовании компании как объекта экономических интересов его существующих, потенциальных собственников и других участников рыночных процессов [8]. При этом рыночная стоимость может оказаться и выше, и ниже фундаментальной, т.е. соотношение данных видов стоимостей не всегда однозначно.

Таким образом, никто из авторов не дает четкого *отличия* данного понятия от рыночной стоимости и не определяет внятно назначение (*функцию*) данного вида стоимости.

#### ***Фундаментальная и инвестиционная стоимости***

Другие специалисты [10, с. 13] рассматривают фундаментальную (внутреннюю) стоимость в качестве *разновидности* инвестиционной стоимости. А некоторые инвестиционные консультанты употребляют данный термин как *равнозначный* инвестиционной стоимости «при определенных условиях».

Согласимся с тем, что с точки зрения оценки потенциала компании, и инвестиционная стоимость, и фундаментальная рассчитываются на основе построения денежных потоков и их дисконтирования, но в отличие от фундаментальной стоимости, инвестиционная стоимость ограничена представлениями инвестора по поводу использования этого потенциала. *Фундаментальная стоимость* - аналитическая оценка стоимости объекта, не затронутая особенностями, относящимися к какому бы то ни было конкретному инвестору (внешнему инвестору или внутреннему, в том числе и собственнику). В то время как инвестиционная стоимость – это стоимость собственности для конкретного инвестора или группы инвесторов при определенных целях и критериях инвестирования [2, с. 195], *ФС не учитывает дополнительных выгод, которые могут быть получены от специфических ресурсов конкретного инвестора*. Некоторые авторы [11] указывают, что отличие фундаментальной стоимости от инвестиционной заключается в *объеме информации*, на которой реализуется традиционный алгоритм оценки *ФС*, реализуемый методом дисконтирования денежного потока. О какой «дополнительной» информации идет речь? Это просто *разные* пакеты информации.

---

*(рыночной стоимости) фондового рынка не обеспечивает всей полноты информации по объекту, оперируя лишь макроэкономическими факторами. Тогда как же, используя его, можно эффективно управлять компанией?*

<sup>1</sup> Речь идет о фондовом рынке.

Разница в интерпретации понятия *фундаментальной (внутреннеприсущей) стоимости* говорит о неоднозначном понимании ее сущности специалистами ИФО. Поскольку именно этот вид стоимости предлагается большинством исследователей к использованию в VBM, тем более важно разобраться в этом вопросе.

## 2. Понимание фундаментальной стоимости в ПСО

В оценке бизнеса *фундаментальная стоимость* является отдельным видом стоимости, самостоятельным специфическим стандартом, и как *вид* была введена в ее первоначальной ипостаси (в соответствии с идеей У. Баффета) для подтверждения (опровержения) оценки капитализации открытых компаний фондовым рынком по котировкам ценных бумаг. Для этой функции применяются традиционные оценочные методы (и в первую очередь, оценка по активам), которые и дают фундаментальную стоимость [6]. В случае выявленной оценщиком недооцененности компании фондовым рынком выгодно скупать акции такой компании, чтобы потом, проведя реструктуризацию (модернизацию), продать ее значительно дороже [2]. И здесь объектом реализации данной функции являются *публичные* корпорации. Однако расширение числа ситуаций, требующих использования фундаментальной стоимости было связано с развитием теории стратегического управления, ориентированного на стоимость (VBM), в ее приложении к компаниям не только открытого, но и *закрытого типа*.

В оценке бизнеса (ПСО) в структуру самого определения практически любого *вида* оценочной стоимости, будь то рыночная или иная, почти явно заложен алгоритм расчета этого вида стоимости. Так, в определении *инвестиционной стоимости* речь идет о представлениях *конкретного инвестора* о риске и доходах, которые могут быть учтены *только* в рамках Доходного подхода (методом дисконтирования денежных потоков – МДДП). А *стоимость предприятия как действующего* определяется капитализацией доходов от предприятия *в целом* в его *текущем использовании* для *текущего собственника*. Так, тот же Том Коупленд с соавторами [7, с. 71] пишет: «По критерию *внутренней* стоимости, основанной на дисконтировании денежного потока, можно оценивать конкретные инвестиционные возможности или стратегии подразделений либо всей компании в целом». То есть выделяется и метод исчисления ФС, и интересант в проведении оценки.

В теории оценки всякий конкретный вид оценочной стоимости формируется только на основе представления того или иного субъекта отношений или рынка (понимаемого как совокупности всех его субъектов) [3, с. 14]. Другого не дано! Так, *рыночная стоимость* выражает взгляд рынка на стоимость объекта оценки, *инвестиционная стоимость* выражает стоимость объекта с точки зрения конкретного инвестора, а *стоимость предприятия как действующего* (концепция *going concern*) – взгляд текущего собственника и т.д. Это следует из постулатов общей теории стоимости, где понятие стоимости выражает *реальный взгляд на выгоду*, которую имеет собственник данного объекта или покупатель на конкретную дату, и основой формирования стоимости любого объекта собственности, в том числе и бизнеса, выступает его *полезность* [2, с. 195].

Однако *полезность* (как и бытовое – «выгода»), - понятие относительное, зависящие от субъекта, который их оценивает для себя. Однако в ряде так называемых, «определений» фундаментальной стоимости отрицается возможность ее формирования с точки зрения *рынка в целом* или какого бы то ни было *его субъекта* [8]. При этом в некоторых разработках, связанных с «пониманием» стоимости в стоимостном управлении, утверждается, что у каждого предприятия есть *внутренне присущая* ему стоимость и ее видение с точки зрения *различных субъектов* и оценка *в различных ситуациях*, дает различные виды стоимости. А это уже выглядит абсурдом.

Теория оценки говорит [6]: чтобы правильно выбрать вид оценочной стоимости (т.е. корректно сформулировать *цель оценки* в каждом конкретном случае), оценщик должен, прежде всего, проанализировать три момента:

1. Выяснить, о каком рынке идет речь (совершенном или нет), и рассматривается ли вообще рыночная ситуация.

2. Выявить характер сделки (идеальная, обмена или нет), для чего необходимо исследовать *функцию* оценки, - зачем нужна оценка и куда пойдет ее результат.

3. Определить субъекта (Заказчика), в интересах которого проводится оценка (рынок, государство, инвестор, текущий собственник, арендатор, топ-менеджмент и т.д.).

Только четко зная три указанные выше позиции, можно однозначно и корректно определить вид оценочной стоимости в каждом конкретном случае проведения оценки, что позволяет определить место каждой из них в типологии оценочных стоимостей, используемых в оценке бизнеса (рис. 1), и являющейся результатом *системного* исследования, проведенного профессором Т.Г. Касьяненко [6].

	Рыночный тип	Нерыночный тип
В обмене	1. Рыночная стоимость Ликвидационная стоимость	3.
В использовании	2. Рыночная стоимость при <i>существующем</i> использовании* Специальная стоимость <b>Фундаментальная стоимость</b>	4. Инвестиционная стоимость Специальная стоимость** Стоимость предприятия как действующего Эффективная стоимость <b>Стратегическая стоимость (?)</b>

Рис. 1. Распределение видов оценочных стоимостей, используемых в оценке бизнеса, по типам [6]

\* Напомним, что это специальный вид РС, когда из всех условий определения РС не выполняется только одно – оценка происходит не для наиболее эффективного использования (НЭИ) объекта оценки, а для *текущего* его использования.

\*\* Стоимости, сформированные на основе нерыночной информации, отражающей планы конкретного субъекта.

На рис. 1 представлена базовая классификация стоимостей *по типам*, каждый из которых включает несколько *видов* стоимостей<sup>1</sup>. Разнесение видов оценочных стоимостей по типам осуществлено в соответствии с определениями этих типов. Напомним их.

**Стоимость рыночного типа**, - если в ее оценке *использовалась рыночная информация*, при этом каков сам рынок – в определении умалчивается. Нет ограничений и на характер сделки.

**Стоимость нерыночного типа** - если в ее оценке *использовалась нерыночная (внутренняя) информация*, хранящаяся на предприятии.

**Стоимости в обмене** - объективные, рассчитанные *под влиянием рыночных факторов спроса и предложения* в расчете на приобретение товара среднестатистическим, абстрактным покупателем на соответствующем *открытом и конкурентном рынке*, например, рыночная стоимость, ликвидационная стоимость и др.<sup>2</sup>

В это определение заложена модель открытого и конкурентного (совершенного) рынка, что в действительности не соответствует реалиям оценочной практики. Однако иной модели пока не существует.

**Стоимости в использовании** – *субъективные*, рассчитанные *под влиянием представлений о потребностях конкретного инвестора или пользователя/собственника* для эксплуатирующегося в должных условиях объекта, например, инвестиционная стоимость, стоимость предприятия как действующего (концепция *going concern value*) и др.

Так, **Инвестиционной стоимости** – это стоимость оцениваемого имущества для конкретного инвестора или группы инвесторов при заданных инвестиционных целях. Здесь речь не идет ни о рынке, ни о рыночной информации, следовательно, ИС не принадлежит типам *стоимостей в обмене* и *рыночным стоимостям*, - это стоимость *нерыночного типа*. Сделка не является сделкой обмена, а субъект – конкретный инвестор, следовательно, это стоимость в использовании (оцениваемая для этого субъекта).

Таким образом, всякий раз **важен анализ определения конкретного вида стоимости**. Вот почему конструкция определения каждого вида *оценочной*<sup>3</sup> стоимости должна быть безупречной.

Следует также напомнить, что любой вид *оценочной* стоимости, т. е. рассчитываемой оценщиком, является не историческим фактом (который всегда относится к определенному моменту времени и месту), а стоимостью конкретного объекта собственности на конкретный момент (дату оценки) в соответствии с выбранной целью. И, как известно, цель и функция оценки неразрывно связаны. Когда оценщиком определен интерес Заказчика, его цель (т. е. *функция оценки*), он уже может и должен определить *вид стоимости*, который послужит базой оценки, а значит, он может затем сформулировать *цель оценки* и для себя, что поможет ему решить поставленную Заказчиком задачу при проведении оценочного исследования. Так осуществляется воздействие функции оценки на ее цель.

<sup>1</sup> Этот квадрант не является пустым, когда рассматриваются виды стоимостей, используемые в оценке недвижимости.

<sup>2</sup> Например, Утилизационная и Скраповая стоимости, используемые в оценке машин и оборудования.

<sup>3</sup> См. монографию Т.Г. Касьяненко [6].

**Выводы**

1) Точность и корректность оценки существенно зависит от установленных цели и функции оценки, поэтому в начале процесса оценки перед оценщиком стоит проблема выбора для расчетов того вида стоимости, который адекватен (соответствует) назначению (функции) оценки. Вид стоимости, что важно, в свою очередь, обуславливает выбор методов оценки объекта.

2) Чтобы ФС стала полноценным видом, занимающим свое место в типологии оценочных стоимостей, и субъект, и метод оценки фундаментальной стоимости должны быть заданы в ее определении. А субъектами (инициатором и интересантом проведения оценки) здесь выступают *собственник* и *топ-менеджмент* предприятия.

3) Отметим, что функция ФС по Баффету<sup>1</sup> (см. выше – это корректировка показания стоимости компании, оцененной средствами ФР) совершенно не идентична функции, которая преследуется в VBM – оценка для целей управления стоимостью компании. Так, может не ФС должна использоваться для этих целей в стоимостной концепции управления, а скорее требуется введение нового вида стоимости, например, *стратегической*, которая бы показывала и результат реализации некоей стратегии менеджментом, и эффективность работы самого менеджмента, и то, действительно ли прирастает стоимость компании для ее акционеров. Она могла бы найти свое место в квадранте 4 матрицы, представленной на рисунке 1.

**Список литературы**

1. Уоррен Баффет. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями. -М.: Альпина Паблишер, 2009. - 272 с.
2. Касьяненко Т.Г. Концептуальные основы оценки бизнеса: Отражение особенностей становления профессиональной оценки в России. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006. - 355 с.
3. Касьяненко Т.Г. Преобразование финансовой отчетности предприятия для целей оценки бизнеса: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011 – 167 с.
4. Касьяненко Т.Г., Тарасова Ж.Н. Современные подходы к стоимостной оценке: используемые концепции стоимости и виды денежных потоков (с. 218-235). Материалы 9 международной научно-методической конференции «Стоимость собственности: оценка и управление», [23 ноября 2017 г.]. - Сб. / сост. И.В. Косорукова. – М.: Университет «Синергия», 2017. – 328 с.
5. Касьяненко Т.Г., Тарасова Ж.Н. Современные подходы к стоимостной оценке: сходства и различия. Second International Valuation Conference «International Valuation Practices». Tbilisi, Georgia, 22-23 June 2017.
6. Касьяненко Т.Г. Современные проблемы теории оценки бизнеса / Монография. – М.: Изд-во ПРОСПЕКТ, 2016. - 304 с.
7. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление. Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин.– М.: ЗАО «ОЛИМП-БИЗНЕС», 2002 г., 576 с.
8. Кудина М.В. Теория стоимости компании / М.В. Кудина; Московский гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. - Москва: Форум, Инфра-М, 2010. – 367 с.
9. Оценка бизнеса: Учебник. Изд. 2-е, перераб. и доп. / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2003, с. 233.
10. Руководство по оценке стоимости бизнеса/ Фишмен Джей, Пратт Шэнон, Гриффит Клиффорд, Уилсон Кейт // Пер. с англ. Л.И. Лопатников. - М.: ЗАО «КВИНТО-КОНСАЛТИНГ», 2000. - 388 с.
11. Теплова Т.В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий, 2012.
12. <http://www.labrate.ru/cgi-bin/discus/show.cgi?tpc=9&post=16367> .

<sup>1</sup> ФС попадает при этом в квадрант 2 рисунка 1..



## ANALIZA TENDINȚELOR DE DEZVOLTARE A COOPERATIVELOR ÎN COMUNITATEA EUROPEANĂ

*Larisa ȘAVGA<sup>1</sup>, prof.univ., dr.hab.,  
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

*Cooperativele au devenit, fără îndoială, o componentă importantă a economiei moderne și, precum demonstrează practicile țărilor europene, ele au contribuit la avansarea economică a lor în coordonatele economice actuale. Cooperativele sunt bine stabilite în orice sector economic din Uniunea Europeană. Cunoașterea experienței europene și implementarea soluțiilor inovative și strategice de dezvoltare a acestui sector ar impulsiona evoluția cooperativelor și în alte țări, inclusiv Republica Moldova, cu toate beneficiile ce derivă din aceasta.*

*Scopul prezentului studiu constă în evaluarea dezvoltării cooperativelor în spațiul comunitar, punctarea tendințelor în acest domeniu, evidențierea celor mai bune practici, care ar putea fi implementate în țara noastră. Pentru realizarea studiului au fost utilizate diverse metode de cercetare, dintre care analiză, sinteză, inducție, deducție, economico-statistice, observație, benchmarking ș.a.*

*Cuvinte-cheie: cooperative, dezvoltare sustenabilă, provocări, politici de dezvoltare.*

*Cooperatives have undoubtedly become an important component of modern economy. The practices of European countries demonstrated that co-operatives have contributed to their economic advancement in current economic coordinates. Cooperatives are well established in any economic sector in the European Union. The knowledge of the European experience and the implementation of the innovative and strategic solutions for the development of this sector would stimulate the evolution of the cooperatives in other countries, including the Republic of Moldova, with all benefits deriving from it.*

*The purpose of this study is to evaluate the development of cooperatives in the community area, to point out the trends in this field, to highlight the best practices that could be implemented in our country. Different research methods were used to carry out this study, including analysis, synthesis, induction, deduction, economical, statistical, observation, benchmarking and so on.*

*Key words: co-operatives, sustainable development, challenges, development policies.*

**JEL Classification: P13.**

Cooperativele exercită un rol important în societatea contemporană datorită impactului pe care îl au asupra dezvoltării socio-economice în orice țară. Dezvoltarea sectorului cooperativelor este în continuă creștere și extensiune. Totodată, provocările contemporane impun necesitatea regândirii formelor de organizare a cooperativelor și a managementului acestora, domeniilor de activitate economică, a sistemului relațiilor de proprietate, a raporturilor cu membrii săi, a sistemului motivațional. Semnificativă, în acest sens, este valorificarea experienței internaționale și a cercetărilor în domeniu. Implementarea soluțiilor inovative și strategice de dezvoltare ar impulsiona evoluția cooperatției din țară cu toate beneficiile ce derivă din aceasta.

Cooperativele oferă o cale sigură de a dezvolta afaceri într-o manieră modernă, democratică, responsabilă și sustenabilă. Prezența sectorului cooperatist se manifestă în cele mai diversificate forme, penetrând cele mai variate domenii de activitate economică.

În spațiul comunitar european cooperativele sunt recunoscute drept afaceri de succes, deoarece reprezintă o forță importantă pentru creșterea economică și coeziunea socială, penetrează în toate sectoarele economice și terțiare (agricultură, bănci, sănătate, comerț cu amănuntul, industrie, asigurări, construcție a locuințelor, eficiență energetică, servicii sociale, farmaceutică, turism, educație ș.a.), implică diferite tipuri de companii, indiferent de dimensiunile lor (de la întreprinderi mici, deținute de angajați, până la bănci mari, aflate în proprietatea clienților).

Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene, art. 54 (ex-art. 48 TCE), a recunoscut oficial pluralitatea formelor de afaceri, inclusiv cooperativele [23], iar odată cu aprobarea în 2003 de către Comisia Europeană a Regulamentul privind Statutul Societății Cooperative Europene a fost consolidat rolul cooperativelor în societate și au fost oferite acestora posibilități legale de cooperare transfrontalieră. Toate acestea au impulsionat evoluția acestei forme de activitate.

În aria europeană se remarcă creșterea segmentului de piață al cooperativelor în activitățile economice. În Europa există peste 176 de mii de întreprinderi cooperative cu 141 de milioane de membri și 4,7 milioane de angajați [21] (în 1996 respectiv 132 de mii de întreprinderi cooperatiste cu circa 83,5 milioane de membri). Fiecare al cincilea cetățean european este membru al unei cooperative [11]. Diviziunea Europeană a Alianței Cooperatiste Internaționale (Cooperatives Europe) întrunește 84 de organizații-membre din 33 de țări europene [9] din diferite sectoare de afaceri, care promovează cu succes modelul de business cooperativ.

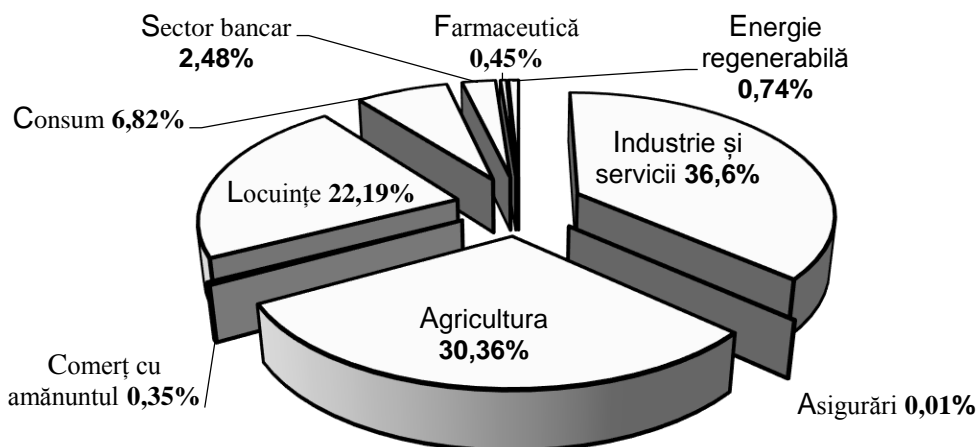
<sup>1</sup> © Șavga Larisa, email: savga.larisa@gmail.com

Conform raportului statistic “The power of cooperation. Cooperatives Europe key figures 2015” [21], publicat în aprilie 2016, în perioada 2009-2015, în Uniunea Europeană numărul întreprinderilor cooperative s-a majorat cu 12%, numărul membrilor cooperativelor a crescut cu 14%.

Dintre țările cu cel mai larg sistem cooperatist se remarcă următoarele:

- *cel mai mare număr al cooperativelor* - Italia (39600), Turcia (33857), Franța (22517), Spania (20050);
- *cea mai numeroasă comunitate a membrilor cooperativelor*: Franța (26106,8 mii de membri), Germania (22200,0 mii), Olanda (16912,9 mii), Marea Britanie (14919,1 mii), Italia (12620,0 mii de membri);
- *cea mai mare densitate a membrilor* : în Olanda fiecare locuitor este membru cel puțin al unei cooperative, în Finlanda - 85% din populație sunt membri ai cooperativelor; în Cipru - 60%, Norvegia și Suedia - 45%, Franța - 40%;
- *cel mai mare număr al angajaților* : Franța (1217,5 mii de persoane), Italia (1150,2 mii), Germania (860,0 mii), Polonia (300,0 mii), Spania (290,2 mii de persoane);
- *cea mai mare densitate a angajaților* : Italia - 4,5% din populația țării activează în cooperative, în Franța - 4%, Finlanda - 3,5%, Germania - 2%;
- *cea mai mare cifră de afaceri anuală*: Franța (307 mild.€), Germania (195 mild. €), Italia (150 mild. €), Olanda (81 mild. €).

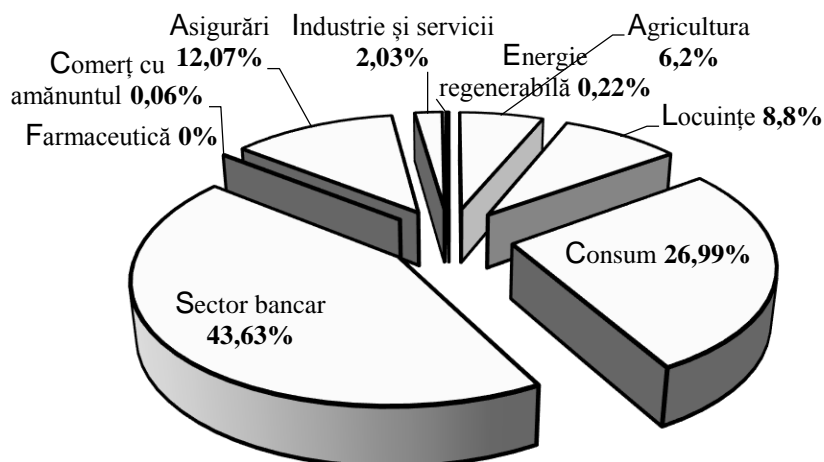
Prezintă interes *structura sectoarelor economice* în sistemul cooperativelor europene. Potrivit datelor Cooperatives Europe [21], în anul 2015, industria și serviciile reprezintă sectorul cu cel mai mare număr de cooperative în Europa – cu peste 36% (61964) din numărul lor total, pe locul doi se plasează agricultura – peste 30% (51392), fiind urmat de construcția locuințelor - cu peste 22% (37570), Figura 1.



**Figura 1. Structura cooperativelor europene pe sectoare de activitate, a. 2015**

Sursa: adaptat după [21].

În funcție de *structura pe sectoare a membrilor* cooperativelor, sectorul bancar deține prioritate – peste 43% (60440,1 mii de membri), fiind urmat de cooperativele de consum – cu aproape 27% (37358,4 mii) și asigurări – cu peste 12% (16711,8 mii de persoane), Figura 2.



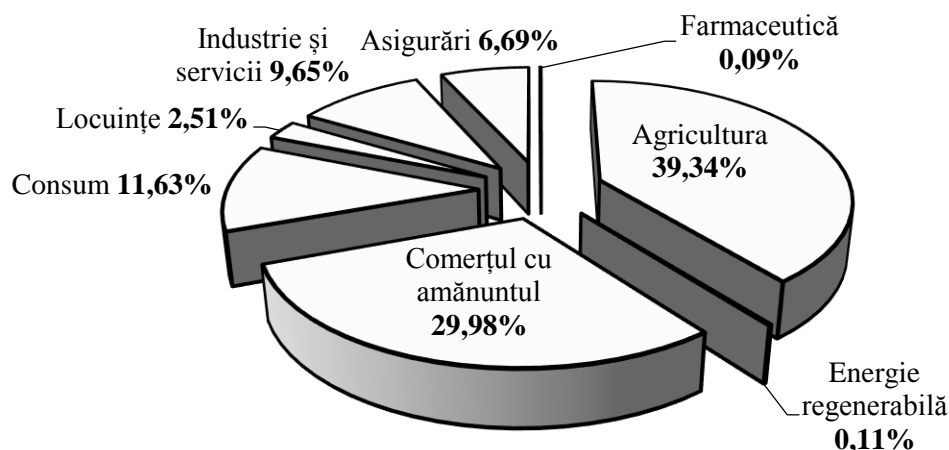
**Figura 2. Ponderea membrilor cooperativelor europene pe sectoare de activitate, a.2015**

Sursa: adaptat după [21].

Potrivit numărului de angajați ai cooperativelor din Europa pe sectoare economice, industria și serviciile se plasează pe primul loc, deținând mai mult de 27% (1313,7 mii de angajați) din numărul total de salariați ai cooperativelor, urmează comerțul cu amănuntul - cu aproape 24% (1142,7 mii persoane) și sectorul bancar cu cca 18% (867,3 mii de persoane).

În structura cifrei de afaceri anuale a cooperativelor europene pe sectoare economice, agricultura reprezintă cel mai larg sector, acestea revenindu-i peste 39% (347 mild. euro), pe următorul loc se plasează comerțul cu amănuntul - cu aproape 30% și sectorul de consum – cu aproape 12% din cifra de afaceri anuală totală (Figura 3).

În topul primelor 10 cooperative de consum cu cea mai mare cifra de afaceri se situează cele din Italia (Coop Italia), Finlanda (SOK Finland), Marea Britanie (The Co-operative Group, UK), Spania (Hispancoop), Danemarca (Coop Denmark), Suedia (Coop Sweden), Slovacia (Coop Jednota Slovakia), Olanda (Coop Netherlands), Estonia (Coop Estonia).



**Figura 3. Ponderea sectoarelor economice în cifra de afaceri anuală a cooperativelor, a. 2015**  
Sursa: adaptat după [21].

În anumite sectoare de activitate economică, în unele țări, cooperativele ocupă o poziție dominantă [6, 10, 11]:

- în Finlanda, țară cu cel mai puternic sector cooperatist, nouă din companiile cooperative finlandeze sunt listate în cele 300 cooperative globale, cifra lor de afaceri reprezentând 16% din PIB; grupurile cooperative Pellervo din această țară asigură 74% din produsele din carne, 96% din cele lactate, 50% din producerea de ouă;
- în Ungaria cooperativele de consum asigură 14,4% din segmentul de piață cu amănuntul;
- în Norvegia, cooperativele specializate în producerea lactatelor ocupă 99% din producția de lapte, cooperativele de consum dețin 24,1% din piață, cooperativele piscicole ocupă 8,7% din exportul norvegian;
- în Germania băncile cooperative au mai mult de 16 milioane de membri;
- în Polonia 75% din producția de lactate este asigurată de sectorul cooperatist; una din trei persoane locuiesc în case deținute de cooperative;
- în Slovenia cooperativele agricole ocupă 72% din producția de lapte și produse lactate, 79% din cea de bovine, 45% din producția de grâu și 77% din cea de cartofi;
- în Suedia cooperativa de consum deține 17,5% din piața internă;
- în Belgia cooperativele acoperă un segment important al vânzării produselor farmaceutice (intrând într-o farmacie, în unul din cinci cazuri veți utiliza serviciile unei cooperative);
- în Italia circa 50% din sectorul agro-alimentar este gestionat de cooperative, în acest domeniu activează peste 34000 de cooperative de prestări servicii;
- în Marea Britanie cooperativele oferă cel mai larg sortiment de produse provenite din comerțul echitabil (fair trade products) în comparație cu alți comercianți detailiști; cea mai mare agenție de călătorie este cooperatistă.

În ceea ce privește cota de piață a cooperativelor pe domenii de activitate economică, se remarcă faptul că aceasta este semnificativă în astfel de domenii și industrii ca [5, 16, 25, p.26]:

- *agricultură* – 83% în Norvegia, 79% în Finlanda, 55% în Italia și 50% în Franța;
- *forestieră* – 76% în Norvegia, 60% în Suedia și 31% în Finlanda;
- *sectorul bancar* – 50% în Franța, 37% în Cipru, 35% în Finlanda, 31% în Austria și 21% în Germania;
- *comerț cu amănuntul* – 37% în Danemarca, 36% în Finlanda, 20% în Suedia;
- *farmaceutică și sănătate* – 21% în Spania și 18% în Belgia;
- *asigurări* – 44% în Germania, 39% în Franța.

Cooperativele reprezintă un *model unicat de întreprindere*. Membrii sunt, în același timp, proprietari, care dețin controlul asupra întreprinderii cooperative, și, totodată, beneficiari ai activității acesteia.

Un studiu amplu al activității cooperativele din Europa a fost realizat în Anul Internațional al Cooperativele (2012), rezultatele fiind difuzate la diferite manifestări științifice organizate în acel an și în continuare, servind drept platformă pentru diseminarea ideilor inovative de dezvoltare cooperatistă. Asemenea cercetări contribuie la depășirea barierelor pe care le întâmpină mișcarea cooperatistă, reacția promptă la provocările mediului în care operează entitățile cooperative, găsirea unor soluții inovative de dezvoltare a cooperativele.

Cu toate că activitatea cooperativele este în continuă extensie atât în aspect geografic (teritorial), cât și al domeniilor și dimensiunilor de activitate, acest sector economic și social important, precum se menționează în cercetările din această sferă [1, p.13-15], se confruntă adesea cu obstacole severe, care le împiedică dezvoltarea. Dintre acestea pot fi menționate următoarele.

- *Legislația în domeniul cooperativele.* În timp ce reglementarea activității companiilor pentru-profit este relativ uniformă în diferite țări europene, legislația cooperativele variază foarte mult, iar, în unele țări, nici nu există o legislație specifică. Această lipsă de uniformitate generează două deficiențe principale: în primul rând, subminează sau limitează vizibilitatea și utilizarea formei de proprietate specifică cooperativei, în al doilea rând, împiedică internaționalizarea întreprinderilor cooperatiste și slăbește potențialele interacțiuni dintre cooperativele cu sediul în țări diferite.

- Legislația cooperativele, menționează autorii, de multe ori tinde să fie restrictivă mai degrabă decât tolerantă ori permisivă. În unele țări, legislația limitează sectoarele în care cooperativele pot opera, precum și scopul activităților care pot fi desfășurate de către membri. Obstacole suplimentare sunt instaurate prin stabilirea unui număr minim elevat de membri sau de active necesare pentru înființarea unor cooperative. Mai mult, în special în țările în care cooperativele sunt încă clasificate drept entități nonantreprenoriale, există limitări în ceea ce privește scopul și forma activităților antreprenoriale.

- *Reglementările pieței.* Reglementările pieței pot dăuna valorificării avantajelor competitive ale cooperativele. În unele cazuri, reglementările pieței nu afectează sau chiar sunt favorabile cooperativele, în altele însă normele de concurență pot limita dezvoltarea cooperativele. Există multiple exemple în acest sens.

Dacă la proiectarea reglementării piețelor financiare nu se iau în considerare particularitățile cooperativele, acestea devin un impediment în dezvoltarea întreprinderilor cooperatiste din sectorul de credit. Standardele internaționale de contabilitate și normele financiare internaționale limitează dezvoltarea cooperativele întrucât impun sisteme de capitalizare, de gestionare a lichidității și mecanisme de guvernare, care nu țin cont de specificul modelului cooperatist [14]. Un eșec în a recunoaște natura specifică a cooperativele poate genera costuri de reglementare disproporționate asupra băncilor cooperative și pot reduce accesul la credite întreprinderilor mici și gospodăriilor [13].

În sectorul utilităților publice, autoritățile antitrust pot încerca să apere utilizatorii împotriva puterii de piață a furnizorilor prin impunerea unor norme și constrângeri, care generează costuri suplimentare. Aceste norme presupun existența doar a întreprinderilor aflate în proprietatea investitorului. Cu toate acestea, atunci când sunt implicate și cooperativele, unele dintre aceste reguli și constrângeri sunt redundante și generează costuri inutile, deoarece utilizatorii sunt deja protejați de forma de proprietate cooperatistă. O situație similară apare în sectorul serviciilor de interes general. Cooperativele pot fi afectate prin procese inechitabile de contractare a prestării unor astfel de servicii atunci când sistemul de contractare se bazează pe criterii care nu iau în seamă diferențele intrinseci dintre cooperative și întreprinderile deținute de investitori.

- *Politici de sprijinire.* Cooperativele ar trebui să beneficieze de politici publice, proiectate cu scopul de a sprijini înființarea și consolidarea inițiativelor antreprenoriale. Politicile de sprijin îndreptate către cooperative sunt adesea slabe, contradictorii sau controversate. În unele țări, politicile refuză cooperativele statutul deplin de „întreprindere”, lipsindu-le astfel de beneficiile prevăzute pentru firmele pentru-profit. De exemplu, subvențiile de angajare sunt uneori refuzate membrilor sau angajaților cooperativele. În alte țări, legislația impune obligații împovărătoare cooperativele, care nu se aplică firmelor deținute de investitori. Acest lucru se întâmplă, de exemplu, atunci când cooperativele trebuie să respecte normele de imobilizare a activelor, dar nu se califică pentru a primi beneficii fiscale în numele concurenței. Cooperativele de multe ori nu au dreptul la stimulentele și avantajele fiscale acordate organizațiilor non-profit, deși acestea urmăresc aceleași obiective.

- *Practici de management și de guvernare.* Cooperativele se confruntă cu numeroase provocări, întrucât urmăresc performanța economică, în timp ce încearcă să rămână fidele valorilor și principiilor fondatoare. Cooperativele trebuie să lupte pentru a adopta practici de management și de contabilitate, care reflectă etica lor.

Practicile manageriale aplicate sunt de multe ori inadecvate pentru gestionarea cooperativele. Lipsa unor programe educaționale și de formare profesională, adaptate nevoilor cooperativele, conduc managerii spre adoptarea unor practici și instrumente incompatibile cu misiunea cooperativele.

În timp ce cooperativele au crescut în număr și mărime în multe sectoare și și-au dovedit eficiența, managementul a rămas o zonă de slăbiciune. Copierea practicilor de la firmele deținute de investitori nu ține cont de potențialul cooperativele de a dezvolta modele alternative mai eficiente și consecvente cu forma de proprietate cooperatistă. Managementul slab are mai multe consecințe negative: împiedică cooperativele

din a-și exploata avantajele lor cheie, stimulează demutualizarea de către membri și manageri. Lipsa practicilor de gestiune coerente apare, mai ales, atunci când cooperativele cresc în dimensiune, și atunci când crește eterogenitatea intereselor membrilor. Această problemă ar putea fi gestionată prin intermediul unor strategii inovatoare de guvernare.

Cu toate acestea, cooperativele sunt adesea blocate între tendințe izomorfe și soluții de guvernare ideologice. Astfel, experimentarea unor strategii inovatoare poate fi împiedicată de acceptarea pasivă a unui model exclusiv de guvernare prin adunări generale și consilii de administrație alese pe baza principiului „un om, un vot” [15]. În același timp, experiența empirică demonstrează că există diferite strategii de guvernare, prin care cooperativele pot fi gestionate, iar costurile de proprietate reduse, chiar și atunci când sunt în joc interese eterogene. Însă aceste strategii inovatoare au fost rareori analizate în profunzime și formalizate, prin urmare, adoptarea lor nu a fost extinsă.

Experiența băncilor cooperative din Finlanda a demonstrat că adaptarea instituțională este un factor important pentru asigurarea succesului. Datorită capacității lor de a se adapta la condițiile în schimbare prin crearea unor soluții de guvernare inovatoare, cooperativele și-au demonstrat capacitatea de a prospera și, în același timp, de a răspunde presiunilor [12].

Pe lângă multiplele avantaje ale formei de întreprindere cooperatistă, Comisia pentru servicii, în documentul „Cooperativele în Europa antreprenorială”, la fel, a menționat anumite dezavantaje și dilemele ale formulei cooperatiste, evidențiind printre acestea următoarele [4, p.14-15; 6]:

- accesul limitat la capitalul extern prin oportunitățile oferite de piața de capital, care poate conduce la o dependență de împrumuturi de capital, atunci când capitalul membrilor este insuficient;
- restricțiile dreptului de vot (o persoană – un vot) poate constitui un dezavantaj în atragerea capitalului fără o comensurare a puterii de vot;
- orientarea membrilor poate cauza dificultăți în diversificarea producției și a serviciilor care ar putea profita de noile oportunități apărute, când astfel de oportunități nu sunt în consens cu interesele membrilor. Alocarea capitalului către cele mai eficiente utilizări este de aceea mai puțin efectivă în cooperatie comparativ cu piața de capital;
- conducerea democratică poate conduce la o încetinire a procesului decizional;
- în cazul în care investiția membrilor este modestă, aceasta poate conduce la un interes scăzut al membrilor pentru activitatea de dezvoltare a întreprinderii;
- un număr mare de membri poate avea ca rezultat eșecul în încercarea de a menține unite necesitățile și interesele membrilor;
- accesul la achiziționările efectuate de sectorul public în situația în care adesea, autoritățile publice consideră cooperativele ca organizații non-profit și, drept urmare, neeligibile la licitații.

În multe alte studii, de asemenea, se menționează barierele pe care le întâmpină cooperativele din Europa și contradicțiile generate de condițiile actuale și de mediul concurențial (natura membrilor care dețin cooperative, redistribuirea valorii adăugate, principiile clasice, precum cel democratic, competitivitatea cooperativelor, conflictele dintre scopurile economice și sociale, subordonarea cooperativelor intereselor politice, uneori, managementul organizațiilor și întreprinderilor cooperative ș.a.), subliniindu-se necesitatea găsirii unor soluții viabile pentru depășirea situațiilor de criză internă și externă și impulsivitatea dezvoltării cooperativelor [17, p.409-430; 18, p.152-158].

În scopul asigurării dezvoltării cooperativelor, valorificării pe deplin a avantajelor lor, necesită a fi lichidate barierele existente. Reieșind din cele expuse mai sus, printre acțiunile principale ce urmează a fi realizate cu suportul tuturor părților interesate (membri, autorități, cercetători etc.) se remarcă<sup>1</sup>:

❖ **implementarea reglementărilor și a politicilor de sprijinire adecvate**

- adoptarea unor reglementări coerente, care să permită exploatarea avantajelor competitive ale cooperativelor, dar și a unor politici de sprijin, care pot facilita start-up-ri, extinderea și consolidarea acestora;
- recunoașterea rolului cooperativelor în legislație, aceasta ar trebui să fie suficient de flexibilă pentru a permite cooperativelor să funcționeze în orice domeniu, unde se dovedesc a fi utile;
- interpretarea într-un mod flexibil a principiilor de cooperare, sprijinind apariția unor noi forme de cooperare și practici de guvernare;
- garantarea unui mediu concurențial echitabil;
- reglementarea pieței în concordanță cu caracterul întreprinderilor cooperatiste, aceste reglementări ar trebui să fie orientate spre a maximaliza câștigurile colective pentru societate;
- asigurarea prin politicile naționale că întreprinderile de tip cooperatist au acces la servicii antreprenoriale;
- oferirea unor beneficii fiscale favorabile cooperativelor în raport cu întreprinderile aflate în proprietatea investitorilor, având în vedere natura lor non-profit;
- introducerea în legislație a unor obligații pentru cooperative în scopul prevenirii demutualizării, spre exemplu, norme de blocare a activelor;

<sup>1</sup> Conform opiniilor cercetătorilor expuse la EURICSE Conference „Promoting the understanding of cooperatives for a better world”. Venice, 2012, p. 21-24. <http://www.euricse.eu/wp-content/uploads/2015/03/promoting-the-understanding-of-cooperatives-for-a-better-world-full.pdf>

❖ **reglementările pieței**

• stabilirea unor norme, în special a celor de reglementare a pieței financiare, favorabile dezvoltării activității economice a cooperativelor;

- luarea în considerare a particularităților naturii, modelului și activităților cooperativelor;
- reducerea constrângerilor și a costurilor suplimentare inutile, generate de acestea pentru cooperative;

❖ **dezvoltarea de practici de guvernare și de management coerente**

• dezvoltarea unei culturi de management coerente, care să încorporeze valorile și principiile cooperatiste;

• conștientizarea mai puternică a membrilor cu privire la caracteristicile intrinseci ale întreprinderilor de tip cooperative;

- adoptarea practicilor de management în mai mare conformitate cu valorile și principiile cooperatiste;
- sprijinirea noilor cercetări cu privire la practicile de management și modelele de guvernare;
- dezvoltarea abilităților manageriale ale liderilor cooperatiști prin programe formative inovatoare și cursuri universitare bazate pe cercetările și inovațiile recente;

• consolidarea practicilor de colaborare (operarea împreună ca sisteme de întreprinderi - federații, consorții, grupuri - pentru a profita de avantajele de scară și pentru a oferi cooperativelor membre asistență tehnică, de gestiune, de marketing, de vânzare, servicii de instruire și management de proiect de calitate și la costuri reduse) ce ar ajuta cooperativele să realizeze economii de scară și să profite de oportunitățile de creștere;

❖ **politici de suport**

- implementarea unor politici publice, care să susțină start-up-urile și inițiativele de afaceri;
- facilitarea unor instrumente eficiente, care să sprijine dezvoltarea cooperativelor (stimulente și facilități fiscale similare organizațiilor non-profit);

❖ **promovarea vizibilității cooperativelor**

• sprijinirea unei mai bune înțelegeri a rațiunii de a fi membri ai cooperativelor și creșterea vizibilității lor ca instituții care îndeplinesc roluri economice și sociale importante;

• depășirea fragmentării specifice studiilor privind cooperativele și dezvoltarea cercetărilor bazate pe ipoteze realiste atât în ceea ce privește mecanismele care pot fi utilizate de către agenții economici, cât și motivațiile care determină acțiunile lor;

- promovarea măsurilor pentru sporirea vizibilității cooperativelor ș.a.

Organizațiile cooperatiste sunt permanent în căutarea formelor competitive de organizare cooperatistă. În multe state europene, forma cooperatistă a întreprinderii este utilizată într-o *formă inovativă*, fiind încurajată de factorii de decizie.

Recunoscând importanța cooperativelor ca formă importantă a antreprenorialului social, Comisia Europeană acordă o atenție deosebită susținerii cooperativelor. Astfel, în *Comunicatul Comisiei către Consiliul și Parlamentul European privind promovarea societăților cooperative în Europa* [2] se menționează că:

- cooperativele sunt un mijloc pentru consolidarea și creșterea puterii economice a întreprinderilor mici și mijlocii pe piață;
- cooperativele sunt un mijloc pentru furnizarea serviciilor de înaltă calitate (serviciile reprezintă 70% din producția și 69% din locurile de muncă în UE, peste 75% din totalul întreprinderilor nou create în Europa sunt în domeniul serviciilor);
- cooperativele contribuie la constituirea societății bazate pe cunoștințe.

În *Recomandările Organizației Internaționale a Muncii privind promovarea cooperativelor*, art.7.1, este stipulat că susținerea dezvoltării cooperativelor trebuie să constituie unul din fundamentele politicilor naționale și internaționale de dezvoltare economică și socială în orice țară [20].

Apreciind înalt rolul cooperativelor în crearea pieței unice și sporirea competitivității, în *Comunicatul Comisiei către Parlamentul European, Consiliul, Comitetul Economic și Social și Comitetul Regiunilor „Către un Act privind piața unică. Pentru o economie socială de piață cu grad ridicat de competitivitate”* se menționează că cooperativele contribuie esențial la structura și dinamismul economiei. De altfel, ele propun mecanisme de solidaritate unice între membrii lor și creează, de fapt, structuri, care favorizează o cultură de grup puternică, participarea angajaților la capitalul social și investițiile pe termen lung [3, p.27].

Un rol aparte revine cooperativelor în noile politici de dezvoltare, inclusiv cele ale Uniunii Europene. În *Rezoluția ONU "Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development"* [24, p.29], adoptată la 25 septembrie 2015, este recunoscut rolul cooperativelor, iar dezvoltarea afacerilor, investițiilor și inovațiilor sunt tratate drept forțe majore pentru creșterea economică și crearea locurilor de muncă. Pentru a răspunde provocărilor globale și tendințelor de dezvoltare sustenabilă, *Comisia Europeană în Comunicatul său către Parlamentul European din 22 noiembrie 2016 "Propunere pentru un nou Consens european privind dezvoltarea. Lumea noastră, demnitatea noastră, viitorul nostru"* [19] a subliniat rolul cooperării în asigurarea dezvoltării sustenabile pe trei dimensiuni – economică, socială și protecția mediului, în cadrul cărora o importanță majoră revine sectorului cooperativelor. Precum

se menționează în raportul anual al Cooperativelor Europene, această organizație contribuie la promovarea cooperativelor în politicile europene de dezvoltare [7, p.17; 8].

Cooperativele sunt ancorate local, se subliniază în raport, dar, în același timp, ele sunt un actor important al inovării într-o societate în continuă schimbare. Această orientare se regăsește în acțiunile cooperativelor care optează pentru domenii noi de activitate în consens cu interesele entităților cooperatiste și ale membrilor. Unele inițiative, de exemplu cele ce vizează economia colaborativă și auditul cooperativ, sunt într-o fază incipientă, în timp ce altele, cum ar fi antreprenoriatul sunt la o etapă de dezvoltare avansată. Întreprinderile cooperatiste asigură legătura dintre activitatea economică și societate prin intermediul membrilor săi, anume aceasta atribuie sustenabilitate dezvoltării cooperativelor.

De aceea, autoritățile europene optează pentru promovarea utilizării pe larg a formei cooperative în aria europeană prin îmbunătățirea vizibilității, caracteristicilor și înțelegerii sectorului, îmbunătățirea în continuare a legislației comunitare în domeniul cooperativelor, consolidarea poziției cooperativelor și creșterea contribuției la realizarea obiectivelor comunității. Printre acțiunile prioritare în domeniu se menționează: educația și instruirea, servicii suport pentru business, acces la finanțare, conlucrare cu organizațiile reprezentative ale cooperativelor.

Implementarea experienței europene în domeniul dezvoltării cooperativelor va dinamiza diversificarea și evoluția cooperativelor în Republica Moldova, va facilita inovarea acestei sfere, iar drept urmare va contribui la creșterea calității vieții populației, la dezvoltarea localităților.

### **Bibliografie**

1. Borzaga, C., Galera, G. Promoting the understanding of cooperatives for a better world. EURICSE conference 2012. [http://www.euricse.eu/wp-content/uploads/2015/03/venice\\_romanian.pdf](http://www.euricse.eu/wp-content/uploads/2015/03/venice_romanian.pdf)
2. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of Regions on the promotion of co-operative societies in Europe. Brussels, 23.02.2004. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52004DC0018>
3. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council Economic and Social Committee and the Committee of Regions. Towards a Single Market Act. For a highly competitive social market economy. Brussels, 2010. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010DC0608&from=RO>
4. Cooperativele în Europa antreprenorială. Document de lucru al Comisiei pentru servicii. <http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/coop/consultation/index.htm>
5. Cooperatives. [https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/cooperatives\\_en](https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/cooperatives_en)
6. Co-operatives for Europe: Moving forward together. Brussels, 2012. [https://coopseurope.coop/sites/default/files/CoopsEurope\\_Brochure\\_HiResApril.pdf](https://coopseurope.coop/sites/default/files/CoopsEurope_Brochure_HiResApril.pdf)
7. Cooperatives Europe. Annual Report. May 2016-Mai 2017.
8. [https://coopseurope.coop/sites/default/files/COOPERATIVESEUROPE\\_ANNUALREPORT\\_2016.pdf](https://coopseurope.coop/sites/default/files/COOPERATIVESEUROPE_ANNUALREPORT_2016.pdf)
9. Cooperatives Europe. <https://coopseurope.coop/about-us>
10. Cooperatives Europe. [https://coopseurope.coop/sites/default/files/Flyer%20Cooperatives%20Europe\\_\\_0.pdf](https://coopseurope.coop/sites/default/files/Flyer%20Cooperatives%20Europe__0.pdf)
11. Cooperatives Europe. <https://ica.coop/en/facts-and-figures>
12. Derek, C. J., Panu, K. Economies of Scale versus Participation: A Co-operative Dilemma?. Paper presented at the EURICSE Conference „Promoting the understanding of cooperatives for a better world”, Venice, 2012. <http://www.euricse.eu/wp-content/uploads/2015/03/promoting-the-understanding-of-cooperatives-for-a-better-world-full.pdf>
13. Ferri, G. Credit Cooperatives: Challenges and Opportunities in the New Global Scenario. Paper presented at the EURICSE conference “Promoting the Understanding of Cooperatives for a Better World”. Venice, 2012.
14. Grillo, M. Competition Rules and the Cooperative Firm. Paper presented at the EURICSE conference “Promoting the Understanding of Cooperatives for a Better World”. Venice, 2012.
15. Hansmann, H. B. Firms are Cooperatives and so are Governments. Paper presented at the EURICSE conference „Promoting the understanding of cooperatives for a better world”, Venice, 2012.
16. International Cooperative and Mutual Insurance Federation (ICMIF). <http://www.icmif.org/publications/infographics/global-mutual-and-cooperative-market-infographic-2016>
17. Petrescu, C. Cooperatiia în România – actor al economiei sociale. *Calitatea vieții*. 2011, (4). <http://www.revistacalitateavietii.ro/2011/CV-4-2011/05.pdf>
18. Popescu, G. Cooperative phenomenon in European context. *Agrarian economy and rural development - realities and perspectives for Romania*. 2013, (4). Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene (versiune consolidată). Jurnalul Oficial al Uniunii Europene din 26 octombrie 2012. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=EN>

19. Propunere pentru un nou Consens european privind dezvoltarea. Lumea noastră, demnitatea noastră, viitorul nostru. Comunicarea Comisiei către Parlamentul European, Consiliu, Comitetul Economic și Social European și Comitetul Regiunilor din 22.11.2016.  
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016DC0740&from=EN>
20. Recommendation on the promotion of cooperatives (No. 193). International Labour Organization, Geneva, 2002.  
[http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100\\_ILO\\_code:R193](http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_code:R193)
21. The power of cooperation. Cooperatives Europe key figures 2015. April 2016.
22. <https://coopseurope.coop/sites/default/files/The%20power%20of%20Cooperation%20-%20Cooperatives%20Europe%20key%20statistics%202015.pdf>
23. Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene (versiune consolidată). Jurnalul Oficial al Uniunii Europene din 26 octombrie 2012. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=EN>
24. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. Resolution aUN adopted by the General Assembly on 25 September 2015. [http://www.un.org/ga/search/view\\_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E](http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E)
25. Zamagni, V. N. Interpreting the roles and economic importance of cooperative enterprises in a historical perspective. *Journal of Entrepreneurial and organizational Diversity*. EURICSE, 2012, 1(1).



**ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО  
В МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

**Ирина ПЕТРОВА<sup>®</sup>, канд. экон. наук,  
Институт Экономики Промышленности НАН Украины**

*Актуальность. Разнообразие форм публично-частного партнерства (ППП) позволяет широко использовать возможности частного капитала в решении органами местного самоуправления многих проблем в сферах производства общественных благ и предоставления публичных услуг. Сотрудничество между партнерами осуществляется в рамках различных структур, с разной компетенцией, с различным комплексом задач и источников финансирования. Поэтому существует большое количество различных вариантов применения публично-частного партнерства. Повышенный интерес к публично-частного партнерства объясняется тем, что в условиях функционирования партнерских отношений появляются новые эффективные модели финансирования, осуществляется в соответствии с критерием эффективности перераспределение правомочий публичной собственности, применяются прогрессивные методы управления.*

*Целью исследования является определение перспективных форм публично-частного партнерства в обеспечении модернизации экономики и разработка практических мер по их применению.*

*Методы исследования. Исследование выполнено с использованием широкого спектра общих и специальных научных методов научного познания: анализа и синтеза, индукции и дедукции - для освещения теоретических основ исследования публично-частного партнерства; статистический, аналитической группировки - для изучения тенденций развития публично-частного партнерства в Украине; системно-структурный анализ - для определения перспективных форм публично-частного партнерства.*

*Результаты. Раскрыто экономическое содержание публично-частного партнерства. Проанализированы тенденции развития публично-частного партнерства. Предложены и охарактеризованы основные формы публично-частного партнерства. Предложены организационно-управленческие, экономические, отраслевые и информационные мероприятия, которые в большей степени способствуют развитию PPP.*

*Ключевые слова: публично-частное партнерство, модернизация экономики, формы, частный сектор, публичный сектор, концессия*

*Topicality. The diversity of forms of public-private partnership (PPP) allows for widespread use of the opportunities of private capital in the decision of the local government of many problems in the field of production of public goods and the provision of public services. Cooperation between partners is carried out within the framework of various structures, with different competencies, with a variety of tasks and sources of financing. Therefore, there are many different options for using public-private partnerships. Increased interest in public-private partnerships is due to the fact that in the conditions of the functioning of the partnership there are new effective models of financing, according to the criterion of effectiveness, the redistribution of public property rights is applied, progressive methods of management are applied.*

*The purpose of the study is to identify promising forms of public-private partnership in providing modernization of the economy and the development of practical recommendations for their application.*

*Methods of research. The study was carried out using a wide range of general and special scientific methods of scientific knowledge: analysis and synthesis, induction and deduction - to cover the theoretical foundations of public-private partnership research; statistical, analytical group - to study the trends of development of public-private partnership in Ukraine; system-structural analysis - to identify promising forms of public-private partnership.*

*Results. The economic content of public-private partnership is disclosed. The tendencies of public-private partnership development are analyzed. The main forms of public-private partnership are proposed and characterized. Organizational-managerial, economic, sectoral and informational measures are proposed, which more favorably promote the development of public-private partnership.*

*Keywords: public-private partnership, modernization of economy, forms, private sector, public sector, concession*

**JEL Classification: F21, F00, L32.**

В последние годы приобретает актуальность вопрос публично-частного партнерства (ППП) и его роли в модернизации экономики промышленного региона. Внедрение PPP связано с возникновением потребности в значительных объемах инвестиций для финансирования и повышения эффективности реализации общественно значимых проектов на региональном уровне. В зарубежных странах партнерскую взаимодействие государства и бизнеса рассматривают как альтернативу приватизации, поскольку PPP дает

возможность государственным органам власти привлекать средства частного сектора без потери контроля над государственными объектами. Основную массу проектов публично-частного партнерства, которые реализуются в этих странах, составляют проекты, связанные с инфраструктурными объектами, приватизация которых во многих странах признается нецелесообразной из стратегических мотивов, чтобы избежать социально-экономической дискриминации населения или по другим причинам.

Систематизация и обобщение существующих подходов к трактовке публично-частного партнерства, позволяет отметить, что ППП следует рассматривать как технологию взаимодействия публичного и частного секторов для эффективного привлечения и использования финансовых средств и организационных возможностей бизнеса в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов государства.

Публично-частное партнерство является механизмом нахождения баланса сил между государственным и рыночным регулированием, оптимизации соотношения государственных и рыночных начал в воспроизводственном процессе. Публично-частное партнерство является одним из направлений становления общественных систем смешанного типа, то есть смешанной экономики, которая понимается как взаимоотношение функционирующих форм собственности, обеспечивает выбор наиболее эффективных путей использования как государственного, так и частной собственности [1]. То есть формируются новые отношения, которые проявляются в виде партнерства государства и бизнеса. Права собственности комбинируются в разных сочетаниях, появляются самые разнообразные организационно-правовые формы хозяйствования [2]. В процессе трансформации форм собственности государственная собственность, попадая под влияние рыночных методов управления, меняет экономическое содержание. Частная собственность, в свою очередь, также видоизменяется, приобретая смешанной формы собственности. Таким образом, происходит эволюция самих прав и отношений собственности в результате трансформации ее форм.

В экономической литературе собственность рассматривается не сам ресурс, а «пучок» прав по использованию ресурса. По классификации А. Оноре существует одиннадцать правомочий собственности: право владения; право пользования; право распоряжения; право присвоения; право на остаточную стоимость; право на безопасность; право на переход вещи по наследству; право на бессрочность; право на запрет вредного использования; право на ответственность за возмещение; право на остаточный характер. Из данных правомочий собственности может быть создано огромное количество различных комбинаций. Зато в практике используется три основных сделок: права владения, пользования и распоряжения объектами собственности [3].

Публично-частное партнерство не предусматривает передачу частным компаниям прав собственности в полном объеме. Вместе с тем происходит частичная передача государством определенных прав на эту собственность регламентированных договором. Речь идет о праве контроля за использованием активов, право на доход, право на управление и право на изменение капитальной стоимости объектов сделок и право на переуступку тех или иных сделок другим лицам. В результате разделения сделок собственности создаются различные комбинации форм публично-частного партнерства.

Организация отношений собственности в рамках ППП ориентирована прежде всего на достижение синергетического эффекта от кооперации специфических потенциалов частной и государственной собственности. Стремление субъектов частной собственности к приумножению собственности является выражением их интересов, прежде всего, мотивации к эффективной деятельности. Ключевую роль в этом играет институциональное обеспечение режима хозяйствования, благоприятного для полноценной реализации интересов частного бизнеса [4, с. 177-179].

Разнообразие форм и сфер применения ППП делает его универсальным инструментом для решения государственных задач в приоритетных сферах экономики. Общие тенденции к децентрализации власти и реформа местного самоуправления предусматривает передачу все большего объема полномочий местным государственным структурам, где государство в лице территориальной общины становится одним из основных участников. Партнерство территориальных общин с предпринимательскими структурами, в том числе и с иностранными, значительно расширяет поле деятельности для органов местной власти, в частности относительно привлечения инвестиций в развитие коммунальной инфраструктуры.

Статистические данные свидетельствуют, что взаимодействие государства и бизнеса осуществляется преимущественно в форме концессии. Общая ситуация по количеству публично-частного партнерства свидетельствует, что за 2013-2014 гг. наблюдается положительная тенденция к увеличению количества проектов ППП: если за три квартала 2013 функционировало 227 проектов [5], то на конец 2014 - 243 [6]. Однако согласно данным за 2015-2017 г. [7-8] количество проектов ППП в 2015 уменьшилось на 27% по сравнению с предыдущим годом. Реализация проектов на основе публично-частного партнерства на уровне 2016 г. сохраняется. Стоимость в денежном выражении проектов ППП не указана, что не позволяет проследить объем финансирования и дать ответ, какое соотношение источников финансирования задействованы в этих проектах.

В основном проекты публично-частного партнерства осуществляются в предоставлении жилищно-коммунальных услуг, таких как сбор, очистка и распределение воды и услуг по сбору / вывоз и утилизации бытовых отходов. Более половины общего количества проектов относится к сфере обработки отходов - в 2013 - 117 проектов (51% от заключенных сделок), в 2014 - 116 проектов (47,7%), в 2015 - 112 проектов (63%), в

2017 - 64.7%. Кроме сферы обработки отходов, значительная часть проектов ППП применяется в сферах сбора, очистки и распределения воды и строительстве объектов транспортной инфраструктуры.

Сотрудничество между партнерами осуществляется в рамках различных структур, с разной компетенцией, с различным комплексом задач и источников финансирования. Поэтому существует большое количество форм публично-частного партнерства. Обобщение передового зарубежного опыта позволило сформировать по классификационным признакам основные формы публично-частного партнерства (рис. 1)



**Рис. 1. Формы публично-частного партнерства**

Источник: авторская разработка.

Каждая из приведенных форм публично-частного партнерства имеет свои преимущества и недостатки, поэтому их реализация должна согласовываться с приоритетами местного развития и рассматриваться как универсальный инструмент реализации общественно значимых проектов в широком спектре приоритетных направлений социально-экономической политики.

*Договора с инвестиционными обязательствами частного партнера.* Возможность сочетания различных видов контрактов, в частности с привлечением средств частного сектора на условиях софинансирования позволяет органам местного самоуправления удовлетворить общественные интересы. Речь идет о договорах с инвестиционными обязательствами частного партнера: контракты на поставку продукции для государственных нужд; контракты на выполнение работ и оказание общественных услуг; контракты технической помощи; контракты на управление [9].

Договора с инвестиционными обязательствами частного партнера является довольно распространенной формой партнерских отношений государственных (муниципальных) органов власти и частного капитала. Сферой применения является развитие городского пассажирского транспорта, создание сложных информационных систем по управлению движением грузов на железнодорожном транспорте.

*Договор управления имуществом.* В главе 70 статьи 1029 Гражданского кодекса Украины по договору управления имуществом одна сторона (учредитель управления) передает другой стороне (управляющему) на определенный срок имущество в управление, а другая сторона обязуется за плату осуществлять от своего имени управление этим имуществом в интересах учредителя управления или указанного им лица (выгодоприобретателя) [10]. Преимуществами договора управления имуществом является увеличение доходов бюджета на основе эффективного управления коммунальной собственностью за счет уменьшения расходов органов местного самоуправления на содержание такого объекта и привлечения максимального количества объектов коммунальной собственности в процесс совершенствования управления. Сферой применения является передача отдельных сооружений или зданий в управление бизнеса, на которого будет возложена обязанность по содержанию такого объекта в надлежащем техническом состоянии и осуществления текущего управления на условиях получения платы.

*Аренда.* Арендой является основанное на договоре срочное платное пользование имуществом, необходимым арендатору для осуществления предпринимательской и иной деятельности. Соответственно часть 2 статьи 23 Закона Украины «Об аренде государственного и коммунального имущества» [11] сохранение права собственности арендодателя на: имущество, переданное в аренду (включая имущество, приобретенное арендатором за счет амортизационных отчислений) на изготовленную продукцию (в том числе в незавершенном производстве); доход (прибыль), полученный от арендованного имущества; амортизационные отчисления на имущество, являющееся собственностью арендатора; на приобретенное арендатором в соответствии с законодательством другое имущество.

На практике аренда имущества на основе публично-частного партнерства может быть использована для строительства нового здания, где частный партнер будет отвечать за проектирование, строительство,

финансирование работ, связанных с проектом, и дальнейшую эксплуатацию здания. А органы местного самоуправления будут получать право срочного платного пользования таким зданием и обязанность платить арендную плату в течение определенного срока.

**Концессия.** Договор концессии определен как договор, согласно которому уполномоченный орган исполнительной власти или орган местного самоуправления (концессионер) предоставляет на платной и срочной основе субъекту предпринимательской деятельности (концессионеру) право создать (построить) объект концессии или существенно его улучшить и (или) осуществлять его управление (эксплуатацию) с целью удовлетворения общественных потребностей [12]. Концессию можно использовать для [13, с. 36]: ремонта автодорог, строительства мостов, создание другой инфраструктуры, что требует значительного объема капиталовложений; строительства / завершения недостроенного спортивного комплекса, детского сада и дальнейшая эксплуатация такого объекта частным партнером (частному партнеру предоставляется право получать плату от непосредственных пользователей такого объекта полностью или с частичной компенсацией от органов местного самоуправления); строительства и эксплуатации парковок (частному партнеру предоставляется право получать плату за парковку пользователей такой парковки).

**Совместная деятельность.** Статья 1130 Гражданского кодекса Украины определяет совместную деятельность как взаимодействие сторон (участников) на договорной основе без создания юридического лица для достижения определенной цели, не противоречащей закону, как на основе объединения вкладов участников (простое товарищество), так и без такового объединения [10]. Примерами проектов совместной деятельности на основе публично-частного партнерства следует назвать строительство жилых домов. Следует отметить, возможность применения в области переработки отходов, например для строительства системы сбора и утилизации биогаза на полигоне твердых бытовых отходов и тому подобное.

**Выводы.** Таким образом, реализация форм публично-частного партнерства требует выполнения организационно-управленческих, экономических, отраслевых и информационных мероприятий, которые в большей степени способствовать развитию публично-частного партнерства.

Основу организационно-управленческих мероприятий составляют следующие: создание финансовых институтов развития публично-частного партнерства для инвестирования и обеспечения частных инвестиций; создание нефинансовых институтов развития публично-частного партнерства; разработка системы управления; повышение квалификации государственных служащих; внедрения проблематики публично-частного партнерства в программы академической подготовки специалистов для органов государственного управления и местного самоуправления; организация тренингов, семинаров, круглых столов по вопросам публично-частного партнерства.

К важным экономическим мерам относятся следующие: возмещение затрат на проектирование, строительство, модернизацию, участие в конкурсных процедурах; внедрение механизмов государственного кредитования и страхования импорта инвестиционного оборудования; предоставление государственных гарантий по кредитам; возмещение потерь вследствие колебаний обменного курса; использование современных рыночных инструментов финансирования (ценных бумаг); снижение налоговых ставок, освобождение от части налогов и сборов, отсрочка уплаты отдельных налогов и сборов и т.д.; предоставления субвенций и субсидий.

Среди отраслевых мероприятий следует отметить следующие: внедрения пилотных проектов публично-частного партнерства с учетом отраслевой специфики; разработка программы развития публично-частного партнерства в различных отраслях экономики; разработка пакета методических документов по внедрению публично-частного партнерства в различных отраслях экономики; правовая регламентация стимулирования и поддержка публично-частного партнерства; внедрение в отдельных отраслях смешанных форм собственности, кооперации государственных и частных компаний.

Основу информационных мероприятий составляют: пропаганда среди общества положительной практики публично-частного партнерства; образования образовательных программ в учебных заведениях для подготовки высококвалифицированных государственных служащих в сфере публично-частного партнерства; проведение информационной кампании среди представителей бизнеса преимуществ публично-частного партнерства и создания положительного имиджа государства как добросовестного партнера; разработка информационной стратегии, распространение буклетов, проведение конференций, круглых столов, семинаров, краткосрочных курсов по вопросам публично-частного партнерства; адаптация международного опыта успешной реализации проектов публично-частного партнерства.

### Библиография

1. Зельднер А.Г. Концептуальные основы становления и функционирования государственно-частного партнерства [научный доклад]. М.: Ин-т экономики РАН, 2010. URL: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-234044.html>.
2. Найденов Н.Д. Анализ категории собственности. Экономические науки. 2008. №12. С. 105
3. Зельднер А.Г. Партнерские отношения государства, бизнеса и общества в условиях смешанной экономики.

- М.: Экономические науки, 2010. С. 151-152.
4. Зедина Ю.А. Трансформация отношений собственности в условиях развития партнерства государства и бизнеса. Вестник Института Российской академии наук. 2014. №6. С. 174-182.
  5. В Україні у першому півріччі 2013 року розпочато реалізацію 160 проєктів у рамках публічно-приватного партнерства. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України URL: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=8dd192bf-b6b7-485c-ae10-4c95cf9021a2&title=VUkrainiUPershomuPivrichchiRozpochatoRealizatsiiu160-ProektivURamkakhDerzhavn>
  6. Інформація щодо стану здійснення публічно-приватного партнерства /Департамент інвестиційно-інноваційної політики та розвитку публічно-приватного партнерства. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=fc354c59-cb8f-4660-b7d5-1acdf35f0ab7&title=InformatsiiaSchodoStanuZdiisnenniaDerzhavnoprivatnogoPartnerstva>.
  7. Довідка щодо стану здійснення публічно-приватного партнерства [станом на 23.02.2016 р.]. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=6b08c354-a6fd-4ace-8c57-41829defda5c&title=DovidkaSchodoStanuZdiisnennia>
  8. Довідка щодо результатів здійснення державно-приватного партнерства (2017). Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad>
  9. Варнавский В. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики. Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 9. С. 41–50.
  10. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV (із змінами та доповненнями). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
  11. Про оренду державного та комунального майна: Закон України від 10.04.1992 № 2269-XII (із змінами та доповненнями). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2269-12>
  12. Про концесії: Закон України від 16.07.1999 № 997-XIV (із змінами та доповненнями). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/997-14>
  13. Державно-приватне партнерство як механізм реалізації нової регіональної політики: можливості застосування та практичні аспекти підготовки та впровадження інвестиційних проєктів. 2017. URL: [http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP\\_report\\_U-LEAD\\_30\\_10\\_2017.pdf](http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP_report_U-LEAD_30_10_2017.pdf).

**FONDURILE EUROPENE DESTINATE  
ANTREPRENORIATULUI – O ȘANSĂ PENTRU DEZVOLTAREA  
ECONOMICĂ A ROMÂNIEI**

*Andreea COZIANU IOANA<sup>®</sup>, lector univ., dr.,  
Universitatea Ștefan cel Mare, Suceava, România  
Roxana Georgiana HOLCĂ-NISTOR<sup>®</sup>, drd.,  
Universitatea Ștefan cel Mare, Suceava, România*

*Scopul cercetării îl constituie analiza dezvoltării sectorului economic din România prin intermediul afacerilor de tip start-up sprijinite de diverse fonduri europene alocate pentru dezvoltarea antreprenorilor. În ultimii ani, politicile Uniunii Europene s-au orientat spre elaborarea unor programe prin care să poată fi încurajat spiritul antreprenorial. Din acest punct de vedere, în România, numărul persoanelor interesate să-și demareze propria afacere este în continuă creștere. Deși, este încă foarte devreme pentru a ne putea pronunța asupra modului în care aceste afaceri vor afecta mediul economic, având în vedere că ele sunt abia la început, putem aprecia faptul că până în momentul de față tinerii antreprenori au reușit să aducă un suflu nou pe piața economică.*

*Rezultatele cercetării au relevat faptul că afacerile de tip start-up, dezvoltate din fonduri europene, au luat amploare în ultimii ani în România. Dincolo de impactul pozitiv asupra sectorului economic, foarte multe dintre aceste afaceri au reușit să revitalizeze anumite sectoare ale economiei considerate ca neproductive până la acest moment, cum sunt industriile creative (publicitatea, arhitectura, arta, teatrul, filmul, etc.). Trendul actual arată faptul că din ce în ce mai mulți tineri sunt dispuși să acceseze fonduri europene pentru a-și porni propria afacere. Astfel, este de așteptat ca în următorii ani o mare parte din afacerile finanțate din fonduri europene să devină adevărați piloni de susținere ai mediului economic românesc.*

*Cuvinte-cheie: antreprenariat, start-up, fonduri europene, dezvoltare economică.*

*The purpose of the research is to analyze the development of the Romanian economic sector through start-up businesses supported by various European funds dedicated to the development of entrepreneurs. In recent years, the policies of the European Union have focused on developing programs that could encourage entrepreneurship. From this point of view, in Romania, the number of people interested in starting their own business is constantly increasing. Although it is still too early to decide on how these businesses will affect the economic environment, given that they are only at the beginning, we can appreciate the fact that until now young entrepreneurs have managed to bring a new spirit on the economic market.*

*The results of the research revealed that the start-up type businesses, developed from European funds, have grown in recent years in Romania. Beyond the positive impact on the economic sector, many of these businesses have been able to revitalize certain sectors of the economy that have been considered unproductive until this moment, such as creative industries (advertising, architecture, art, theater, movie, etc.). The current trend shows that more and more young people are willing to access European funds to start their own business. Thus, it is expected that in the coming years, much of the businesses financed by European funds will become true pillars for supporting the Romanian economic environment.*

*Keywords: entrepreneurship, start-up, European funds, economic development.*

**Introducere.** Antreprenoriatul a devenit un subiect important de discuție la nivelul structurilor europene motiv pentru care, alocările bugetare pentru susținerea activităților care promovează și sprijină dezvoltarea antreprenorială a tinerilor au devenit din ce în ce mai substanțiale. De-a lungul timpului, investiția în dezvoltarea antreprenorială a comunității europene a îmbrăcat diverse forme. Fondurile europene alocate acestui sector au încercat să sprijine mai ales acele laturi ale antreprenoriatului asociate în general cu mediul social și nu cu cel economic. Astăzi, vorbim de fonduri europene destinate încurajării implicării femeilor în mediul de afaceri, sprijinirii antreprenoriatului social sau susținerii întoarcerii în țară a emigranților. Astfel, antreprenoriatul nu mai este văzut doar ca o activitate mercantilă destinată celor câțiva privilegiați ai sorții, ci a devenit principalul motor al dezvoltării economiilor locale cu beneficii multiple atât pe plan economic cât mai ales pe plan social.

Integrarea României în Uniunea Europeană a reprezentat un pas important pentru mediul economic din țara noastră. Din acest punct de vedere beneficiile asupra economiei au fost vizibile: fondurile europene atrase de instituțiile statului pentru sprijinirea și îmbunătățirea diferitelor sectoare economice au reprezentat principala modalitate prin care statul român încerca să facă față provocărilor aderării și să țină pasul cu celelalte state membre. Un loc important în îmbunătățirea mediului de afaceri l-au avut fondurile nerambursabile destinate antreprenoriatului. Afacerile de tip start-up - deși reprezintă un concept relativ nou pentru mediul de afaceri românesc – au reușit să ia amploare în ultimii ani

---

© © COZIANU Ioana Andreea, ioana.cozianu@yahoo.com

© © HOLCĂ-NISTOR Roxana Georgiana, roxananistor1@yahoo.com

și să aibă o contribuție foarte importantă în revitalizarea economiilor locale.

**Antreprenoriatul în Uniunea Europeană.** Conform unei definiții a Comisiei Europene, antreprenoriatul reprezintă un mod mai special de a gândi o afacere și este totodată procesul de creare și dezvoltare a activității economice prin combinarea unui anumit tip de acțiuni cum sunt asumarea de riscuri, creativitatea și/sau inovarea, cu un management eficient, în cadrul unei organizații noi sau în cadrul unei firme care se află pe piață de ceva timp [1]. Același raport al Comisiei Europene arăta faptul că în viitorul apropiat cele care vor deveni principalii furnizori de locuri de muncă vor fi firmele mici și nu marile companii. Astfel, țările în care s-a înregistrat o dezvoltare mai activă a antreprenoriatului au devenit între timp fruntașe în topul statelor în care rata șomajului este în scădere [1].

Având în vedere beneficiile multiple pe care dezvoltarea antreprenoriatului le poate avea asupra mediului economic, Uniunea Europeană a investit în numeroase programe menite să familiarizeze cetățenii europeni asupra beneficiilor pe care le poate avea asupra comunității dezvoltarea abilităților antreprenoriale la noile generații. În acest sens, au fost puse bazele unor programe care sprijină educația antreprenorială în statele membre. Reprezentanții Comisiei Europene sunt de părere că antreprenoriatul reprezintă o *”abilitate care poate fi învățată. Nu trebuie să te naști antreprenor pentru a conduce o afacere de succes”* [2]. Astfel, unul dintre obiectivele majore ale Comisiei Europene este acela de a promova educația antreprenorială la toate nivelurile de educație, plecând de la școala primară până la studiile universitare și dincolo de acestea [2]. Prin urmare, putem vedea cum în ultimii ani programele școlare au început să includă diferite cursuri necesare pentru dobândirea de competențe antreprenoriale. Interesul tot mai crescut al tinerilor în a-și dezvolta propria afacere a făcut ca oferta educațională în acest sens să fie una tot mai variată.

La nivelul Uniunii Europene programul cel mai de succes, atunci când vine vorba de educație antreprenorială, este programul Erasmus pentru Tinerii Antreprenori. Acest program este unul de cooperare transfrontalieră care facilitează schimbul de experiență în domeniul managementului antreprenorial. Succesul programului este dat tocmai de modul în care acesta se desfășoară. Tinerii din statele membre interesați să-și dezvolte competențele antreprenoriale efectuează stagii de practică la antreprenori din altă țară care desfășoară activități economice similare cu cele în care aceștia își doresc să-și deschidă o afacere [3]. Astfel, cei care participă la acest program au posibilitatea de a învăța direct de la oameni care lucrează în domeniu și mai mult decât atât, pot lua contact direct cu provocările pe care le presupune inițierea unei afaceri pe cont propriu. Un alt aspect extrem de pozitiv este dat de faptul că prin acest program tinerii învață să pună pe picioare afaceri care să fie competitive pentru piața comună a statelor membre.

Datele oficiale ne arată faptul că în ultimii cinci ani peste 2500 de perechi de antreprenori au participat în cadrul acestui program, iar scopul Comisiei Europene este acela ca până în 2020 să fie organizate 10.000 astfel de schimburi [3]. Acest lucru este foarte important dacă ținem cont de faptul că principalele beneficii ale programului se concentrează pe consolidarea abilităților antreprenoriale prin acumularea de cunoștințe și experiențe care să crească numărul de start-up-uri sporind totodată, viabilitatea acestora în timp. De asemenea, activitățile programului încurajează schimbul transfrontalier de idei precum și cooperarea între firmele mici, ajutându-le să crească și să devină internaționale [3]. Rezultatul final al acestor acțiuni îl reprezintă crearea unor noi locuri de muncă și scăderea ratei șomajului la nivel european.

Importanța antreprenoriatului este recunoscută și în cadrul Strategiei Europa 2020, documentul de referință al Uniunii Europene în ceea ce privește direcțiile de urmat pentru consolidarea comunității europene atât din punct de vedere social și cultural cât mai ales din punct de vedere politic și economic. Astfel, prioritatea majoră a Comisiei Europene este aceea de *”a ajuta Europa să crească din nou și de a majora numărul de locuri de muncă fără a crea noi datorii”* [4]. Având în vedere aceste aspecte, eforturile Comisiei Europene se concentrează pe găsirea unor soluții care să vină în sprijinul persoanelor fără un loc de muncă sau care provin din grupuri dezavantajate dar care ar fi interesate să dezvolte o afacere de tip start-up. Pentru realizarea acestui obiectiv acțiunile Comisiei urmăresc pe de o parte, să crească interesul tinerilor pentru activitățile antreprenoriale prin sprijinirea unor programe care să ajute la îmbunătățirea cunoștințelor antreprenoriale, iar pe de altă parte au în vedere sprijinirea financiară a afacerilor de tip start-up care să ajute tinerii antreprenori să facă față mai ușor provocărilor manageriale [4].

Prin intermediul Fondului Social European au fost lansate numeroase programe de finanțare care să vină în sprijinul persoanelor care doresc să-și înființeze propria afacere. În general sprijinul financiar este destinat acelor categorii de persoane care fac parte din grupuri dezavantajate, inclusiv femeilor precum și persoanelor cu dizabilități [4].

**Drumul de la idee la afacere. Antreprenoriatul în România.** În momentul de față în țara noastră pot fi accesate fonduri europene care sprijină următoarele tipuri de activități antreprenoriale:

- dezvoltarea de start-up-uri în mediul rural,
- start-up-uri sociale,
- dezvoltarea de start-up-uri pentru persoanele din diaspora.

Deși antreprenoriatul reprezintă un domeniu despre care în urmă cu doar câțiva ani se discuta foarte puțin în România, astăzi țara noastră înregistrează în acest domeniu, una dintre cele mai bune performanțe în rândul statelor europene. România a ajuns să aibă o rată de succes a afacerilor înființate de 67,4% în comparație cu media Uniunii Europene privind start-up-urile de succes, de doar 53,3% [7]. De asemenea, datele Eurostat arată că în țara noastră întreprinderile nou înființate înregistrează *”una dintre cele mai mari rate de supraviețuire la un an de la înființare, dar această abilitate scade gradual”* [7]. Acest lucru se datorează în primul rând faptului că după primul an de la

înființare antreprenori au tendința să diminueze investițiile făcute. Printre cauzele care generează un astfel de comportament se află atât accesul limitat la finanțare cât și dificultatea de a obține credite bancare, IMM-urile fiind considerate în general riscante pentru bănci [7]. Din acest motiv programele implementate de Ministerul Fondurilor Europene încearcă să faciliteze accesul antreprenorilor la linii de finanțare care să-i susțină în primii ani de viață ai afacerii.

Conform unui studiu realizat de Amway Global Entrepreneurship Report (AGER), aproximativ 39% dintre tinerii români cu vârsta până în 35 de ani doresc să pună bazele unei afaceri proprii [5]. Procentul se apropie de media europeană și ne demonstrează faptul că în prezent cultura antreprenorială a început să câștige teren și în țara noastră. Acest lucru se datorează și faptului că oamenii au început să devină din ce în ce mai conștienți de oportunitățile de finanțare care sprijină înființarea de afaceri de tip start-up în domenii diverse. Mai mult decât atât, în ultimii ani se înregistrează o preocupare din ce în ce mai activă a Comisiei Europene de a veni în sprijinul acelor categorii de persoane considerate dezavantajate și care în general au acces mai greu la informații cu privire la finanțările nerambursabile pentru start-up-uri. Prin urmare, fondurile europene destinate promovării antreprenoriatului pot fi accesate atât de tinerii din mediul urban cât și de cei din mediul rural.

Pentru aceștia din urmă, sunt disponibile mai multe linii de finanțare care îi sprijină atât pe tinerii care doresc să-și înceapă o afacere cu profil agricol cât și pe cei care nu vor să plece din mediul rural dar vor să-și deschidă un start-up non-agricol [6]. Principalul scop al acestor finanțări este acela de a revitaliza mediul rural și totodată de a stopa migrația tinerilor spre mediul urban.

Programele finanțate din fonduri europene urmăresc atât crearea de noi locuri de muncă cât și diminuarea efectelor migrației prin alocarea de fonduri care să încurajeze întoarcerea în țară a românilor din diaspora. În acest scop Autoritatea de Management pentru Programul Operațional Capital Uman a alocat 76 milioane euro, pentru implementarea a 32 de proiecte în cadrul apelului *Diaspora Start Up* [12].

În 2017, Ministerul Fondurilor Europene a aprobat lansarea a două programe de finanțare pentru tinerii antreprenori care doresc să înființeze o afacere non-agricolă: *România Start-Up Nation* și *România Start-Up Plus*. Primul dintre acestea, *România Start-Up Nation*, are în vedere înființarea a 2.100 de microîntreprinderi și întreprinderi mici și mijlocii, în cadrul cărora vor fi create minim 4.200 locuri de muncă. Proiectele au fost selectate pentru finanțare din Programul Operațional Capital Uman și au ca scop *creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană*, suma totală alocată pentru realizarea acestui obiectiv fiind de 93,7 milioane de euro [10].

Prin *România Start-Up Plus* se are în vedere finanțarea a 5070 de IMM-uri și crearea a cel puțin 10.140 noi locuri de muncă. Acest apel de proiecte se adresează în primul rând persoanelor care nu au un loc de muncă stabil, sunt șomeri sau pur și simplu persoane care au o idee inovativă pe care doresc să o pună în practică. Suma totală alocată pentru acest program de finanțare este de 477 milioane euro, bani ce vor ajunge la tinerii antreprenori prin intermediul a 169 de proiecte care acoperă toate regiunile de dezvoltare [13]. Pe lângă sprijinul financiar pe care îl vor primi antreprenorii, aceștia vor beneficia și de cursuri de dezvoltare antreprenorială, lucru menit să-i ajute în realizarea unui plan de afaceri cât mai fezabil și totodată în evaluarea cât mai corectă a eventualelor riscuri care le-ar putea afecta afacerea.

De asemenea, tot prin Programul Operațional Capital Uman a fost lansat apelul de proiecte *Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale*, cu o alocare bugetară de 70 milioane euro și care are ca scop înființarea de întreprinderi sociale care să vină în sprijinul integrării pe piața muncii a persoanelor din grupuri vulnerabile. Acest apel este destinat exclusiv persoanelor cu domiciliul într-una din regiunile mai puțin dezvoltate (Centru, Sud-Est, Sud Muntenia, Nord-Est, Nord-Vest, Vest, Sud-Vest Oltenia) ale României [11].

Dincolo de crearea de noi locuri de muncă și de creșterea gradului de incluziune socială a persoanelor din medii dezavantajate, aceste finanțări au meritul de a fi reușit să revitalizeze o serie de domenii considerate cu puțin timp în urmă de către antreprenori ca fiind neatractive. Deși interesul major al celor care își doresc o afacere se îndreaptă spre sectoare ale economiei aflate în plină ascensiune, cum ar fi sectorul IT, cel al comerțului și serviciilor sau cel al producției, se înregistrează o creștere considerabilă a afacerilor inițiate în domeniul industriilor creative (publicitate, arhitectură, artă, teatru, film, mass-media, etc.). În 2014, industriile creative reprezentau 7% din PIB-ul României, iar autoritățile își declarau disponibilitatea de a sprijini acest domeniu astfel încât, până în 2020, procentul să ajungă la 10% [9].

Pentru ca aceste programe să-și atingă obiectivele este foarte importantă corelarea sistemului de învățământ cu cerințele pieței. Conform unui barometru al afacerilor de tip start-up din România, realizat de EY România, 73% dintre tinerii din țara noastră consideră că sistemul de învățământ din România nu-i pregătește pentru a deveni antreprenori, acest lucru fiind și principalul impediment pentru cei care își doresc să pună bazele unei afaceri [8]. De asemenea, în 2017, 60% dintre tinerii intervievați erau de părere că mentalitățile și valorile românești sunt total opuse spiritului antreprenorial [8]. Totodată, același studiu ne arată că în topul celor mai importante 3 instrumente de finanțare identificate de tineri ca având cel mai mare impact în susținerea activităților antreprenoriale în România, pe locul 2 cu un procent de 17% se situează fondurile europene [8]. Acest lucru ne demonstrează faptul că tinerii antreprenori au început să fie conștienți de beneficiile finanțărilor din fonduri europene, procentul celor care preferă să acceseze astfel de fonduri fiind în creștere cu 8 procente (de la 16% în 2014, la 24% în 2016) [8].



Deși au fost puse la dispoziție foarte multe programe de finanțare pentru antreprenorii din mediul rural, în continuare numărul start-up-urilor înființate în mediul rural este unul foarte scăzut. Doar 7% dintre cei care au răspuns studiului realizat de EY România, au afaceri dezvoltate în mediul rural [8].

Același studiu ne arată faptul că 11% dintre respondenți desfășoară activități legate de industriile creative (media și publicitate), acest tip de start-up situându-se pe locul 2 în topul preferințelor antreprenorilor, după domeniul IT, software, internet și tech [8].

**Concluzii.** Deși este prematur să ne pronunțăm asupra modului în care economia românească va fi afectată de aceste start-up-uri înființate din fonduri europene, trebuie să menționăm faptul că până în momentul de față impactul pare să fie unul pozitiv. De asemenea, faptul că educația antreprenorială a început să devină o prioritate pentru sistemul de educație românesc, nu poate decât să ne ofere o perspectivă cât mai optimistă asupra modului în care viitori antreprenori vor reuși să facă față provocărilor din mediul de afaceri. Așa cum am văzut din datele pe care le avem la dispoziție, secretul unei economii sustenabile pare să fie dat tocmai de acele start-up-uri care reușesc să se mențină și să se dezvolte pe o perioadă cât mai lungă.

Dincolo de aceste aspecte, încurajarea cât mai multor antreprenori să-și demareze propria afacere vine la pachet cu efecte benefice pentru piața muncii, start-up-urile nou înființate în ultimii ani reprezentând unul dintre factorii importanți care au contribuit la diminuarea ratei șomajului în țara noastră. Un alt efect benefic pe care îl poate avea dezvoltarea antreprenoriatului este acela că, din ce în ce mai mulți tineri sunt încurajați să rămână în țară și să contribuie la dezvoltarea economiilor locale.

### Referințe bibliografice

1. Commission of the European Communities, *Green Paper Entrepreneurship in Europe*, Brussels, 21.01.2003, p.6, [http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download\\_en/entrepreneurship\\_europe.pdf](http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/entrepreneurship_europe.pdf), accesat 23.08.2018
2. European Commission, *Entrepreneurship education*, [https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/support/education\\_en](https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/support/education_en), accesat 23.08.2018.
3. European Commission, *Erasmus for Young Entrepreneurs*, [http://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/support/erasmus-young-entrepreneurs\\_en](http://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/support/erasmus-young-entrepreneurs_en), accesat 23.08.2018.
4. European Commission, *Supporting entrepreneurs and the self-employed*, <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=952>, accesat 23.08.2018.
5. Deacu, Elena, *STUDIUL ÎN ROMÂNIA, 39% din tinerii sub 35 de ani doresc să-și pornească propria afacere*, în ziarul Adevărul, [https://adevarul.ro/economie/stiri-economice/studiu-Inromania-39-tinerii-35-ani-doresc-sa-si-porneasca-propriaafacere-1\\_5b042eebdf52022f754986c3/index.html](https://adevarul.ro/economie/stiri-economice/studiu-Inromania-39-tinerii-35-ani-doresc-sa-si-porneasca-propriaafacere-1_5b042eebdf52022f754986c3/index.html), accesat 24.08.2018.
6. Ministerul Agriculturii și Dezvoltării Rurale, *Antreprenoriat pentru tinerii din mediul rural*, Publicația tematică nr.6, an.2, p.23, <http://madr.ro/docs/dezvoltare-rurala/rndr/buletine-tematice/PT6.pdf>, accesat 24.08.2018.
7. Ministerul Dezvoltării Regionale, Administrației Publice și Fondurilor Europene, *România - Actualizarea Evaluării ex-ante pentru instrumente financiare pentru IMM în perioada de programare 2014-2020*, Octombrie 2017, pp.14, 15, 18
8. \*\*\*, *Barometrul afacerilor de tip startup din România, Ecosistemul afacerilor la început de drum, A doua ediție – 2017*, p.18, 28, 29, 41, 48, 50, [https://www.juridice.ro/wp-content/uploads/2017/12/EY\\_Barometrul-startup-urilor-din-Romania\\_2017.pdf](https://www.juridice.ro/wp-content/uploads/2017/12/EY_Barometrul-startup-urilor-din-Romania_2017.pdf), accesat 24.08.2018.
9. \*\*\*, *Despre cât de susținute sunt industriile creative în România și ce planuri are comunitatea creativă, cu Sabina Baciuc, Asociația Oricum*, <https://www.wall-street.ro/articol/Economie/210693/despre-cat-de-sustinite-sunt-industriile-creative-in-romania-si-ce-planuri-are-comunitatea-creativa-cu-sabina-baciuc-asociația-or.html>, accesat 24.08.2018.
10. \*\*\*, *MDRAPFE: 93,7 milioane euro pentru finanțarea Start Up Nation*, <http://www.fonduri-ue.ro/presa/comunicate/2375-mdrapfe-93-7-milioane-euro-pentru-finantarea-start-up-nation>, accesat 24.08.2018.
11. \*\*\*, *POCU: S-a lansat apelul de proiecte pentru înființarea de întreprinderi sociale!*, <https://www.fonduri-structurale.ro/stiri/20790/pocu-s-a-lansat-apelul-de-proiecte-pentru-infiintarea-de-intreprinderi-sociale>, accesat 24.08.2018.
12. \*\*\*, *76 milioane euro pentru românii din diaspora care vor să-și deschidă o afacere*, <http://www.fonduri-ue.ro/presa/comunicate/2252-76-milioane-euro-pentru-romanii-din-diaspora-care-vor-sa-si-deschida-o-afacere>, accesat 24.08.2018.
13. \*\*\*, *477 milioane euro pentru finanțarea proiectelor România Start Up Plus, prin POCU*, <http://www.fonduri-ue.ro/presa/comunicate/2307-477-milioane-euro-pentru-finantarea-proiectelor-romania-start-up-prin-pocu>, accesat 24.08.2018.

**ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ В ЭКОНОМИКЕ:  
ПОСЛЕДСТВИЯ И ПРЕОДОЛЕНИЕ***Александр СЕРДЮК, к.э.н.,**Институт экономики промышленности НАН Украины, Украина<sup>©</sup>*

*В работе рассмотрено действие внешних эффектов и проблемы их регулирования. Концепция внешних эффектов наиболее действенная в решении проблем экологической и экономической эффективности механизмов обеспечения общественного благосостояния. Ключевые направления интернационализации внешних эффектов основываются на идеях А. Пигу и Р. Коуза. Установлено, что предложенные А. Пигу и Р. Коуз теории недееспособны в вопросах преодоления последствий глобальных внешних эффектов. Учитывая отсутствие объективной модели оценки потерь, вызванных действием глобальных внешних эффектов, рыночное равновесие Р. Коуза и государственном регулировании А. Пигу, не способны решить вопрос относительно объективного распределения ресурса между производителями и реципиентами внешних эффектов. Однако, определенные подходы по преодолению последствий глобальных внешних эффектов могут быть использованы для минимизации таких эффектов.*

*Предложена концепция преодоления внешних эффектов, где основными магистральными направлениями являются содействие развитию низкоэмиссионных видов производства; государственная финансовая поддержка проектов улавливания газообразных веществ и применение инструментов стимулирования снижения выбросов газообразных веществ. Приведенные подходы являются первоочередными мерами перехода к низкоэмиссионных видов производства.*

*Ключевые слова: внешние эффекты, рыночное регулирование, государственное регулирование, отходы производства, концентрация загрязняющих веществ в атмосфере.*

*The paper examined the effect of external effects and problems of their regulation. The concept of external effects is most effective in addressing the problems of environmental and economic efficiency of the mechanisms for ensuring public welfare. The key directions of the internationalization of externalities are based on the ideas of A. Pigou and R. Coase. It is established that the theories proposed by A. Pigou and R. Coase are incapable of dealing with the consequences of global externalities. Given the absence of an objective model for estimating losses caused by the effects of global externalities, R. Coase's market equilibrium and A. Pigou's state regulation are not able to resolve the issue of an objective resource allocation between producers and recipients of external effects. However, certain approaches to overcoming the consequences of global externalities can be used to minimize such effects.*

*The concept of overcoming external effects is suggested, where the main directions are the promotion of low-emission production; state financial support for projects for the collection of gaseous substances and the use of tools to promote the reduction of gaseous emissions. These approaches are the first steps in the transition to low-emission types of production.*

*Keywords: externalities, market regulation, government regulation, production waste, concentration of pollutants in the atmosphere.*

Для экономической науки прошлого века переломное значение имело переосмысление причинно-следственных связей между хозяйственными процессами и окружающей средой, в результате чего было сформировано направление экономики окружающей среды. Пользуясь в своих исследованиях теорией внешних эффектов, экономисты-последователи этого направления пытались опровергнуть постулаты классической школы экономики об абсолютной эффективности рынков.

В классическом виде теория внешних эффектов была разработана в начале XX века английским экономистом Артуром Сесилом Пигу. Будучи последователем Альфреда Маршалла (родоначальника теории рыночного ценообразования), А. Пигу обнаружил, что при наличии определенных внешних эффектов могут возникать «провалы рынков». Такие «провалы» обусловлены ситуациями, когда деятельность отдельных субъектов хозяйствования отрицательным (или положительным) образом сказывается на деятельности других субъектов, которые не находятся с ними в рыночных отношениях (т.е. имеет место внешний эффект). Результатом такого опосредованного взаимодействия является несоответствие между личными и социальными издержками (или удобствами). Для преодоления внешних эффектов А. Пигу предложил ввести систему правительственных мер по регулированию действий рынка [1]. Согласно его предложению, субъект хозяйствования должен получать государственные субсидии, если общественные выгоды от его деятельности превышают частные. В обратном случае (если частные выгоды превышают общественные) на субъекта должен быть наложен дополнительный налог.

В 1960 году с критикой позиции Артура Пигу относительно государственного вмешательства в рыночное ценообразование выступил английский экономист, будущий лауреат Нобелевской премии Рональд Гарри Коуз. По мнению ученого, рынок может самостоятельно преодолеть любые внешние эффекты при условии четкого разграничения прав собственности на ресурсы и при наличии нулевых транзакционных издержек. Критикуя

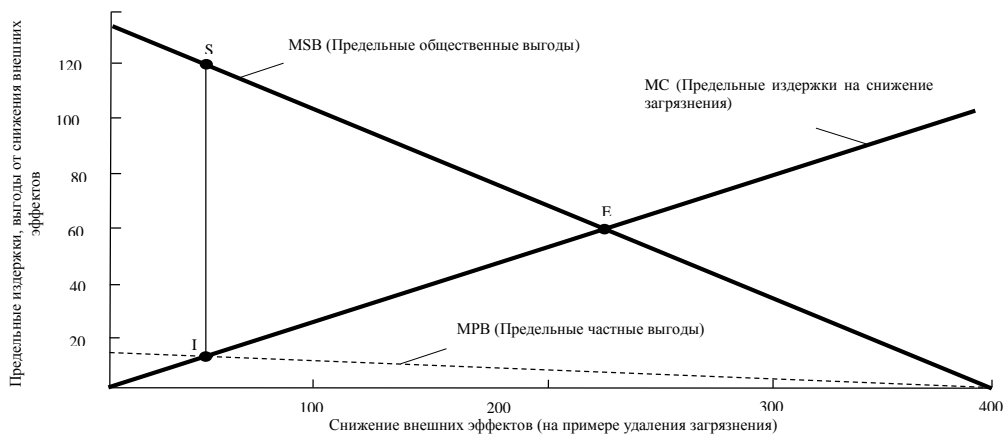
несовершенство тогдашних рыночных институтов, Р. Коуз отмечает, что «Если бы все права были четко определены и прописаны, если бы транзакционные издержки были равны нулю, если бы люди соглашались безапелляционно придерживаться принципов добровольного обмена, то никаких экстерналий не было бы» [2]. Таким образом, Р. Коуз пытался убедить, что нивелировать внешние эффекты в части ценообразования возможно при условии, если каждый из субъектов рынка самостоятельно компенсирует расходы косвенно нанесенный третьим лицам.

Анализируя теории А. Пигу и Р. Коуза следует отметить, что ученые сходятся во мнении, что нивелирование внешних эффектов должно происходить за счет распределения (или перераспределения) средств между субъектами хозяйствования. Однако при этом, каждый из них имеет собственные взгляды на механизмы реализации этого процесса. Рассматривая внешние эффекты с социальной точки зрения (внешние эффекты оказывают влияние в целом на общество), А. Пигу считает, что регулятором распределения должно быть государство (что вполне естественно, поскольку государство ответственно за социальное благополучие общества). Р. Коуз в свою очередь, видит во внешних эффектах исключительно экономический подтекст, на основе чего делает вывод о саморегулирующейся способности рынка.

Таким образом, можно предположить, что различие теоретических положений А.Пигу и Р.Коуза обусловлено тем, что изначально каждый из авторов рассматривал проблему внешних эффектов под разным углом зрения. А. Пигу видел в ней глобальный характер (последствия для общества), тогда как Р. Коуз рассматривал внешние эффекты преимущественно в локальном контексте (последствия для конкретных субъектов). Вполне вероятно, что именно это стало первопричиной для формирования различных взглядов на механизмы распределения средств между субъектами хозяйствования.

Несмотря на различие взглядов А. Пигу и Р. Коуза на организационную структуру модели преодоления внешних эффектов, ученые сходились во мнении, что она должна реализовываться на основе принципа компенсации потерь. Такая позиция вполне согласовывалась с постулатами неоклассической школы, что делало ее догматической для экономической науки того времени. Однако, несмотря на теоретическое совершенство, принятый (в научных кругах) принцип компенсации потерь, поставил перед экономической наукой диалектические вопросы определения объективного метода их оценки. На сегодняшний день ряд экономистов, изучающих проблемы двустороннего влияния между производством и внешней средой, в вопросах количественной оценки этого влияния полагаются на метод условных оценок. Суть этого метода заключается в опросе респондентов на предмет того, сколько они согласились бы заплатить за существование того или иного общественного блага. На основе этого, определяется стоимость внешнего эффекта, который уничтожит (или создаст) это общественное благо. Объективность метода условных оценок обуславливается постулатами неоклассической экономической теории, где человек (респондент) абсолютно рационален в свои суждениях. С точки зрения современной экономической науки такое видение является предвзятым, поскольку не учитывает психологических факторов, влияющих на мнения респондентов.

Опираясь на метод условных оценок, последователи неоклассической школы экономики предложили подход к определению эффективного уровня внешних эффектов (Е). Суть этого подхода заключается в приведении предельных общественных выгод от снижения внешних эффектов (MSB) к уровню предельных издержек этого снижения (МС) (рис. 1).



**Рис. 1 Эффективность снижения внешних эффектов**

Источник: [3].

Последователи теории А. Пигу (сторонники теории регулируемого рынка), придерживаются позиции, что свободный рынок будет генерировать неэффективную равновесие (I), при которой предельные издержки снижения загрязнения будут равны предельным частным выгодам (МРВ). При таких условиях общество будет получать минимальную экономическую пользу (S), а общий негативный эффект будет оцениваться как разница между фактическим и потенциально эффективным равновесием (плоскость IES). Для исправления ситуации, то есть для

приведения внешних эффектов к эффективному уровню, экономистами неоклассической школы было предложено внедрение ряда государственных регуляторных мер, таких, как: установление норм для внешних эффектов, налогообложение, торговля квотами.

Подчеркивая самодостаточность свободного рынка в вопросах преодоления внешних эффектов, экономисты-последователи теории Р. Коуза отмечают, что приведение предельных общественных выгод от снижения внешних эффектов до уровня предельных издержек этого снижения может быть осуществлено без прямого вмешательства государства, при условии: наличии закона об ответственности, согласно которому государство возлагает на производителя внешних эффектов юридическую ответственность за нанесение вреда третьим лицам; проведение прямых переговоров между заинтересованными сторонами, где будет решаться вопрос о нанесенных убытках (от внешних эффектов) и возмещении потерь.

Итак, учитывая отсутствие объективного механизма оценки глобальных потерь от внешних эффектов, предложенный экономистами-неоклассиками подход к определению их эффективного уровня можно считать слишком условным. Сфера применения такого подхода может ограничиваться лишь локальными случаями, когда потери от внешних эффектов могут быть установлены на основе их непосредственной оценки. Например, потери от снижения популяции рыбы в пруду, в результате утечки в воду загрязняющих веществ, равны разнице популяции в предыдущем и текущем периодах. Кроме того, с этической точки зрения, приведение предельных общественных выгод от снижения внешних эффектов до уровня предельных издержек этого снижения является допустимым лишь в случаях, когда действие внешних эффектов не вредит здоровью человека.

Вышеприведенный вывод, обуславливает целесообразность классификации внешних эффектов по характеру воздействия, согласно которому будут определяться индивидуальные подходы к оптимизации или нивелированию (в зависимости от характера эффекта) их действия (табл. 1).

**Таблица 1. Классификация внешних эффектов по характеру влияния**

Характер	Тип влияния	Направление влияния	Пример
Локальный	Непосредственное	Субъект – объект хозяйствования	Загрязнение воды в пруду
Региональный	Непосредственное, косвенное	Субъект – экономическая система	Строительство транспортной инфраструктуры (непосредственный, позитивный эффект) Вырубка лесов (косвенный, негативный эффект)
Глобальный	Косвенное	Субъект – глобальная среда	Выбросы загрязняющих веществ в воздух

Локальные внешние эффекты характеризуются непосредственным влиянием определенного субъекта хозяйствования на отдельное домохозяйство, что делает невозможной количественную оценку потерь (или добычи). В такой ситуации, результат приведения предельных общественных выгод от снижения внешних эффектов до уровня предельных издержек этого снижения объективно характеризует показатель эффективного уровня внешних эффектов, обуславливая целесообразность использования такого подхода (при условии отсутствия вреда для здоровья).

Разнообразие причинно-следственных связей субъекта с экономической системой и дифференцированность влияния (непосредственное, косвенное), затрудняют количественную оценку потерь от региональных внешних эффектов. Учитывая что, применение вышеприведенного подхода к определению эффективного уровня внешних эффектов целесообразно только в случае, когда результаты оценки потерь характеризуются высокой степенью объективности. Для других случаев, следует определить индивидуальные меры, действие которых будет направлена на минимизацию или социализацию внешних эффектов. При этом следует заметить, что при таких условиях существование эффективного уровня внешних эффектов невозможно априори.

Огромное количество причинно-следственных связей и преимущественно косвенное влияние субъекта на среду, присущее глобальным внешним эффектам, делают невозможным количественную оценку потерь. При таких условиях, будут отсутствовать основания для приведения предельных общественных выгод от снижения внешних эффектов до уровня предельных издержек этого снижения, что нивелирует сценарий оптимизации. Социализация глобальных внешних эффектов (что выступает, как менее желательна альтернатива оптимизации), вряд ли будет иметь успех, поскольку ее реализация будет усложняться отличием нормативно-правовых баз стран, на которые распространяется действие внешних эффектов. Учитывая это, единственной альтернативой остается минимизация глобальных внешних эффектов. Однако, применение такого сценария должно обуславливаться теоретической степенью вреда, который наносит внешний эффект.

С точки зрения последствий, мощным глобальным внешним эффектом следует признать газообразные отходы промышленного производства. Специфическое физическое состояние таких отходов, обуславливает их неограниченное распространение в пространстве. Кроме того, оно делает невозможным выявление прямой связи между производителем и реципиентами внешних эффектов. При таких условиях теряется причинно-следственная связь, которая является

ориентиром для оценки степени вреда причиненного продуцентом внешних эффектов, а следовательно, исчезают основания для юридического обоснования ответственности субъекта. Частично проблема ответственности решается путем контроля уровня выбросов газообразных отходов на выходе производства. Однако, учитывая отсутствие четкого представления о причинно-следственных связях, механизм преодоления последствий внешних эффектов, основанный на принципе компенсации потерь продуцентом носит субъективный характер. К тому же, следует заметить, что с морально-этической точки зрения применения компенсационного подхода к большей части газообразных выбросов промышленного производства недопустимо, поскольку они наносят вред организму человека.

Ключевым недостатком существующих инструментов ограничения выбросов газообразных отходов производства в атмосферу является «директивный» подход к проблеме. То есть, государство в большинстве случаев лишь устанавливает требования к продуценту об ограничении (или сокращения) выбросов, не оговаривая при этом финансовой стороне вопроса. Например, в Украине Национальным планом сокращения выбросов от крупных сжигания установок [4] определены лишь требования по установке улавливателей SO<sub>2</sub> и NO<sub>2</sub> на отечественных предприятиях. Однако, стоимость таких проектов и определенная финансовая поддержка государства в этом вопросе не оговаривается. Как следствие, общественные интересы (по снижению выбросов), репрезентарием которых должно быть государство, вступают в противоречие с экономическими интересами продуцентов загрязнения. Теоретически, такая проблема должна решаться путем формирования общественного спроса на снижение выбросов загрязняющих веществ, находя свое отражение в соответствующих государственных директивах, которые априори должны выполняться продуцентами. Однако, на практике производители загрязнения (являющиеся собственниками капитала) лоббируют выгодную для себя государственную политику, из-за чего занижаются будущие и не выполняются в полной мере существующие требования к снижению выбросов.

Следует признать, что при капиталистической системе хозяйствования государство не способно гибко реагировать на запросы общества, а следовательно проблема глобальных внешних эффектов должна решаться внутри системы. Сейчас капиталистические государства могут использовать два эффективных инструмента снижения выбросов газообразных отходов производства в атмосферу. Первый из них, это содействие развитию низкоэмиссионных видов производства (сельское хозяйство, IT - сектор, возобновляемая энергетика и т.п.), что в конечном итоге должно изменить расстановку политических сил в пользу лоббистов соответствующего индустриального направления. Второй, это государственная финансовая поддержка проектов улавливания газообразных веществ. Последний инструмент является более приемлемым, особенно для стран, чья экономика базируется на высокоэмиссионной промышленности, поскольку лоббирование других индустриальных направлений в таких странах может привести к ситуации, когда экономические достижения (занятость населения, уровень зарплат и т.д.) от внедрения низкоэмиссионных видов деятельности не смогут компенсировать потери, вызванные сокращением высокоэмиссионной промышленности. В частности, в случае, когда будет сделана ставка на сельское хозяйство и сырьевой сектор, где с ростом масштабов производства снижается удельный вес производимого продукта на единицу труда и капитала. То есть, иметь место закон убывающей отдачи.

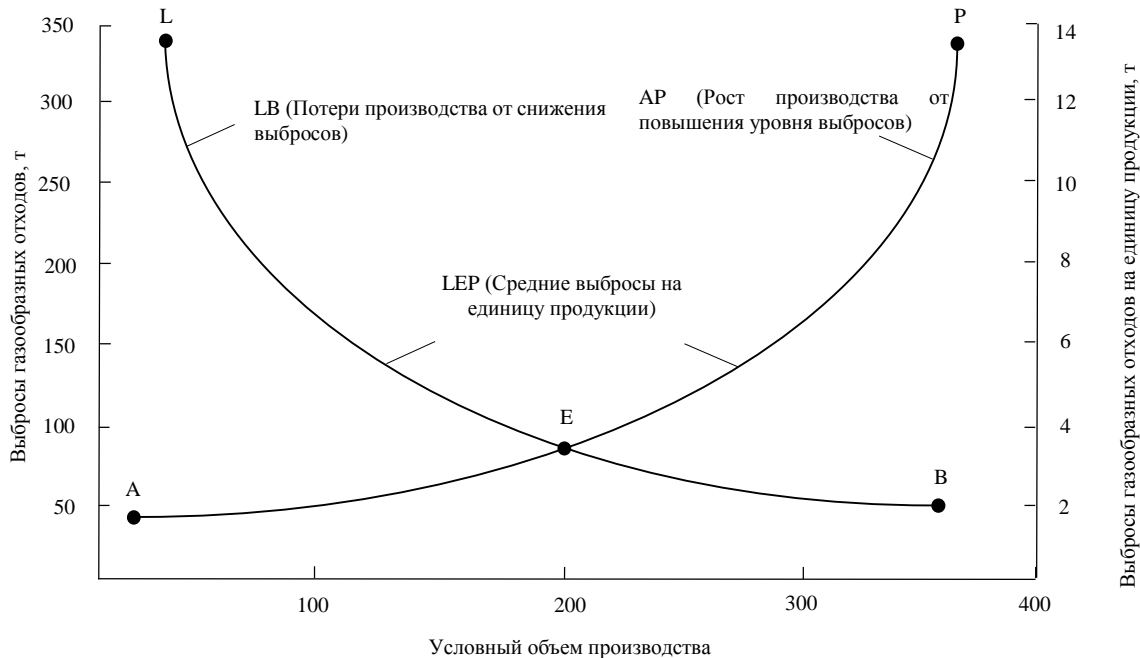
Следует заметить, что значительная часть стран, чья экономика в значительной мере зависит от высокоэмиссионной промышленности, учитывая собственную низкую экономическую состоятельность не способна обеспечить соответствующее финансирование проектов улавливания газообразных отходов производства. Как менее эффективную альтернативу, такие страны могут применить инструменты стимулирования снижения выбросов газообразных веществ. Например, по отношению к продуцентам загрязнения, которые согласились снизить выбросы, могут быть применены определенные налоговые льготы. В таком случае, выгода государства как представителя общественных интересов заключается: во-первых, в повышении эффективности производства электроэнергии в стране (что должно снизить тарифы); во-вторых, снижении негативного влияния глобальных внешних эффектов на экономику в целом; в-третьих, снижении угроз здоровью населения.

Критерием эффективного снижения выбросов газообразных отходов производства в атмосферу должен стать уровень производства, при котором на единицу выбросов будет производиться наибольшее количество товара. На рис. 2, такому уровню производства соответствует точка E, где потери производства (от снижения выбросов) в отношении сокращения выбросов являются наименьшими (снижение производства на 50% сократит уровень выбросов на 72%). Учитывая то, что выбросы газообразных отходов непосредственно коррелируются с расходом топлива, при таком уровне производства будет максимальная эффективность использования топлива. То есть, на каждую единицу топлива, будет производиться максимальное количество продукции.

В случае введения налоговых льгот (например, в виде снижения налога на прибыль) для продуцентов загрязнения, которые согласились снизить производство до уровня эффективности (точка E), недостаток поступлений в государственный бюджет должен впоследствии компенсироваться ростом доходов предприятия. Как следствие, снижение общегосударственной эмиссии газообразных отходов производства будет происходить без фактических потерь финансовых ресурсов. Однако, следует отметить, что несмотря на экономическую эффективность такого подхода, его следует воспринимать лишь как первую фазу масштабного сокращения выбросов загрязняющих веществ.

**Выводы.** На основе анализа существующих теорий внешних эффектов и исследований характера влияния последних на социально-экономическое благоустройство общества, установлено, что предложенные А. Пигу и Р. Коуз теории недееспособны в вопросах преодоления последствий глобальных внешних эффектов. Учитывая отсутствие

объективной модели оценки потерь, вызванных действием глобальных внешних эффектов, рыночное равновесие Р.Коуза и государственном регулировании А.Пигу, не способны решить вопрос относительно объективного распределения ресурса между продуцентами и реципиентами внешних эффектов. Кроме того, существующие теории не учитывают морально-этических факторов, а именно угроз жизни и здоровью населения, которые обусловлены действием внешних эффектов.



**Рис. 2. Эффективность снижения выбросов газообразных отходов производства<sup>1</sup>**  
Разработано автором.

Несмотря на общую неэффективность теорий А. Пигу и Р. Коуза в вопросах преодоления последствий глобальных внешних эффектов, подходы предложенные исследователями могут быть использованы для минимизации таких эффектов. Так, государственные инструменты регулирования могут быть использованы для экономического стимулирования снижения выбросов загрязняющих веществ в атмосферу. Рынок в этом случае будет направлять продуцентов загрязнения к сотрудничеству с государством в этих вопросах. В итоге, это должно частично ослабить негативное влияние глобальных внешних эффектов, без фактических потерь в экономике.

В случае богатых стран, государство может напрямую финансировать проекты улавливания газообразных отходов производства, снижая таким образом влияние глобальных внешних эффектов за счет населения. С точки зрения теории А. Пигу такой подход является недопустимым, поскольку он вызывает общественные потери. Учитывая то, что согласно теории, априорным состоянием для экономической системы является отсутствие каких-либо негативных воздействий, такие потери не могут компенсироваться за счет снижения внешних эффектов. Однако, с точки зрения общей экономической теории, снижение выбросов загрязняющих веществ за счет общества является приемлемым, поскольку именно оно является потребителем товаров, производство которых обуславливает возникновение внешних эффектов.

Учитывая то, что в длительной перспективе глобальные внешние эффекты могут нести угрозу жизни и здоровью человека, приведенные подходы следует воспринимать лишь как первоочередные меры на пути перехода к низкоэмиссионным видам производства.

#### Библиография

1. А. Пигу, Экономическая теория благосостояния, Прогресс, Москва 1985, 512 с.
2. R. Coase, The problem of social cost, "Journal of Law and Economics" 1960, № 1, pp. 1-44.
3. П. Самуэльсон, В. Нордхаус, Экономика, Вильямс, Москва 2012, 1360 с.
4. Національний план скорочення викидів від великих спалювальних установок [Електронний ресурс] / Міністерство енергетики та вугільної промисловості України. — Режим доступу: [http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art\\_id=245255506](http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245255506)

<sup>1</sup> Для оси «Выбросы газообразных отходов, т» актуальны прямые LB и AP. Оси следует интерпретировать слева направо. Для оси «Выбросы газообразных отходов на единицу продукции, т» актуальна кривая LEP.

**УЧЁТНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Василий ЩЕРБАТЮК ©**

**доктор экономических наук, конференциар университетар,  
Европейский университет Молдовы**

*Многовековой мировой и отечественный опыт экономического развития убедительно свидетельствует об объективной необходимости бухгалтерского учёта предпринимательской деятельности и дальнейшего совершенствования его методов. Одним из них являются счета, что обуславливает актуальность и практическую значимость данной статьи. В ней дана краткая характеристика бухгалтерских счетов, раскрыта их структура и виды, представлена формула проверки правильности или ошибочности учётных записей. Критически проанализирована современная система счетов молдавского бухгалтерского учёта, внесены и обоснованы предложения по её дальнейшему развитию в контексте перехода на Международные стандарты финансовой отчетности.*

*Ключевые слова: экономическая информация, бухгалтерский учёт, его счета и субсчета, активные, пассивные и активно-пассивные счета, дебиторская задолженность, обязательства, Общий план счетов бухгалтерского учёта, его недостатки и совершенствование.*

*The centuries-old world and domestic experience of economic development convincingly demonstrates the objective necessity of accounting for business activities and further improvement of its methods. One of them are accounts, which determines the relevance and practical importance of this article. It gives a brief description of accounts, discloses their structure and types, presents a formula for checking the correctness or error of accounts. The modern system of accounts of the Moldovan accounting has been critically analyzed, proposals for its further development have been introduced and justified in the context of the transition to the International Financial Reporting Standards.*

*Keywords: economic information, accounting, its accounts and sub-accounts, active, passive and active-passive accounts, accounts receivable, liabilities, the general chart of accounts, its shortcomings and improvement.*

**JEL Classification: M 41.**

Предпринимательская деятельность осуществляется экономическими субъектами в условиях постоянно изменяющейся рыночной конъюнктуры и роста конкуренции с целью обеспечения получения прибыли от производства готовой продукции, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Для этого необходимо принимать оптимальные обоснованные управленческие решения, что невозможно без наличия точной, обоснованной, своевременной и достоверной экономической информации. Её основным источником является бухгалтерский учёт.

Важное значение бухгалтерского учёта в развитии национальных экономик, а также теории и практике управления в разное время отмечали многие известные экономисты. Так французский теоретик и практик менеджмента, основатель административной (классической) школы управления А. Файоль в 1916 г. писал, что «хорошее счетоводство – простое и ясное, дающее точное представление о работе предприятия и её условиях – является могущественным средством управления» [10, с. 11]. По мнению американского лауреата Нобелевской премии в области экономики П. Самуэльсона, XX век – «это век машин. Но он является также веком учёта. Некоторые познания в области учёта и отчётности стали первой необходимостью» [8, с. 112]. Российский доктор экономических наук профессор М. Л. Пятов относительно недавно (2016 г.) отметил, что «будучи языком хозяйственной жизни, системой символического представления её фактов, бухгалтерский учёт объективно приобретает роль её философии» [7, с. 1].

На протяжении длительного периода времени бухгалтерский учёт ведётся в соответствии со многими нормативно-законодательными актами и на основе обязательного использования различных методов и приёмов, к основным из которых относятся счета. Они представляют собой способ группировки и текущего отражения однородных по экономическому содержанию активов, капитала, обязательств, доходов, расходов и затрат предприятия; являются признаками классификации и носителями учётной информации, а также способом её получения.

Счета бухгалтерского учёта или бухгалтерские счета являются важнейшим и практически единственным источником наиболее полной и достоверной информации для составления различных форм финансовой отчётности. Они открываются на каждый учётный объект, тесно связаны между собой, отражают изменение (движение) строго определённых объектов и образуют единую информационную систему.

Кроме номера (кода), наименования, дебета, кредита, сальдо, операционного поля и оборотов, многие счета бухгалтерского учёта имеют ещё и субсчета. Они представляют собой дополнительные группировки учётных объектов в пределах соответствующих синтетических счетов.

Субсчета – это промежуточные звенья между синтетическими и аналитическими счетами. Их иногда называют счетами второго порядка, а синтетические счета – счетами первого порядка.

Количество субсчетов варьирует от 2 до 9. Так, например, счёт № 221 «Коммерческая дебиторская задолженность» имеет три субсчёта, счёт № 411 «Долгосрочные кредиты банков» – четыре, счёт № 512 «Краткосрочные займы» – шесть, а счёт № 712 «Расходы на реализацию» – девять следующих субсчетов:

1. «Расходы на коммерческий персонал»,
2. «Расходы на амортизацию, содержание и ремонт долгосрочных активов коммерческого назначения»,
3. «Расходы на упаковку и другие материалы, использованные при продаже продукции и товаров»,
4. «Расходы на транспортировку продукции и товаров»,
5. «Расходы на рекламу и маркетинг»,
6. «Расходы на ремонт и обслуживание продукции и товаров в гарантийный период»,
7. «Расходы по безнадёжной дебиторской задолженности»,
8. «Расходы по возвратам и снижению цен»,
9. «Прочие расходы на реализацию».

Бухгалтерские счета с одним субсчётом не существуют, а без субсчетов имеются и в достаточно большом количестве, равном 75, что составляет чуть больше половины их общего количества (148).

В зависимости от содержания счета бухгалтерского учёта подразделяются на активные и пассивные. Вместе с тем отдельные из них в теории и практике бухгалтерского учёта иногда могут сочетать в себе одновременно признаки этих двух видов счетов и называются активно-пассивными. Они применяются в течении отчётного периода для отражения расчётных операций предприятия с отдельными своими работниками и другими предприятиями в соответствии с учётными политиками.

Активно-пассивные счета могут иметь одно сальдо (или дебетовое, или кредитовое) или два сальдо одновременно (дебетовое и кредитовое). Первое из них показывает сумму дебиторской задолженности, а второе – сумму обязательств. По дебету активно-пассивных счетов отражается остаток дебиторской задолженности на начало и конец отчётного периода (месяца, квартала, года), её увеличение и уменьшение обязательств за этот же период, а по кредиту – остаток обязательств на начало и конец отчётного периода, их увеличение и уменьшение дебиторской задолженности за этот же период.

Сальдо активно-пассивных счетов на конец отчётного периода (месяца, квартала, года) определяются на основании данных аналитического учёта (сальдо аналитических счетов), отражающих суммы задолженности каждым дебитором и разных обязательств, как общие суммы сальдо отдельно дебиторской задолженности и отдельно обязательств. Они должны быть отражены в развёрнутом виде, т. е. остатки дебиторской задолженности показываются по дебету счетов, а остатки обязательств – по кредиту счетов бухгалтерского учёта.

Правильность записей и подсчётов на активно-пассивных счетах проверяется с помощью следующей формулы:

$$\begin{aligned} & \text{Сальдо начальное по дебету} + \text{Дебетовый оборот} + \text{Сальдо конечное по кредиту} = \\ & \text{Сальдо начальное по кредиту} + \text{Кредитовый оборот} + \text{Сальдо конечное по дебету}. \end{aligned}$$

Наличие такого равенства свидетельствует о правильности, а его отсутствие – об ошибочности записей и подсчётов на активно-пассивном счёте.

Счета бухгалтерского учёта в его теории для учебных целей представляются в виде схем (Т-моделей), а в учётной практике хозяйствующих субъектов (предприятий), т.е. в их бухгалтериях – в виде таблиц различных форм. Эти таблицы сильно отличаются от статистических и применяются для отражения разнообразных по своему содержанию хозяйственных операций. В них содержатся графы, предназначенные для записи отдельных элементов содержания хозяйственных операций: даты, порядкового номера, текста описания операции, количества, суммы и других аналогичных показателей.

Современная система счетов бухгалтерского учёта, её характеристика и порядок применения регламентированы Общим планом счетов бухгалтерского учёта. Он разработан на основе Национальных стандартов и других нормативных актов по бухгалтерскому учёту, а также классификации счетов по экономическому содержанию, утвержден и введён в действие с 1 января 2014 г. приказом министра финансов Республики Молдова № 119 от 6 августа 2013 г. Позднее этот нормативный документ был дополнен счетами и субсчетами для некоммерческих организаций, ссудо-сберегательных ассоциаций, микрофинансовых организаций и других аналогичных субъектов.

Общий план счетов является единым и обязательным к применению для всех субъектов, которые ведут бухгалтерский учёт методом двойной записи (кроме тех, что применяют Международные стандарты финансовой отчётности, и публичных учреждений). Субъекты, применяющие Международные стандарты



финансовой отчётности, разрабатывают Планы счетов в соответствии с требованиями этих стандартов, а публичные учреждения используют отдельный План счетов, утверждённый министерством финансов Республики Молдова.

Общий план счетов бухгалтерского учёта представляет собой информационную модель развития и основу формирования информационных систем субъектов рыночной экономики. Он является сложной иерархической структурой и состоит из трёх разделов:

- I. Общие положения,
- II. Перечень счетов бухгалтерского учёта,
- III. Характеристика и порядок применения счетов бухгалтерского учёта.

В разделе I приведен общий порядок классификации, функционирования и кодирования счетов бухгалтерского учёта. Раздел II включает перечень классов, групп счетов, счетов первого порядка (синтетические счета) и счетов второго порядка (субсчета). В разделе III дана характеристика классов, групп счетов и счетов первого порядка и приведены основные корреспондирующие счета по дебету и кредиту каждого синтетического счёта.

Перечень счетов бухгалтерского учёта в разделе II представлен в следующем виде или форме:

#### **КЛАСС 1. ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ**

<b>11</b>		<b>НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ</b>
	<b>111</b>	<b>Незавершенные нематериальные активы</b>
	<b>112</b>	<b>Нематериальные активы</b>
	1121	Авторские права и охраняемые документы
	1122	Патенты и товарные знаки
	1123	Ноу-хау и франшизы
	1124	Лицензии на деятельность
	1125	Программное обеспечение
	1126	Промышленные рисунки и модели
	1127	Права пользования долгосрочными активами
	1128	Нематериальные активы, полученные в хозяйственное ведение
	1129	Прочие нематериальные активы
	...	

#### **КЛАСС 2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ**

<b>21</b>		<b>ЗАПАСЫ</b>
	<b>211</b>	<b>Материалы</b>
	2111	Сырье и основные материалы
	2112	Вспомогательные материалы
	2113	Запасные части
	2114	Топливо
	2115	Тара
	2116	Автопокрышки и аккумуляторы, приобретенные отдельно от транспортного средства
	2117	Материалы сельскохозяйственного назначения
	2118	Материалы, временно переданные третьим лицам
	2119	Прочие материалы
	<b>212</b>	<b>Оборотные биологические активы</b>
	...	

#### **КЛАСС 3. СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ**

<b>31</b>		<b>УСТАВНЫЙ И ДОБАВОЧНЫЙ КАПИТАЛ</b>
	<b>311</b>	<b>Уставный капитал</b>
	<b>312</b>	<b>Добавочный капитал</b>
	3121	Эмиссионный доход
	3122	Разницы от аннулирования или отчуждения изъятых долей участия
	3123	Прочие элементы добавочного капитала
	...	

## КЛАСС 8. УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ СЧЕТА

81	<b>КАЛЬКУЛЯЦИОННЫЕ СЧЕТА</b>
811	Основная деятельность
812	Вспомогательная деятельность
...	

## КЛАСС 9. ЗАБАЛАНСОВЫЕ СЧЕТА

911	Долгосрочные материальные активы, полученные в операционный лизинг (аренду, имущественный найм)
912	Ценности, полученные для монтажа
...	

Раздел II Общего плана счетов бухгалтерского учёта содержит 9 классов счетов бухгалтерского учёта (1. Долгосрочные активы, 2. Оборотные активы, 3. Собственный капитал, 4. Долгосрочные обязательства, 5. Текущие обязательства, 6. Доходы, 7. Расходы, 8. Управленческие счета, 9. Забалансовые счета), 32 группы бухгалтерских счетов, 148 счетов бухгалтерского учёта и 309 субсчетов. Классы 1-5 включают балансовые счета, классы 6-7 – счета результатов, класс 8 – управленческие счета и класс 9 – забалансовые счета.

Балансовые счета предназначены для обобщения информации об активах, собственном капитале и обязательствах субъектов (предприятий). На отчетную дату дебетовые или кредитовые сальдо этих счетов принимаются в расчёт при исчислении показателей баланса.

Счета результатов предназначены для обобщения информации о доходах и расходах субъектов. На отчетную дату кредитовые обороты счетов доходов и дебетовые обороты счетов расходов принимаются в расчёт при исчислении показателей отчёта о прибыли и убытках.

Управленческие счета предназначены для обобщения информации о производственных затратах, торговой надбавке, выручке от продажи ценностей за наличный расчёт, рефактурированных затратах и других объектах учёта с транзитным характером. На отчетную дату управленческие счета закрываются с балансовыми счетами и/или счетами результатов.

Забалансовые счета предназначены для обобщения информации об имуществе, не числящемся на балансах субъектов (предприятий), но находящемся в их распоряжении, об условной дебиторской задолженности и условных обязательствах, предоставленных и полученных гарантиях, налоговых убытках и других аналогичных объектах.

Раздел II Общего плана счетов бухгалтерского учёта называется «Перечень счетов бухгалтерского учёта» и является фактически таблицей. Однако её название не соответствует её содержанию: в ней дан перечень классов и групп синтетических счетов, самих синтетических счетов и субсчетов. Также не указываются названия граф этой таблицы и она очень громоздкая, труднообозримая – её размерность  $4 \times 418$ . Всё это делает раздел II Общего плана счетов бухгалтерского учёта весьма сложным и создаёт значительные трудности в процессе его использования научно-практическими работниками и студентами высших и средних специальных учебных заведений Республики Молдова. Поэтому нами разработана простая, ясная и удобная табл. 1. Она позволяет легко и быстро изучать бухгалтерские счета и правильно использовать их в современной теории и практике финансового, управленческого и налогового учёта, аудита и контроля, что составляет непременное условие эффективного управления, успешной предпринимательской деятельности и развития рыночной экономики.

Таблица 1. Перечень счетов бухгалтерского учёта и их субсчетов

СЧЁТ			СУБСЧЁТ	
№	наименование	вид	№	наименование
<b>КЛАСС 1. ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ</b>				
<i>Группа 11. Нематериальные активы</i>				
111	Незавершённые нематериальные активы	Активный		
112	Нематериальные активы	Активный	1	Авторские права и охранные документы
			2	Патенты и товарные знаки
			3	Ноу-хау и франшизы
			4	Лицензии на деятельность
			5	Программное обеспечение

СЧЁТ			СУБСЧЁТ	
№	наименование	вид	№	наименование
			6	Промышленные рисунки и модели
			7	Права пользования долгосрочными активами
			8	Нематериальные активы, полученные в хозяйственное ведение
			9	Прочие нематериальные активы
...				
<b>КЛАСС 2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
<i>Группа 21. Запасы</i>				
<b>211</b>	<b>Материалы</b>	<i>Активный</i>	1	Сырьё и основные материалы
			2	Вспомогательные материалы
			3	Запасные части
			4	Топливо
			5	Тара
			6	Автопокрышки и аккумуляторы, приобретенные отдельно от транспортного средства
			7	Материалы сельскохозяйственного назначения
			8	Материалы, временно переданные третьим лицам
			9	Прочие материалы
<b>212</b>	<b>Оборотные биологические активы</b>	<i>Активный</i>		
...				
<b>КЛАСС 3. СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ</b>				
<i>Группа 31. Уставный и добавочный капитал</i>				
<b>311</b>	<b>Уставный капитал</b>	<i>Пассивный</i>		
<b>312</b>	<b>Добавочный капитал</b>	<i>Пассивный</i>	1	Эмиссионный доход
			2	Разницы от аннулирования или отчуждения изъятых долей участия
			3	Прочие элементы добавочного капитала
...				
<b>КЛАСС 8. УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ СЧЕТА</b>				
<i>Группа 81. Калькуляционные счета</i>				
<b>811</b>	<b>Основная деятельность</b>	<i>Активный</i>		
<b>812</b>	<b>Вспомогательная деятельность</b>	<i>Активный</i>		
...				
<b>КЛАСС 9. ЗАБАЛАНСОВЫЕ СЧЕТА</b>				
<b>911</b>	<b>Долгосрочные материальные активы, полученные в операционный лизинг (аренду, имущественный найм)</b>			
<b>912</b>	<b>Ценности, полученные для монтажа</b>			
...				

Важно отметить, что забалансовые счета, представленные в табл. 1, не являются активными или пассивными счетами, так как учитываемые на них объекты, а, следовательно, и сальдо этих счетов не отражаются в активах и пассивах бухгалтерских балансов.

**Выводы и предложения**

Общий план счетов бухгалтерского учёта, уже пятый год используемый многочисленными пользователями в Республике Молдова, не является идеальным и может быть усовершенствован. В этой связи научно-практический интерес представляют следующие наши выводы и предложения.

Сравнение Общего плана счетов бухгалтерского учёта с аналогичными нормативными актами других стран (Российская Федерация, Украина, Республики Беларусь, Казахстан, Таджикистан, Узбекистан и др.) [11] показывает, что он является одним из наиболее сложных как по форме, так и по содержанию.

В разделе I Общего плана счетов бухгалтерского учёта отмечается, что «счета классов 1, 2, 7 и 8 (за исключением регулирующих счетов) являются активными, а счета классов 3-6 (за исключением регулирующих

счетов) являются пассивными счетами». Однако это утверждение является не совсем правильным и нуждается в уточнении, поскольку классы счетов 4-7 не содержат регулирующих счетов.

Активными являются счета, номера которых начинаются с цифр:

➤ **1**, за исключением регулирующих счетов – 113 «Амортизация нематериальных активов», 114 «Обесценение нематериальных активов», 124 «Амортизация основных средств», 126 «Амортизация и обесценение минеральных ресурсов», 127 «Обесценение незавершённых долгосрочных материальных активов», 128 «Обесценение земельных участков», 129 «Обесценение основных средств», 133 «Амортизация и обесценение долгосрочных биологических активов», 152 «Амортизация и обесценение инвестиционной недвижимости»;

➤ **2**, за исключением регулирующих счетов – 214 «Износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов», 222 «Поправки (оценочный резерв) по безнадежной дебиторской задолженности», 253 «Оценочные резервы для убытков по ссудам/займам, не оплаченным в срок»;

➤ **7 и 8**, за исключением регулирующих счетов – 831 «Торговая надбавка», 832 «Выручка от продажи ценностей за наличный расчёт».

К пассивным относятся счета, номера которых начинаются с цифр:

• **3**, за исключением регулирующих счетов – 313 «Неоплаченный капитал», 315 «Изъятый капитал», 334 «Использованная прибыль отчётного периода»);

• **4, 5 и 6**.

Номенклатуру счетов бухгалтерского учёта целесообразно строить без субсчетов. Однако это вызовет резкое увеличение количества этих счетов и его усложнение.

На протяжении длительной истории развития бухгалтерского учёта имеет место неправильное, не точное и не конкретное (сокращённое) название одного из его методов – двойная запись, а надо – двойная запись хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учёта.

Для более глубокого познания и лучшего понимания счетов молдавского бухгалтерского учёта важное значение имеет их деление на такие две группы:

- 1) счета, наименования которых полностью соответствуют наименованиям учитываемых на них объектов;
- 2) счета, наименования которых не соответствуют наименованиям учитываемых на них объектов.

Практическое использование вышеизложенных положений и предложений по дальнейшему развитию и совершенствованию Общего плана счетов бухгалтерского учёта будет способствовать повышению его качества и эффективности, улучшению информационного обеспечения управления, повышению конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и успешному развитию предпринимательской деятельности в различных отраслях рыночной экономики Республики Молдова.

### Библиография

1. Приказ министра финансов Республики Молдова «Об утверждении дополнений к Общему плану счетов бухгалтерского учёта, утверждённому Приказом министра финансов № 119 от 6 августа 2013 г.» № 26 от 4 марта 2015 г. // Monitorul oficial al Republicii Moldova, 2015, № 59-66.
2. Приказ министра финансов Республики Молдова «Об утверждении Методических рекомендаций по переходу на новые Национальные стандарты бухгалтерского учёта и изменений и дополнений к приказам № 118 и 119 от 6 августа 2013 г.» № 166 от 28 ноября 2013 г. // Monitorul oficial al Republicii Moldova, № 291-296.
3. Приказ министра финансов Республики Молдова «Об утверждении Методических указаний об особенностях бухгалтерского учёта в некоммерческих организациях и дополнений Общего плана счетов бухгалтерского учёта, утверждённого Приказом министра финансов № 119 от 6 августа 2013 г.» № 188 от 30 декабря 2014 г. // Monitorul oficial al Republicii Moldova, 2015, № 11-21.
4. Приказ министра финансов Республики Молдова «Об утверждении Общего плана счетов бухгалтерского учёта» № 119 от 6 августа 2013 г. // Monitorul oficial al Republicii Moldova, 2013, № 177-181.
5. Недерица А., Грабаровски Л., Попович А. Финансовый учёт: учебное пособие. – Кишинэу: МЭА, 2017.
6. Палий В. Ф., Соколов Я. В. Теория бухгалтерского учёта. Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1988.
7. Пятов М. Л. А. Рудановский и К. Малевич: анализ баланса как экономический супрематизм // <http://buh.ru/articles/documents/51163/>.
8. Самуэльсон П. Экономика. Вводный курс. Пер с англ. – М.: Прогресс, 1964.
9. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учёта. – М.: Финансы и статистика, 2003.
10. Управление – это наука и искусство: А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. – М.: Республика, 1992.
11. Щербатюк В. В. Бухгалтерские счета и их Планы в зарубежных странах: учебно-практическое пособие. – Кишинёв: Европейский университет Молдовы, 2016.
12. Щербатюк В. В. Новый план счетов бухгалтерского учёта: справочное пособие. – Кишинёв: Европейский университет Молдовы, 2015.
13. Щербатюк В. В. План счетов бухгалтерского учёта: справочник. Изд. 7-е, доп. и перераб. – Кишинёв: Европейский университет Молдовы, 2017.
14. Щербатюк В. В. Планы счетов бухгалтерского учёта Республики Молдова: учебно-практическое пособие. – Кишинёв: Европейский университет Молдовы, 2016.
15. Щербатюк В. В. Счета бухгалтерского учёта: Справочник. – Кишинёв: Европейский университет Молдовы, 2017.

**THE INTEGRATION OF ENVIRONMENTAL INDICATORS INTO THE ANALYSIS  
OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY**

**Gabriela-Cornelia PICIU**  
**PhD. Senior Researcher**  
**Financial and Monetary Research Center**  
**„Victor Slăvescu”, Bucharest, Romania<sup>©</sup>**

*The concept of sustainable development has become widely accepted as an instrumental objective of resource planning and environmental policy analysis. This paper explores the traditional, economic definitions of sustainable development along with a multi-objective framework for temporal decision-making and suggests that one avenue for the application of sustainable development principles to resources management problems may be through multi-criterial decision support models. This approach recognizes that contemporary decision problems in the field of environmental planning.*

*Key words: sustainable development, competitiveness, environmental indicators, measurement of environmental performance*

*Conceptul de dezvoltare durabilă a devenit un obiectiv instrumental al planificării resurselor și al analizei politicilor de mediu. Această lucrare explorează definițiile economice tradiționale ale dezvoltării durabile, împreună cu un cadru multi-obiectiv pentru luarea deciziilor temporale, și sugerează că o modalitate de aplicare a principiilor dezvoltării durabile în problemele de gestionare a resurselor poate fi prin intermediul modelelor de sprijin decizional multi-criteriale. Această abordare reconsideră problemele de decizie actuale în domeniul planificării mediului*

*Cuvinte cheie: dezvoltarea durabilă, competitivitatea, indicatorii de mediu, măsurarea performanței de mediu.*

**JEL Classification: Q56, Q57.**

### **1. Introduction**

Since the publication of Our Common Future, the report of the World Commission of Environment and Development (WCED, 1987) there has been considerable interest in the concept of sustainable development. This interest culminated in the 1992 UN Conference on Environment and Development in Rio de Janeiro (the Earth Summit). The Earth Summit produced conventions on climate change, biodiversity and forestry, as well as Agenda 21 (UNCED, 1992), a comprehensive programme of action needed throughout the world of development for the next century. Individual countries were required to produce strategies and action plans indicating how they would implement their parts of these agreements.

Chapter 40 of Agenda 21 calls on countries and the international community to develop indicators of sustainable development. Such indicators are needed to increase focus on sustainable development and to assist decision-makers at all levels to adopt sound national sustainable development policies.

Based on voluntary national testing and expert group consultations, a core set of 58 indicators and methodology sheets are available for all countries to use. This core set was derived from a working list of 134 indicators and related methodology sheets that were developed, improved and tested as part of the implementation of the Work Programme on Indicators of Sustainable Development (ISDs) adopted by the Commission on Sustainable Development (CSD) at its Third Session in April 1995 and presented to the CSD in 2001. The WSSD JPOI, CSD11 and most recently CSD13 encouraged further work on indicators for sustainable development by countries in line with national conditions and priorities. CSD13 furthermore invited the international community to support efforts of developing countries in this regard.

In Romania the attention is given to the necessity and importance of structuring an adaptable national framework, along with the corresponding set of indicators for evaluating the progress towards sustainable development.

This paper represents one possible response to this challenge. It briefly examines some of the major conceptual and methodological issues surrounding the application of sustainable development to resource assessment and environmental planning and articulates a possible solution, based on optimization and multi-criteria planning approaches.

### **2. Conceptual issues**

There is no universally accepted definition of sustainable development. The concept is inherently ambiguous and heavily context dependent; the sustainable must be explicitly defined to achieve clarity of discussion. This requirement has resulted in extensive academic effort to define sustainable development comprehensively: “the concept of sustainability must be made more concise, systematic and rigorous before it can usefully be applied in policy making and planning” (Barbier, 1987).

For the purposes of this paper, the term sustainable development is used to refer to the continued ability of humanity to meet its needs and fulfil its aspirations within the constraints imposed by environment, society and technology.

There is a fine dividing line between the institutional conditions required to bring about sustainable development and the overall goal sustainable development. The conditions influencing the achievement of sustainable development – for example, prevailing institutional structures, environmental conditions, ecological consciousness, etc. – are highly context-dependent. As context changes, so do the conditions influencing the sustainable development. Rather than attempting a comprehensive definition, it may be more appropriate to consider sustainable development as a general social ideal.

Central to the development of a framework that is capable of modeling sustainable development for resource assessment and environment of a general relationship between society, economy and environment. This notion further contains two key elements: a set of ecological constraints which act on the evolution of social systems, and a series of development goals relating to the condition and evolution of socioeconomic system.

### **3. Ecological constraints**

Ecological constraints on human activity can be expressed functionally in terms of the biosphere's capacity to:

- provide inputs to production processes;
- assimilate waste material from consumption and production;
- provide other contributory service essential to human wellbeing, including life-support services.

To be sustainable, human exploitation of the environment should not exceed the capacity of ecosystems to provide these services. However, it is conceivable that societies can persist and even advance while operating outside limits.

For renewable resources, the first two conditions can be addressed by ensuring that harvest rates do not exceed resources regeneration rates, and that rates of waste emission equal the assimilative capacities of the ecosystems into which more difficult to deal with conceptually, but it may be interpreted in terms of use-constraints on the stock of natural capital. Regenerative and assimilative capacities of the ecosystems into which the wastes are emitted. The third constraint is more difficult to deal with conceptually, but it may be interpreted in terms of use-constraint on the stock of natural capital. Regenerative and assimilative capacities, and the ability of ecosystems to provide other contributory functions, can all be considered as components of natural capital.

They are two major problems. First, any use of non-renewable resources violates the constraint. It is highly unlikely that any two resources provide identical contributions to the biosphere, and therefore to human wellbeing. Thus, any use of non-renewable resource will see a depletion of natural capital, no matter how much is invested in a "renewable" substitute. Moreover, any use of a renewable resources may create changes in an ecosystem's structure, function, and/or composition that are permanent, regardless of the rate of renewal of the harvested resource.

Second, it can be argued that there is little ecological basis for the maintenance of a constant resource stock. Kay (1991) has argued from a non-equilibrium thermodynamic perspective that the term sustainability should be used to refer to the ability of a given system to maintain its self-organizing ability. This suggests that the capital stock of a system can change through time, with no threat to sustainability. What is important in ecological terms is that human activities do not compromise the self-organizing ability of the biosphere. Defined in this way, it is possible that some components of the resource stock may be degraded significantly, without any impact on sustainability. It may also mean that maintenance of a constant resource stock is no guarantee of biosphere integrity.

What becomes important is the degree to which the resource attributes that constitute a preferred environment can be degraded while maintaining the environment in its preferred state. It is likely that human preferences for different environmental states will act as constraints on the quantity and quality of resource stocks long before ecological integrity becomes an issue. This is especially true at the micro- and meso-level spatial scales. At the macro (global) scale, the cumulative impact of human development may require that limitations be imposed on material and energy throughput at smaller scales, irrespective of regional sustainability-related constraints.

### **4. Development constraints**

The second component of sustainable development concerns two development goals relating to the condition and evolution of socioeconomic system. The first goal suggests that the welfare of the present generation should always exceed some arbitrary minimum level. It can also be expressed in terms of a non-decreasing level of welfare over time. The second development goal requires that the activities of the present generation do not preclude the attainment of the needs and aspirations of future generations. Both constraints assume that welfare is a function of the level of consumption and environmental quality.

The intergenerational equity principle is thus a temporal restriction on the magnitude and nature of the interactions between the ecological and socioeconomic system. Rather than requiring a constant level of natural capital, a more flexible interpretation of this constraint requires that the welfare contribution of natural capital be non-decreasing over time. The actual mix of resources in the stock of natural capital will depend on social preferences regarding the desirability of different environmental states. Ecological parameters constrain the range of feasible environmental states from which a society may choose at one level and, at another, set the ecological limits to all development possibilities.

## **5. Evaluation methodologies**

Contemporary research problems in the field of resource assessment and environmental planning are characterized by a diversity of structures and processes, incommensurable variables, and conflicting objectives. Applied sustainable development research is little different in its need to consider many variables, categories and processes.

This model: multi-criteria plan-evaluation approaches can capture, at last in part, the ecological, social and economic dimensions of resource assessment. These methodologies also tend to have robust data-handling capabilities allowing – to a varying degree, depending on the actual method used – integration of quantitative information. Their flexibility also makes them particularly relevant tools in today’s climate of participatory and consensus-based planning.

## **6. Indicators for sustainability**

Even if a set of sustainability-related principles can be adequately articulated, and appropriate methods to model them found, resource assessment and environmental planning still require indicators to act as constraints, inputs and planning objectives. Significantly, indicators act not only as a tool for measurement but also as a way of defining what is measured.

Indicators for sustainable development can be divided into two main avenues of enquiry. Most commonly, researchers have attempted to find normative indicators of sustainability. Attention is focused to indicators that reveal how far from sustainability are global, national, and regional social systems.

The use of indicators for sustainability-related resource assessment and environmental planning applications has two important implications. First, there is a need for disparate indicators to be linked so that they can be integrated within a research framework. This requirement suggests that indicators cannot be developed in isolation from one another. Not only must each indicator have a valid theoretical basis, but there must also be some underlying rationale for linking different indicators. Second, since considerable information will be required at some stage to establish these linkages, some framework will be needed that reduces information that is relevant to real-world management and policy issues.

The amount of information required to establish indicator linkages, and the uncertainty surrounding these linkages, renders it unlikely that a sustainable development indicator can be defined in a comprehensive manner. To make the indicator /information problem manageable, indicator use must necessarily be restricted in some manner. An appropriate basis for this restriction is not immediately obvious or easily determined, however. One possibility, often used in decision theory, is to limit the selection of objective, input and constraint variables to those indicators over which humans have direct control. A significant limitation to this approach is that have linkage with, and hence a major effect on, decision variables. Alternatively, it may be possible to examine indicators in terms of a hierarchy. In this manner, indicators are chosen according to their relevance to the immediate problem and based on whether they incorporate other system attributes. Determination of this hierarchy in each context requires an appreciation of the cross-sectoral dimensions of the problem, and of the vertical linkages system.

Some of the problems associated with integrating social and ecological indicators can be resolved by adopting a spatial perspective, based on landscape–level measurements of ecological and socioeconomic system attributes.

Landscape–level measures fulfil three potential roles as environmental indicators for sustainability-related resource assessment and environmental planning. First, measures of landscape attributes can be used as indicators of resource stocks. The interactions of co-evolving social and ecological system will give rise to identifiable and measurable landscape structure. Measurement of these structures, using relevant landscape indicators of resource stocks and natural capital.

Second, the integration of environmental indicators and indicators of human development is facilitated by using landscape–level measures. Activities which provide basic human needs, income, and/or which contribute in some other manner to wellbeing, can be directly and indirectly linked to landscape measures of resource stocks. In this way, landscape–level indicators can act as inputs to, constraints on, and objectives for sustainability-related resource assessment and environmental planning.

Third, the spatial dimension provides a means to inculcate human values with the study of ecological system. Without the incorporation of human preferences regarding different system states, the notion of sustainability is necessarily restricted to the maintenance of system self-organization. The expression of human preferences in terms of the choice of one system state over another is fundamental to the analysis of sustainable development. This choice, involving various trade-offs between welfare, natural capital and intergenerational equity, is based on an evaluation of the consumptive and contributory flows provided by different system states.

Analysis is carried out at the landscape level. It is assumed the development practices that alter the structure of the landscape also alter processes and structure at over levels of system organization. Also, the landscape level of analysis facilitates the measurement of resource stocks and provides a means to integrate ecological and human development indicators (Table1).

**Table 1: Ecological and human development indicators**

Maximize	$\sum_j w_j a_{1j}$
subject to	$\sum_j w_j a_{1j} \geq W_{in}$
	$\sum_j a_{ir} \leq A_i$
	$L_s^i \leq \sum_I L_{i-2}^s$
	$P_i = P_{i-1} - L_i$
	$\sum_j w_j a_{1j} \geq \sum_j w_j a_{i-1j}$
	$\sum_I l_{it} \leq e_{ik}$
	$a_{ir} \geq 0$
Where:	
	$w_e$ - is the welfare generated per unit area of land use $j$
	$a_{1j}$ - is the area of land devoted in period 1 to land use $j$
	$a_{ir}$ - is the area of land devoted in period I to land use $j$
	$A_i$ - in the total area of land available in period I
	$L_s^i$ - is the area of second growth harvesting in period I
	$L_{i-2}^s$ - is the area logged in period i-2
	$P_i$ - is the area of pristine land remaining at the end of period I
	$L_i$ - is the area of land modified by human activity during period I
	$W_{in}$ - is some arbitrary minimum level of welfare required for the present generation
	$l_{it}$ - is some measure of landscape attributes modified by activity $j$ during period I
	$L_j^{max}$ - is some maximum allowable level of attribute modification by activity $j$ .

Source: data processed by the author.

The overall objectives of model are:

- To enable environmental statistical system as to measure the state of environment by setting up of the indicators for evaluating sustainable development in Romania and its impact upon the economic and social life
- To ensure the integration of the Romanian statistical system in the European statistical system, including the establishment of a harmonized database with key environmental statistical indicators
- To establish necessary sound structures for environmental statistics, set up in the frame of a coordinated and coherent institutional development involving both National Institute of Statistics and Economic Studies and Ministry of Environment.

The specific objectives are:

- a) To implement the surveys on waste
- b) To implement the surveys on water
- c) To implement a national inventory for air emissions
- d) To build up a statistical series on sustainable development indicators on an environmental reference with the Romanian conditions

The results through the model were the following:

- (I) Coherent and reliable environmental statistics as a support for decision making process at central and regional levels in the field of environmental protection;
- (ii) High level of compliance of Romanian environmental statistics with EU standards and regulations;
- (iii) Facilitation of the evaluation in the accession negotiation process of the state of environment in Romania, by providing environmental statistics compatible with EU system;

## 7. Conclusions

The development of applied frameworks necessarily facilitates communication between different disciplines involved in sustainability-related study such as economics and ecology. This aids the integration of diverse knowledge with a minimum of methodological conflicts. Appropriate frameworks further provide a focal point for dialogue between decision makers, resource analysts and other stakeholder groups.

However, it is important that indicators are not a mechanical measure of environmental performance. They need



to be complemented with background information, data, analysis and interpretation. One should also note that some issues or topics do not lend themselves to evaluation by quantitative measures or indicators.

Experience shows that environmental indicators are cost-effective and powerful tools for tracking environmental progress, providing policy feedback and measuring environmental performance.

### **References**

1. Barbieri, E.B. (1989). *Economics, Natural-Resource Scarcity and Development*. (London: Earthscan Publications).
2. Basset-Mens, C., Kelliher, F.M., Ledgard, S., Cox N. (2009). *Uncertainty of global warming potential for milk production on a New Zealand farm and implications for decision making*, Int. J. Life Cycle Assess., pp. 630-638
3. Borhan, M.S., Capareda, S.C., Mukhtar, S., Faulkner, W.B., McGee, R. (2011). *Greenhouse gas emissions from ground level area sources in dairy and cattle feedyard operations Atmosphere*, 2 (2011), pp. 303-329
4. Clayoquot Sound Sustainable Development Strategy Steering Committee (1992). *Clayoquot Sound Sustainable Development Strategy: Second Draft*, British Columbia.
5. Cosenza, A., Mannina, G., Vanrolleghem, P.A. (2013). *Neumann Global sensitivity analysis in wastewater applications: a comprehensive comparison of different methods Environ. Model. Softw.* pp. 40-52
6. El Serafin, S. (1991). The Environmental as capital. In Costanza, R. (ed.) *Ecological Economics: The Science and Management of Sustainability*. (New York: Columbia University Press).
7. Elduque, A., Javierre, C., Elduque, D., Fernández, Á. (2015). *LCI databases sensitivity analysis of the environmental impact of the injection molding process Sustainability*, pp. 3792-3800
8. Ferretti, F., Saltelli, A., Tarantola, S. (2016). *Trends in sensitivity analysis practice in the last decade*, Sci. Total Environ.
9. Gerber, P., Steinfeld, H., Henderson, B., Mottet, A., Opio, C., Dijkman, J., Falcucci, A., Tempio, G. (2013). *Tackling Climate Change through Livestock – a Global Assessment of Emissions and Mitigation Opportunities Food and Agriculture*, Organization of United Nations, Rome, Italy
10. Groen, E.A., Bokkers, E.A.M., Heijungs, R. (2017). *Ignoring correlation in uncertainty and sensitivity analysis in life cycle assessment: what is the risk*, Environ. Impact Assess. Rev., pp. 98-109
11. Groen, E.A., Bokkers, E.A.M., Heijungs, R., de Boer, I.J.M. (2016). *Methods for global sensitivity analysis in life cycle assessment*, Int. J. Life Cycle Assess. (2016), pp. 1-13
12. Harte, M.J. (1994). *Applying Sustainable Development to Resource Assessment and Environmental Planning*. Ph. D Dissertation, University of Victoria, British Columbia, Canada.
13. Mu, W., Groen, W., van Middelaar, C., Bokkers, E., Hennart, S., Stilmant, D., de Boer, I. (2017). *Benchmarking nutrient use efficiency of dairy farms: the effect of epistemic uncertainty*, Agric. Syst., pp. 25-33
14. Peterlini, E. (2010). *Innovative Technologies for Intermodal Transfer Points, Competitive and Sustainable Growth Programmed*, 2010, pp. 1-23.
15. Pianosi, F., Beven, K., Freer, J., Hall, J.W., Rougier, J., Stephenson, D.B., Wagener, T., (2016), *Sensitivity analysis of environmental models: a systematic review with practical workflow*, Environ. Model. Softw., pp. 214-232
16. Piciu, G. (coordinator), (2002). *Risk assessment financing investment projects aimed at environmental protection*, research project of “Victor Slăvescu” Centre for Financial and Monetary Research
17. Piciu, G., Manolescu, Gh., Dimitriu, M. (2003). *The financial impact on the natural environment. Zonal Studies, Financial Studies vol 1. – (23)*, Centre for Financial and Monetary Research
18. van Pelt, M.J.F. (1993). *Ecologically sustainable development and project appraisal in developing countries, Ecological Economics*.
19. Walter, G.R. (1992). *Information, Indicators and Accounts: A Regional Sustainability Perspective*. Department of Economics, University of Victoria, British Columbia, Canada.

## СТРАТЕГИИ И МИГРАЦИЯ СТОИМОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

*Жанна Николаевна ТАРАСОВА, кандидат эк. наук, доцент,  
Зам. фин. директора ООО «Мастер-Балт»  
Санкт-Петербург, Россия<sup>©</sup>*

*Миграция стоимости — явление не новое. Но исследоваться в целях стратегического управления стало лишь в 70-80-х годах XX века с появлением концепции управления, ориентированного на стоимость (Value based management – VBM). Анализ миграции стоимости позволяет увидеть потенциальные угрозы, осознать необходимость адаптации бизнеса в соответствии с изменяющимися приоритетами потребителей, помогает увидеть новые возможности, которые могут стать источником будущего роста стоимости бизнеса. То, как будет мигрировать стоимость в будущем, стало учитываться при создании стратегий компаний. Получить выгоду от миграции стоимости возможно путем создания новых бизнес-моделей, основой которых становится стратегия «извне вовнутрь». Это новый подход к разработке стратегии в быстро меняющемся мире, пришедший на смену подходу «изнутри вовне». Для того чтобы понять направление и масштаб миграции стоимости, нужно использовать набор ключевых измеряемых параметров. Стоимость становится мерой способности бизнес-модели создавать и удерживать стратегическую конкурентоспособность компании. Особенности влияния бизнес-модели и стратегии на стоимость компании недостаточно исследованы, поэтому тема является актуальной.*

*Ключевые слова: бизнес-модель, стратегия, миграция стоимости, стоимость, концепция VBM.*

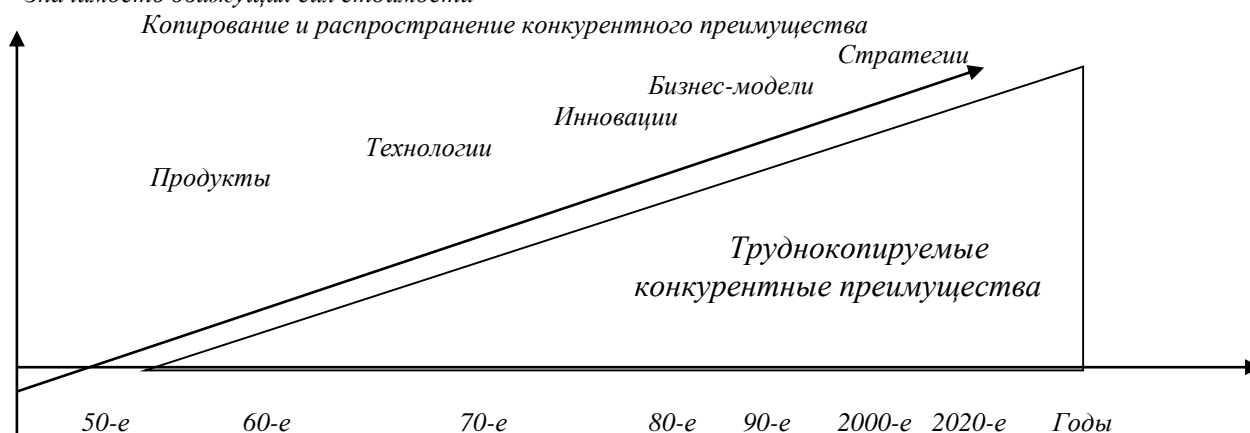
*Value Migration is not a new phenomenon. But its study for strategic management was only in the 70-80-ies of the twentieth century with the advent of the concept of value-based management (VBM). The value migration analysis allows to see potential threats, to understand the need to adapt the business in accordance with the changing priorities of consumers, helps to see new opportunities that can become a source of future value growth for the company. How value will migrate in the future has been taken into account in the creation of company strategies. To benefit from value migration is possible by creating new business models, the basis of which is the strategy «from the outside in». This is a new approach to strategy development in a rapidly changing world, which has replaced the «from the inside out» approach. To understand the direction and scale of value migration, you need to use a set of key measurable parameters. Value becomes a measure of a business model's ability to create and hold value. Features of the impact of the business model on the value of the company is not sufficiently investigated, so the topic is relevant.*

*Key words: business model, strategy, value migration, value, VBM concept.*

### 1. Движущие силы миграции стоимости

Рост стоимости компаний обуславливается приоритетностью ее продукции у потребителей по сравнению с конкурентами. Пока потребители осознают ценность товара, т.е. превышение своих выгод над расходами, компания выгодно продает продукцию, получает доходы и выплачивает дивиденды владельцам. Инновации в сфере продуктов и технологий оставались основными драйверами роста стоимости компаний в 50-х, 60-х и 70-х годах XX века (рис. 1).

*Значимость движущих сил стоимости*



**Рис. 1. Движущие силы роста стоимости на мировом рынке**

Источник: составлено автором по материалам книги А. Сливотски [2].

Несмотря на то, что роль этих факторов по-прежнему важна, на современном этапе *продукты и технологии* сами по себе больше не являются основной движущей силой роста стоимости компании. Причина в том, что активное копирование ограничивает циклы создания стоимости любого технологического прорыва. Новая технология может создать и удержать стоимость только до тех пор, пока она – редкость. Но сегодня глобализация бизнеса и значительно увеличившиеся потоки капитала и информации не позволяют практически, ни одному технологическому прорыву надолго оставаться уникальной собственностью его создателей. По мере того как конкуренты быстро копируют и распространяют продукт новой технологии, рушатся ценовая маржа и валовая прибыль.

В 80-х годах качественный рост эффективности процессов и продукции, востребованных рынком, обеспечивали *инновации*. Многие исследователи [4] определяют инновации как значимый источник сверхприбылей. Однако, на современном этапе одна из причин уменьшения влияния на стоимость фактора инноваций - снижение во многих отраслях количества инновационных технологических прорывов<sup>1</sup>.

В 90-е годы причиной крупномасштабного сдвига в стоимости можно считать талантливо спроектированные *бизнес-модели*, которые стали фактором увеличения стоимости компаний на рынке «пост-технологической, пост-массовой экономики 90-х» [5].

Существенный аспект создания стоимости бизнес-моделью связан со *стратегией*. Взаимосвязи между бизнес-моделью и стратегией можно проиллюстрировать с помощью «уравнения стоимости», предложенного М. Levy:

$$V = M * S, \tag{1}$$

где, **V** - Value (Стоимость),  
**M** - Model (Бизнес-модель),  
**S** - Strategy (Стратегия).

Данное уравнение предполагает, что компания должна определить лучшие бизнес-модели для реализации стратегии и на их основе развернуть и реализовать свою стратегию, направленную на создание ценностей для клиентов и других заинтересованных лиц [5] и, как следствие, обеспечить рост стоимости компании.

С учетом вышесказанного «модель стоимости» можно рассматривать в виде:

$$V = M * S (P, T, I), \tag{2}$$

где **P** - Product (Товар),  
**T** - Technology (Технология),  
**I** - Innovation (Инновации),

Таким образом, в концепции VBM *стратегическое управление* задает необходимые приоритеты компании в выборе продукта, технологии, внедрении инноваций, использовании определенной бизнес-модели в целях роста стоимости. Таким образом, фундаментальная связь между стоимостью компании и стратегическими решениями состоит в том, что *стоимость изменяется в момент принятия/непринятия стратегических решений* в условиях изменения структуры и динамики внешней и внутренней среды компании, так как в этот момент изменяется будущая траектория развития компании, ее потенциал [1].

## **2. Фазы миграции стоимости**

Стоимость начинает мигрировать от устаревших моделей бизнеса к новым, которые способны лучше удовлетворить наиболее актуальные потребности клиентов, реализуя актуальные стратегии. Миграция стоимости может коснуться одного подразделения компании, всей компании или даже целой отрасли. Компания в целом и бизнес-модель в частности может существовать в одной из трех фаз: *рост стоимости, стабильное состояние* или *снижение стоимости компании*.

**Рост стоимости.** Как правило, компания, генерирующая стоимость, является обладателем новой бизнес-модели, потенциал которой не разглядели либо игнорировали другие компании, давно утвердившиеся на рынке. Увеличение стоимости компании происходит вследствие их более высокой экономичности и способности бизнес-модели удовлетворять потребности клиентов.

**Стабильное состояние.** Второе состояние типично для ситуации, при которой бизнес-модели в целом отвечают приоритетам потребителей, и среди конкурирующих компаний наблюдается относительное равновесие. Продолжительность данной фазы зависит от скорости изменения приоритетов потребителей и возникновения новых, более эффективных бизнес-моделей. На стадии стабильности бизнес-модель сохраняет

<sup>1</sup> Исследование, проведенное Массачусетским Технологическим институтом и направленное на выявление крупнейших инноваций в мировой химической промышленности, представило в цифрах феномен истощения потока технологических новинок. За 20 лет, с 1930 по 1949 год, количество крупных инноваций превысило 40. За период с 1950 по 1969 год их стало уже 20, а с 1970 по 1980 — только 3.

ценность, но ожидание умеренного будущего роста мешает притоку в компанию новой ценности.

**Снижение стоимости.** В этот период стоимость начинает утекать от традиционного направления деятельности компании к бизнес-моделям, которые более оперативно и эффективно реагируют на появляющиеся новые приоритеты потребителей. Случается, что снижение стоимости начинается незаметно, набирая скорость по мере того, как устаревает прежняя бизнес-модель.

А. Сливотски [2] предлагает определять *фазу миграции* на основе отношения показателя капитализации к выручке от реализации (*price-to-sales ratio - P/S*), где

$$P/S = \text{Рыночная капитализация} / \text{Выручка от реализации продукции или услуг} \quad (3)$$

Чтобы определить, в какой фазе находится компания в данный период времени, необходимо вычислить упомянутое выше соотношение рыночной стоимости к обороту. Если показатель больше 2,0, компания находится в стадии притока стоимости; в период стабильности это соотношение обычно составляет от 0,8 до 2,0; а на этапе оттока стоимости показатель падает ниже 0,8, что означает снижение способности бизнес модели приносить прибыль. Определим фазу миграции стоимости российских компаний (табл. 1).

**Таблица 1. Фазы миграции стоимости российских компаний**

Компания	Капитализация на конец 2017 г., млн. дол.	Выручка за 2017 год, млрд. руб.	Изменение капитализации	P/S	Фаза миграции стоимости
<b>Нефтегазодобыча и нефтепереработка</b>					
Газпром	53 349	4313	-11	0,7	Снижение стоимости
Лукойл	48993	5900	1,9	0,5	Снижение стоимости
РосНефть	53304	6000	-23,7	0,5	Снижение стоимости
СургутНефтегаз	17191	718	-5,6	1,4	Рост стоимости
<b>Информационные технологии</b>					
Яндекс	10 669	94,1	64,7	6,5	Рост стоимости
Mail.ru Group	6 360	50,9	57,5	7,2	Рост стоимости
<b>Банки и финансовые услуги</b>					
Сбербанк	84311	2840	37,9	1,7	Период стабильности
Банк ВТБ	10595	1056,2	-33,1	0,6	Снижение стоимости
Тинькофф Банк	3443	59	78,7	3,4	Рост стоимости
<b>Торговля</b>					
Магнит	10 382	1140	-38,9	0,52	Снижение стоимости
X5 Retail	10 256	1287	16,4	0,46	Снижение стоимости
Лента	2 835	365	-29	0,45	Снижение стоимости
М. Видео	1 287	198	13,1	0,37	Снижение стоимости
Детский мир	1 230	97	-	0,73	Период стабильности
Дикси групп	697	282	21,4	0,14	Снижение стоимости

Источник: составлено автором по материалам Топ-100 крупнейших по капитализации компаний России [3].

### Вывод

Анализ данных таблицы 1 показывает, что миграция стоимости российских компаний проходит как между отраслями, так и в рамках одной отрасли. Ярко выражены стадия роста стоимости в компаниях *информационных технологий*, тогда как сектор *ритейла* и *нефтедобычи* находится в зоне потери стоимости. Миграция стоимости между компаниями одной отрасли хорошо прослеживается в *банковском секторе*, что объясняется применением различных стратегий.

### Литература

1. Паламарчук В.П. Оценка компании для обоснования стратегических решений. – 2-е изд., перераб. – М.: ВШФМ АНХ при правительстве РФ, 2009. – 286 с.
2. Сливотски А. Миграция ценности. Что будет с вашим бизнесом послезавтра? Манн, Иванов и Фербер, 2006.
3. Топ-100 крупнейших по капитализации компаний России – 2018  
<http://riarating.ru/infografika/20180130/630080911.html> .
4. Lev B., Sougiannis T. Penetrating the Book-to-Market Black Box: The R&D Effect. // Journal of Business Finance & Accounting. Vol. 26(3) No (4), 1999, pp. 419-449.
5. <http://startupassociation.net/2013/01/02/бизнес-модели-2/>.

**DEZVOLTAREA EDUCAȚIEI ANTREPRENORIALE A TINERILOR  
ÎN CADRUL INSTITUȚIILOR DE ÎNVĂȚĂMÂNT PROFESIONAL  
TEHNIC SECUNDAR DIN REPUBLICA MOLDOVA**

*Elena ACULAI, doctor habilitat în economie, conferențiar cercetător,  
Institutul Național de Cercetări Economice, Republica Moldova  
Alexandra NOVAC, doctor în economie, conferențiar cercetător,  
Institutul Național de Cercetări Economice, Republica Moldova  
Natalia DELIU, doctorandă INCE, lector universitar,  
UASM, Republica Moldova<sup>©</sup>*

*Educația antreprenorială este una din direcțiile moderne și promițătoare de dezvoltare a sistemului educațional în țările europene, inclusiv și în Republica Moldova. Formarea aptitudinilor antreprenoriale extinde oportunitățile pentru studenți, în special pentru tineri, în desfășurarea unei activități independente sau crearea propriei micro-afaceri, astfel îmbunătățind bunăstarea lor, autorealizarea și calitatea vieții lor.*

*În cadrul materialului prezentat se analizează procesul de formare antreprenorială în cadrul sistemului de învățământ profesional tehnic secundar, care se dezvoltă activ în Republica Moldova începând cu anul 2012. În special, sunt evaluate principalele documente de reglementare, juridice și metodologice, care au stat la baza introducerii cursului de educație antreprenorială; este prezentată contribuția instituțiilor care au asigurat acest proces; a fost analizată prima experiență de constituire a afacerii și asigurarea unei activități independente pentru absolvenții instituțiilor de învățământ profesional tehnic secundar.*

*Ca bază a rezultatelor și concluziilor a servit sondajul absolvenților instituțiilor de învățământ profesional tehnic secundar, care au studiat cursul de educare antreprenorială. Studiul a fost implementat în anii 2016-2017 cu participarea activă a autorilor.*

*Cuvinte cheie: antreprenoriat, educație antreprenorială, învățământ profesional tehnic secundar, formare profesională, curs de instruire, tineri antreprenori*

*Entrepreneurship education is one of the modern and promising directions for the development of the educational system in European countries, including the Republic of Moldova. The formation of entrepreneurial skills extends the opportunities for students, especially for young people, in self-employment or in creating their own micro-businesses, thus improving their well-being, self-realization and quality of life.*

*The presented material analyzes the process of entrepreneurship education within the secondary technical vocational education system, which has been actively developing in the Republic of Moldova since 2012. In particular, the main regulatory, legal and methodological documents were evaluated, which served as the basis for the implementation of the entrepreneurial education course; the contribution of the institutions that assured this process was presented; the first business creation experience and the self-employment of graduates of secondary technical vocational education institutions were analyzed.*

*The findings and conclusions in this article are based on the survey of graduates of technical vocational education institutions, who have completed the entrepreneurship course. The study was implemented in 2016-2017 with the active participation of the authors.*

*Keywords: entrepreneurship, entrepreneurship education, secondary technical vocational education, training, training course, young entrepreneurs*

***JEL Classification: A29, I25, L26.***

**Introducere.** Antreprenoriatul este o parte importantă și integrantă în sistemul economiei de piață modern, fără de care economia țării nu poate exista și se dezvolta. În economiile avansate antreprenorii nu numai că îndeplinesc o importantă funcție economică, dar și formează baza clasei de mijloc, care este garantul unei stabilități politice și sociale a societății. Acestea sunt principalele motive pentru care dezvoltarea inițiativei private, spiritului antreprenorial reprezintă o prioritate strategică pentru politicile guvernamentale moderne în țările europene. Politica de susținere a antreprenoriatului presupune o gamă largă de măsuri (formare antreprenorială, consultări privind diferite aspecte ale afacerilor, acces la finanțare, etc.) și se adresează diverselor grupuri de întreprinderi și antreprenori.

Astăzi în țările europene, inclusiv la nivelul UE, educația antreprenorială a tinerilor este mai importantă ca niciodată, fiind sprijinită prin politicile de dezvoltare. Astfel, la nivelul UE în anul 2013 a fost adoptat Planul de Acțiune

<sup>©</sup> Aculai Elena, e-mail eaculai@yandex.com

Novac Alexandra, e-mail alecsandra\_novac@yahoo.com

Deliu Natalia, e-mail natadeliu@mail.ru

”Antreprenoriat 2020”, care are drept obiectiv principal dezvoltarea și consolidarea potențialului antreprenorial al Europei [5]. Planul propune trei direcții de intervenție imediată:

1. Educația și formarea antreprenorială pentru a sprijini crearea și dezvoltarea unei afaceri;
2. Consolidarea condițiilor-cadru pentru antreprenori prin eliminarea barierelor structurale existente și sprijinirea acestora în fazele esențiale ale ciclului de viață al întreprinderilor;
3. Dinamizarea culturii spiritului antreprenorial în Europa: cultivarea noii generații de întreprinzători.

Educarea antreprenorială a tinerilor are unele priorități, printre care menționăm:

- Prin instruire tinerii dobândesc acele cunoștințe și abilități, care vor fi utilizate pe viitor în activitatea lor;
- Obțin o pregătire fundamentală bună care le permite să se adapteze la schimbări;
- Instruirea are rolul de a dezvolta creativitatea și gândirea logică a tinerilor.

### **1. Apariția educației antreprenoriale în Republica Moldova**

În anul 2012 în Republica Moldova a fost adoptată Strategia de Dezvoltare a Întreprinderilor Mici și Mijlocii pentru anii 2012-2020. Conform acestei strategii primordial pentru țara noastră este dezvoltarea capitalului uman, inclusiv prin promovarea culturii antreprenoriale. Printre obiectivele specifice ale acestei strategii menționăm [6]:

- dezvoltarea și promovarea educației și culturii antreprenoriale;
- formarea infrastructurii de suport educațional;
- crearea sistemului informațional și consultativ pentru IMM-uri.

În anul 2016 a fost adoptată și Legea Nr. 179 din 21.07.2016 cu privire la întreprinderile mici și mijlocii. Unul din obiectivele prioritare a programelor de susținere a IMM-urilor, prevăzut în legea sus-menționată, este sustinerea tinerilor întreprinzători în lansarea unei afaceri în țară (articolul 11).

O importanță sporită se acordă educației antreprenoriale (articolul 16 al legii prenotate). Astfel educația antreprenorială este obligatorie pentru includere în programele de studii și de formare profesională la toate nivelurile [4].

## **2. Dezvoltarea educației antreprenoriale în sistemul de învățământ secundar profesional**

### **2.1. Rolul învățământului secundar profesional în sistemul educațional modern din Moldova**

Astăzi sistemul educațional din Republica Moldova oferă mai multe oportunități de realizare a studiilor, atât în cadrul instituțiilor învățământului secundar profesional, cât și superior. Învățământul secundar profesional reprezintă o ”parte integrantă a sistemului educațional național orientat spre formarea și dezvoltarea unor abilități, aptitudini și competențe profesionale specifice instruirii cadrelor de muncitori calificați pentru branșele economiei naționale a Republicii Moldova” [3]. Astfel importanța acestui sistem este conferită de asigurarea unei pregătiri profesionale într-o meserie (profesie), precum și perfecționarea/recalificarea muncitorilor calificați și a persoanelor disponibilizate la nivelul tehnologiilor performante, armonizate la cadrul european de calificări, solicitate pe piața muncii. Scopul învățământului și pregătirii profesionale constă în formarea unei persoane înalt calificate, care va contribui la crearea valorilor materiale, sporirea bunăstării sociale și dezvoltarea unei persoane active, independente, mature și capabile de a face față necesităților naționale [3].

Datorită faptului că statul garantează o pregătire profesională bună și susține învățământul tehnic/vocațional tot mai mulți tineri aleg să facă studiile în cadrul unei școli profesionale. Astfel în anul precedent peste 15 mii de tineri își făceau studiile în cadrul școlilor profesionale și în jur de 1,5 mii de tineri - în cadrul centrelor profesionale. Trebuie menționat că, cel mai mult, băieții aleg să facă o școală de meserii.

### **2.2. Educația antreprenorială în sistemul de învățământ profesional tehnic secundar din țară**

**Principalele documente juridice și metodologico-normative care au servit drept bază pentru educația antreprenorială**

Direcțiile și acțiunile principale ale politicii de stat în domeniul dezvoltării învățământului profesional tehnic secundar în Republica Moldova sunt prevăzute, în *Strategia de dezvoltare a învățământului vocațional/tehnic pe anii 2013-2020*. În particular, în Planul de acțiuni pentru implementarea acestei Strategii pe anii 2013-2017 sunt prevăzute măsuri orientate spre: (i) promovarea în instituțiile de învățământ vocațional/tehnic a cursurilor de antreprenoriat; (ii) dezvoltarea modelelor de formare profesională continuă a cadrelor didactice, inclusiv cursuri de administrare a afacerii.

În anii 2012-2016 în sistemul de învățământ profesional tehnic secundar din țară au fost realizate o serie de măsuri importante pentru educația antreprenorială a elevilor. În particular:

1) Pentru formarea competențelor antreprenoriale în cadrul instituțiilor de învățământ profesional tehnic secundar a fost elaborat proiectul Curriculumul Național la disciplina ”Bazele Antreprenoriatului”. Disciplina ”Bazele antreprenoriatului” este orientată spre formarea la elevi a competențelor ce le vor permite valorificarea eficientă a propriului potențial profesional, iar în perspectivă - inițierea și gestionarea eficientă a unor activități antreprenoriale.

2) Suplimentar la Curriculumul, au fost elaborate și Materialele didactice la ”Bazele Antreprenoriatului” - un set de documente pentru profesori, orientate spre creșterea calității procesului de predare și de acordare a suportului pentru elevi în asimilarea noii discipline. Setul de documente a inclus:

- Ghidul metodologic pentru profesori;
- Sugestii pentru proiectarea lecțiilor la disciplina ”Bazele Antreprenoriatului”;
- Caietul de sarcini pentru elevi.

3) La nivel național Curriculumul la disciplina “Bazele Antreprenoriatului” și setul de materiale didactice a fost pilotat în 15 instituții de învățământ secundar profesional. După pilotare toate materialele au fost aprobate inițial prin ordinul Ministrului Educației. În prezent Curriculumul modular și suportul de curs sunt documentele normative principale, obligatorii în procesul de predare, educare și evaluare a educației antreprenoriale în instituțiile de învățământ secundar profesional.

***Instituțiile care au asigurat introducerea cursului de formare antreprenorială în sistemul de învățământ profesional tehnic secundar***

Un rol decisiv în sistemul de învățământ îl joacă autoritățile administrației publice și agențiile de stat care elaborează direcții strategice de dezvoltare, elaborează legi și documente de politici. În Republica Moldova acest rol revine Ministerului Educației, Culturii și Cercetării.

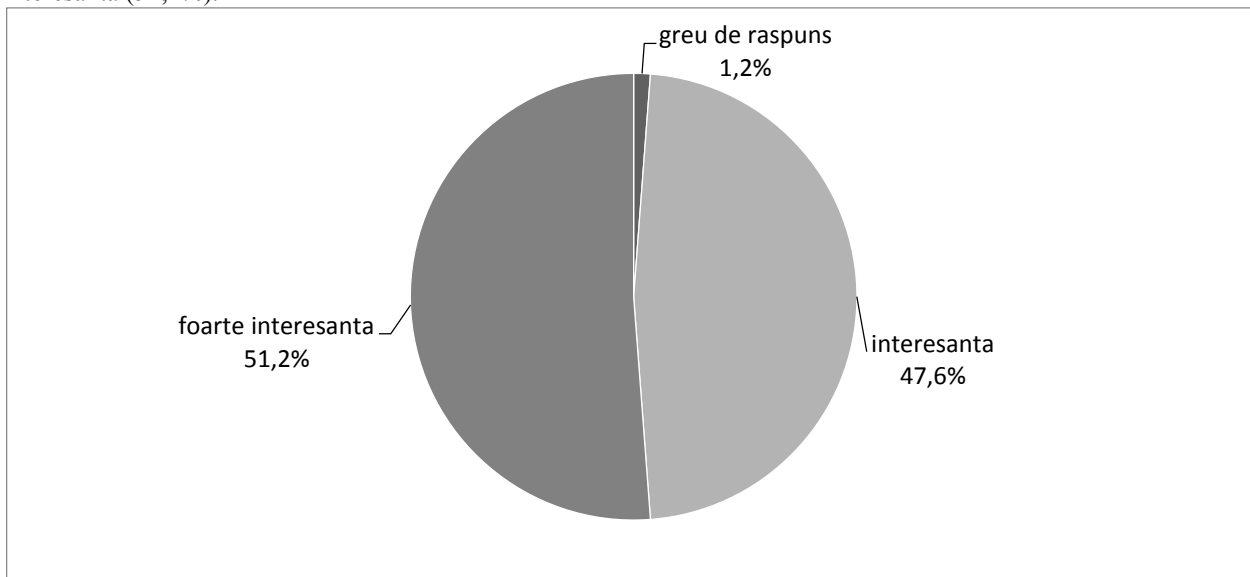
Cu toate acestea, principalele măsuri de introducere a cursului de formare antreprenorială au fost inițiate și implementate nu de o agenție publică, ci de o organizație neguvernamentală - Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri (CEDA). Principalele obiective ale CEDA sunt: formarea și valorificarea competențelor profesionale, a inițiativei individuale și a spiritului antreprenorial; de asemenea, promovarea antreprenoriatului și a spiritului antreprenorial prin educație, inițierea și dezvoltarea afacerilor. O deosebită importanță în ultimii ani CEDA acordă dezvoltării antreprenoriatului în instituțiile sistemului de învățământ profesional-tehnic. Sprijinul financiar pentru măsurile legate de dezvoltarea abilităților antreprenoriale în rândul elevilor din școlile profesionale și realizate în cadrul proiectului MEEETA - Moldova (de faza III) ”Ocuparea forței de muncă și antreprenoriat educație și formare profesională”, a fost efectuat de către Fundația Servicii de Dezvoltare din Liechtenstein (LED).

Astfel, implementarea cursului de educație antreprenorială în sistemul de învățământ profesional tehnic secundar din Moldova a devenit posibilă numai datorită cooperării strânse dintre Ministerul Educației, Culturii și Cercetării și a organizației non-guvernamentale Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri, precum și a donatorului extern - Fundației Servicii de Dezvoltare din Liechtenstein.

***Educația antreprenorială și dezvoltarea afacerii absolvenților instituțiilor de învățământ profesional tehnic secundar (rezultatele sondajului)***

Pentru a evalua eficacitatea măsurilor ce țin de punerea în aplicare a disciplinei ”Bazele Antreprenoriatului” a fost realizat un sondaj al absolvenților din sistemul de învățământ profesional tehnic secundar. Studiul a fost realizat în perioada octombrie 2016 – ianuarie 2017 [1; 2]. Cercetarea a fost inițiată și organizată de către Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri în cadrul proiectului MEEETA - Moldova (de faza III) ”Ocuparea forței de muncă și antreprenoriat, educație și formare profesională”, cu sprijinul financiar oferit de către Fundația Servicii de Dezvoltare din Liechtenstein.

În procesul cercetării au fost chestionați 90 de absolvenți. Respondenții în general au apreciat la nivel înalt disciplina ”Bazele antreprenoriatului” (98,8%), 47,6% au indicat că această disciplină este interesantă sau este foarte interesantă (51,2%).



**Figura 1. Interesul absolvenților către disciplina ”Bazele antreprenoriatului”, %**

Sursa: rezultatele sondajului [2].

Disciplina de studiu ”Bazele antreprenoriatului” include în sine 5 module: (i) Antreprenoriatul – o opțiune de carieră profesională; (ii) Elemente de management și gestionarea riscurilor; (iii) Finanțarea și evidența activității antreprenoriale; (iv) Marketingul afacerii; (v) Planificarea unei afaceri. Respondenții au avut posibilitatea de a aprecia

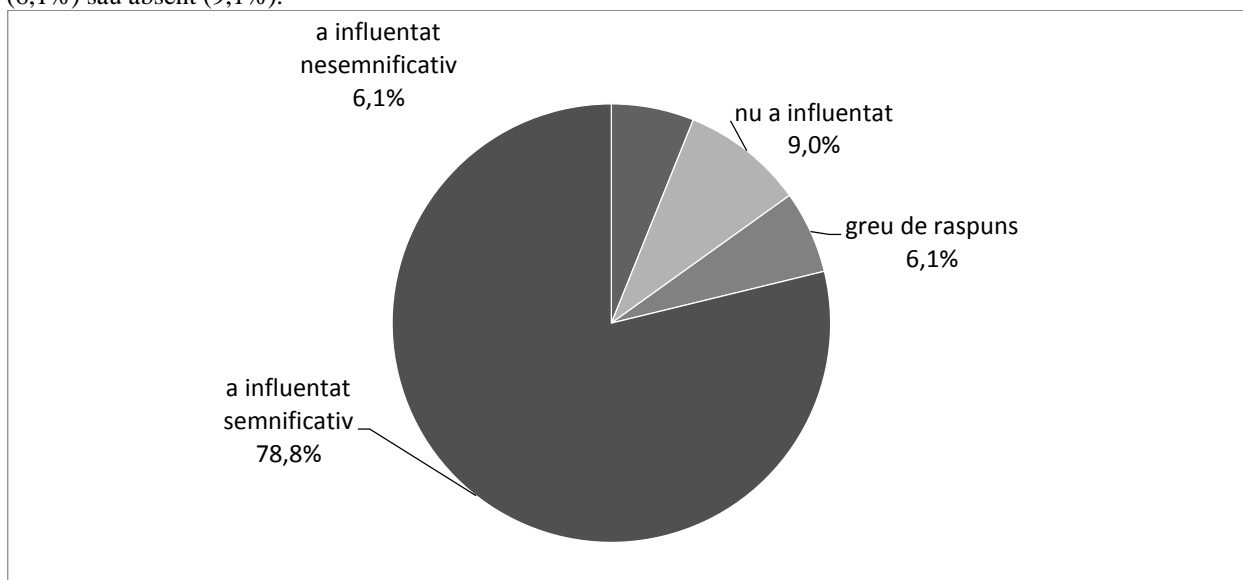
importanța fiecăruia din cele 5 module ale disciplinei ”Bazele antreprenoriatului” pentru cariera personală. În ansamblu, importanța tuturor modulelor a fost apreciată suficient de înalt. Calificativul ”importanță mare” a fost indicat între 67,9% și 91,2% de respondenți, în dependență de modulul evaluat. Este relativ mare ponderea respondenților, care au apreciat modulele ”Planificarea unei afaceri” (91,2%) și ”Finanțarea și evidența activității antreprenoriale” (82,5%) cu calificativul ”importanță mare”.

**Tabelul 1. Apreciați importanța modulelor disciplinei ”Bazele antreprenoriatului” pentru cariera personală, %**

<i>Principalele module ale disciplinei</i>	<i>Importanță mare</i>
1. Antreprenoriatul – o opțiune de carieră profesională	78,7
2. Elemente de management și gestionarea riscurilor	67,9
3. Finanțarea și evidența activității antreprenoriale	82,5
4. Marketingul afacerii	78,7
5. Planificarea unei afaceri	91,2

Sursa: rezultatele sondajului [2].

Din numărul total de respondenți, 39% au creat propria afacere, inclusiv sunt persoane care desfășoară activități independente. Disciplina ”Bazele antreprenoriatului” a influențat semnificativ asupra deciziei studenților de a ocupa afaceri, acest lucru a fost indicat de 78,8% dintre respondenți (din numărul persoanelor care desfășoară activități independente și antreprenorii). Pentru 15,2% din cei intervievați impactul acestei discipline a fost nesemnificativ (6,1%) sau absent (9,1%).



**Figura 2. Influența disciplinei ”Bazele antreprenoriatului” asupra deciziei de a se ocupa de afaceri, %**

Sursa: rezultatele sondajului [2].

În majoritatea cazurilor afacerea creată de către absolvenți nu este înregistrată (77,4%). Tinerii antreprenori, explicând cauzele pentru care nu au înregistrat afacerea, menționează în primul rând că ratele impozitelor sunt ridicate sau că cifra de afaceri este mică. La fel ei indică că veniturile/profiturile mici împreună cu cele menționate anterior face nerentabilă înregistrarea oficială a afacerii. Direct sau indirect, acest lucru a fost semnalat în majoritatea răspunsurilor.

Absolvenții implicați în antreprenoriat au fost întrebați: ”care este cel mai mare obstacol pentru ei de a-și dezvolta afacerea?” Cel mai adesea (la fiecare al cincilea răspuns) a fost indicat că *lipsa resurselor financiare* reprezintă cel mai mare impediment. Alte obstacole menționate de către mai mulți respondenți au inclus: lipsa de personal calificat, situația economică generală din țară, o piață internă îngustă și o concurență puternică, precum și experiența mică în domeniu.

#### Concluzii

Una dintre condițiile pentru creșterea economică a Republicii Moldova este dezvoltarea antreprenoriatului. Este deosebit de important să se implice tinerii în afaceri, care adesea nu-și pot găsi locuri de muncă decente în țară, ca urmare rămân șomeri sau sunt nevoiți să plece peste hotare.

Rezultatele activității antreprenoriale sunt în mare parte determinate de disponibilitatea și calitatea educației



antreprenoriale. În Republica Moldova în ultimii 6 ani au fost luate măsuri substanțiale în sistemul de învățământ profesional tehnic secundar în vederea dezvoltării pregătirii antreprenoriale. În special, în anii 2012-2016 a fost elaborat, pilotat și aprobat Curriculumul Național la disciplina ”Bazele Antreprenoriatului”, precum și un set de documente metodologice pentru a ajuta profesorii și studenții.

Rezultatele studiului efectuat printre absolvenții școlilor profesionale a arătat că, aceștia apreciază, în general, disciplina ”Bazele antreprenoriatului”: mai mult de 90% au indicat că această disciplină a fost interesantă sau foarte interesantă pentru ei. Mai mult, respondenții au apreciat foarte mult toate cele 5 module ale disciplinei ”Bazele antreprenoriatului”, relativ mai mult modulul ”Planificarea unei afaceri”.

Disciplina ”Bazele antreprenoriatului” a influențat semnificativ asupra deciziei elevilor de a lansa afaceri, ca rezultat, 39% dintre respondenți și-au creat propria afacere. În majoritatea cazurilor, afacerile lor nu sunt înregistrate, în principal datorită ratelor ridicate ale impozitelor și volumelor reduse de vânzări. În plus, tinerii întreprinzători au subliniat barierele în dezvoltarea afacerii lor, principala fiind lipsa resurselor financiare.

Rezultatele sondajului permit evidențierea nevoii nu numai de a îmbunătăți formarea antreprenorială, ci și de a consolida sprijinul tinerilor întreprinzători (formare, consultanță, acces la resurse) - atât din partea guvernului, cât și a prestatorilor serviciilor de afaceri.

### **Bibliografie**

1. Aculai, E.; Shuleansky, S.; Deliu, N. Impact of Entrepreneurship Education of Youth on the Development of SMEs in the Republic of Moldova. In: *Erenet profile*, vol. XIII, nr.2, May 2018, pp.24-38. Disponibil: <http://www.erenet.org/publications/profile45.pdf> [03.06.2018]
2. Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri (CEDA), 2017. Raport scurt privind rezultatele Studiului de marcă a traseului profesional al absolvenților instituțiilor de învățământ profesional tehnic din RM (Tracer Study). Chișinău, 2017. Disponibil: <http://ceda.md/event/studiu-de-marcare-a-traseului-beneficiarilor-proiectului-meeeta-iii/> [03.06.2018]
3. Învățământ secundar profesional. Ministerul educației, culturii și cercetării. Disponibil: <https://mecc.gov.md/ro/content/invatamint-secundar-profesional#faq-Invatamintul-secundar-profesional> [31.08.2018]
4. Legea Nr.179 din 21.07.2016 cu privire la întreprinderile mici și mijlocii. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2016, nr. 306-313, art Nr:651. Disponibil: <http://lex.justice.md/md/366638/> [12.03.2018]
5. Planul de Acțiune Antreprenoriat 2020. Comunicare a Comisiei către Parlamentul European, Consiliu, Comitetul Economic și Social European și Comitetul Regiunilor, 2012. Disponibil: <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/ro/TXT/?uri=CELEX%3A52012DC0795> [03.03.2018]
6. Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012-2020. Hotărârea Guvernului Nr. 685 din 13.09.2012. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2012, nr. 198-204. Disponibil: <http://lex.justice.md/viewdoc.php?action=view&view=doc&id=344806&lang=1> [04.09 2018]

**ASPECTE ALE PROCESULUI DE SUSȚINERE A IMM-URILOR AFLATE  
ÎN DIFICULTATE DIN REPUBLICA MOLDOVA PRIN PRISMA  
PROIECTELOR EXTERNE**

*Lilia GHIȚIU, doctor, conferențiar cercetător,  
Institutul Național de Cercetări Economice, Republica Moldova*

*În țările dezvoltate ale lumii o atenție deosebită, de rând cu susținerea sferei de activitate a întreprinderilor mici și mijlocii, le este acordată și categoriilor de antreprenori care dintr-o cauză, sau alata, se află în careva dificultăți sau chiar în prag de dezvoltare. Această categorie de IMM-uri este una extrem de importantă, dar care necesită eforturi materiale și imateriale din partea guvernării. În același timp, această categorie de IMM-uri în țările slab dezvoltate, sau cu o economie vulnerabilă și instabilă, sunt rebutate sau nu li se acordă o suficientă atenție și efort pentru a le reabilita. Republica Moldova, la rândul său, nu abordează această problemă la nivelul necesar, din care cauză IMM-le aflate în situații dificile văd unul din puținele refugii accesarea și obținerea granturilor prin programele și proiectele externe. În același timp, practic nu există proiecte internaționale ale donatorilor externi care ar stipula în criteriile sale de eligibilitate acest tip de IMM-uri, din care cauză se merge pe ideea, ceea ce nu este interzis - este admis și eligibil. Dar acest subiect rămâne unul extrem de sensibil și de nedezvoltat, fapt care necesită o implicare intensă și sistemică al statutului, întru oferirea IMM-ilor aflate în dificultate, o a doua șansă, cum se procedează în țările dezvoltate cum ar fi: Ungaria, Olanda, Elveția ș.a.*

*Cuvinte cheie: IMM-uri, faliment, granturi internaționale, reabilitare economică.*

*In the most of developed countries of the world, a particular attention is being paid to supporting small businesses and small and medium-sized enterprises, as well as the categories of entrepreneurs who, due to any or other factors, are in some difficulty or even up to the bankruptcy. This category of SMEs is extremely important, but requires financial and immaterial efforts from the government. At the same time, this category of SMEs in poorly developed countries, or with a vulnerable and unstable economy, are condemned to extinction and is not given enough attention and effort in order to rehabilitate them. The Republic of Moldova is not an exception and it does not pay to this problem a necessary attention that is why SMEs in difficult situations find their refuge in accessing and obtaining grants through external programs and projects. At the same time, in fact there are no any international projects of external donors that would stipulate in their eligibility criteria this kind of SMEs, that is why such kind of SMEs is guided by the idea: which is not prohibited - it is allowed and eligible. But this subject remains as an extremely sensitive and underdeveloped, which requires an intense and systemic involvement of the state structures, in order to provide SMEs which are in difficulty, to give them a second chance, as is done in developed countries such as Hungary, the Netherlands, Switzerland and others.*

*Keywords: SMEs, bankruptcy, international grants, economic rehabilitation.*

*. JEL Classification: O1, O2, O4.*

### **Introducere**

În prezent, asistența oferită de către partenerii de dezvoltare pentru RM, reprezintă un catalizator pentru dezvoltarea economiei naționale, o sursă importantă pentru implementarea proiectelor de infrastructură prioritare, un suport pentru elaborarea politicilor în toate domeniile în contextul armonizării cu acquis-ul UE și, nu în ultimul rând, o oportunitate pentru fortificarea capacităților instituționale ale autorităților publice. Ținând cont de datele prezentate de partenerii de dezvoltare pentru 2016-2017, în topul celor 5 donatori după volumul asistenței debursate în RM intră: Uniunea Europeană, Banca Mondială, România, BERD și Agențiile Organizației Națiunilor Unite (ONU). Sursa: [2]

Supportul extern, în vederea susținerii IMM-ilor în RM ocupă un loc aparte în politicile țării noastre. Deși criteriile de eligibilitate sunt multe, pentru obținerea suportului extern sub formă de granturi, programe externe, nu este conturat evidențiată categoria de IMM-uri care aflându-se în dificultate, vor să obțină o a doua șansă în afaceri.

### **Susținerea externă a IMM-ilor aflate în dificultate în RM**

În aceste sens, putem menționa că totuși pot fi eligibile, deoarece, nu sunt enunțate ca excluse, deci nu este specificat, astfel în mod indirect acest tip de antreprenori, tot pot fi eligibili, după cum urmează în exemplele de mai jos:

➤ **Programul „Perfecționarea programelor de viticultură și vinificație în colegiile agricole din Republica Moldova”** acordat de către Agenția de Dezvoltare a Cehiei (CzDA)/ „People in Need” pentru perioada 2016-2017, constituie circa 0,47 mil. euro. [2]

➤ **Programul COSME 2014 – 2020**. Uniunea Europeană și Republica Moldova au semnat Acordul privind participarea Republicii Moldova la Programul pentru Competitivitatea Întreprinderilor și a Întreprinderilor Mici și Mijlocii 2014 – 2020 (COSME). Astfel, Moldova este prima țară - membră a Parteneriatului Estic ce a aderat la COSME. Bugetul total al Programului COSME pentru perioada 2014-2020 este de **2,3 miliarde €**, cu o alocare de **275 de milioane € în 2014**, în creștere treptată până la **430 de milioane € în 2020**. Acest lucru înseamnă că oportunitățile pentru participarea cu succes la COSME vor crește pe parcursul desfășurării programului. COSME va sprijini IMM-

urile în următoarele domenii: •facilitarea accesului la finanțare; •sprijinirea internaționalizării și a accesului la piețe; •crearea unui mediu favorabil competitivității; •promovarea culturii antreprenoriale.

(<https://odimm.md/ro/proiecte/proiecte-internationale/144.html>) [3]

➤ **CEED: Ridicarea Competitivității și Consolidarea Întreprinderilor** **Obiectiv:** Ridicarea competitivității companiilor moldovenești pe piața mondială în următoarele domenii: produsele textile și mașini; tehnologii informaționale și de calcul; și producerea vinului.

**Grup țintă:** Antreprenorii care activează în domeniile sus-menționate. Pe parcursul implementării proiectului, vor fi identificate organizațiile de comerț care vor beneficia de relațiile din cadrul lanțului de aprovizionare. **Activitățile principale:** Proiectul dat își desfășoară activitatea la nivel de întreprindere, precum și la nivel de sector în 3 domenii: produsele textile și mașini, tehnologii informaționale și de calcul, și producerea vinului. Exemple de activități desfășurate prin intermediul proiectului sunt: promovarea vinurilor moldovenești pe piețele europene, înființarea Academiei Microsoft, certificarea companiilor IT cu metode și procese IT Mark, oferirea asistenței tehnice, formarea brandurilor, etc. ([http://moldova.usaid.gov/moldova\\_economic.shtml](http://moldova.usaid.gov/moldova_economic.shtml)) [4]

➤ **Proiectul „Ameliorarea Competitivității”** are drept obiectiv: Consolidarea competitivității companiilor din Moldova prin intermediul îmbunătățirii calității produselor și serviciilor acestora. Grupul țintă îl constituie: Agenții economici din sectorul de producere sau cel al serviciilor.

Activitățile principale: Acordarea granturilor proporționale pentru implementarea Sistemului de Management al Calității. Mecanismul de Grant va rambursa 50% din cheltuielile suportate de întreprinderi (dar nu mai mult de 10 000 \$), în următoarele două domenii largi: servicii de consultanță pentru elaborarea studiilor de fezabilitate, a planurilor de afaceri, marketing, implementarea ISO și altor sisteme de management, care vor facilita dezvoltarea produselor noi și vor îmbunătăți competitivitatea și productivitatea întreprinderilor; servicii de instruire continuă a personalului și managementului. (<http://www.capmu.md/?a=8&id=0>) [5]

➤ **Programul de pregătire și de perfecționare a managerilor de la întreprinderile din diferite sectoare ale economiei Republicii Moldova (2017- 2018)**

Implementatorul programului: Camera de Comerț și Industrie a Republicii Moldova

Obiectivul de bază efectuarea unui stagiul de o lună de zile în Germania. Pe durata acestui stagiul managerii vizitează în format colectiv și individual întreprinderi germane, care ulterior devin parteneri de afaceri, precum participă la un șir de traininguri și seminare practice orientate spre studierea mediului de afaceri german.

Programul de pregătire profesională în Republica Moldova oferă participanților tehnici pentru inițierea contactelor și colaborare cu întreprinderile germane. În timpul seminarelor se însușesc metode moderne de management și se obțin cunoștințe interculturale indispensabile pentru stabilirea unui parteneriat durabil. Participanții la program obțin acces la piața germană și la tehnologiile germane. Concomitent, au posibilitatea să se prezinte personal, să prezinte întreprinderea în care activează și produsele sau serviciile acesteia. În cadrul seminarelor, participanții sunt familiarizați cu situația social-economică a Germaniei, își perfecționează cunoștințele în domeniile: economie, management, comunicare interculturală.

**Grup țintă:** Programul este destinat top și middle managementului de la întreprinderile moldovenești cu potențial de export / import, cu structuri stabile de conducere și cu personal calificat. Participanții la Program reprezintă întreprinderile mici și mijlocii, care doresc să stabilească sau dețin deja contacte cu parteneri de afaceri din Germania. La Program participă întreprinderi din toate domeniile economiei naționale. Programul are 4 componente:

1. Organizarea și desfășurarea Programului, inclusiv pregătirea profesională în Republica Moldova;
2. Stagiul în Germania. (Traininguri de Management: competențele individuale de management sunt dezvoltate prin traininguri adaptate la necesitățile participanților; Vizite la întreprinderi: discuțiile de specialitate, ce au loc la întreprinderi contribuie la cunoașterea unor exemple de bune practici din Germania; Vizite individuale de afaceri: accesul la piața germană este facilitat prin contacte directe de afaceri.)
3. Seminar Follow-up
4. Networking

Costurile în Germania sunt finanțate de Ministerul Economiei și Energiei al Republicii Federative Germania. Selectarea participanților se face de către o comisie de experți germani, în baza interviului. ([www.chamber.md](http://www.chamber.md)) [6]

➤ **Programul de investiții în sectorul privat (PSI).** Implementatorul programului: Ambasada Olandei la Kiev, Guvernul Olandei.

**Obiective:** Susținerea investițiilor de afaceri olandeze în piețele în curs de dezvoltare prin stimularea proiectelor inovative pilot în sectoarele comerciale, în vederea consolidării sectorului privat al țării beneficiare

**Grup țintă:** Agenții economici din Republica Moldova și Olanda.

**Activități principale:** Susținerea parteneriatului Moldo - Olandez prin acordarea asistenței financiare în mărime de până la 50% din mărimea investițiilor efectuate, dar nu mai mult de 750 mii Euro; Acordarea consultanței în etapele de inițiere și de dezvoltare a parteneriatului. ([www.chamber.md/index.php?id=704](http://www.chamber.md/index.php?id=704), <http://www.psi.org/>) [6]

➤ **Agricultura Competitivă în Moldova, Continuarea proiectului RISP II**

**Buget total:** 37,4 milioane dolari SUA. **Implementatorul programului:** Unitatea pentru Implementarea Proiectelor Agricole, Banca Mondială.

**Obiective:**

- Consolidarea managementului siguranței alimentare;
- Sporirea potențialului acces la piețe, prin îmbunătățirea infrastructurii post-recoltare și creșterea nivelului de organizare al agriculturii;
- Sporirea productivității prin intermediul managementului durabil al terenurilor;
- Grup țintă: Întreprinderi și antreprenori înregistrați care activează în spațiul rural sau doritorii de a iniția o afacere individuală.

**Activități principale:**

- ✓ Reabilitarea și dotarea laboratoarelor de încercări Cahul și Bălți;
- ✓ Reconstrucția sediului ANSA, Chișinău
- ✓ Instruirea personalului;
- ✓ Program de granturi investiționale pentru grupuri de producători din sectorul hortic (granturi de cel mult 50% din valoarea totală a investiției, dar nu mai mult de 350 mii dolari SUA);
- ✓ Suport investițional pentru reabilitarea fâșiilor de prevenire a eroziunii cu scopul menținerii și sporirii productivității terenurilor agricole;
- ✓ Stimulente financiare pentru agricultori în vederea adoptării practicilor de management durabil al terenurilor și de bune practici agricole și de mediu;
- ✓ Consolidarea capacităților umane, instituționale și tehnice (atât la nivel local, cât și național). (<http://www.capmu.md/>) [3]

➤ **Proiectul creșterii producției alimentare - 2KR.** Implementatorii programului sunt Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare, Guvernul Japonez. Obiectivul îl constituie dezvoltarea agriculturii și creșterea producției alimentare în Republica Moldova. **Grupul țintă:** Persoane juridice private, producători agricoli și persoane fizice, indiferent de forma organizatorică de activitate, care practică activitatea de întreprinzător și/sau prestează servicii agricole mecanizate. **Activitățile principale:** Acordarea tehnicii agricole în rate (inițial se achită 50% din costul total și mai apoi în rate pe parcursul perioadei de doi ani). Prețul tehnicii nu include TVA. ([www.2kr.moldnet.md](http://www.2kr.moldnet.md)) [3]

➤ **Proiectul „Acordarea consultanței de către experții din Olanda”.** Implementatorul programului este PUM, Senior Expert din Olanda. Obiectivele constituie: Dezvoltarea durabilă a IMM-urilor în țările în curs de dezvoltare prin facilitarea accesului IMM-urilor la cunoștințe inovative internaționale.

**Grup țintă:** IMM din Moldova.

**Activități principale:**

- Acordarea consultanței de către experți străini;
- Organizarea seminarelor în țara beneficiarului și/sau în Olanda;
- Desfășurarea stagiunii beneficiarului de la 2 săptămâni până la 3 luni în Olanda;
- Căutarea partenerilor de afaceri în alte țări. ([www.topconsulting.md](http://www.topconsulting.md))

➤ **Programul STEP (Science & Technology Entrepreneurship Program).** **Implementatorii programului:** Fundația din SUA pentru Cercetări Civile și Dezvoltare (CRDF) și Asociația de Cercetare și Dezvoltare din Moldova (MRDA) în colaborare cu Academia de Științe a Moldovei și Agenția pentru Inovare și Transfer Tehnologic (AITT).

**Obiectiv:** promovarea parteneriatului bazat pe cercetare și dezvoltare între companii și oamenii de știință.

**Grup țintă:** Întreprinderi și oamenii de știință.

**Activități principale:** Acordarea granturilor pentru finanțarea proiectelor de parteneriat economico-științific. Suma unui grant constituie mai mult de 10,000 USD, din care CRDF/MRDA va aloca 5,000 de dolari SUA, iar AITT de la 5,000 USD pe proiect. (<http://step.mrda.md/index.php?lang=ro&m1=funding>) [8]

➤ **Programul BAS.** Implementatorul programului: Business Advisory Service, BERD.

Obiective:

- de a susține dezvoltarea și creșterea competitivității întreprinderilor private mici și mijlocii;
- de a susține dezvoltarea pieței serviciilor de consultanță din Moldova;
- de a îmbunătăți gradul de competitivitate a companiilor locale de consultanță.

Grup țintă: IMM (de la 10 la 250 de angajați, în cazuri excepționale până la 500 angajați) din Republica Moldova, ocupate în sfera de producție, servicii și comerț.

**Activități principale:** Acoperire financiară parțială a costurilor pentru servicii de consultanță. Subsidiu maxim oferit companiilor eligibile este în sumă de 10 000 EUR, sumă ce nu constituie mai mult de 50% (exclusiv taxe) din suma proiectului. ([www.bas.md](http://www.bas.md)) [3]

➤ **Programul De la Fermier la Fermier (CNFA, USAID).** Principalele obiective ale Programului FtF în Moldova sunt:

- Sporirea veniturilor fermierilor privați prin asistarea acestora la inițierea activităților comerciale în grup;

- Facilitarea accesului la credite pentru fermierii privați și antreprenorii agricoli prin aprofundarea cunoștințelor în domeniul planificării și managementului financiar;
- Fortificarea întreprinderilor agricole care contribuie la dezvoltarea economiei și a localităților rurale. (www.cnfa.md) [10]

➤ **Startsouth and Starteast Programme (Swedish Agency for Economic and Regional Growth).**

Implementatorul programului: NUTEK - the Swedish Agency for Economic and Regional Growth. **Obiectivul** este promovarea formării unor parteneriate de afaceri dintre companiile din RM și companiile din Suedia prin transferul de know-how, investiții în echipament.

**Grup țintă:** IMM-uri din RM.

**Activități principale:** Oferirea unui suport financiar în suma de 500 000 SEK (30 mii dolari SUA) și pentru transferul de inovații 250 000 SEK (15 mii dolari SUA). Inițial suportul financiar este oferit sub formă de împrumut și după ce programul a fost implementat, datoria se anulează. În caz dacă proiectul nu a fost finalizat suportul financiar este necesar rambursarea datoriei. (<http://www.nutek.se/sb/d/118/a/373>)

➤ **Programul moldo-german de sporire a calificării managerilor.** Implementatorii programului sunt Camera de Comerț și Industrie a Republicii Moldova. Obiectivul de bază îl constituie formarea continuă a HR-managerilor, îmbunătățirea procesului de afaceri în domeniul dezvoltării personalului și creșterea eficienței economice și a competitivității companiilor din Republica Moldova.

**Grupul țintă:** HR-manageri și top-manageri din R. Moldova vorbitori de limbă engleză, cu vârsta de până la 40 ani.

**Activități principale:** organizarea unui curs de pregătire prealabilă la Centrul de Formare Continuă al CCI; efectuarea, timp de o lună, unui stagiu la Centrele de instruire din Germania. Taxa de participare la Program constituie 5700 lei plus costul biletului de avion și include cheltuieli în Moldova (consultații, coordonare, însoțire, instruire, materiale informaționale distribuite, pauze de cafea, testare etc.) și cele din Germania (instruire, cazare, alimentare transport intern, vizite la întreprinderi, întrevederi, program cultural etc.). În Germania fiecare participant va primi bursă de circa 600 euro, va fi cazat în hotel și va fi asigurat cu alimentare (dejun și prânz). (<http://chamber.md/index.php?id=1107>) [6]

➤ **Proiectul Ameliorarea Competitivității: Pac-2 (componenta de granturi de cofinanțare).**

Unitatea de Implementare a proiectului Băncii Mondiale de Ameliorare a Competitivității (UIPAC)). Durata până la 31.12.2019.

Tip finanțare: Granturi / Subvenții. Scopul finanțării al proiectului PAC II este de a oferi IMM-urilor din Republica Moldova suport financiar pentru a investi în servicii de dezvoltare a afacerii care vor ajuta întreprinderile să-și sporească competitivitatea la export, iar Bugetul Total constituie 3,0 mln USD:

**Beneficiarii eligibili:** IMM-urile din Republica Moldova cu până la 249 de angajați. Întreprinderile pot fi considerate eligibile dacă vor prezenta un proiect de îmbunătățire a afacerii ce demonstrează sporirea competitivității la export. Prioritate vor avea IMM din sectoarele: produse alimentare și băuturi; produse electronice și mecanice; textile și îmbrăcăminte, tehnologii informaționale și externalizarea proceselor de afaceri. Grantul va acoperi până la 50% din costul serviciilor de dezvoltare implementate. Suma maximă per beneficiar constituie echivalentul a 200.000 MDL. (www.uipac.md) [11]

**Concluzii și recomandări**

Reieșind din cele menționate anterior, pot fi tratate următoarele carențe, care în opinia mai multor experți, odată fiind lichidate ar îmbunătăți simțitor întreg sistem de susținere externă a IMM-ilor, îndeosebi celor aflate în diverse situații dificile din țara noastră.

✓ Principalele deficiențe în procesul de coordonare a asistenței externe sunt determinate de schimbarea sistemului informațional de evidență, implementat de către Ministerul Finanțelor de la 1 ianuarie 2016, fapt ce a cauzat tergiversări în valorificarea surselor proiectelor de asistență externă, dar și de procedurile complexe și de durată pentru obținerea finanțării cum ar fi în cadrul proiectelor Twinning, ș.a. finanțate de UE.

✓ Lipsa sintagmei „IMM în situații dificile; aflate în criză, etc” în criteriile de eligibilitate pentru aplicarea și accesarea programelor internaționale.

✓ Existența unor proceduri de durată în cazul extinderii programelor/proiectelor de asistență externă, conform cadrului legal în vigoare cu privire la mecanismul de încheiere, aplicare și încetare a tratatelor internaționale.

✓ Utilizarea de către proiectele de asistență tehnică a unor sisteme paralele face dificilă monitorizarea și evaluarea lor în corespundere cu politicile naționale. Acest fapt limitează predictibilitatea asistenței externe în cadrul procesului de planificare anuală la nivel de sector, precum și complementaritatea pentru excluderea dublărilor din partea donatorilor.

✓ O dificultate frecvent întâmpinată se rezumă la faptul că, în momentul planificării bugetului în luna iunie pentru anul viitor sau existența apelurilor de proiecte ce apar la începutul anului viitor, este dificil de a prognoza numărul de proiecte internaționale și bugetul acestora pentru anul planificat. Astfel, în cazul în care se câștigă un proiect, care nu fusese planificat anterior, sânt întâlnite dificultăți sub aspectul contabilității, dat fiind faptul că e necesară o perioadă destul de lungă de timp în scopul replanificării bugetare pentru a include proiectul respectiv în

Planul financiar-contabil din anul de gestiune, iar aceasta duce la nevalorificarea în termen a mijloacelor financiare.

În acest context ar fi binevenite următoarele recomandări menite să remedieze deficiențele existente în ceea ce privește coordonarea asistenței externe în RM, care sunt împărțite și de specialiștii din domeniu:

- A. Pe termen scurt:
- Redesign-ul mecanismului de coordonare a asistenței externe prin modificarea/completarea cadrului normativ în domeniu, cu prevederi și pentru categoria de IMM-uri care doresc o revitalizare;
  - Aprobarea priorităților naționale în domeniul asistenței externe pentru următoarea perioadă, având în vedere și IMM-le aflate în dificultate;
  - Consolidarea capacităților instituționale ale funcționarilor publici, implicați în procesul de coordonare a asistenței externe din autoritățile publice, în special în domeniul managementului proiectelor, desfășurarea unui feedback cu IMM – le aflate în criză;
  - Asigurarea implementării corespunzătoare a mecanismului de coordonare a asistenței externe la nivel sectorial prin reanimarea Consiliilor sectoriale de asistență externă și responsabilizarea Coordonatorilor sectoriali în cadrul autorităților publice;
  - Instruirea și informarea personalului direcțiilor responsabile din cadrul APC referitor la modul de operare a platformei AMP, dar și în vederea dezvoltării abilităților de programare și monitorizare a asistenței externe sectoriale.
- B. Pe termen mediu:
- Consolidarea și dezvoltarea platformei AMP (Aid Management Platform) prin dedicarea resurselor administrative/financiare necesare pentru funcționarea/ mentenanța corespunzătoare a acesteia.
  - Simplificarea procedurilor financiare în procesul de implementare a proiectelor de asistență externă (deschiderea conturilor, realocarea finanțelor, alocarea IBAN-ilor pentru fiecare categorie de cheltuieli etc.).
  - Îmbunătățirea cadrului de planificare a bugetului public național pentru asigurarea sustenabilității proiectelor de asistență externă prin previziunea sumelor financiare necesare în bugetul de stat pentru măsuri de durabilitate/ mentenanță a proiectelor;
  - Asigurarea coordonării corespunzătoare cu Ministerul Finanțelor a programării fondurilor externe în cadrul procesului de bugetare, inclusiv ținând cont de Cadrul Bugetar pe Termen Mediu;
  - Asigurarea unei atitudini mai responsabile și conștiincioase din partea autorităților publice la etapa elaborării/coordonării Matricelor de politici pentru Programele de suport bugetar ale UE și BM, în scopul formulării unor acțiuni concrete cu indicatori de performanță realiști, având în vedere și dificultățile cu care se confruntă IMM-le.
- C. Pe termen lung:
- Crearea unui Fond de rezervă, pe lângă Ministerul Finanțelor, pentru cofinanțarea proiectelor de asistență externă, în caz de necesitate/urgență.
  - Crearea Agenției de coordonare a asistenței externe, în baza practicilor internaționale ș.a.

#### Bibliografie

1. Raportul anual privind asistența externă acordată Republicii Moldova în anul 2016 pe pagina web: [http://amp.gov.md/portal/sites/default/files/inline/oda\\_raport\\_2016.pdf](http://amp.gov.md/portal/sites/default/files/inline/oda_raport_2016.pdf)
2. Programe internaționale pe pagina web: <http://www.maia.gov.md>
3. Lista proiectelor internaționale pe pagina web: <https://odimm.md/ro/proiecte/proiecte-internationale/144.html>
4. Lista call-urilor internaționale finanțate de USAID pe pagina web: [http://moldova.usaid.gov/moldova\\_economic.shtml](http://moldova.usaid.gov/moldova_economic.shtml)
5. Proiectul Agricultură Competitivă în Moldova (MACP) 2012- 2019 pe pagina web: <http://www.capmu.md/?a=8&id=0>
6. Programe de asistență externă pe pagina web: <http://mei.gov.md/ro/content/programe-de-asistenta-externa> pe pagina web: <http://www.chamber.md/index.php?id=704>, <http://www.psi.org/>
7. Programe de asistență externă pe pagina web: <http://www.2kr.moldnet.md>
8. Programul de pregătire și de perfecționare a managerilor de la întreprinderile din diferite sectoare ale economiei Republicii Moldova pe pagina web: <http://step.mrda.md/index.php?lang=ro&m1=funding>
9. <http://www.bass.md>
10. Programe pe pagina web: <http://www.cnfa.md>
11. Granturi de cofinanțare pe pagina web: <http://www.uipac.md>

**THE IMPACT OF EVENT  
TOURISM ON THE LOCAL DEVELOPMENT**

**Dorina NIȚĂ, conf. univ., dr.,  
Universitatea din Petroșani, România®**

*Una din modalitățile de dezvoltare a comunităților urbane o reprezintă turismul de evenimente. Paleta largă a evenimentelor ce pot fi găzduite într-un areal urban (cultural-artistic, sportive, economice și științifice, social-politice sau naturale) reprezintă o alternativă la revigorarea / dezvoltarea urbană prin prisma beneficiilor generate: creșterea veniturilor locale în urma vânzărilor de bunuri și servicii către turiști, stimularea producției autohtone, crearea de locuri de muncă, grija pentru conservarea mediului înconjurător, a tradițiilor și meșteșugurilor etc.*

*De mai mică sau de mai mare anvergură, cu o notorietate ce nu depășește uneori granițele județului sau ale județelor limitrofe, organizarea evenimentelor a devenit un instrument de testare a capacității factorilor locali (autorități, agenți economici, asociații și ONG-uri etc.) de a-și dovedi capacitatea de conlucrare în vederea atingerii obiectivului comun: creșterea nivelului de trai pentru membrii comunității din care fac parte și pe care o reprezintă.*

*Cuvinte-cheie: turism de evenimente, dezvoltare locală, areal urban.*

*One way to develop urban communities is tourism. The wide range of events that can be hosted in an urban area (cultural-artistic, sporting, scientific, economic, social-political or natural) represents an alternative to urban revival/development in terms of benefits being generated: increase of local revenues as a result of sales of goods and services to tourists, boosting domestic production, creating jobs, care for the preservation of the environment, traditions and crafts, etc.*

*On a smaller or larger scale, and with a reputation which sometimes remains within the county or within the neighbouring counties, the planning of events has become an instrument of testing the capacity of local factors (authorities, traders, associations and NGOs, etc.) to prove their ability of working together towards a common goal: raising the standard of living for the members of the community to which they belong and which they represent.*

*Keywords: event tourism, local development, urban area.*

**JEL Classification: O18, I30, R11.**

**1. Turismul - sector major al economiei mondiale**

În cadrul economiilor naționale, sectoare importante de activitate economică (industrie, agricultură, turism etc) au contribuții diferite la crearea avuției naționale, iar ponderea acestora poate înregistra fluctuații mai mari sau mai mici, în privința ocupării și a veniturilor generate, reacționând în mod diferit la schimbările intervenite în mediul de afaceri la nivel național și internațional.

Dimensiunea și evoluția unui sector de activitate economică, cum este turismul, la nivelul unui areal geografic, sunt condiționate de existența și manifestarea unui ansamblu de factori, cum ar fi: mărimea regiunii, nivelul și structura populației, forța de muncă activă din punct de vedere al numărului și al pregătirii profesionale, structura economiei regionale, legăturile comerciale cu alte regiuni, modelul de consum și alte caracteristici fundamentale.

Modul în care acționează un impuls dat activităților turistice (prin facilități legislative, injecție de fonduri de investiții ș.a.m.d.) la nivelul economiei unei regiuni include nu doar efectele directe, reprezentate de numărul de locuri de muncă create, salariile angajaților, profiturile agenților economici și veniturile generate la bugetul administrațiilor publice locale, ci și efectele indirecte și induse. Efectele indirecte se manifestă prin creșterea cererii în ramurile care furnizează bunuri necesare asigurării serviciilor de cazare, de restaurație, de transport, de tratament sau agrement în zona destinată dezvoltării turismului, diversificarea și integrarea activităților la nivel local. Efectele induse apar ca rezultat al creșterii prosperității în zonă, majorarea locurilor de muncă generând venituri salariale care vor fi cheltuite de populația autohtonă pentru achiziționarea de bunuri și servicii necesare traiului tot de pe plan local, generarea de oportunități de afaceri (atât direct, în unitățile prestatoare de servicii turistice (hoteluri, restaurante, servicii de transport, agenții de turism ș.a.), cât și indirect, în firme ce desfășoară activități complementare (magazine, bănci ș.a.), creșterea gradului de ocupare a populației active, îmbunătățirea infrastructurii, facilităților și serviciilor ș.a.

Ca atare, creșterea cererii pentru servicii turistice manifestată la nivelul unui areal geografic, determină o creștere a cererii pentru o gamă foarte diversificată de bunuri și servicii, unele dintre ele produse tot acolo, cererea autoalimentându-se dacă există preocupare din partea autorităților, a mediului de afaceri local și a comunității, de înțelegere a efectelor generate de dezvoltarea turismului, atât a celor pozitive, cât și a celor negative.

Trebuie amintite și efectele negative generate de dezvoltarea turismului, precum degradarea socială a comunității locale, alterarea ecosistemelor, producție sporită de deșeuri, aglomerație, etc.<sup>1</sup>, însă acestea nu sunt comparabile ca dimensiune și intensitate cu cele pozitive dacă este asigurată o gestionare corespunzătoare a acestora de către instituțiile

©©Niță Dorina, dorinamagda@yahoo.com

<sup>1</sup>Stănculescu G., *Managementul turismului durabil în centrele urbane*, Ed. Economică, București, 2004

responsabile (autorități publice locale și centrale, societăți de salubritate, management al deșeurilor, etc.).

În constituirea unei politici de dezvoltare durabilă este foarte importantă realizarea unei evaluări a efectelor generate de dezvoltarea turismului, atât a celor pozitive, cât și a celor negative, pentru a putea elabora un program de acțiuni complet și menit să potențeze beneficiile ce decurg din dezvoltarea turismului, dar și să diminueze mergând până la eliminarea amenințărilor și dezavantajelor depistate.

Se consideră că, astăzi, există premise extrem de favorabile dezvoltării turismului, fie că vorbim de turism cultural, turism de shopping, turism medical, turism de aventură etc. Lumea de astăzi este mult mai activă din punct de vedere fizic și psihic față de deceniile anterioare, are mijloacele și disponibilitatea de a se deplasa în locuri exotice sau locuri încărcate de istorie și cultură, dorește să se recreeze, să facă sport, să aibă parte de aventură. Pe parcursul unui an, deplasările devin mai frecvente, iar tehnologia modernă le permite să se documenteze ușor și în timp real asupra atracțiilor oferite de o anumită locație sau de locațiile care le favorizează hobby-urile.

Plecând de la aceste deziderate, completate cu voința autorităților locale de a exploata corespunzător potențialul turistic oferit de zona respectivă și sprijiniți de autoritățile centrale se crește semnificativ gradul de asigurare a unei dezvoltări durabile a turismului la nivel local. Dezvoltarea durabilă a turismului nu trebuie să constituie însă preocuparea exclusivă a sectorului public, respectiv a administrațiilor, fie ele locale sau centrale, ci trebuie să fie rezultatul unui parteneriat al acestora cu comunitățile locale, cu cei antrenați în afaceri în domeniul turismului (exemplu posesori de unități de primire turistică sau furnizori de servicii de restaurație, transport sau de agrement, agenții de turism etc.), cu diferitele asociații și ONG-uri ce urmăresc prin obiectul de activitate dezvoltarea și ridicarea nivelului de trai al comunităților pe care le reprezintă. În cadrul acestui parteneriat, sectorului public îi revine responsabilitatea de a evidenția necesitatea și oportunitatea realizării unei investiții în turism, de a realiza studiile de fezabilitate, de a realiza infrastructura de bază, de a dezvolta atracțiile turistice, de a stabili măsurile de administrare și valorificare a teritoriului și de protecție a mediului înconjurător etc., proces în care respectarea angajamentelor (asumate atât în plan financiar, cât și în ceea ce privește termenele de execuție) în implementarea efectivă a strategiilor și politicilor realizate în domeniul turismului la nivel local, regional sau național, joacă un rol esențial<sup>1</sup>. În paralel, sectorul privat dezvoltă serviciile de cazare, restaurație, transport și agrement, cât și a altor activități complementare turismului. Componenta de marketing, de promovare este și ea extrem de importantă și cade, majoritar, tot în sarcina sectorului privat.

Comunitățile locale vor înțelege rolul pe care îl au în dezvoltarea socio-economică a arealului în care trăiesc și muncesc în măsura în care sunt corect și complet informate vi-s-vis de beneficiile generate de dezvoltarea turismului în zonă, sunt chemate și ascultate ca parte a procesului decizional, au posibilitatea de a primi beneficii din turism. Este importantă conștientizarea de către localnici a căilor prin care beneficiază direct sau indirect de pe urma activităților turistice ca parte integrantă în motivația de a participa activ la susținerea dezvoltării turismului intern.

## 2. Cluj-Napoca – "urban brand"

Municipiul Cluj-Napoca este unul dintre orașele cele mai cosmopolite din România, apreciat drept centrul istoric al Transilvaniei, cu un puternic caracter multicultural ce găzduiește numeroase instituții de cultură, manifestări și evenimente culturale-artistice, de prestigiu național și internațional. În viziunea administrației publice locale, Clujul este "un oraș sofisticat, cu economie și servicii bazate pe inteligență, antreprenoriat și creativitate, cu un nivel de prosperitate crescut, cu o comunitate universitară dinamică și cu alegeri multiple pentru locuitorii săi în ceea ce privește calitatea vieții."<sup>2</sup>

În stabilirea direcțiilor strategice de acțiune ce vizează dezvoltarea viitoare a municipiului, abordarea culturii este realizată pornind de la perspectiva considerării acesteia factor de transformare socială și regenerare urbană. "Prin cultură și prin procesele pe care cultura le catalizează, orașul poate oferi locuitorilor noi perspective de participare la viața publică, poate dezvolta noi mecanisme de solidaritate și incluziune, poate revitaliza și da culoare zonelor sale periferice, își poate dezvolta infrastructura, poate să primească o mai largă deschidere europeană și poate genera colaborări și parteneriate care să aducă beneficii economice și sociale întregii comunități"<sup>3</sup>.

Fără îndoială că o serie de manifestări culturale de excepție și/sau de tradiție naționale și internaționale, au făcut ca Clujul să fie din ce în ce mai cunoscut și pentru interesul manifestat în plan cultural. Festivaluri, expoziții, spectacole sau târguri au făcut ca numărul celor care vizitează Clujul să fie crescător de la an la an și din ce în ce mai diversificat dacă se are în vedere vârsta, nivelul de educație, preocupările culturale ale acestora, naționalitatea etc. Acestea se adaugă potențialului turistic antropocentric alături de numărul foarte mare de atracții turistice ce pleacă de la vestigii și zone arheologice ce datează încă de pe vremea dacilor și romanilor, edificii religioase (ex. biserica Bob, biserica Calvaria, biserica Evanghelică Sinodo-Prezbiteriană, biserica Franciscană, biserica Ortodoxă din Deal, biserica Piaristilor, biserica Reformată Calvină din Orașul de Jos, biserica Reformată cu Cocoș, Biserica Reformată de pe Ulița Lupilor, biserica Romano-Catolică Sf. Petru, biserica Sfântul Mihail, biserica Unitariană, Catedrala Ortodoxă, Catedrala Schimbarea la Față), monumente și statui (Monumentul Memorandiștilor, Monumentul Glorie Ostașului Român, Monumentul Eroii Neamului sau Crucea 13 de pe cetățiuie, Monumentul Stâlpilor Împușcați, Grupul statuar Matei Corvin, Grupul statuar Horea, Cloșca și Crișan, Statuia lui Mihai Viteazu, Statuia lui Baba Novac, etc.), complexe arhitectonice urbane (Piața Unirii, Piața Muzeului, Piața Avram Iancu, Piața

<sup>1</sup> Niță D., *Influences of the Development of Tourism upon the Local Economy of the Jiu Valley*, disponibil online pe: <https://www.upet.ro/annals/economics/pdf/2014/part2/Nita-1.pdf>

<sup>2</sup> *Strategia de dezvoltare a a municipiului Cluj-Napoca 2014-2020*

<sup>3</sup> *idem*



Mihai Viteazu, palatele de pe strada Horea, Casa Tranzit, Palatul Toldalagi – Korda, Clădirea Primăriei, Casa Piarștilor, Palatul Poștei, Clădirea Gării Centrale) și până la obiective economice cu funcție turistică, cum poate fi considerat Cluj Arena.

Analiza potențialului și veniturilor generate de festivaluri, evenimente, târguri și expoziții, arată că această industrie cu piață proprie, poate fi văzută la ora actuală ca o componentă importantă în cadrul sectorului turistic din municipiul Cluj Napoca, cuantificarea incluzând încasările din vânzarea biletelor, dar și câștigurile obținute de structurile de primire turistică, agențiile de turism, magazinele, restaurantele, barurile, cluburile și cafenelele, celelalte obiective turistice și facilitățile pentru divertisment.

Amplificarea de la an la an a numărului de turiști ce vizitează Clujul, a numărului de înoptări și a cheltuielilor făcute de aceștia pe parcursul sejurului, dovedesc un apetit ridicat pentru turism în general, și pentru turismul de evenimente în special, putându-se vorbi despre manifestarea unui mecanism de autodezvoltare: cererea crescută a determinat un interes sporit din partea organizatorilor care au mărit atât aria, cât și frecvența desfășurării unor astfel de manifestări artistice și culturale; s-au creat noi modele de afaceri, noi comportamente de consum, care au stimulat interesul investitorilor, dar și al consumatorilor de evenimente; creșterea profitabilității pentru sectorul privat a stimulat încheierea de parteneriate între sectorul privat și cel public (responsabil cu oferirea spațiilor pentru desfășurarea evenimentelor, asigurarea traficului și transportului în comun, curățeniei, etc.) în care, în timp ce componenta privată a vizat realizarea unor afaceri rentabile (prin obținerea unui profit financiar), componenta publică a văzut oportunitatea obținerii unor avantaje de ordin social (facilitarea interacțiunilor interumane, transferul cultural și acoperirea unor cerințe sociale, precum creșterea stimei de sine a locuitorilor clujeni); succesul organizării și desfășurării unor astfel de evenimente a contribuit și la construirea unei imagini de marcă a orașului organizator, fiecare participant mulțumit devenind un "promoter" gratuit al evenimentului respectiv pentru edițiile viitoare.

Astăzi, se poate considera că a devenit o obișnuință pentru autoritățile locale clujene, facilitarea și susținerea organizării unor evenimente cultural-artistice grandioase, "ca parte a strategiilor de dezvoltare economică, reflectând o caracteristică a managementului urban modern."<sup>1</sup>

### **3. Efectele dezvoltării turismului de evenimente asupra economiei și comunității locale clujene**

Turismul de evenimente constă în planificarea, dezvoltarea și marketing-ul festivalurilor și evenimentelor speciale considerate ca atracții turistice, generatoare de dezvoltare și formare a imaginii destinației turistice unde acestea au loc.

Evenimentele se realizează, în genere, la termene calendaristice prestabilite, au durate limitate de timp exprimate în zile și se adresează unor mini-segmente de piață sau unor nișe din piața turistică, pentru care evenimentele respective constituie motivul principal al călătoriilor.

Evenimentele speciale sunt importante nu numai din punct de vedere al participanților atrași din alte zone, ci și din punct de vedere al participării populației locale, unde are loc evenimentul, deși această participare locală nu generează înoptări în structurile de primire turistică cu funcții de cazare.

Din punct de vedere al festivalurilor de muzică organizate în interiorul sau în apropierea municipiului Cluj, se detașează de departe, prin notorietate, bugete alocate, cheltuieli și venituri înregistrate, festivalurile Electric Castle și UNTOLD, evenimente similare, anuale, dedicate muzicii electronice și Festivalul Internațional de Film Transilvania TIFF.

Deși cu o prezență recentă (în anul 2018 a fost organizată a patra ediție), festivalul UNTOLD este cel mai mare festival din România, bucurându-se de un succes ce a depășit așteptările în toate edițiile. Din punct de vedere al stilului muzical, Untold se dorește a fi un festival mainstream în preponderență dedicat Electronic Dance Music, cu un line-up format din cele mai bine cotate nume ale momentului regăsite în topurile muzicale internaționale ce se întinde pe parcursul a patru zile și patru nopți. **Festival Awards** a nominalizat festivalul clujean la două categorii în competiția europeană și anume: **Best Major Festival** și **Best New Festival**, având concurențe festivaluri cu tradiție precum Tomorrowland, Sziget sau Exit.

Conform datelor vehiculate pe diverse site-uri de știri despre Untold Festival, evoluția în cifre a bugetelor alocate, a numărului de artiști ce au urcat pe scenă și a numărului de participanți, a încasărilor realizate și cheltuielilor implicate, este sintetizată în tabelul următor:

**Tabelul 1. Untold Festival în cifre**

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Buget alocat (mil. €)	5,5	7,5	10	12
Nr. artiști (pers.)	170	150	200	250
Nr. scene (unit.)	6	8	10	10
Nr. participanți (pers.)	240.000	300.000	330.000	355.000
Nr. mediu de participanți pe zi (pers.)	60.000	75.000	82.500	88.750
Venituri totale încasate (mil. €)	23	25,1	30	-

Sursa: elaborat de către autor în baza articolelor publicate pe [www.știridecluj.ro](http://www.știridecluj.ro), [www.zf.ro](http://www.zf.ro) sau [www.digi24.ro](http://www.digi24.ro)

<sup>1</sup> Oprea D., Meșniță G., Alexa M., *Managementul evenimentelor. Personale. Organizaționale, Internaționale*, Ed. Polirom, Iași, 2016, p.51

Conform datelor prezentate în tabelul de mai sus, putem conchide că Festivalul Untold Cluj- Napoca se află într-un progres dinamic pe parcursul a 4 ani (2015-2018) dacă ne raportăm la bugete alocate, cheltuieli realizate, încasări sau număr participanți. Astfel, se observă o dublare a bugetului alocat pentru festival în anul 2018 față de anul 2015. La rândul ei, valoarea veniturilor încasate cunoaște un trend crescător, estimându-se că în anul 2015, din suma totală de 23 mil. € generată de festival, "Clujului i-au rămas 18 milioane euro în comunitate, după care sumele au crescut în fiecare an, [...] care se regăsesc începând de la cei care fac transport, taximetriști, orice altă formă de transport în comun până la hotelieri, oameni care oferă cazare", declara Edy Chereji, director de comunicare și marketing Untold, pentru Digi 24<sup>1</sup>.

Totodată, numărul participanților a crescut de la 240.000 în anul 2015, la 300.000 în anul 2016, 330.000 în anul 2017, și respectiv 355.000 în anul 2018. Conform datelor colectate de operatorul de ticketing, 25% din biletele și abonamentele festivalului au fost vândute în Cluj-Napoca, restul participanților venind din afară, din orașe precum București, Timișoara, Oradea, Brașov, Sibiu, Iași, etc. sau din străinătate. Se estimează că 15% din totalul participanților au fost străini, topul vânzărilor de bilete pe țări conturându-se în felul următor: Marea Britanie, Germania, SUA și Canada, Franța, Italia, Ungaria, Austria, Moldova, Olanda, Danemarca, Japonia. Mai mult, Untold Festival a atras și câțiva participanți din țări exotice precum Mexic, Noua Zeelandă, Maroc, Egipt și Singapore.

Impactul Untold asupra comunității și dezvoltării locale nu se limitează doar la "injecția de bani", ci trebuie menționat și impactul social avut în vedere încă de la prima ediție, continuat și extins pe parcursul edițiilor ce au urmat.

Astfel, în cadrul festivalului a început și continuat de-a lungul celor patru ediții una dintre cele mai premiate campanii de CSR (responsabilitate social corporativă) din România și din Europa, Caravana Blood Network prin care s-au mobilizat mii de tineri din România să doneze sânge, aceștia primind fie un bilet gratuit, fie reducere la abonamente la Untold. O altă campanie inițiată de Untold Festival a fost cea de susținere a elevilor eminenți. Campania "BAC de 10" s-a adresat elevilor de clasa a XII-a, urmărind stimularea elevilor de a lua note mari la probele de BAC. Și exemplele pot continua cu campania "Transilvania All Inclusive" (prin care, după zilele magice petrecute la Untold, turiștii pot să descopere cu ajutorul brății de festival frumusețile Transilvaniei, având reduceri sau alte facilități la obiectivele turistice importante din Transilvania) sau campania "Adoptă un Untold-ist" (prin care oamenii din afara Clujului pot fi ajutați să-și găsească un loc de cazare în perioada festivalului, punându-i în legătură cu locuitorii Clujului și care ulterior, se pot transforma din oaspeți în prieteni).

#### 4. Concluzii

Incontestabil, municipiul Cluj este unul dintre orașele României ce înregistrează cea mai mare creștere economică. Una dintre componentele de bază ale dezvoltării economice locale a reprezentat-o turismul, cu multitudinea sa de forme: turism de afaceri, turism de evenimente, turism cultural, turism medical etc.

Integrarea reușită a tuturor elementelor care au generat dezvoltare la nivel local: modernizarea infrastructurii urbane, existența unor universități cu tradiție și prestigiu la nivel național și internațional, localizarea unor companii multinaționale importante, cu susținerea și organizarea de evenimente culturale-artistice (festivalul Untold, festivalul Electric Castle, Festivalul Internațional de Film Transilvania TIFF, festivalul Smida Jazz, Balul Operei, etc.) sau sportive au imprimat municipiului Cluj-Napoca un trend de dezvoltare și un dinamism demografic semnificative, destul de rar întâlnite în comunitățile din România. Identificându-și și valorizându-și potențialul și oportunitățile, se poate vorbi în cazul municipiului Cluj-Napoca despre un "urban brand" în cadrul căruia festivalul UNTOLD a avut un rol ce nu poate fi ignorat.

#### Referințe bibliografice

1. Alexa L., Alexa M., *City Marketing and its Impact over Urban Economies*, Proceedings of the 4th International Conference Advances in Tourism Economics, 14-15 aprilie 2011, Lisabona
2. Constantinescu Rareș, *Untold și interesele din spatele scenei*, disponibil online pe: <https://www.cotidianul.ro/untold-si-interesele-din-spatele-scenei/>
3. Isac C., Dura C., *Strategii investiționale în afaceri*, Ed. Universitas, Petroșani, 2008
4. Minciu Rodica, *Economia turismului*, Ediția a III-a revăzută și adăugită, Ed. Uranus, 2004
5. Moisescu Ovidiu Ioan, *Analiza experienței festivaliere și a impactului local al festivalurilor Untold și Electric Castle în anul 2017*, disponibil online pe: [https://www.researchgate.net/profile/Ovidiu\\_Moisescu/publication/326540991\\_Analiza\\_experientei\\_festivaliere\\_si\\_a\\_impactului\\_local\\_al\\_festivalurilor\\_Untold\\_si\\_Electric\\_Castle\\_in\\_anul\\_2017/links/5b53ab61a6fdcc8dae384999/Analiza-experientei-festivaliere-si-a-impactului-local-al-festivalurilor-Untold-si-Electric-Castle-in-anul-2017.pdf?origin=publication\\_detail](https://www.researchgate.net/profile/Ovidiu_Moisescu/publication/326540991_Analiza_experientei_festivaliere_si_a_impactului_local_al_festivalurilor_Untold_si_Electric_Castle_in_anul_2017/links/5b53ab61a6fdcc8dae384999/Analiza-experientei-festivaliere-si-a-impactului-local-al-festivalurilor-Untold-si-Electric-Castle-in-anul-2017.pdf?origin=publication_detail)
6. Niță D., *Influences of the Development of Tourism upon the Local Economy of the Jiu Valley*, disponibil online pe: <https://www.upet.ro/annals/economics/pdf/2014/part2/Nita-1.pdf>

<sup>1</sup> \*\*\*, *Cât s-a cheltuit la UNTOLD 2018*, disponibil online pe: <https://www.digi24.ro/magazin/timp-liber/divertisment/cat-s-a-cheltuit-la-untold-2018-976031>

7. Oprea D., Meșniță G., Alexa M., *Managementul evenimentelor. Personale. Organizaționale, Internaționale*, Ed. Polirom, Iași, 2016
8. Stănciulescu G., *Managementul turismului durabil în centrele urbane*, Ed. Economică, București, 2004
9. Stănciulescu G. C., *Modelarea factorilor de influență a dezvoltării urbane durabile*, Ed. ASE, București, 2008
10. Stănciulescu G., *Managementul operațiunilor în turismul de evenimente*, Ed. ASE, București, 2010
11. \*\*\*, *Strategia de dezvoltare a municipiului Cluj-Napoca 2014-2020*, disponibil online pe: <http://cmpg.ro/wp-content/uploads/2015/05/strategie-cluj-napoca-2014-2020.pdf>
12. \*\*\*, *Strategia de dezvoltare a județului Cluj 2014-2020*, disponibil online pe: <http://www.cjcluj.ro/centrul-de-marketing/>
13. \*\*\*, *Cât s-a cheltuit la UNTOLD 2018*, disponibil online pe: <https://www.digi24.ro/magazin/timp-liber/divertisment/cat-s-a-cheltuit-la-untold-2018-976031>
14. \*\*\*, *Ce spun străinii de la Untold despre festival și despre Cluj-Napoca*”, disponibil online pe: [www.știridecluj.ro](http://www.știridecluj.ro)
15. \*\*\*, *Dăruiește viață la UNTOLD! Vezi cum poți ajuta copiii bolnavi de cancer de la Cluj*, disponibil online pe [www.știridecluj.ro](http://www.știridecluj.ro)
16. \*\*\*, *UNTOLD Festival se ține de cuvânt! Va fi mai mult decât un festival și promovează turismul din Transilvania*, disponibil online pe: [www.știridecluj.ro](http://www.știridecluj.ro)
17. [www.visitcluj.ro](http://www.visitcluj.ro)

## INNOVATION INDICATORS AND INTUITIVE METHODS USED IN DECISION-MAKING THEORY

*Marilena DONCEAN<sup>®</sup>, Researcher, 3rd level, PhD,  
Romanian Academy, Iași branch  
Gh. Zane Institute of Economic and Social Research, Romania*

*One of the factors that exert a major influence on the process of innovation is man. Creativity is an attribute of man, who must know how to manage going off the beaten track. A creative individual must therefore be able to identify problems waiting to be solved, to put forward ideas to help address problems and to effectively solve them. In order to turn ordinary people into innovative people, a series of techniques and methods of stimulating creativity have been developed that can foster the generation of new ideas or facilitate finding the best novel solutions. All countries must have the capacity to innovate, as the use of technology cannot be fully leveraged without the ability to create, especially by adapting products and processes to local conditions.*

*Keywords: indicators, method, techniques, decision, innovation, economic efficiency.*

**JEL Classification: O30, O31, O32, B00.**

### *Introduction to the topic*

The indicators of the innovation process refer to: marketing new technology, i.e. the transfer from science to successful commercial ideas; knowledge transfer, through effective collaboration and information flows, at all levels; openness to the ideas of others, thereby ensuring access to knowledge sources from around the world<sup>1</sup>.

Although specialists aim to identify a significant number of indicators that can provide useful information on the extent of innovation in Romania, the experience of other European states, which have experienced the same process, shows that the analysis must be confined to the more relevant indicators only. This is due to the purposes of the diagnosis, namely to provide a common and simple documentation and comparison framework for all covered regions and institutions (Eurostat, European Innovation Scoreboard etc.).

Oftentimes, collecting the information that allows the construction of indicators to determine the degree of innovation faces resistance from certain redoubtable obstacles: the uncertainty of the innovation process, the impossibility of conducting comparisons, the lack of databases, etc.

In what follows, we will focus on the following innovation indicators:

Business expenditure on innovation, including research and development.

The success of new products or processes requires, besides research and development expenditure, a series of investments related to design, technical training, marketing and equipment. This indicator includes the entire range of expenditures, without indicating the efficiency of innovation expenditure, but only the commitment to innovation.

Patent performance.

Patents are a means of protecting intellectual property invested in innovation. They can therefore provide an indication of how knowledge transforms into new products or processes.

The share of companies that innovate.

Recent studies offer another view of measuring innovations, by surveying businesses about their innovative activities.

Percentage of sales of new or improved products.

One way to estimate the success of innovations is to examine the revenue generated by new or improved products. The indicator, however, does not show whether sales come from revolutionary products due to their novelty or if the products are new only to the respective market, if they offer only a slight advance compared to current technologies, or are simply copies of similar products sold elsewhere.

Licensing in universities, creating firms in the university environment.

Universities are at the core of the knowledge-based economy. Not only do they generate knowledge and shape the creative minds, they can also be important drivers of economic growth, responding to the influences of globalisation and new technologies, and to the need for interaction with businesses. In particular, universities are developing more and more strategic partnerships with businesses, by establishing research parks, incubators, etc.<sup>2</sup>

Information sources for innovations.

In terms of competitiveness, it is not very useful to have first-class science if scientific knowledge does not flow from universities and research centres to business and society as a whole. In turn, businesses also have important information from their customers and suppliers. All this highlights the need to open up information channels, develop new links, engage in collaborative projects, and ensure that proper incentives are provided to effectively leverage

---

© Doncean Marilena, doncean\_m1967@yahoo.com

<sup>1</sup> Ion Plumb, Sanda Vișan et al. – “Managementul cercetării și inovării”, 2<sup>nd</sup> ed., Editura ASE, Bucharest, 2007, pp. 37-40.

<sup>2</sup> Belous Vitalie, Doncean Gheorghe – “Trei trasee generale posibile ale inventicii”, Editura Performantica, Iași, 2001

knowledge. Studies show that companies value internal sources of information more than external sources. Customers and suppliers represent the key source of information for innovation. For example, for the manufacturing sector, the first two sources are represented by customers and sources within the company.

Publication of research as part of university-industry partnerships.

Carrying out joint research by universities and businesses is an indicator of informal networks through which basic knowledge is passed from science to industry.

Internationalisation of research and development.

The internationalisation of research and development helps the host country to gain access to world-class knowledge and to keep up with technology leaders. In many cases, the internationalisation of centre ownership is done through mergers, but multinationals have a broader perspective on where to focus their research activities.

Technological alliances between businesses.

International technological alliances between firms are another path giving access to global knowledge. This allows companies to reach new markets. As with any other form of cooperation, international business alliances can take various forms, including arrangements to share findings and joint ventures.

Company establishment and wind-up rate.

Entrepreneurial spirit is the ability to discover new business opportunities. One way to exploit market opportunities is to set up a new business. Data on setting up new businesses and the closure of others can give an indication of an economy's ability to capitalise on the new market conditions. A high rate of new businesses demonstrates the entrepreneurial dynamism of the economy and its ability to transform and adapt to new market conditions. A high rate of closed-down businesses must lead to improved resource allocation, since resources can be directed to those who are able to exploit them.

Business growth speed.

Entrepreneurial activity refers not only to the creation of new businesses but also to the development of existing ones. There are few fast-growing enterprises (companies with an aggregate growth rate of at least 20% per year for 4 years), which tend to be the main source of innovation and job creation. They quickly spot the new opportunities and are flexible enough to exploit them.

Attitude towards risk-taking

If society does not support entrepreneurs and their activities few people will be willing to take the risk of doing business. The attitude to failure is also key as entrepreneurs need to learn from their own mistakes before achieving success.

The attitude of society towards risk can also affect the dynamism of an economy through its influence on:

- demand for new products and services;
- adaptation of new technologies;
- availability of venture capital;
- government policies and regulatory approach.

In conclusion, all the factors identified in analyses of the business environment, of resources and the innovation process contribute to economic success. However, performance ultimately must be assessed based on results.

Intuitive innovation techniques and methods

As regards the intuitive methods, we will refer below to: brainstorming; the Delphi method; synectics - the Gordon method; the Phillips 66 meeting; panel discussion; brainwriting.

Brainstorming

This is the most frequently mentioned method, even though it is not so widely used in Romania for now. It was designed by Alexander Osborne at Buffalo University in the early 1950s.

The underlying principles are:

- there are no restrictions on expressing ideas; any idea is taken into account, considering that quality cannot be found, unless the quantity of ideas is first considered (“quantity generates quality” principle<sup>1</sup>);
- complementarity (of age, expertise, temperament) gives the team particular efficiency in the development of ideas;
- the group can be viewed as a reservoir of ideas; it acts as an incentive for each of the participants. All ideas, even outlandish ones, will be retained without being criticised, as they can suggest valuable ideas to the other members of the group. Criticism of ideas is completely forbidden;
- twice the number of good ideas can be achieved (in the same timeframe) if judgment on a matter is postponed until a list containing all possible solutions has been drawn up (the “postponement of judgment” principle).

The final solution can be the result of three means to elicit ideas and intermediate solutions<sup>2</sup>:

- the progressive-linear path (by successive reasoning one idea generates another);
- catalytic (by analogy and the permanent contrast of ideas and their separate analysis, without evaluation, all ideas, even the unusual or absurd, are accepted);

<sup>1</sup> Crum L.W. – “*Ingenieria valorii*”, Editura Tehnică, Bucharest, 1976, p. 88.

<sup>2</sup> Belousov Vitalie, Doncean Gheorghe – “*Ghidul inventatorului, vol. 2 -4*”, Editura Performantica, Iași, 2000 – 2002.

- mixed - a combination of the progressive-linear and catalytic methods.

The simplified version includes the following steps:

- preparing the meeting;
- holding the meeting;
- evaluating the ideas.

a) The preparation stage includes the scheduling activities, properly arranging and organising the venue, providing supporting materials and the accurate and complete record of discussions, selecting and forming group, and presenting the problem to be solved, by the leader (facilitator), a few days before the meeting has been convened, to offer the opportunity to reflect on the issue.

b) At the meeting stage the leader participates, along with 1-2 secretaries (who record or take notes of the ideas), 5 members with rich brainstorming experience and 4-5 guests, specialists in the issue. It is advisable that the 6-13 members of the group be seated so that they can see one another (at a round or oval table). All ideas put forth are written down or recorded, with no reservations or censorship. This stage may take between 20 minutes and 3 hours depending on the complexity of the problem.

c) The evaluation of ideas can take place 2-3 days after the date of the meeting. It is recommended that a smaller number of different experts with highly convergent thinking should be selected at this stage to select and classify ideas by category: achievable ideas with immediate applicability, ideas that can be realised in a longer run, and inapplicable ideas. The solutions thus classified are then analysed and evaluated.

When applying the brainstorming method to solve problems by value analysis, a number of conditions must be ensured:

- the group must have a heterogeneous structure, composed of specialists (economists, engineers, chemists, etc.);
- a creative climate must be provided;
- the meeting should be directed by a dynamic and competent leader.

The brainstorming method is a simple method, that can be integrated with all the other methods. A variation of brainstorming is "Collective notebook technique", which provides more time for documenting and reflecting on the issue being debated. Each member of the group notes on a book for one month his / her ideas on how to solve a problem, summarises the main ideas, and then hands over the book to the leader of the creative group. The leader, in turn, sums up the main ideas and submits them for debate to the group together with the participants' notebooks. Discussions shortlist and select the best ideas for solving the problem.

The Delphi method

It was developed in 1964-1965 by O. Helmer and his team as part of a research programme of the US Rand Corporation trust in Santa Monica, California. The main feature of this technique is the use of feedback. The method involves multiple rounds.

In the first round, each member of the group of experts (not as part of a meeting) is asked individually to fill in a questionnaire, which includes questions regarding the improvement of the cost-use ratio for the product being analysed (e.g. service, organising, trade, transport, etc.). The time set for completion of the questionnaire will depend on the scale and complexity of the problem. All the answers are then processed and experts determine the average value.

In the second round, the average value is disclosed to the group of experts. They are asked to provide a new estimate based on the results communicated. The experts whose first-round opinions have gone beyond the average values are asked to substantiate their opinion. The answers collected in the second round are processed in a similar way until an average value is determined.

The procedure is repeated in the next rounds until a consensus of opinions is reached. It is recommended that the procedure should not exceed four rounds. This method is characterised by re-information, which calls for a profound reflection to review one's point of view, producing the so-called "Coudouet effect". This has prompted some authors to regard this method as a technique for processing information.

Unlike the brainstorming method, which involves experts exchanging ideas at a meeting, the Delphi method is mediated by the lead group of the survey. Thus the anonymity of individual responses is guaranteed and consequently eliminated

This ensures the anonymity of individual responses and thus eliminates the consequences that personal prestige of one of the experts (position, scientific merit, oratorical talents, etc.) could have on the opinions expressed.

Synectics - The Gordon Method

Synectics is named after the researcher who proposed it, William J. Gordon of the University of Harvard in the US. The method was successfully tested for 15 years by major American companies: IBM, General Motors, General Electric, Gillette, and others.

The synectics group is smaller than the brainstorming group, consisting of 5-7 members, directed by an experienced facilitator. Sometimes the role of the leader can be taken by rotation by each member of the group. The leader must be dynamic and mobilising, seeking to test both the participants and the expert. The expert is an indispensable person to the group, owing to his/her capacities, both professional and in selecting and orienting activity within the group.

Participants must be selected carefully, amongst experts familiar with issue in question.

In short, the leader serves the interests of the group, the expert represents the problem, and the group serves the interests of the problem to be solved by taking into account the expert’s views.

Pierre Lebel distinguished four variants of synectics:

- a) direct analogy;
- b) personal analogy;
- c) symbolic analogy;
- d) magical analogy.

a) Direct analogy – consists in applying the elements of a situation to another situation, which may be distinct from the former, e.g.:

- the application in Romania of solutions adopted in France;
- the application of desert-based cultivation methods on less fertile land;
- the application of finding in astronautics in the field of household appliances.

b) Personal analogy – assigning the particular features that would satisfy most people to a product being designed or redesigned. For this reason, this method offers a variety of results that make it difficult to achieve consistency.

c) Symbolic analogy – aims to draw an analogy between a symbolic image and a product or a characteristic of a product. For example, product reliability could be represented by a granite rock, an Egyptian pyramid, an ocean, etc.

d) Magical analogy - starts from the premise that the problem (product, service) has been solved, which makes it possible highlight all the changes in relation to the starting situation. The method demands considerable experience, both professional and pedagogical.

Whatever the adopted version<sup>1</sup>, synectics follows the following stages:

- formulating and understanding the problem;
- distancing oneself from the problem, where one of the above variants is adopted;
- returning to the problem and evaluating solutions, taking into account not only economic solutions but also social and environmental solutions.

#### Phillips 66 technique

It can be considered as a variation of brainstorming, however the number of participants is fixed at 6 and the duration of the discussion is limited to 6 minutes. This variant was proposed by J. Donald Phillips of the University of Michigan. Of course, the two restrictions have a formal role, in the sense that the outcomes would be the same if the meeting took less or longer (15-20 minutes). In contrast to brainstorming, this method is more intense, due to the very short duration of the debates.

Furthermore, the problem may be solved not only by 6 participants, but by teams of 6 participants each (up to 5 teams of 6 participants, therefore 30 participants).

The technique includes the following steps:

- announcing the issue;
- discussing the problem within each team;
- debate in plenary;
- overall assessment of solutions.

I - The meeting leader informs the teams about the problem that awaits solutions.

II - Each team discusses the problem separately for 6 minutes (the time allocated can be extended for more complex problems). During this time, each participant puts forth ideas and solutions that are recorded by the team leaders.

III - The plenary debate is the stage where each leader presents the team’s opinions, solutions, and views. For the statement and defence of ideas in plenum, it is recommended that the discussion team leaders use materials such as charts, graphs, tables, block diagrams, diagrams, etc., as well as reference books and journals prepared by the group members. The solutions proposed by a team now come face to face with those of the other teams, which allows a critical analysis that leads to a hierarchy of solutions.

IV - The overall assessment of the solutions allows the retention of those ideas that will analysed in detail by a small group of experts in the field.

#### Panel discussion

It is a variant of the Phillips 66 technique. In this case, however, only two teams are formed, one called panel or jury (consisting of 5-7 experts, proposing and defending solutions) and the other called auditorium (which is more numerous and has the task of selecting and evaluating the ideas presented by members of the jury). A facilitator is interposed between the two teams interposed. Unlike the Phillips 66 technique, panel discussion eliminates the second step (team discussion), the debate being conducted through dialogue, argumentation and counter-argumentation only between the two teams. Finally, the facilitator summarises the points, the proposed solutions and submits the chosen

---

<sup>1</sup> Slatineanu Laurențiu, Dușa Petru - “Managementul inovării tehnologice”, Editura Tehnopress, Iași, 2004.

solution for a collective approval.

#### Brainwriting

It is derived from simplified brainstorming. Initially the method involved the participation of 6 people who had to write 3 ideas in 5 minutes. The technique includes seven steps:

I - The meeting leader informs the team about the problem that awaits the solution.

II - The six participants are given a sheet of paper, stating the problem and the exact paper route between the members.

III - Each member will write down the 3 best solutions within 5 minutes (for some problems a longer time may be set at the start, e.g. 10-15 min.).

IV - Each participant, according to the agreed route, will give the paper to the colleague next to them and will receive a paper filled in by another. They will each analyse the three ideas and compare them with their own, and will write down the three best ideas on the paper that they received, within the set time.

V - The papers are then passed on along the same route, with each participant analysing the 6 solutions written on the paper received, keeping in mind the 6 solutions on the paper passed on to the colleague next to them, as well as other ideas, from which they will choose the 3 best solutions, ranked in the order of their usefulness.

VI - The operation is repeated until all the papers have passed to each team member 2-3 times or until the last 3 solutions on each paper are largely the same, at which point the activity stops.

VII - Analysing the solutions found most frequently and determining the optimal solution.

When applying this technique, ideas expressed alternate with critical judgment, which gives a more dynamic pace to problem-solving. There is no place in the groups that apply the technique for obstinate persons (who do not accept the ideas of others, even if such ideas are better than their own) or for superficial people (who are bored or are not interested in solving the problem).

#### Conclusions

Practice has shown so far that not all countries need to be leaders in the global technology race, yet innovation capacity must be relevant to all countries and constitute the highest level of technological capacity. All countries need to have the ability to innovate, because the ability to innovate in the use of technology cannot be fully leveraged without the capacity to create, especially by adapting products and processes to local conditions. Innovation is defined as the transfer of a new idea or a new concept to the final stage of a product, process or service activity accepted on the market<sup>1</sup>.

To show the viability of the concept of process innovation and the need for continuous innovation, we would benefit from being innovative even in the field of innovation, in the innovative organisation of all business processes. Yet for this we need well-trained people, eager to be involved in this investment in innovation. Indeed, this is a great challenge at this point in time. This is not only because worldwide an economic progress of mankind is expected due to innovation, but because, given the decline in material resources, no country in the world will be able to develop without creating the conditions for fully utilising the most widely available, still inadequately used: the human mind.

#### References

1. Belous Vitalie, Doncean Gheorghe – “Trei trasee generale posibile ale inventicii”, Editura Performantica, Iași, 2001.
2. Belousov Vitalie, Doncean Gheorghe – “Ghidul inventatorului, vol. 2 -4”, Editura Performantica, Iași, 2000 – 2002.
3. Boier Rodica - “Inovarea de produs în strategia de marketing”, Editura Academia de Studii Economice, Bucharest, 1997.
4. Doncean Marilena – „Contribuția structurilor de inovare și transfer tehnologic în spațiul transfrontalier Prut”, in “Rolul Euroregiunilor în dezvoltarea durabilă în contextul crizei mondiale: Exemplu Euroregiunea Siret-Prut-Nistru”, Editura Tehnopres, Iași, 2010, pp.62-69
5. Doncean Marilena – “**Creativity as a driver in promoting the knowledge based society**”, in Proceedings of the 7th International Conference Management of Technological Changes, Book 1, Alexandroupolis, Greece, 2011, p. 497.
6. Doncean Gheorghe, Doncean Marilena - “*Modelarea, simularea și optimizarea proceselor tehnice și economice*”, Editura Tehnopress, Iași, 2012
7. Doncean Gheorghe, Doncean Marilena - “**Ingineria creativității tehnice**”, Editura Tehnopress, Iași, 2016.
8. Hippel von Eric - “Lead users: A source of novel product concepts”, Management Science, Vol. 32, 791-805, 1986.
9. Iancu Ștefan - “Valorificarea creației intelectuale (inovarea și valorificarea creației intelectuale)”, Editura Performantica, Iași, 2005.
10. Slatineanu Laurențiu, Dușa Petru - “Managementul inovării tehnologice”, Editura Tehnopress, Iași, 2004.
11. The official website of KAI, the Kirton Adaption-Innovation Inventory, Available from:<http://www.kaicentre.com/>

<sup>1</sup> Doncean Gheorghe, Doncean Marilena - “*Ingineria creativității tehnice*”, Editura Tehnopress, Iași, 2016.



**АКТИВИЗАЦИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИТ-УСЛУГ  
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Юлия ЗАЛОЗНОВА<sup>®</sup>, чл.-корр.  
НАН Украины, д.э.н., с.н.с., Украина  
Наталья ТРУШКИНА, к.э.н.,**

**Институт экономики промышленности НАН Украины, Украина**

*Currently, the problem of developing the market of IT-services in the context of the global information environment is being updated in Ukraine. The priority direction of the development of the information society is creation at the legislative level of institutional, infrastructural, economic, financial mechanisms for the organization of electronic business using modern digital technologies. On the basis of statistical analysis, the factors restraining the development of the IT-services market, as well as the trends in its future functioning, have been identified. As a result of the study it was established that in order to stimulate the effective development of the IT-services market in Ukraine, it is advisable to expand payment methods using digital technologies; to introduce information financial tools of electronic commerce (for example, online lending); to develop and implement organizational and economic mechanisms for managing logistics activities using smart technologies.*

*Key words: IT-services market, information environment, digital technologies, e-commerce, revitalization, globalization.*

**JEL Classification: F01, J45, L86.**

В современных условиях активизации развития глобальной цифровой среды ИТ-индустрия является конкурентоспособным видом экономической деятельности, ежегодные темпы роста которого составляют 20%. На международной арене Украина становится глобальным и признанным игроком. Британская компания Global Sourcing Association назвала Украину лучшим поставщиком услуг в сфере информационных технологий.

Как отмечено в принятой Концепции развития цифровой экономики и общества Украины на 2018-2020 годы, цифровизация Украины должна содействовать развитию информационного общества и ориентироваться на международное сотрудничество с целью интеграции Украины к ЕС, выхода на европейский и мировой рынок. При этом интеграция Украины к европейским и глобальным системам и инфраструктурам является результатом эффективного внедрения информационно-коммуникационных и цифровых технологий.

Украина занимает около 1% мирового рынка аутсорсинга. По подсчетам компании Avasant, в Украине значительно быстрее, чем в среднем в мире, растут объемы рынков аутсорсинга и электронной торговли. Так, объем электронной торговли в Украине увеличился с 2009 г. в 4,7 раза на фоне роста глобальной индустрии в 3 раза, а объем аутсорсинга – в 4,8 раза (в мире – в 1,7 раза) [1].

Таким образом, ИТ-сектор стал ключевым драйвером национальной экономики и мощным катализатором передачи новых знаний, развивая человеческий, интеллектуальный капитал и повышая уровень глобального спроса на ИТ-специалистов. Эти знания обеспечивают положительную обратную связь, которая позволяет создавать инновационные программно-аппаратные сервисы, цифровые платформы и информационные продукты.

По мнению ведущих украинских ученых, увеличение удельного веса объема цифровой экономики и ускорение роста ВВП за счет цифровизации является приоритетной проблемой глобального масштаба [2, с. 6; 3, с. 59].

Как показывают расчеты Министерства экономического развития и торговли Украины, благодаря «цифровизации» всех видов экономической деятельности можно увеличить уровень ВВП в 2019 г. на 2,5%, в 2020 г. – на 3% [4]. Согласно данным Государственной службы статистики Украины количество абонентов сети Интернет выросло за 2010-2017 гг. в 6,7 раза – с 3661,2 до 24447,4 тыс. чел.

В результате исследования компании Factum Group Ukraine по инициативе Интернет Ассоциации Украины выявлено, что удельный вес регулярных пользователей Интернет (пользование 1 раз в месяц и чаще) составлял в 2017 г. 64,1% (21 млн чел.). За 2010-2017 гг. наблюдается тенденция роста удельного веса проникновения Интернета – на 31%, или с 33 до 64% [5].

В 2017 г. в Украине открыт первый инновационный парк UNIT.City. Началось внедрение 4G-связи – построение сети четвертого поколения позволит увеличить мобильность и независимость от фиксированного Интернета для ИТ-специалистов. Общий доход индустрии составил 3,6 млрд долл. США, что обеспечило существенные поступления в государственный бюджет [6].

В настоящее время на рынке ИТ-услуг функционируют около 3000 сервисных компаний, 1000 стартапов

и продуктовых компаний, 20 R&D-центров, 5 профильных ассоциаций, 15 IT-кластер в виде объединения компаний, которые при поддержке органов власти совместно с высшими учебными заведениями и научно-исследовательскими институтами способствуют развитию IT-индустрии.

По мнению руководителя Google Marketing Solutions в Центральной и Восточной Европе, наблюдается тенденция реализации интересных стартапов в разных сферах, которые получают инвестиции от топовых инвесторов и венчурных фондов [7].

Согласно рейтинга The 2017 Global Outsourcing 100, составленному Международной ассоциацией IAOP, украинские IT-компании вошли в Топ-100 аутсорсеров мира и в списки лучших разработчиков программного обеспечения в мире наряду с компаниями Microsoft, HP, IBM.

В 2017 г. количество специалистов в Топ-50 крупнейших (по численности персонала) IT-компаний Украины увеличилось на 7%. При этом в компании EPAM Ukraine численность персонала составила 5,5 тыс. чел., в SoftServe – 4,8 тыс., в Luxoft – 3,9 тыс., в GlobalLogic – 3,3 тыс., в Ciklum – 2,4 тыс. чел. [8]. Рост численности штата сотрудников в IT-компаниях обусловлен интенсивным развитием проектов в сфере мультимедиа, телекоммуникации, цифровой медицины, автомобильных технологий, а также с привлечением новых клиентов.

Украинские разработчики принимают активное участие в процессе цифровой трансформации крупных иностранных компаний. Как показывает анализ, количество IT-специалистов в Украине ежегодно увеличивается. За 2011-2016 гг. этот показатель вырос в 2,4 раза – с 42,4 до 100 тыс. Прогнозируется, что до 2020 г. количество таких специалистов составит в Украине 142 тыс. [9].

Однако, несмотря на положительную тенденцию развития рынка IT-услуг в Украине, в результате исследования выявлены факторы, препятствующие его эффективному функционированию. К ним можно отнести: регуляторные барьеры, недостаточно эффективная налоговая политика, низкий уровень спроса на информационные услуги на внутреннем рынке и защиты прав интеллектуальной собственности, неразвитость рынков финансовых и венчурных инвестиций.

Это подтверждается цифрами. В глобальном рейтинге Hackett Group, который оценивает страны по таким критериям, как экономические условия, качество рабочей силы, развитость инфраструктуры, уровень рисков, качество бизнес-среды, Украина занимает 19-е место среди стран Европы, а в рейтинге AT Kearney – 24-е место.

Установлено, что большинство IT-специалистов выезжают работать за границу. Это связано с тем, что там у них появляется возможность получать высокую зарплату, достойные условия труда и жизни. Согласно результатам опроса DOU, IT-специалисты из Украины, как правило, работают в Польше (26%), Германии (19%), США (13%), Нидерландах (6%). В связи с этим целесообразно создавать в Украине такие условия, при которых IT-специалисты останутся и будут работать с целью улучшения развития национальной экономики.

На основе анализа статистических данных выявлен ряд проблем, сдерживающих развитие отечественного высшего IT-образования. Так, по данным Государственной службы статистики Украины, удельный вес расходов на высшее образование в ВВП составляла в 2016 г. только 1,9% (в 2010 г. – 2,3%). Удельный вес расходов на высшее образование составлял в 2016 г. 4,4% общих расходов сводного бюджета (в 2010 г. – 6,6%), а в общем объеме расходов сводного бюджета на образование – 28% (в 2010 г. – 31,3%).

При этом количество студентов по отрасли знаний «Инженерия» сократилась за 2010-2016 гг. на 39,6% (с 281,3 до 169,9 тыс. чел.), в том числе по специальности «Информатика» – на 22,4% (с 53,9 до 41,8 тыс. чел.), «Информационная безопасность» (отрасль знаний «Безопасность») – на 28,1% (с 5,7 до 4,1 тыс. чел.). Это, прежде всего, обусловлено существенным снижением общего количества студентов на 57,4% (с 2129,8 до 907,0 тыс. чел.) [10, с. 3, 11].

Однако наблюдаются и положительные тенденции. Статистический анализ показывает, что удельный вес количества студентов по отрасли знаний «Инженерия» увеличился за 2010-2016 гг. в общем количестве студентов на 5,5%, или с 13,2 до 18,7%, по специальности «Информатика» – на 2,1%, или с 2,5 до 4,6%, по специальности «Информационная безопасность» – на 0,1%, или с 0,3 до 0,4%. Количество выпущенных специалистов из вузов по отрасли знаний «Инженерия» возросло за этот период в 22 раза (с 2514 до 55199 чел.), в том числе по специальности «Информатика» – в 50,3 раза (с 223 до 11228 чел.), «Информационная безопасность» (отрасль знаний «Безопасность») – в 16,1 раза (с 61 до 980 чел.). Удельный вес количества выпущенных специалистов по отрасли знаний «Инженерия» увеличился за этот период в общем количестве студентов на 16,8%, или с 0,5 до 17,3%, по специальности «Информатика» – на 3,5%, или с 0,04 до 3,52%, по специальности «Информационная безопасность» – на 0,3%, или с 0,01 до 0,31% [10, с. 11].

Учитывая мировые тенденции развития IT-рынка труда, экспертами сайта Career Cast определены трендовые IT-специальности, которые будут востребованы в среднесрочной перспективе: web-разработчики (спрос на эту специальность возрастет до 2024 г. на 24%); аналитик в сфере вычислительной техники (21%); аналитик по информационной безопасности (18%); разработчики программного обеспечения, программисты (17%); специалист по анализу и обработке данных (16%); системный администратор (спрос повысится на 8%) [11].

В связи с этим в Украине реализуется проект «Европейские образовательные инициативы», который направлен на развитие ИТ-образования и интеграцию лучших мировых практик в систему подготовки ИТ-специалистов. В рамках данного проекта внедряются различные механизмы (институциональные, организационные, финансовые, экономические) сотрудничества с высшими учебными заведениями: предоставление грантов и стипендий для студентов ИТ-специальностей; профессиональная сертификация и тестирование студентов на соответствие профессиональным ИТ-стандартам – требованиям ИТ-компаний к ИТ-специалистам; получение гранта на обучение современным ИТ-технологиям в сертифицированных учебных центрах; интеграция сертифицированных учебных центров информационных технологий в учебный процесс учебных заведений; трудоустройство выпускников; профессиональная сертификация ИТ-специалистов, что подтверждается соответствующими дипломами и сертификатами; материальная поддержка высших учебных заведений - партнеров проекта со стороны ИТ-бизнеса; компенсация со стороны ИТ-бизнеса до 70% стоимости обучения ИТ-технологиям в сертифицированных учебных центрах.

Как показывают результаты исследования, Украина является ведущим центром по разработке программного обеспечения в Европе, занимающим 4-е место по объему экспорта ИТ-продуктов и услуг в мире. Доход от экспорта ИТ-услуг составлял в 2016 г. 3,2 млрд долл. США [1]. ИТ-индустрия является одной из четырех приоритетных отраслей для экспортной стратегии Украины. По экспертным оценкам, экспорт ИТ-услуг составляет 3% ВВП Украины [6]. Через 7-10 лет ИТ-сфера может стать одной из значительных экспортных отраслей [12].

Это подтверждает анализ статистических данных. Так, по данным Государственной службы статистики Украины, объем экспорта услуг в сфере информации и телекоммуникации увеличился за 2010-2017 гг. в 2,5 раза, в сфере оказания компьютерных услуг – в 5 раз, в сфере оказания информационных услуг – в 2,5 раза. Удельный вес объема экспорта услуг в сфере информации и телекоммуникации вырос на 10,7%, или с 5,6 до 16,3% общеукраинского объема экспорта услуг, в сфере оказания компьютерных услуг – на 10,1%, или с 2,1 до 12,2%, а в сфере оказания информационных услуг – на 1,6%, или с 0,8 до 2,4%. При этом удельный вес объема экспорта в сфере оказания компьютерных услуг увеличился за 2010-2017 гг. на 36,5%, или с 38 до 74,5% общего объема экспорта услуг в сфере информации и телекоммуникации. В сфере оказания информационных услуг значение этого показателя не изменилось и составляло 14,5% (табл. 1).

**Таблица 1. Динамика объема экспорта услуг в сфере информации и телекоммуникации**

Годы	Общий объем экспорта услуг, тыс. долл. США	<i>В том числе</i> в сфере информации и телекоммуникации, тыс. долл. США	в сфере оказания компьютерных услуг, тыс. долл. США	в сфере оказания информационных услуг, тыс. долл. США
2010	11936316,7	672056,3	255279,2	97550,6
2011	14180342,0	860795,8	382245,9	139346,8
2012	14096178,1	1113530,6	646819,1	140143,8
2013	14233226,1	1477182,4	931508,3	201062,9
2014	11520850,7	1675551,7	1102009,8	203207,0
2015	9736654,2	1585572,6	997296,6	235723,0
2016	9631370,5	1569155,0	1105530,9	210151,3
2017	10446640,2	1706573,0	1270720,9	247432,7

Составлено по данным: [13].

За 2010-2017 гг. объем импорта услуг в сфере информации и телекоммуникации увеличился в 1,4 раза, в сфере оказания компьютерных услуг – в 1,4 раза, в сфере оказания информационных услуг – в 2,2 раза. Удельный вес объема импорта услуг в сфере информации и телекоммуникации вырос на 2,3%, или с 5,5 до 7,8% общеукраинского объема импорта услуг, в сфере оказания компьютерных услуг – на 1%, или с 2,6 до 3,6%, а в сфере оказания информационных услуг – на 0,9%, или с 0,7 до 1,6%. При этом удельный вес объема импорта в сфере оказания компьютерных услуг увеличился за этот период на 0,2%, или с 46,5 до 46,7% общего объема импорта услуг в сфере информации и телекоммуникации, а в сфере оказания информационных услуг – на 7,8%, или с 13,1 до 20,9% (табл. 2).

Объем прямых инвестиций в сферу информации и телекоммуникации уменьшился за 2010-2017 гг. на 10,7% в общем объеме прямых инвестиций по всем видам экономической деятельности (табл. 3).

При этом следует отметить, что удельный вес объема прямых инвестиций в сферу информации и телекоммуникации в общем объеме незначителен. За 2010-2017 гг. этот показатель вырос лишь на 0,2%, или с 3,8 до 4%.

В 2018 г. планируется создание Фонда поддержки инноваций в размере 50 млн грн. Эксперты прогнозируют увеличение объема экспорта ИТ-продуктов и услуг на 20-30%, дохода от экспортных операций – на 1 млрд долл. США и численности ИТ-специалистов.

Таблица 2. Динамика объема импорта услуг в сфере информации и телекоммуникации

Годы	Общий объем импорта услуг, тыс. долл. США	В том числе в сфере информации и телекоммуникации, тыс. долл. США	в сфере оказания компьютерных услуг, тыс. долл. США	в сфере оказания информационных услуг, тыс. долл. США
2010	5421645,1	300736,3	139807,2	39329,7
2011	6214212,1	383020,7	177413,8	64914,3
2012	6650075,8	456241,3	196320,1	112072,4
2013	7523029,1	696786,5	277627,5	102179,6
2014	6373128,1	512016,7	217288,4	83340,2
2015	5523022,4	548344,7	192195,2	79105,2
2016	5304654,4	409955,2	181216,1	78878,0
2017	5359215,8	416749,2	194678,6	87152,4

Составлено по данным: [13].

Таблица 3. Динамика объема прямых инвестиций (акционерного капитала) в сфере информации и телекоммуникации

Годы	Объем прямых инвестиций по всем видам экономической деятельности, млн долл. США	В том числе в сфере информации и телекоммуникации, млн долл. США
2010	45370,0	1734,9
2011	48197,6	1982,7
2012	51705,3	1840,4
2013	53704,0	1894,7
2014	40725,4	1646,2
2015	36154,5	2089,4
2016	37513,6	2075,7
2017	39144,0	1548,9

Составлено по данным: [14].

**Выводы.** Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод. Для повышения эффективности функционирования рынка IT-услуг необходимо разработать комплекс мероприятий (институциональных, экономических, финансовых, маркетинговых), реализация которых будет способствовать совершенствованию правового регулирования защиты прав интеллектуальной собственности, внедрению финансового механизма развития электронной коммерции, увеличению спроса на IT-продукты и услуги на внутреннем рынке и его стимулированию, созданию и развитию объектов IT-инфраструктуры, улучшению качества IT-образования. При этом качественно новая система отечественного образования должна адаптироваться к современным требованиям подготовки студентов по информационным технологиям с учетом трансформации европейских образовательных систем.

#### Библиография

1. Комса, К., Гребеник, К. (2017). Мировой рынок IT: место Украины на нем [Электронный ресурс]. URL: <https://mind.ua/ru/publications/20178608-mirovoj-rynok-it-mesto-ukrainy-na-nem>.
2. Ляшенко, В.І., Вишневський, О.С. (2018). Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку. Київ: Ін-т економіки пром-сті НАН України. 252 с.
3. Вишневський, О., Ляшенко, В. (2018). Інвестиції у цифровізацію як пріоритет модернізації економіки України. *Інноваційне промислове підприємство в формуванні сталого розвитку* / Ред. кол. О.І. Амоша, Х. Джвігол, Р. Мишкевич. Київ: Ін-т економіки пром-сті НАН України. С. 59-70.
4. Уряд схвалив Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки [Електронний ресурс]. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/uryad-shvaliv-koncepciyu-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-2018-2020>.
5. Проникновение Интернета в Украине (2017). Исследование Factum Group Ukraine [Электронный ресурс]. URL: [http://inau.ua/sites/default/files/file/1704/i\\_kvartal\\_2017](http://inau.ua/sites/default/files/file/1704/i_kvartal_2017).
6. Олиарник, М. (2017). Кибератаки, монобанк и стремительный рост. Главные события в украинской IT-индустрии в 2017 году [Электронный ресурс]. URL: <https://nv.ua/techno/it-industry/kiberataki-monobank-i-stremitelnyj-rost-glavnyje-sobytiya-v-ukrainskoj-it-industrii-v-2017-godu-2442717.html>.
7. Почему важно развивать бренд Украины как IT-кластера (2017) [Электронный ресурс]. URL: <https://delo.ua/business/pochemu-vazhno-razvivat-brend-ukrainy-kak-it-klastera-338964/>.
8. В Україні з'явилася перша IT-компанія зі штатом понад 5 тисяч працівників (2017) [Електронний ресурс].

- URL: <https://nv.ua/ukr/techno/it-industry/v-ukrajini-zjavi-lasja-persha-it-kompanija-zi-shtatom-ponad-5-tisjach-pratsivnikiv-2451717.html>.
9. Лышак, М. (2016). IT-отрасль в Украине: о чем много говорят, но мало знают [Электронный ресурс]. URL: <https://fakty.ictv.ua/ru/ukraine/20161123-it-galuz-v-ukrayini-pro-shho-bagato-govoryat-ale-malo-znayut/>.
  10. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2016/17 навчального року (2017). Київ: Держ. служба статистики України. 208 с.
  11. Шесть трендовых IT-специальностей 2017-2024 года (2017) [Электронный ресурс]. URL: <https://itstep.dp.ua/blog/6-trendovyh-it-specialnostej-2017-2024-goda/>.
  12. Україна стала першою країною в Європі за кількістю IT-фахівців (2017) [Електронний ресурс]. URL: [https://dt.ua/TECHNOLOGIES/ukrayina-stala-pershoyu-krayinoyu-v-yevropi-za-kilkistyu-it-fahivciv-203138\\_.html](https://dt.ua/TECHNOLOGIES/ukrayina-stala-pershoyu-krayinoyu-v-yevropi-za-kilkistyu-it-fahivciv-203138_.html).
  13. Динаміка структури експорту-імпорту послуг за 2008-2017 роки (2017). Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
  14. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) за 2010-2017 роки (2018). Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТА СИНЕРГИИ  
РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ И ЕГО СТОИМОСТНАЯ ОЦЕНКА**

**Дмитрий Арвидович ИВАНОВ<sup>®</sup>,**  
*аспирант кафедры «Корпоративных финансов и оценки бизнеса»,  
Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет,  
г. Санкт-Петербург, Россия  
russiaivanovdima@mail.ru*

*В современных российских условиях вопросы повышения и оценки эффективности организационной структуры приобрели особую остроту в связи с тем, что в рамках старых бизнес-моделей, основы которых были заложены еще в период приватизации в России, добиться повышения эффективности и стабильного роста стоимости компании становится все сложнее. Одним из инструментов менеджмента, ориентированного на повышение стоимости компании, является реструктуризация предприятия. Цель данного исследования – разработка схемы формирования суммарного синергического эффекта синергии реструктуризации (для видов синергии, составляющих данный тип) и его стоимостная оценка. Для достижения этой цели исследовано понятие «реструктуризация» и определено то ее содержание, которое удовлетворяет контексту проводимого исследования, дана авторская классификация видов реструктуризации, выявлен механизм вклада частных (видовых) эффектов синергии в общий суммарный синергический эффект, получаемый в результате реализации мероприятий, создающих синергию реструктуризации. Проведена стоимостная оценка синергического эффекта реструктуризации на примере конкретного предприятия - ООО «НПФ Завод «Измерон». В работе использовались аналитические методы, в частности, метод дисконтирования денежных потоков для стоимостной оценки эффекта синергии реструктуризации.*

**Ключевые слова.** синергия, синергически эффект, реструктуризация, синергия реструктуризации, оценка синергического эффекта.

*In modern Russian conditions the issues of increasing and evaluating the effectiveness of organizational structures have become important due to the fact that it is becoming increasingly difficult to achieve higher efficiency and stable growth of the company's value in the framework of the old business models, the foundations of which were laid down during the privatization period in Russia. One of the management tools to increase the value of the company is the restructuring of the enterprise. The aim of this study is to develop a scheme for the formation of a restructuring synergy effect (for the types of synergy that make up this type) and its valuation. To achieve this aim the concept of "restructuring" has been studied and its content has been determined that satisfies the context of the research being conducted. The author's classification of the types of restructuring is given. The mechanism of the contribution of the private (species) synergy effects to the total synergy effect obtained as a result of activities creating restructuring synergy. A synergy effect of plant «Izmeron» Ltd. restructuring was valued. The work used analytical methods, in particular, the method of discounted cash flow analyses for the valuation of the restructuring synergy effect.*

**Keywords.** synergy, synergy effect, restructuring, restructuring synergy, synergy effect valuation.

**Определение понятия «реструктуризация»**

Обратимся к значению слова «реструктуризация». Английский термин *restructuring* произошел от латинского *structura*, что означает *строение* или системное соединение [15]. Префикс *re* близок к русской приставке *пере*. Следовательно, дословно реструктуризация означает *системное перестроение*. В дополнение к этому необходимо также отметить несколько важных моментов. Это, во-первых, такой подход к компании означает, что она рассматривается как сложная меняющаяся *система*. Во-вторых, это восприятие самого процесса реструктуризации как *процесса системного*, имеющего волевое начало субъекта.

Анализируя определения понятия *реструктуризация* в русскоязычных источниках отметим, что практически все они имеют общее толкование реструктуризации как процесса структурного изменения предприятия, т.е. используется семантический аспект термина. Однако существуют и различия в трактовках этого понятия. Все рассмотренные далее нюансы определений понятия «реструктуризация» важны для формирования в дальнейшем *классификации видов реструктуризации* и выделения того вида, который необходим нам для дальнейшего исследования *эффекта синергии реструктуризации*.

Во-первых, различия заключаются в определении *объекта* процесса изменения. Одни (Евсеев А. [3, с. 109], Криворотов В.В., Мезенцева О.В. [9, с. 51]) относят к *объектам* реструктуризации вполне конкретные *вещи* – собственность, капитал, деятельность, ресурсы, подразделения и пр. Другие (Камара Н.К. [6, с. 2],

---

<sup>®</sup> Иванов Дмитрий Арвидович, russiaivanovdima@mail.ru

Грязнова А.Г., Федотова М.А. [2], агентство «Эксперт РА» [14]) подходят к вопросу с *большим уровнем системности* и рассматривают элементы компании и связи между ними как объекты реструктуризации.

Во-вторых, ряд авторов включили в свои определения момент о *целенаправленном* изменении структуры (Коломыцева Л.А. [8, с. 32], Бляхман Л.С. [1], Грязнова А.Г., Федотова М.А.[2], Камара Н.К. [6, с. 2], Егерев И.Х[4, с. 63] и Словарь терминов антикризисного управления [10]). В других источниках из определений следует, что реструктуризация происходит *без конкретной цели*, с чем мы не согласны, подчеркивая, что *целью реструктуризации* является прирост собственного капитала компании путем повышения эффективности ее функционирования за счет внутренних резервов.

В-третьих, также интересно выделить тех авторов (Коломыцева Л.А. [8, с. 32], Евсеев А. [3, с. 109], Грязнова А.Г., Федотова М.А. [2], Криворотов В.В., Мезенцева О.В. [9, с. 51]), которые связывают процесс реструктуризации со *стратегическими (долгосрочными)* преобразованиями, не относящимися к *текущей деятельности*. Это побуждает автора к рассмотрению сходства и различий концепций *синергии реструктуризации и VBM* (англ. - *Value Based Management*) – популярного ныне направления стратегического менеджмента, также ориентированного на рост стоимость компании.

В англоязычной среде определения корпоративной реструктуризации делятся на два подхода – реструктуризация как сам *процесс* и реструктуризация как *результат процесса*. Например, к первому подходу можно отнести определение Кембриджского словаря – *«процесс организации компании или системы в новом ключе для более эффективной работы»* [14] или определение, данное Боуманом и Сингхом, - *"совокупность операций, целью которых является покупка или продажа активов для изменения структуры капитала, или трансформация внутренней организационной структуры компании"* [11, с. 5]. Мы также считаем, что не стоит смешивать реструктуризацию как *процесс* с ее результатом. Ко второму подходу можно отнести определение Каскио, связанное с даунсайзингом (англ. *downsizing* – уменьшение размера) - *"запланированное уничтожение элементов или рабочих мест"* [13, с. 99].

Таким образом, после анализа отечественных и западных авторов для целей проводимого исследования остановимся на кратком варианте определения *реструктуризации* - это целенаправленный системный процесс структурного изменения предприятия, относящийся к его элементам и связям, т.е. преобразование *внутреннее*.

### **Классификация видов реструктуризации**

После того как нами введено определение понятия «реструктуризация», обратимся к классификации ее видов. Сознательно исключим виды реструктуризации по классификационному критерию – *объект реструктуризации*, т.к. в данном исследовании мы рассматриваем только реструктуризацию единственного *предприятия*, не рассматривая реструктуризацию регионов, отраслей и экономики в целом. Классификация видов реструктуризации предприятия представлена в табл. 1.

**Таблица 1. Классификация видов реструктуризации предприятия**

<b>Классификационный критерий</b>	<b>Вид реструктуризации</b>
<b>Цель проведения</b>	Оперативная
	Тактическая
	<b>Стратегическая</b>
<b>Направление</b>	<b>Реинжиниринг</b>
	Даунсайзинг/райтсайзинг и др.
<b>Темп проведения</b>	<b>Последовательная</b>
	Скачкообразная
<b>Срок проведения</b>	<b>Долгосрочная</b>
	Среднесрочная
	Краткосрочная
<b>Функциональное направление</b>	<b>Производственная</b> (вкл. мат.-техн.)
	<b>Управленческая</b> (вкл. организационную)
	<b>Кадровая</b>
	<b>Финансовая</b>
	<b>Маркетинговая</b>
<b>Глубина охвата реструктуризации</b>	<b>Многоэлементная, многосвязная</b>
	<b>Комплексная</b>
<b>Модель проведения</b>	<b>Эволюционная</b>
	Революционная

*Источник:* составлено автором.

*Замечание.* Жирный курсив второй графы показывает допустимые характеристики той реструктуризации, с которой мы имеем дело в проводимом исследовании.

#### **Авторские представления о формировании СЭ синергии реструктуризации**

Отметим, что реструктуризация бизнеса представляет собой *процесс*, т.е. устойчивую и целенаправленную совокупность взаимосвязанных действий (ряда мероприятий), поэтому положительный синергический эффект (ПСЭ) должен рассматриваться как *результат* этого процесса, нацеленного на увеличение стоимости компании. Это соответствует выводам, полученным автором ранее [5, с. 679].

На наш взгляд, разработку методики стоимостной оценки СЭ синергии реструктуризации бизнеса следует рассматривать *по видам осуществляемой деятельности* внутри предприятия с учетом *видов активов*, вовлекаемых в процесс реструктуризации.

Достаточно очевидно, что признаки выделения *видов синергии по сферам (видам) деятельности* предприятия *независимы*. Это означает, что их синергические эффекты будут складываться. С другой стороны, для каждого вида синергии по сферам деятельности предприятия работают более низкие по иерархии виды синергии *по видам активов*, которые также *независимы* между собой. Таким образом, в рамках каждого из видов синергии по признаку сфера функционирования предприятия может проявляться синергический эффект от объединения различных активов (по признаку объединения активов). Например, при анализе операционной синергии, в рамках СЭ, проявившегося в результате *проведения ряда конкретных мероприятий*, представленных в табл. 3, возможно получение СЭ от *объединения каких-либо ресурсов*, материальных и/или нематериальных, таких как производственные линии или отдельные единицы оборудования (материальные активы), ноу-хау или лицензии (нематериальные активы).

Обозначим СЭ первичных видов синергии (*по видам объединяемых ресурсов*) через  $(x_1, x_2, x_3)$ . Их всего три: по объединению *материальных ресурсов, нематериальных*, а также при совместном использовании для реструктуризации *комбинированных ресурсов*. В свою очередь, СЭ видов синергии *по видам деятельности предприятия* обозначим –  $(y_1, y_2, y_3, y_4, y_5)$ . Их выделено нами в классификации [7, с. 25] по признаку – вид деятельности предприятия – всего 5 видов: *управленческая, операционная, финансовая, инвестиционная и сбытовая синергии*. В результате получим матрицу R (табл. 2) всех общих СЭ, которые в сумме дадут искомый *совокупный СЭ синергии реструктуризации (ССЭР)*.

**Таблица 2. Матрица R для построения цепочек формирования совокупного СЭ синергии реструктуризации (ССЭР)**

	y1	y2	y3	y4	y5
x1	x1y1	x1y2	x1y3	x1y4	x1y5
x2	x2y1	x2y2	x2y3	x2y4	x2y5
x3	x3y1	x3y2	x3y3	x3y4	x3y5

Тогда суммарный эффект синергии реструктуризации (ССЭР) выразится формулой:

$$ССЭР = \sum_{\substack{\text{по } i \text{ от } 1 \text{ до } 3 \\ \text{по } j \text{ от } 1 \text{ до } 5}} (СЭ)_{x_i y_j} \quad (1)$$

Остается задача стоимостной оценки на практике частных синергических эффектов, возникающих по компонентам, составляющим матрицу R.

#### **Концептуальный подход к оценке частных синергических эффектов**

Ранее в [5, с. 678] автором была получена цепочка формирования *положительного синергического эффекта (ПСЭ)*, которая представляет собой универсальный алгоритм для анализа процесса создания положительного СЭ для всех выделенных видов и типов синергии. Следовательно, можно осуществить стоимостную оценку ПСЭ на основе анализа цепочек  $(x_i y_j)$  создания ПСЭ для каждого вида *синергии реструктуризации*. Другими словами, возможно рассчитать производный от мероприятий, проводимых в рамках конкретного вида деятельности предприятия *денежный поток*, суммарно отражающий синергические эффекты, образующиеся по *всем элементам матрицы R*. Тогда схема создания *совокупного эффекта синергии реструктуризации (ССЭР)* будет иметь вид, представленный на рис. 1.

Далее необходимо рассмотреть процесс формирования положительного синергического эффекта конкретно в цепочках для каждого вида синергии реструктуризации. Пример подобных цепочек представлен в табл. 3.



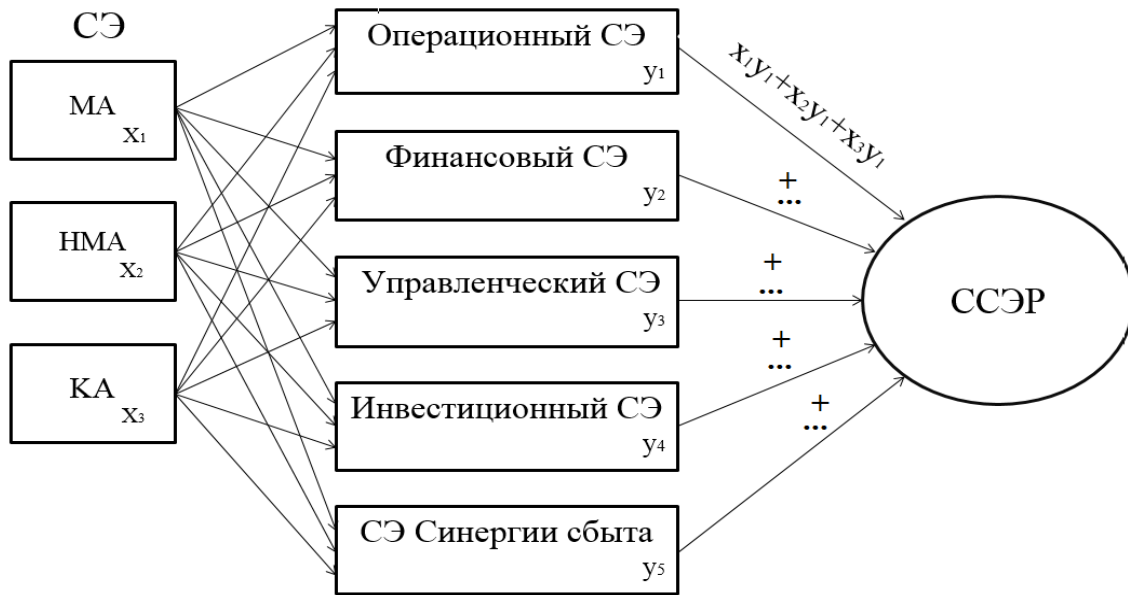


Рис. 1. Схема создания совокупного эффекта синергии реструктуризации (ССЭР)  
 Источник: составлено автором.

Таблица 3. Цепочки создания положительного эффекта синергии реструктуризации

Мероприятия, проводимые в рамках определенного вида синергии реструктуризации	Ожидаемый результат	Проявление положительного СЭ
<b>1. Операционная синергия</b>		
- выпуск нового продукта или предоставление новой услуги	- более широкий ассортимент продукции; - направление высвободившегося персонала, основных фондов и денежных средств на внутреннее развитие	- снижение себестоимости продукции; - увеличение доходов связано с продажей большего числа единиц продукции или услуг реструктурированной компании
<b>2. Финансовая синергия</b>		
- оптимизация налогового учета (для компаний СНГ); выработка налоговой политики (для западных компаний)	- увеличение денежного потока; - повышение качества финансовой отчетности	- уменьшение налогооблагаемой базы и, как следствие, снижение выплат по налогам (особенно налога на прибыль); - уменьшение ставки дисконтирования
<b>3. Инвестиционная синергия</b>		
- предоставление информации о реструктуризации рейтинговым агентствам и инвесторам	- повышение кредитных (и инвестиционных) рейтингов компании; - возможность выгодной реструктуризации кредитного портфеля	- снижение ставок на привлечение внешнего финансирования; - снижение риска инвестирования в акции компании
<b>4. Управленческая синергия</b>		
- внедрения мероприятий по повышению эффективности управления; - перестройка управленческой структуры	- повышение качества управления; - увеличение оперативности принятия упр. решений; - использования ноу-хау менеджеров; - перенос компетенций; - повышение качества работы персонала	- сокращение расходов компании от увеличения качества и оперативности управления; - сокращение выплат по штрафам и пеням; - повышение стоимости человеческого капитала организации
<b>5. Сбытовая синергия</b>		
- объединение числа точек/пунктов продаж; - предоставление новых дополнительных услуг потребителям	- повышение скорости обработки заказов; - повышение скорости доставки продукции; - расширение перечня товаров и услуг	- сокращение прямых и косвенных затрат по сбыту продукции; - увеличение дохода от реализации большего объема товаров и/или услуг

Источник: разработка автора.

Базовой моделью оценки прироста стоимости компании по результатам проведенной реструктуризации является метод дисконтирования денежных потоков, так как данный метод является единственным,

позволяющим учитывать будущие изменения в денежных потоках предприятия. Окончание прогнозного периода определяется по факту стабилизации денежных потоков после осуществления мероприятий реструктуризации (по итогам реализации *стратегии реструктуризации*).

При составлении предполагаемого плана реструктуризации необходимо составить прогноз чистых денежных потоков *после уплаты налогов*, связанных с текущей деятельностью компании, *с учетом текущих финансовых издержек на реструктуризацию*.

При этом сама возможность и *целесообразность* проведения реструктуризации кроется в существовании некоего стоимостного разрыва, то есть разницы между текущей стоимостью денежных потоков *при сохранении* существующих условий и текущей стоимостью денежных потоков *после реструктуризации* компании.

Стоимостной разрыв за один период рассчитывается следующим образом:

$$PV_n = \Delta CF_n R^n \quad (2)$$

где  $\Delta CF_n = (E_n - Z_n)$  – изменение величины денежного потока;

$PV_n$  – текущая стоимость  $\Delta CF_n$  (это разность  $(CF_n - CF_{n-1})$ , где  $CF_{n-1}$  – денежный поток при сохранении существующих на дату оценки условий и  $CF_n$  – при проведении реструктуризации) *за период n* прогнозного периода;

$E_n$  – денежный прирост от реструктуризации *за период n*;

$Z_n$  – затраты на проведение реструктуризации *за период n* прогнозного периода;

$n$  – номер временного периода прогнозного периода;

$R_n$  – фактор дисконтирования.

Совокупный стоимостной разрыв как прогнозируемый (синергический) эффект от проведения реструктуризации определяется суммированием текущих стоимостей, определяемых по формуле (2), за весь прогнозный период. И если при стоимостной оценке компании выясняется, что между *текущей* стоимостью («как есть»), которую имеет компания *на дату оценки*, и *потенциальной* стоимостью, которая достижима при осуществлении стратегии реструктуризации, существует *стоимостной разрыв*, то это уже означает *целесообразность ее проведения*.

Таким образом, стоимостная оценка ССЭР была бы не полной без учета *общих затрат на проведение реструктуризации* предприятия. Эти затраты могут оказаться настолько значительными, что поставят под сомнение ее успех. В целом на рынке США для каждой крупной компании затраты на реструктуризацию на основе статистики составляют 250-300 млн долларов [12, с. 566]. Отметим, что в нашем исследовании для стоимостной оценки ССЭР данный статистический результат практически не может использоваться, поскольку наибольший вес в этих цифрах имеют *затраты на отделение и даунсайзинг / райтсайзинг* – выплаты увольняемым сотрудникам, балансовые потери от закрытия отделов и т.д., что *к формированию эффекта синергии реструктуризации никак не относится*.

В нашем случае в качестве *затрат на реструктуризацию* следует использовать *понесенные (предполагаемые) затраты на проведение конкретного набора мероприятий* в рамках формирования определённого вида *синергии реструктуризации*, отраженные в денежном потоке. Так, для выпуска нового продукта потребуются фактические затраты по оснащению и/или перенастройке производственных линий, затраты на НИОКР и т.д.

Следовательно, чистый ПСЭ синергии реструктуризации определяется как разница ССЭР и совокупных затрат на проведение реструктуризации.

### **Стоимостная оценка синергического эффекта реструктуризации на примере конкретного предприятия**

В качестве конкретного объекта для демонстрации предлагаемого автором метода стоимостной оценки эффекта синергии реструктуризации было выбрано ООО «НПФ Завод «Измерон»», производящее оборудование для добычи нефти и природного газа – трубы, фланкеры, буры. Главной же причиной нашего выбора была проведенная в 2011 году процедура *реструктуризации* предприятия, которая на практике предоставила возможность провести стоимостную оценку ССЭР. Причем относительно давний срок реструктуризации позволяет нам произвести оценку именно *долгосрочного* эффекта синергии, что соответствует требованиям стратегического менеджмента. В ходе проведенного анализа были выявлены следующие *негативные моменты*, прямо или косвенно связанные с определёнными планируемыми мероприятиями в рамках проведения реструктуризации<sup>1</sup> *с целью формирования ПСЭ операционной синергии*, представленные в таблице 4.

<sup>1</sup> Заметим, что мероприятия в рамках реструктуризации, нацеленные на получение синергических эффектов, обусловленных преобразованиями, связанными с активами завода (см. рис. 1), не проводились.

**Таблица 4. Анализ негативных моментов в операционной деятельности ООО «НПФ «Измерон»»**

Вид деятельности	Негативный момент	Его проявление
<b>Операционная синергия</b>	Отсутствие прямой производственной линии	Снижение рентабельности.
	Отсутствие комплексной системы контроля качества	Большой % брака и значительная величина связанных с ним расходов
	Плохое состояния труб подачи смазочно-охлаждающих жидкостей и коммуникаций, неэффективный контроль за работой горелок термической обработки	Очень высокая доля выплат за электроэнергию и коммунальные услуги в цене производства (29%). Рост себестоимости продукции

Источник: разработка автора.

Расчеты с использованием *метода дисконтирования денежных потоков* с использованием формулы (2) были проведены по всем направлениям деятельности предприятия, за исключением инвестиционной сферы (при отсутствии в ней выявленных негативных моментов).

В результате расчёта денежных потоков от мероприятий, проводимых в рамках целенаправленного формирования *СЭ синергии реструктуризации* стоимостное выражение ССЭР НПФ «Завод «Измерон» составило 680 млн. руб. во временном горизонте в 5 лет. Данный результат учитывает фактически понесенные затраты на процедуру реструктуризации, т.е. является *чистым синергическим эффектом синергии реструктуризации*.

**Выводы**

Автором в ходе исследования получены следующие результаты:

- предложено авторское определение понятия «реструктуризация»;
- представлена авторская классификация видов реструктуризации по независимым признакам;
- предложена схема формирования совокупного эффекта синергии реструктуризации (ССЭР) как основа для создания методики стоимостной оценки *чистого* положительного эффекта *синергии реструктуризации*.

**Список литературы**

1. Бляхман Л.С. Основы функционального и антикризисного менеджмента: Учеб. пособие. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А. - 1999. - 380 с.
2. Грязнова А.Г. Оценка бизнеса / А. Г. Грязнова, М.А. Федотова. - М.: Финансы и статистика, 2008. - С. 413.
3. Евсеев Л. Стратегия реструктуризации предприятий в условиях кризисной ситуации // Проблемы теории и практики управления. -1999. № 3. - С. 109.
4. Егерев И. Реструктуризация и банкротство: стоимость - критерий принятия решения // Рынок ценных бумаг. - 2001. - № 17. - С. 62-65.
5. Иванов Д.А. Анализ источников синергического эффекта по сферам функционирования компаний / Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии / СПб № 12 часть 6 2017, с 675-681.
6. Камара Нфа Каба Понятие реструктуризации предприятия и классификация видов реструктуризации предприятия // Интернет-журнал «Науковедение» ISSN 2223-5167 <http://naukovedenie.ru/> Том 8, № 6 (2016). – С. (6) 1-8.
7. Касьяненко Т.Г., Иванов Д.А. Синергия в современной экономике: определение и типология. – М.: Научно-практический журнал «Экономика и управление: проблемы, решения», № 6 (июнь), том 4 (66), с. 18-25.
8. Коломьцева Л.А. Механизм управления реструктуризацией предприятия: сущность, содержание, задачи. / Организатор производства. 2008. № 1. С. (32) 32-37.
9. Криворотов В.В., Мезенцева О.В. Управление стоимостью. Оценочные технологии в управлении предприятием/ В.В. Криворотое, О.В. Мезенцева. - М.: Юнити, 2005. - С. 51.
10. Словарь терминов антикризисного управления, Юн Г., Таль Г., Григорьев В., 2003.
11. Edward H. Bowman and Harbir Singh, Corporate restructuring: reconfiguring the firm, Strategic Management Journal, vol. 14, Special Issue, 1993, pp. (5) 5-14.
12. McKinsey & Company Inc.,Tim Koller,Marc Goedhart,David Wessels Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies, University Edition pp. 842.
13. Wayne F. Cascio, Downsizing: what do we know? what have we learned?, Academy of Management Executive, Vol 7, N°1, 1993, pp. 95-104
14. URL: <https://raexpert.ru/researches/restructuring>.
15. URL: <https://dictionary.cambridge.org/ru/словарь/английский/restructuring>.
16. URL: <http://www.dictionary.com/browse/structure>.

## EVALUAREA ECONOMIEI TENEBRE ÎN SECTORUL REAL ȘI PIERDERILOR BUGETULUI DE STAT

*Tatiana GUTIU<sup>®</sup>, cercetător științific,  
Institutul Național de Cercetări Economice, Republica Moldova  
Valentina GANCIUCOV<sup>®</sup>, dr., cercetător științific coordonator,  
Institutul Național de Cercetări Economice, Republica Moldova*

*Actualitatea cercetărilor propuse este determinată de următorii factori: economiile moderne sunt economii de piață, iar economia tenebră este o parte componentă a oricărei economii de piață; țările diferă cum după nivelul de dezvoltare așa și după cota economiei neobservate în Produsul Intern Brut; economia tenebră generează atât consecințe negative, cât și pozitive, asupra economiei naționale și societății în întregime, una din consecințe negative reprezintă pierderile bugetului de stat. Scopul articolului dat este de a evalua economia tenebră în sectorul real și de a estima pierderile bugetului de stat cauzate de elementele economiei neobservate. Pentru evaluarea economiei tenebre a fost întocmită balanța interramurală efectivă. Cu scopul atingerii sarcinilor propuse pe lângă metoda input-output au fost utilizate următoarele metode: analiza comparativă, analiza regresională, metoda calculului analitic, metoda de modelare matematică. Utilizând modelul adaptat de autori a balanței interramurale naturale au fost depistate și evaluate elementele economiei tenebre și estimate pierderile bugetului de stat. În baza rezultatelor obținute au fost elaborate propuneri pentru contracararea economiei tenebre.*

*Cuvinte-cheie: economia neobservată; economia tenebră; balanța interramurală; utilizări; resurse; bugetul de stat; impozite.*

*The actuality of the proposed research is determined by the following factors: modern economies are market economies, and the shadow economy is a component part of any market economy; countries differ in terms of both the level of development and the share of the Non-Observed Economy in the Gross Domestic Product; the shadow economy generates both negative and positive consequences on the national economy and society as a whole, one of the negative consequences is the losses of the state budget. The purpose of this article is to evaluate the shadow economy in the real sector and to estimate the state budget losses caused by the elements of the Non-Observed Economy. For the assessment of the shadow economy, the actual interbranch balance was drawn up. In order to achieve the proposed tasks in addition to the input-output method, the following methods were used: comparative analysis, regression analysis, the method of analytical calculation, the method of mathematical modelling. Using the model adapted by the authors of the natural interbranch balance, the elements of the shadow economy and state budget losses were evaluated. Based on the results obtained, proposals have been developed to counteract the shadow economy.*

*Key words: the Non-Observed Economy; the shadow economy; interbranch balance; uses; resources; the state budget; taxes.*

**JEL Classification: C67, D57, E26, H61.**

### Introducere

Economia tenebră este o parte componentă a sistemului economic al oricărui stat contemporan. Cota economiei neobservate în Produsul Intern Brut (PIB) diferă de la un stat la altul, și cu cât nivelul de dezvoltare economică a unui anumit stat este mai mic, cu atât este mai mare cota menționată. Republica Moldova încă nu reprezintă un stat de drept. Sistemul fiscal actual nu creează condiții favorabile pentru dezvoltarea businessului. Pentru a elimina unele circumstanțe fiscale și juridice nefavorabile, businessul mic și mijlociu este silit periodic să își desfășoare activitatea economică în sectorul informal al economiei. Prin urmare este actuală evaluarea economiei tenebre în sectorul real.

Efectele economiei tenebre pot fi divizate în negative și pozitive, cele negative prevalează. Ca exemple de efecte negative pot servi: avantajul entităților care activează ilegal, și nu achită sau achită parțial impozitele, în raport cu entitățile care activează legal, și achită integral impozitele; extinderea corupției în instituțiile administrației publice; reducerea investițiilor în economia legală și frânarea dezvoltării economice; impact negativ asupra sistemului monetar și sectorului bancar; pierderile bugetului de stat; sporirea polarizării populației și tensiunii sociale. Efectele pozitive sunt: crearea noilor locuri de muncă în sectorul informal; oferirea bunurilor și serviciilor la un preț mai mic. Ultimul efect este favorabil păturii vulnerabile (pensionarilor, familiilor cu mulți copii), în special în perioada de recesiune a economiei.

Obiectul cercetărilor în articolul dat este economia tenebră și anume unul din efectele negative – pierderile bugetului de stat. Scopul principal al cercetării constă atât în evaluarea economiei tenebre în sectorul real, cât și în estimarea prejudiciilor cauzate bugetului de stat și în elaborarea măsurilor privind combaterea economiei neobservate.

---

© © Gutium Tatiana, gutium.tatiana1@gmail.com

© © Ganciuov Valentina, ganciuov.valea@rambler.ru

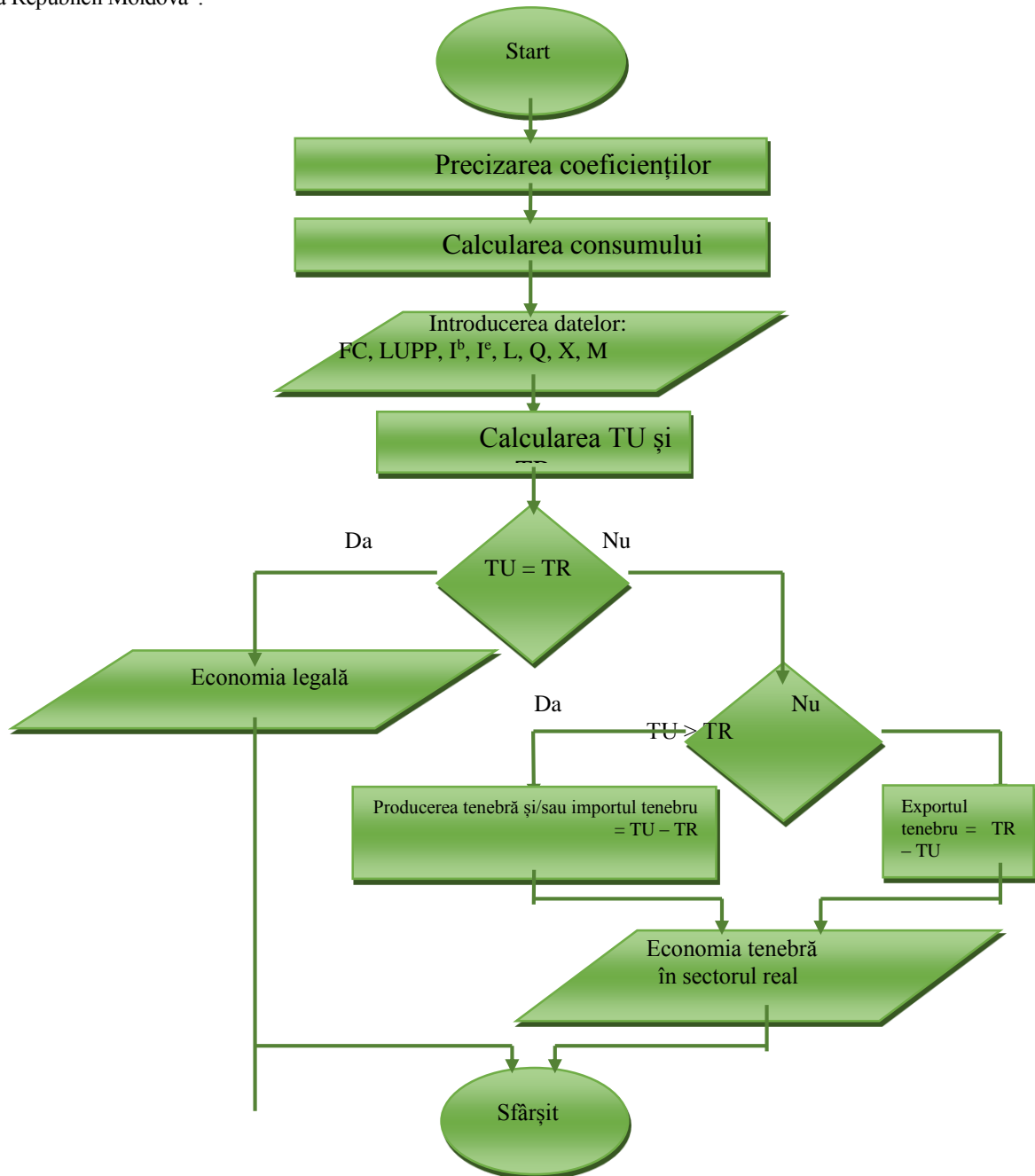
**Capitolului I. Evaluarea economiei tenebre în baza modelului adaptat al balanței interramurale**

Autorii urmărind scopul de estimare a economiei tenebre în sectorul real au adaptat modelul balanței interramurale BIR (Tabelul 1) și au utilizat algoritmul descris în figura 1. Modelul adaptat este elaborat în corespundere cu Sistemul Conturilor Naționale.

Pentru calcularea volumului consumului intermediar pe principalele tipuri de bunuri s-a elaborat algoritmul de calcul, utilizând coeficienții tehnici, care sunt periodic revizuiți.

Revizuirea coeficienților este cauzată de „faptul că apar tehnologii noi în economia națională, și în perioada contemporană producătorii tind să-și minimizeze cheltuielile, substituind materia primă calitativă, dar costisitoare, cu alte tipuri de materie primă, mai puțin costisitoare, de calitate inferioară, în detrimentul consumatorului final” [2, pag.39].

Volumul produselor finite comercializate pe piața internă constituie volumul vânzărilor atât pe piața organizată, cât și pe piața neorganizată. Stocul la începutul și la sfârșitul anului este evaluat ca suma stocurilor atât din rețelele de comerț din raportul statistic „Comerțul cu amănuntul, vânzarea și repararea autovehiculelor, repararea obiectelor de uz casnic și personale a Republicii Moldova structurat pe tipuri de mărfuri”, cât și din depozitele entităților din forma „Producția în expresie naturală în industria Republicii Moldova”.



**Figura 1. Algoritmul evaluării economiei tenebre în sectorul real**

Sursa: Elaborat de autor.

Declarațiile vamale de export și import a agenților economici constituie sursa de informație privind volumul exportului și importului legal de bunuri, iar date privind volumul comerțului exterior tenebru pot fi estimate în baza modelului adaptat de autori al balanței interramurale (Tabelul 1).

**Tabelul 1. Modelul adaptat al balanței interramurale**

Bunuri	Utilizări							Resurse					
	Consumul intermediar	Produce finite comercializate pe piața internă		Stoc de bunuri la sfârșitul anului	Export	Alte ieșiri (pierderi de bunuri)	Total utilizări	Volumul producției fabricate	inclusiv		Import	Stoc de bunuri la începutul anului	Total resurse
		Bunuri achiziționate pentru consum	Bunuri achiziționate pentru utilizare ulterioară în procesul de producție						Bunuri fabricate cu materialele clientului				
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
i	$IC_i$	$FC_i$	$LUPP_i$	$I^e_i$	$X_i$	$L_i$	$TU_i$	$Q_i$	$Q^{rc}_i$	$M_i$	$I^b_i$	$TR_i$	

Sursa: [3, pag.42].

„În procesul de elaborare a modelului reprezentat în tabelul 1 au fost combinate și utilizate metodologia de elaborare a contului de bunuri și servicii și modelul lui Leontief” [3, pag.41].

„Contul de bunuri și servicii descrie echilibrul macroeconomic dintre utilizările și resursele bunurilor și serviciilor cu detalierea componentelor cererii și ofertei” [1, pag.8] (ecuația 1), modelul adaptat al balanței interramurale la fel arată echilibrul dintre resursele și utilizările (ecuația 4). Contul de bunuri și servicii se elaborează total pe economie, iar balanțele interramurale naturale se elaborează în diviziunea bunurilor.

$$IC + FC + GFCF + \Delta I + X = Q + M, \tag{1}$$

$$\Delta I = I^e - I^b, \tag{2}$$

unde:  $GFCF$  – formarea brută de capital fix,

$\Delta I$  – variația stocurilor.

Combinând ecuațiile 1 și 2 obținem următoarea egalitate:

$$IC + FC + GFCF + I^e + X = Q + M + I^b. \tag{3}$$

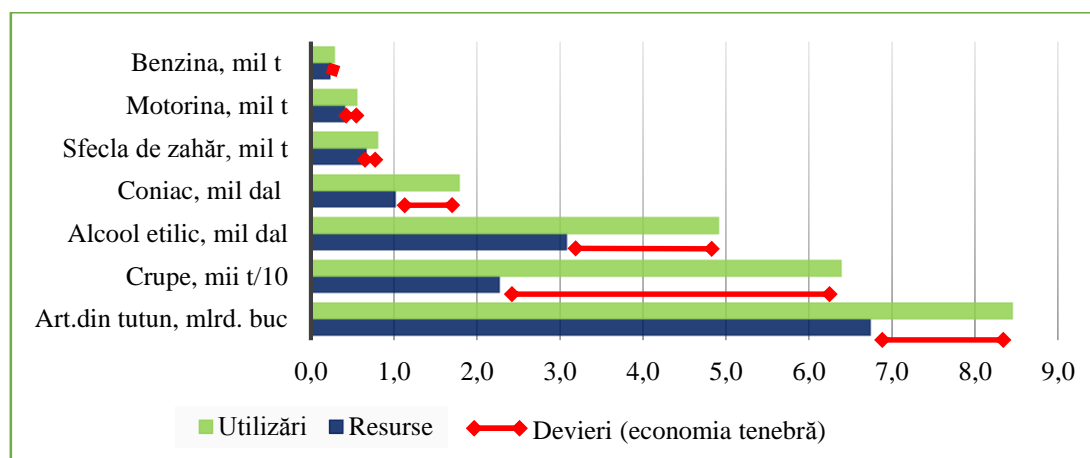
Ecuația obținută este asemănătoare egalității dintre utilizările și resursele modelului adaptat al balanței interramurale:

$$IC_i + FC_i + LUPP_i + I^e_i + X_i + L_i = Q_i + M_i + I^b_i. \tag{4}$$

Partea dreaptă a egalității constituie utilizările, iar partea stângă – resursele. „Dacă utilizările totale sunt mai mari decât resursele totale, are loc fabricarea tenebră sau importul ilegal. În cazul în care resursele totale sunt mai mari decât utilizările, are loc exportul ilegal” [3, pag.41] (Figura 1).

**Capitolului II. Estimarea economiei tenebre în sectorul real și pierderilor bugetului de stat**

Utilizând algoritmul din figura 1 și modelul adaptat BIR, autorii au estimat utilizările și resursele în diviziunea bunurilor pentru anii 2013-2016. Au fost depistate devieri însemnate la un set de bunuri (Figura 2). În continuare sunt prezentate rezultatele estimărilor pentru ultimul an analizat.



**Figura 2. Devierile dintre resursele și utilizările unor bunuri, anul 2016**

Sursa: elaborat de autori în baza datelor balanțelor interramurale naturale pentru anul 2016.

Analiza balanței interramurale, elaborate pentru bunurile industriei agroalimentare, pentru anul 2016, a permis să depistăm elementele economiei tenebre la următoarele produse:

1. **Crupe.** În anul 2016 nivelul utilizărilor bunului dat a constituit 63,88 mii tone, iar cel a resurselor a fost mai mic cu 41,19 mii tone, adică de 2,82 ori (Figura 2). Exportul a constituit 6,52 mii tone, iar import – 17,2 mii tone. Prin urmare, importul este de 3 ori mai mare decât exportul. Situația creată arată că importul real a fost mult mai mare decât cel oficial și constituie aproximativ 58,4 mii tone. Bugetului statului au fost aduse prejudicii în valoare de 136,55 mil. lei (Tabelul 2).

2. **Făină.** Resursele acestui produs au constituit 144,77 mii tone în anul 2016, din care au fost utilizate în procesul de producție 101,6 mii tone, au fost exportate 1,38 mii tone și a rămas în sold 21,76 mii tone. Autorii analizând datele, privind comerțul exterior și datele raportului „Indicatorii privind circulația producției industriale în expresie naturală în a.2016” Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova, au observat că utilizările prevalează resursele cu 18,779 mii tone, însă este necesar de luat în calcul că comercializarea se efectuează nu numai în rețelele de comerț cu amănuntul, dar și pe piața neorganizată. Devierea depistată denotă că pe piața bunului dat persistă importul neobservat în volum mult mai mare decât 32,6 mii tone. Ca rezultat, bugetul țării a fost privat de 32,91 mil. lei sub formă de TVA, taxă vamală și servicii vamale.

3. **Unt.** Resursele acestui produs au constituit 7,12 mii tone în anul 2016, din care au fost utilizate în procesul de producție 1,48 mii tone, au fost exportate 1,6 mii tone și a rămas în sold 0,331 mii tone. Analizând datele Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova observăm, că în a.2016 s-a creat o diferență dintre resurse și utilizări în volum de 0,21 mii tone. Faptul dat poate fi explicat prin import tenebru a 0,66 mii tone de unt. Ca rezultat bugetul țării a fost privat de 5,664 mil. lei sub formă de TVA, taxă vamală și servicii vamale.

4. **Coniac.** Resursele acestui produs au constituit 1,017 mil. dal în anul 2016, din care au fost utilizate în producere 0,00275 mil. dal, și au fost consumate 0,589 mil. dal pe piața interne și exportate 0,924 mil. dal. Analizând datele Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova privind comerțul exterior și datele formei „Indicatorii privind circulația producției industriale în expresie naturală în a.2016” am depistat că volumul resurselor și volumul utilizărilor nu sunt egale (Figura 2). Diferența dintre ele este egală cu 0,769 mil. dal. Bineînțeles că trebuie de ținut cont că în afară de unitățile de comerț cu amănuntul mai există și piața neorganizată. Situația creată poate fi explicată prin prezența elementelor economiei neobservate, și anume importului tenebru. Ca rezultat, bugetul țării a fost privat de 517,88 mil. lei sub formă de TVA, acciz, impozit pe venit și servicii vamale (Tabelul 2).

5. **Vinuri spumante.** În anul 2016 resursele acestui produs au atins nivelul de 816,75 mii dal, din care sa realizat pe piața organizată 677 mii dal, sa exportat 181,11 mii dal și a rămas în sold la sfârșitul anului 321 mii dal. Prin urmare, în total au fost utilizate vinuri spumante în cantitate de 1179,21 mii dal, deci utilizările prevalează resursele cu 362,46 mii dal. Această deviere se datorează importului neobservat în volum de 372,98 mii dal (s-a luat în calcul capacitatea pieței neorganizate). În urma celor expuse mai sus, reiese că bugetul statului a ratat încasări de cca. 141,30 mil. lei sub formă de TVA, acciz, taxă și servicii vamale.

6. **Articole din tutun.** Acest produs în anul 2016 a înregistrat următoarele valori: resursele au constituit 6,74 mlrd. buc., iar utilizările acestuia în toate formele de consum au fost mai mari decât resursele cu 1,71 mlrd. buc. (ceea ce constituie 25,37% din resurse). Au fost vândute în unitățile de comerț cu amănuntul 7,75 mlrd. buc., s-au exportat 0,424 mlrd. buc., soldul la sfârșitul anului a constituit 0,272 mlrd. buc. (fără a lua în calcul piața neorganizată). Astfel, importul oficial de 4,64 mlrd. buc. nu corespunde realității, producerea tenebră sau importul ilegal a constituit cel puțin 1,705 mlrd. buc. Bugetul statului a suportat pierderi din accize, TVA și impozite vamale de cca. 408,18 mil. lei (Tabelul 2). În anul 2016 importul articolelor din tutun a constituit 54,259 mil. USD (4642 mil. buc), ceea ce este cu 2% mai mult decât în anul precedent și cu 39% mai mult decât în anul 2000 (3328,9 mil. buc. sau 48 mil. USD). *Analiza efectuată arată că măsurile luate de guvern în anii precedenți au adus la o ușoară legalizare a importului articolelor de tutun.*

7. **Tutun nefermentat.** Acest produs în anul 2016 a înregistrat următoarele valori: resursele au constituit 2,56 mii tone, iar utilizările acestuia în toate formele de consum au fost mai mari decât resursele cu 1,176 mii tone (ceea ce constituie 46% din resurse) și a constituit 3,73 mii tone (din care exportul constituie 1,674 mii tone). În așa fel, importul oficial de 1,397 mii t nu corespunde realității. Efectiv au fost importate 2,563 mii tone de tutun fermentat sau a avut loc producerea tenebră. Ca rezultat bugetul țării a ratat încasări în mărime de 3,981 mil. lei sub formă de TVA, taxă vamală și servicii vamale.

8. **Alcool etilic.** Acest produs în anul 2016 a înregistrat următoarele valori:

- nivelul resurselor a constituit 3,08 mil. dal;
- bunul dat s-a utilizat în calitate de produs intermediar în volum de 1,64 mil. dal;
- exportul alcoolului etilic a constituit 2,836 mil. dal;
- mărirea stocului la sfârșitul anului a atins nivelul de 0,2551 mil. dal.

Prin urmare, s-a creat următoarea situație: în toate formele de utilizare s-a consumat 4,91 mil. dal, ceea ce este de 1,6 ori mai mult decât volumul total al resurselor. Oficial s-a importat 0,0766 mil. dal, ceea ce nu corespunde realității.

În conformitate cu calculele autorului, real s-a importat 1,7816 mil. dal de alcool etilic. În rezultatul importului tenebru bugetul țării a ratat încasări în mărime de 886,42 mil. lei sub formă de TVA, acciz, taxă vamală și servicii vamale (Tabelul 2).

Tabelul 2. Pierderile bugetului de stat în anul 2016, (mil. lei)

	Devieri	Preț	Normativ, 2016				Acciz	Taxa vamală (TV)	TVA	Acciz+TV+TVA	Servicii vamale	Impozit pe venit	Pierderile statului
			TVA %	Acciz		Taxa vamală							
1. Crupe, mii tone	41,19	8,7	20			15%		53,76	82,43	136,19	0,36		136,55
2. Făină, mii tone	18,78	4,6	20			15%		12,96	19,86	32,82	0,09		32,91
3. Unt, mii tone	0,21	62	8			15%+500 euro/t		4,27	1,38	5,65	0,01		5,66
4. Coniac, mii dal	768,52	600	20	85,83	lei/l	0,5 euro/1 alc. abs.	273,13	35,08	153,88	462,09	0,46	55,33	517,88
5. Vinuri spumante, mii dal	362,46	341	20	12,34	lei/l	0,5 euro/1	44,73	39,96	41,66	126,35	0,12	14,83	141,30
6. Art. din tutun, mlrd. buc.	1,70	235	20	40%		3 euro/1000 bucăți	160,26	112,78	134,74	407,78	0,40		408,18
7. Tutun nefermentat, mii tone	1,18	23,51	8			5%		1,38	2,32	3,70	0,28		3,98
8. Alcool etilic, mil. dal	1,70	192,2	20	85,83	lei/l	0,5 euro/1 alc. abs.	605,96	77,84	202,29	886,09	0,33		886,42
9. Nutreț combinat, mii tone	33,97	12,5	8			6%		25,48	36,01	61,49	0,42		61,91
10. Sfecla de zahăr, mii tone	139,39	727	8			15%		15,20	9,32	24,52	0,10		24,62
11. Art. de parf. și cosm., mil. lei	750,44		20	30%		6,50%	225,13	48,78	204,87	478,78	0,75		479,53
12. Apar. el. de uz casnic, mii buc.	15701,41	285	20			5%		223,75	939,73	1163,48	4,47		1167,95
13. Ap. video de inreg., mii buc.	114,78	1863	20			5%		10,69	44,91	55,60	0,21		55,81
14. Bijuterii, mil. lei	189,91		20	39,27	lei/gr	10%	91,81	18,99	60,14	170,94	0,19		171,13
15. Motorina, mii tone	144,80	8,88	20	1720	lei/t		249,06		306,97	556,03	1,29		557,32
16. Benzina, mii tone	53,40	10,1	20	4137	lei/t		220,92		152,05	372,97	0,54		373,51

Sursa: Elaborat în baza datelor bilanțelor interramurale naturale elaborate de autori pentru anul 2016.

9. Nutreț combinat. Resursele acestui produs au constituit 145,15 mii tone în anul 2016, din care au fost utilizate în hrana animalelor 73,74 mii tone, au fost exportate 95,306 mii tone și au rămas în sold – 10,08 mii tone. Analizând datele, privind comerțul exterior și datele raportului statistic „Indicatorii privind circulația producției industriale în expresie naturală în a.2016”, autorii au depistat diferența dintre resurse și utilizări în volum de 33,97 mii tone. Faptul dat denotă că în anul 2016 a avut loc importul neobservat în volum mult mai mare decât 44,87 mii tone. Ca rezultat, bugetul țării a fost privat de 61,91 mil. lei sub formă de TVA, taxă vamală și servicii vamale.

10. Sfecla. Resursele acestui produs au constituit 664,8 mii tone în anul 2016, din care au fost utilizate în procesul de producție 804,19 mii tone. Analizând datele, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, privind comerțul exterior, observăm că conform declarațiilor vamale nu s-a importat sfecla de zahăr, iar diferența dintre resursele și utilizări constituie 139,39 mii tone.

Situația creată ne denotă că s-a importat ilegal sau s-a produs tenebru bunul dat în volum de cel puțin 139,39 mii tone. Bazându-ne pe rezultatele analizei, concluzionăm, că bugetul de stat a pierdut TVA și servicii vamale în sumă de 24,625 mil lei. (Această situație se repetă din an în an, în decursul ultimilor patru ani: în a. 2013 diferența dintre resursele și utilizări a fost în mărime de 119,3 mii tone, în a. 2014 - 72 mii tone, în a. 2015 – 142,2 mii tone, în a.2016 -139,39 mii tone).

11. Articole de parfumerie și cosmetice. Conform bilanțelor interramurale elaborate resursele acestui produs în anul 2016 au constituit 1534,7 mil. lei (producerea – 25,2 mil. lei, importul – 1135,55 mil. lei și stocul la sfârșitul anului în unitățile de comerț cu amănuntul – 459,644 mil. lei). Acest produs a fost utilizat în: comerțul cu amănuntul 1552,54 mil. lei, s-a exportat 272,95 mil. lei. Analizând datele privind comerțul exterior și „Indicatorii privind circulația producției în expresie naturală în a.2016”, am ajuns la concluzia că importul real a fost mult mai mare decât cel oficial și constituie circa 1886 mil. lei. Prin urmare, statul a pierdut 479,53 mil. lei sub formă de TVA, taxă și servicii vamale (Tabelul 2).

În urma evaluării volumul importului și exportului neobservat în a. 2016 și utilizând tarifele și prețurile oficiale de import și export pentru producția analizată a fost estimat volumul pierderilor bugetului de stat din contul industriei agroalimentare în mărime de cca. 2698,94 mil. lei.

Elaborarea BIR pentru industria constructoare de mașini și industria grea a permis depistarea economiei tenebre în cazul următoarelor bunuri: bijuterii, aparate electrice de uz casnic, aparate video de înregistrat sau reprodus, benzina, motorina.

În continuare ne vom opri mai detaliat la evaluarea economiei tenebre în cazul benzinei și motorinei. La începutul



anului 2016 soldul benzinei a constituit numai 8 mii tone de benzină și sa importat în decursul întregului an 221,05 mii tone, deci, resursele bunului dat au alcătuit 229,05 mii tone. Sa utilizat acest product pe piața organizată (190,68 mii tone), sa exportat 29,42 mii tone, și în sold la sfârșitul anului au rămas 8 mii tone, pierderile au constituit 1 mii tone. Prin urmare, sa utilizat în total 229,05 mii tone, ce depășește resurse cu 53,4 mii tone. Ce denotă, că de facto s-a importat 263 mii tone de acest bun. Bugetul statului a ratat încasări în mărime de cca. 373,51 mil. lei sub formă de TVA, accize, taxa și servicii vamale, în rezultatul importului ilegal.

În Republica Moldova se extrag produse petroliere, însă în cantități foarte mici. Motorina fabricată nu acoperă cerințele pieței autohtone, de aceea se importă cantități mari de acest bun. În cazul importurilor de motorină se denotă un decalaj semnificativ dintre import și consumul intern. Numai estimările consumului sectorului agricol, efectuate în baza normelor tehnologice de utilizare a motorinei pe suprafețele însămânțate și datelor statistice despre consumul de motorină în transport, realizat populației și pentru alte servicii, care a fost colectat din balanțele energetice, arată că cererea pentru anul 2016 a atins nivelul de 876,2 mii tone.

În a.2015 cererea pentru motorină a constituit 815 mii tone, în a.2014 a fost de 733,61 mii tone, pentru a.2013 – de 705,51 mii tone și pentru a.2012 – 674,4 mii tone. Chiar dacă se ia în considerație că unele gospodării, în scopuri de economie, nu îndeplinesc toate normativele tehnologice, rezultatele calculelor arată că minimum necesar a constituit în anul 2016 – 700 mii tone, în anul 2015 a atins nivelul de 641,1 mii tone, în a.2014 – 615,31 mii tone, în a.2013 – 594,3 mii tone, iar în a.2012 – 558,3 mii tone de motorină. Analiza comparativă cu datele reale arată că tenebru s-a importat motorină în valoare de cel puțin de 160,3 mii tone în a.2012, 139,3 mii tone în a.2013, în a.2014 – 158,31 mii tone, în a. 2015 – 146 mii tone, în a. 2016 – 144,8 mii tone.

Luând în considerație situația creată pe piața motorinei, bugetul de stat a ratat cca. 557,32 mil lei în anul 2016 sub formă de accize, TVA și servicii vamale din cauza importului ilegal. Devierile cele mai însemnate sunt prezentate în figura 2.

Evaluând volumul importului și exportului neobservat în industria constructoare de mașini și industria grea, în anul 2016, și utilizând tarifele și prețurile oficiale de import și export pentru producția dată volumul pierderilor bugetului de stat, conform calculelor noastre constituie cca. 2325,72 mil. lei.

Analiza BIR elaborate pentru ultimele două ramuri, și anume pentru industria materialelor de construcție și industria ușoară, a arătat că în cazul acestor două ramuri elementele economiei tenebre au fost depistate în cazul a patrusprezece bunuri. Economia neobservată în cadrul industriei ușoare și industriei materialelor de construcție a cauzat diminuarea alocațiilor în visteriile statului în valoare de 193,905 mil. lei.

#### **Concluzii și recomandări**

Utilizând modelul adaptat al BIR și algoritmul elaborat de autori a fost evaluat volumul importului și exportului neobservat în toate ramurile economiei naționale pentru anul 2016. Bazându-se pe rezultate obținute, pe tarifele și prețurile de import și export, autorii au evaluat volumul pierderilor bugetului de stat, care a constituit cca. 5218,565 mil. lei, ce constituie 4% din PIB.

„Elaborarea BIR a depistat neajunsurile controlului vamal din Republica Moldova. Autorii au stabilit că se comit încălcări atât în livrarea produselor alimentare, cât și în livrarea produselor nealimentare. Prin urmare, putem concluziona că statul trebuie să ia măsuri în scopul ridicării disciplinei vamale, luptei cu contrabanda mărfurilor” [4, pag.126]. Economia tenebră poate fi clasificată ca crimă economică, care aduce prejudicii securității economice naționale.

Măsurile, care combat economia tenebră, concomitent îmbunătățesc mediul de afaceri. Ele includ: îmbunătățirea climatului fiscal; reducerea presiunii administrative asupra afacerilor legale; combaterea corupției; înăsprirea răspunderii contravenționale pentru încălcările fiscale; sporirea fiabilității sistemului bancar; consolidarea controlului asupra fluxurilor financiare, elaborarea mecanismelor de prevenire a spălării banilor; asigurarea stabilității politice în societate.

#### **Referințe bibliografice**

1. Conturi Naționale 2015. Chișinău, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova 2016, 81 p. [citat 20 august 2018]. Disponibil: [http://www.statistica.md/public/files/publicatii\\_electronice/Conturi\\_nationale/Conturi\\_nationale\\_2015.pdf](http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Conturi_nationale/Conturi_nationale_2015.pdf)
2. GANCIUCOV, Valentina, GUTIUM, Tatiana. Adaptarea modelului balanței interramurale natural-valorile pentru evaluarea economiei neobservate. *Vector european*. 2015, nr. 1, 36-40. ISSN 2345-1106.
3. GUTIUM, Tatiana. Quantifying the comparative advantage of domestic goods on the internal market. *The Journal Contemporary Economy*. 2018, Volume 3, Issue 1, pp. 38-45. ISSN 2537 – 4222.
4. GUTIUM, Tatiana. Problemele comerțului exterior la etapa actuală. In: *Politicile macroeconomice și rolul statului în organizarea activității economice eficiente*: conf. șt. intern., 4 apr. 2003. Chișinău: ASEM, 2003, pp. 120-129. ISBN 9975-75-217-9.

## ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ МОЛДОВЫ

## VECTORUL DEZVOLTĂRII INDUSTRIEI MOLDOVEI

*Михаил ПОЙСИК, доктор экономики, старший научный сотрудник,  
Национальный Институт Экономических Исследований*

*Mihail POISIC, doctor în economie, cercetător științific superior,  
Institutul Național de Cercetări Economice, Republica Moldova*

*За годы независимости Республика Молдова во многом не только на треть снизила объёмы промышленного производства, но и в самой структуре производимой продукции опережающими темпами идут негативные процессы сокращения интеллектуальной компоненты. Изготовление наукоёмких изделий и с высокой добавленной стоимостью во многом уже замещены на выпуск продукции из давальческого сырья по документации зарубежных заказчиков, а также по «отвёрточным технологиям». В свою очередь, становятся всё более невостребованными научно-технические и высококвалифицированные кадры – интеллектуальный потенциал нации.*

*Основная цель статьи заключается в том, чтобы на базе оценки последствий деградации промышленного потенциала обосновать рациональную концепцию развития этого сектора экономики страны. Методологической основой исследований является анализ динамических рядов индексов объёмов и структуры производства промышленной продукции, метод сравнения, различные методологические подходы к формированию приоритетов развития. В качестве основного результата проведенных исследований можно рассматривать обоснование смены структурного вектора развития промышленности Молдовы, наиболее адекватно соответствующего внутренним и внешним вызовам.*

*Ключевые слова: промышленность, давальческие схемы, «отвёрточные технологии», наукоёмкая продукция, высокая добавленная стоимость, кадры.*

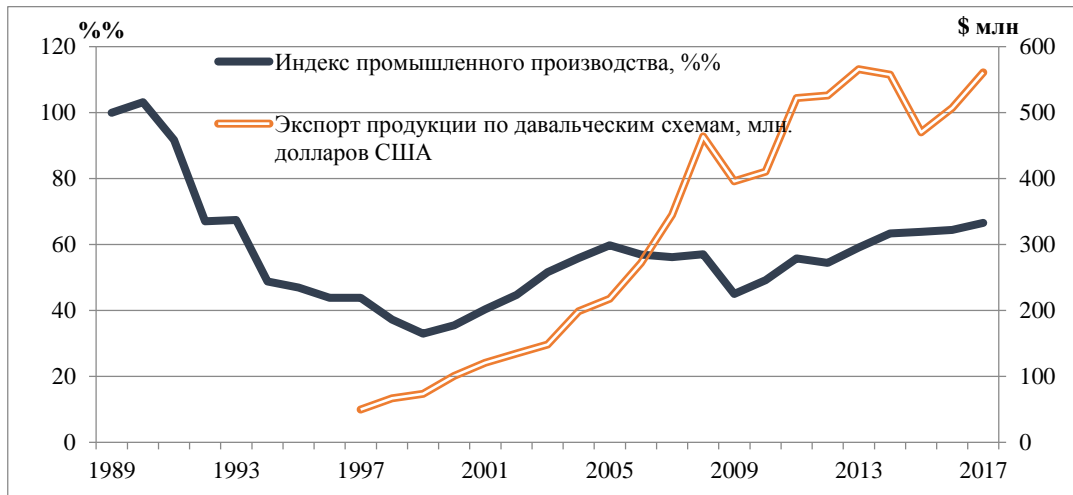
*During the years of independence, the Republic of Moldova in many respects not only reduced the volume of industrial production by one third, but the negative process of reducing the intellectual component is outstripping the structure of the output. The manufacture of science-intensive products and high added value has in many ways already been replaced by production of tolling raw materials according to the documentation of foreign customers, as well as by "screwdriver technologies". In turn, scientific and technical and highly skilled personnel, the intellectual potential of the nation, are becoming increasingly unnecessary.*

*The main purpose of the article is to justify the rational concept of development of this sector of the country's economy on the basis of assessing the consequences of industrial capacity degradation. The methodological basis of the research is the analysis of dynamic series of indices of volumes and structure of industrial production, a method of comparison, various methodological approaches to the formation of development priorities. As a main result of the conducted studies, carried out, it is possible to consider the justification for changing the structural vector of the development of Moldovan industry, which most adequately corresponds to internal and external challenges.*

*Keywords: industry, tolling schemes, "screwdriver technologies", science-intensive products, high added value, personnel.*

*Промышленность (индустрия), важнейшая  
отрасль народного хозяйства, оказывающая  
решающее воздействие на уровень развития  
производительных сил общества.  
(Советский энциклопедический словарь. М.,  
«Советская энциклопедия», 1989, с. 1079)*

Безусловно, за последние три десятилетия с процессами нарастающей трансформации в постиндустриальное общество, прежде всего, для ведущих стран мира данная цитата в какой-то мере начала терять свою актуальность. К сожалению, в части Молдовы в этот период преобладали деструктивные процессы во многих секторах экономики и в промышленности особенно. За этот период объёмы промышленного производства сократились на треть. При этом мы имеем пример не просто уменьшения выпуска продукции, а кардинального ухудшения её структуры с явным вектором сворачивания наукоёмких изделий к примитивизации производственных процессов. Это, прежде всего, стремительное наращивание экспорта товаров после переработки, именуемых как продукция из давальческого сырья по документации западных заказчиков. (См. диаграмму).



**Диаграмма 1. Динамика индексов промышленного производства и экспорта продукции по давальческим схемам**

Источник: по данным Национального бюро статистики и Национального банка Молдовы (3)

И если в прежние годы по давальческим схемам в основном производились швейные и трикотажные изделия, обувь и кожгалантерея, то в последние годы к ним добавились комплекты электропроводки к автомобилям и стулья. В 2017 году из \$538,4 млн. подобной продукции электропроводка составила \$301,3 млн., а стулья – \$105,0 млн. По этим двум позициям отмечается дальнейший рост и в нынешнем году. Так за первые четыре месяца к соответствующему периоду 2017 года электрокабеля уже экспортировали на 66,3% больше, а стульев на 39,6%.

Это когда-то в Молдове производилась высокотехнологичная продукция мирового уровня. Например, впервые в мировой практике запущенное в семидесятых годах прошлого века уникальное производство манганинового микропровода в стеклянной изоляции, а также приборов сопротивления на их основе на кишинёвском заводе „Micron”. В США эту технологию сумели освоить лишь спустя полтора десятилетия. (4) А производство интегральных микросхем, включая и технологию гибридного тонкопленочного производства интегральных микросхем? Список предприятий и уникальной продукции можно продолжить и не на одну страницу текста, но абсолютное большинство подобных производств уже безвозвратно кануло в лета. Сегодня, если что-то и где-то ещё и производится из подобного Хай-тека, как в частности опытный образец виноградоуборочного комбайна СВК-5, так это не благодаря, а скорее вопреки. И остаётся оно востребованным в основном на восточном рынке.

Пока у нас ещё производятся и другие машины и оборудование, как насосы, сельхозтехника, гидропривод, средства неразрушающего контроля различных конструкций, приборы, а также мебель. В значительной мере сохранились мощности по переработке молока, мяса. Держится на плаву пиво-безалкогольная, хлебо-булочная, кондитерская, консервная и масло-жировая промышленность, виноделие и производство крепких спиртных напитков и спирта. Развито производство ковров, текстильной продукции, одежды, парфюмерии и косметики. Во многом обеспечивается внутренний рынок строительными материалами.

Однако и на эти позиции оказывается высокое давление не только в части экспорта, но и на внутреннем рынке. Национальные товаропроизводители во многом имеют дело с нелояльной конкуренцией, когда зарубежные экспортеры, с одной стороны, субсидируются своими государствами, а с другой, выстраиваются всевозможные тарифные и технические барьеры для молдавского экспорта. В итоге, при недавнем формировании зоны свободной торговли с Турцией молдавский экспорт за 2017 год составил \$104,1 млн., а импорт – \$304,3 млн. С Китаем вообще ситуация драматическая: экспорт – \$19,0 млн., а импорт – \$505,4 млн. или в 26,6 раза больше!

Как известно, с 1 сентября 2014 года вступило в силу Соглашение об ассоциации с ЕС, предусматривающее обнуление импортных пошлин в течение 3-10 лет ежегодно равными долями и, начиная с 1.09.2014, в зависимости от товарной номенклатуры.

И здесь за прошлый год экспорт в ЕС составил \$1596,9 млн., а импорт – \$2389,1 млн. То, что мы уже во многом свыклились с фактом того, что наукоёмкая и высоко технологичная продукция в основном поступает из-за рубежа и в основном с Запада, конечно, не радует. Но не внушает оптимизма и динамика импорта за последние четыре года по целому ряду традиционных для Молдовы позиций, по которым страна не только была самодостаточна, но и эти виды продукции были важными статьями экспорта. (См. таблицу)

Таблица 1. Импорт из ЕС отдельных групп товаров в 2013 и 2017 годах

	Ед. изм.	2013		2017	
		Кол-во	Тыс. дол.	Кол-во	Тыс. дол.
Свинина	т	2800,7	8146,7	5514,8	14584,7
Мясо птицы	т	4154,9	3898,6	8810,5	7774,0
Молочная продукция	т	5301,8	16527,5	24742,8	22943,2
Сахар	т	2295,7	1692,0	14352,1	7066,8
Шоколад	т	483,4	4014,0	908,0	6245,5
Соусы	т	643,3	2891,2	1539,9	4463,4
Прохладительные напитки	тыс. дал	1323,6	4711,5	1819,0	7417,9
Пиво	тыс. дал	103,4	1494,5	861,3	6371,6

Трагичность данной ситуации заключается и в том, что в Молдове наблюдается устойчивый тренд и к сокращению числа занятых в промышленности. Только за последние десять лет их численность уменьшилась от 163,4 тыс. человек до 144,4 тыс. или на 11,6%.

В Кишинёве функционирует пока ещё значимый технический университет, который готовит кадры для промышленности. Его бы сохранить и развивать. Но как это эффективно осуществить, если значительная часть производств уже исчезла, а действующие во многом держатся на специалистах предпенсионного и пенсионного возраста? А только по учебникам квалифицированного специалиста не подготовить. Да и преподавательский состав, если не видит реальных производственных процессов, деградирует. При этом потребность в специалистах в стране, с одной стороны, сокращается, а с другой, ощущается их острый дефицит, так как значительная часть из них уже покинула Молдову и продолжает уезжать за рубеж. За последнее десятилетие сократилось и финансирование науки от 0,8% к ВВП до 0,3%. А учитывая, что в развитых странах это процент многократно выше, как и ВВП на одного жителя, реально наша наука финансируется в сотни раз меньших объёмах, чем в государствах с высокими темпами научно-технического прогресса.

Именно поэтому, чем ниже в Республике Молдова упадёт промышленный и интеллектуальный потенциал, тем сложнее будет его возрождать. Эта проблема стала очевидной ещё в прошлом столетии. И были программы по возрождению промышленности, которые во многом так и остались нереализованными. Чуть более года назад с финансовой и экспертной поддержкой Запада в тогдашнем министерстве экономики и торговли в очередной раз была создана рабочая группа по разработке Программы индустриализации РМ на 2018-2020 годы и Национальной стратегии индустриализации страны на 2021-2030 годы. И, казалось бы, работа закипела...

Однако с реорганизацией данного министерства, ответственный департамент был ликвидирован, а его сотрудники из этой рабочей группы были сокращены. В итоге работы по разработке Стратегии свёрнуты. К тому же бывший министр Октавиан Калмык, ныне экономический советник премьер-министра, сегодня считает, что у нас уже и нет промышленности...(5)

Надо полагать, что теперь магистральный путь Молдовы видится в производстве продукции по чужой документации с минимальной интеллектуальной компонентой, а также в экспорте примитивного сырья, как продукции сельского хозяйства: пшеницы, кукурузы, подсолнечника, рапса и орехов. Остальное по мелочам. А те, кто талантлив, трудолюбив и амбициозен, найдёт своё место на Западе.

Вот только трансформация некогда цветущей аграрно-индустриальной республики в депрессивный регион Европы, имеющей все признаки колонии, навряд ли устраивает большинство граждан Молдовы, страны, которая заслуживает и имеет потенциал для иного развития. Нужен конкретный план действий. Без него наша Родина действительно потеряет промышленность, как важнейший сектор экономики.

#### Библиография:

1. Советский энциклопедический словарь. М., «Советская энциклопедия», 1989, с. 1079
2. Raport: Balanța de plăți a Republicii Moldova (MBP5)  
<http://bnm.md/bdi/pages/reports/dbp/DBP12.xhtml?id=0&lang=ro>
3. Михаил Пойсик. Путь к депрессивному тупику развития. «Аргументы и факты в Молдове», №16, 18.04.2018, с. 13
4. Михаил Пойсик. Промышленность Молдовы: вчера, сегодня, завтра. Chișinău, IEFS, 2008, <https://ava.md/2008/07/30/promyshlennost-moldovy-vchera-segodnya/>
5. Василий Киртока: «Если экономический советник Премьер-Министра считает, что у нас нет промышленности, то ее у нас точно не будет» <https://noi.md/ru/jekonomika/vasilij-kirtoka-esli-jekonomicheskij-sovetnik-premier-ministra-schitaet-chto-u-nas-net-promyshlennosti-to-ee-u-nas-tochno-ne-budet>

## SITUAȚIA PE PIAȚA AUTOHTONĂ ȘI COMPETITIVITATEA BUNURILOR

*Tatiana GUTIUM<sup>®</sup>, cercetător științific,  
Institutul Național de Cercetări Economice, Republica Moldova*

*Republica Moldova este o economie deschisă cu un grad înalt de deschidere a pieței interne pentru bunurile importate. Cu toate că Moldova este o țară agrară, care nu deține așa ramuri ca metalurgia, industria constructoare de mașini, totuși, bunurile de import predomină nu numai pe piața bunurilor industriale, dar și pe piața produselor agroalimentare. Cu cât ponderea bunurilor autohtone pe piața internă este mai mică, cu atât va fi mai mică cifra de afaceri a agenților economici autohtoni și nivelul Produsului Intern Brut. Cota bunurilor autohtone pe piața internă depinde de competitivitatea lor. Prin urmare, este actuală studierea tandemului dintre piața internă și competitivitatea bunurilor autohtone. Scopul propus al cercetării este analiza comerțului intern și estimarea competitivității bunurilor autohtone. În procesul de cercetare sunt utilizate metodele teoretice și metodele empirice. Rezultatul cercetării este elaborarea măsurilor pentru majorarea atât a competitivității bunurilor, cât și pentru sporirea cotei bunurilor autohtone pe piața internă.*

*Cuvinte-cheie: piața autohtonă; comerțul interior de bunuri; valoarea vânzărilor de mărfuri cu amănuntul; competitivitatea bunurilor; avantaje; dezavantaje.*

*The Republic of Moldova is an open economy with a high degree of openness of the internal market for imported goods. Although Moldova is an agrarian country, which does not have such branches as metallurgy, machinery industry, however imported goods predominate not only in the industrial goods market but also on the foodstuff products market. The lower the share of indigenous goods in the internal market, the lower will be the turnover of domestic economic agents and the level of Gross Domestic Product. The share of indigenous goods in the domestic market depends on their competitiveness. Therefore, it is relevant to study the tandem between the internal market and the competitiveness of indigenous goods. The proposed goal of the research is to analyze domestic trade and estimate the competitiveness of indigenous goods. The theoretical and empirical methods are used in the research. The result of the research is the elaboration of measures to increase both the competitiveness of goods and the share of indigenous goods on the domestic market.*

*Key words: the internal market; domestic trade of goods; the volume of retail trade turnover; the competitiveness of goods; advantages; disadvantages.*

*JEL Classification: L81, Q02, M31.*

**Introducere.** Republica Moldova este un stat agrar-industrial cu o economie mică deschisă, cu un grad înalt de deschidere a economiei, care în anul 2017 a constituit 88,1%. Piața autohtonă este invadată cu mărfuri de import, ponderea importului de bunuri și servicii în consumul final (exclusiv bunurile și serviciile procurate de către rezidenți peste hotare) constituie în anul de raport 56,7%. Diminuarea cotei bunurilor autohtone pe piața internă, va cauza scăderea atât a cifrei de afaceri a agenților economici autohtoni, cât și a nivelului Produsului Intern Brut și bunăstării populației. Toate circumstanțele enumerate demonstrează actualitatea temei de cercetare propuse, deoarece anume sporirea competitivității bunurilor autohtone va ameliora situația pe piața națională, și va asigura stabilirea unei ponderi însemnate a bunurilor autohtone pe piața internă.

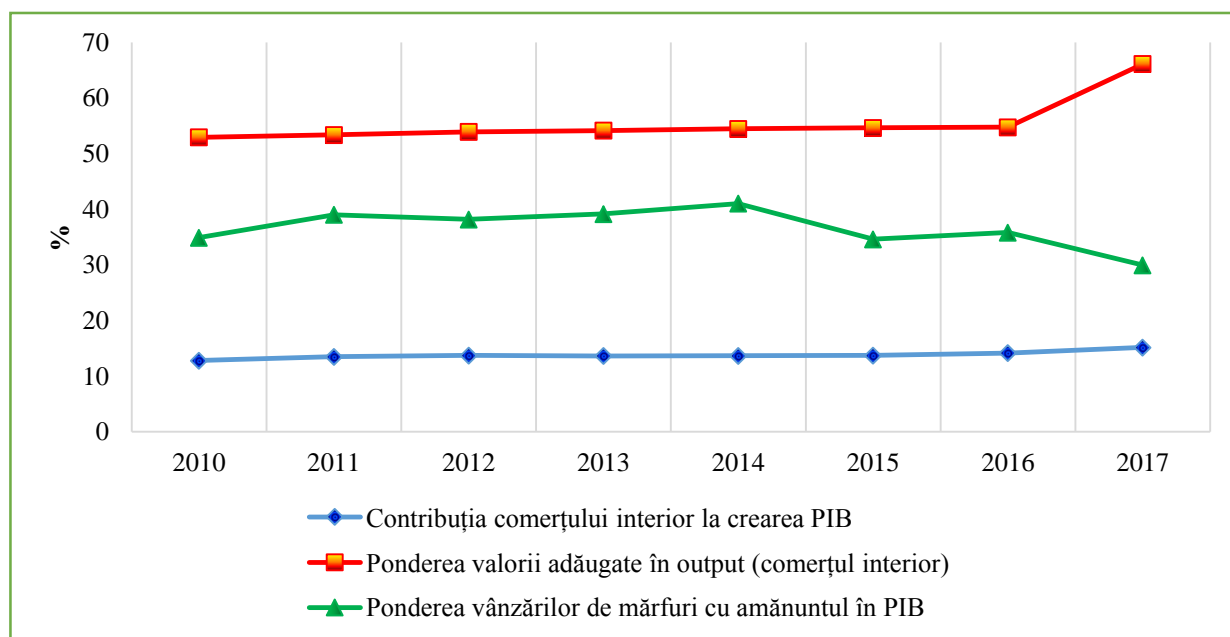
Competitivitatea bunurilor pe piața internă diferă de competitivitatea pe piața externă, deoarece situația pe aceste piețe, în special în cazul unei economii mici deschise, se deosebește cardinal prin dimensiunea sa, mărimea cererii solvabile, nivelul prețurilor. Statul aplicând pârghiile bugetar-fiscale și monetar-creditară poate influența asupra competitivității bunurilor autohtone pe piața internă, însă este destul de problematic cu ajutorul politicilor economice de asigurat sporirea competitivității bunurilor autohtone pe piața externă.

Obiectul de cercetare este situația pe piața internă și competitivitatea bunurilor pe piața dată. Sarcinile propuse sunt: analiza comerțului interior, evaluarea competitivității bunurilor autohtone pe piața națională și elaborarea măsurilor de sporire a competitivității.

### **Capitolul I. Analiza comerțului interior al Republicii Moldova**

Comerțul interior reprezintă operațiile de cumpărare-vânzare, efectuate între hotarele unei țări, a bunurilor și serviciilor autohtone și celor de import, predestinate consumului atât intermediar, cât și final. Comerțul cu amănuntul reprezintă parte componentă a comerțului interior, „veriga finală a circulației mărfurilor, când din sfera dată, ele trec în sfera consumului final” [3, pag.259]. Comerțul interior este o parte componentă a infrastructurii economiei naționale. „De diversitatea tipurilor de comerț, de nivelul lui de dezvoltare, depinde în mare măsură eficiența, volumul și viteza cu care mărfurile produse pe teritoriul țării și cele importate ajung la consumator. Prin urmare, încurajând dezvoltarea calitativă a acestui sector, statul poate contribui la crearea condițiilor necesare pentru promovarea producției diferitor ramuri, la majorarea competitivității bunurilor” [3, pag.259].

Comerțul interior, ca și oricare alt gen de activitate, contribuie la formarea Produsului Intern Brut (PIB). În perioada anilor 2010-2017, ponderea comerțului cu ridicata și cu amănuntul; întreținerea și repararea autovehiculelor și a motocicletelor la crearea PIB-ului a înregistrat un trend crescător, și în anul 2017 a crescut cu circa 3 puncte procentuale în raport cu anul 2010 (Figura 1).



**Figura 1. Dinamica indicatorilor relativi ai comerțului interior (%)**

Sursa: elaborat de autor conform datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova [8]

În a.2016 în Kazahstan, Republica Moldova și Ucraina cea mai mare contribuție în formarea PIB-ului îi revine anume comerțului interior, pe când în Republica Belarus cea mai mare cotă o deține industria prelucrătoare (20,15%), care prevalează comerțul cu circa 9,2 puncte procentuale (Tabelul 1). Pe locul doi, la capitolul dat, în cazul Republicii Moldova, se află agricultura, silvicultura și pescuitul, iar în cazul Republicii Kazahstan – industria extractivă, urmată de industria prelucrătoare. În pofida faptului că în anii 2014-2015 în Ucraina a fost înregistrat declinul economic, totuși contribuția industriei prelucrătoare în formarea PIB-ului continue să atingă un nivel însemnat (12,22%). Ucraina și-a păstrat pozițiile, privind industria prelucrătoare, datorită faptului că promovează politica prețurilor dumping, ceea ce ia permis să nu piardă piețele sale de desfacere, să majoreze exportul bunurilor.

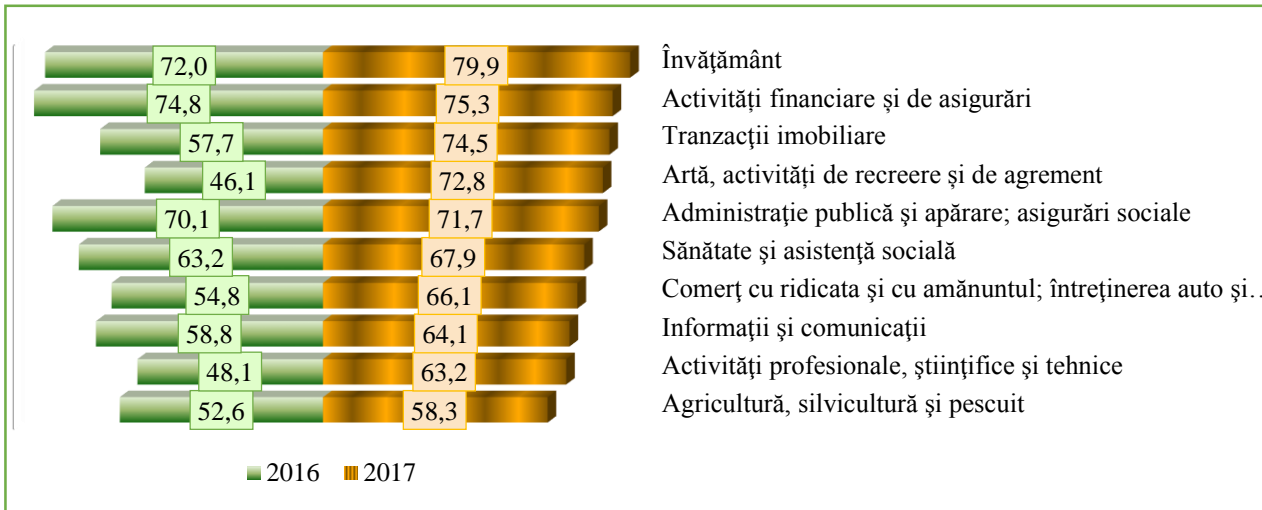
Ponderea valorii adăugate în outputul comerțului interior al Republicii Moldova a înregistrat un trend crescător în anii 2010-2017 (Figura 1). În ratingul genurilor de activitate după cota valorii adăugate în volumul de producție, „comerțul cu ridicata și cu amănuntul; întreținerea și repararea autovehiculelor și a motocicletelor” s-a situat pe locul VII, înregistrând 66,1% în a.2017 și 54,8% în a.2016 (Figura 2).

**Tabelul 1. Indicatorii relativi ai comerțului interior pe țări, pentru anul 2016 (%)**

	Belarus	Kazahstan	Moldova	Ucraina
<b>Contribuția comerțului interior la crearea PIB</b>	10,97	16,82	14,15	13,33
<b>Ponderea valorii adăugate în output (comerțul interior)</b>	60,37	63,69	54,76	49,06

Sursa: elaborat de autor conform datelor Comitetului Național de Statistică al Republicii Belarus [6, pag.38], Comitetului de Statistică a Republicii Kazahstan [7], Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova [8] și Serviciului de Statistică al Ucrainei [9].

Analiza comparativă a mărimii indicatorului menționat pentru unele țări, a arătat, că cel mai înalt nivel a înregistrat Republica Kazahstan, iar cel mai scăzut – Ucraina (Tabelul 1). Cu toate că cota valorii adăugate a comerțului interior în output, în cazul Republicii Kazahstan, este cu 9 puncte procentuale mai mare ca în Republica Moldova, totuși genul dat de activitate, în clasament, se află pe locul XII. Situația dată poate fi explicată prin faptul că în Kazahstan se creează valori adăugate noi, iar Republica Moldova se transformă treptat în piață de desfacere, într-o economie de consum, finanțată din remitențe, granturi și credite.



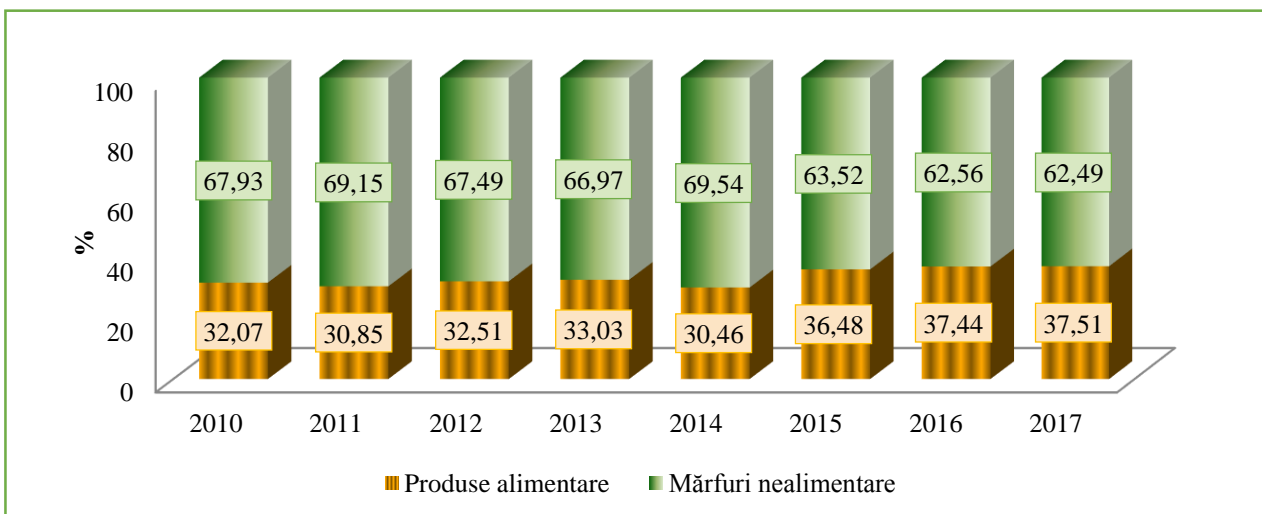
**Figura 2. Ponderea valorii adăugate în output, topul genurilor de activitate, Republica Moldova (%)**

Sursa: elaborat de autor conform datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova [8].

În Republica Moldova ponderea vânzărilor de mărfuri cu amănuntul în PIB crește în aa.2010-2014, atingând nivelul maxim de 41,03%, apoi în următorii ani acest indice se micșorează până la 29,95% (a.2017), cel mai mic nivel din perioada analizată (Figura 1). Cauza diminuării menționate pe fondul majorării considerabile a contribuției comerțului interior la crearea PIB, constă în faptul că începând cu 2017 s-a modificat metodologia evaluării Produsului Intern Brut, a fost aplicată metodologia SCN, ONU-2008 / SEC-2010.

În prezenta lucrare, în afară de scopurile deja atinse, autorul și-a propus încă un șir de sarcini: analiza dinamicii și structurii volumului vânzărilor de mărfuri cu amănuntul pe cap de locuitor; evaluarea structurii vânzărilor de mărfuri cu amănuntul, studierea schimbărilor structurale, ce determină tendințele de dezvoltare a comerțului; studierea cererii populației și gradul de satisfacere a ei; cercetarea legităților dezvoltării volumului vânzărilor de mărfuri cu amănuntul în ansamblu și pe unele grupe de mărfuri; studierea particularităților regionale ale dezvoltării volumului vânzărilor de mărfuri cu amănuntul în ansamblu și pe sisteme comerciale; analiza factorilor, ce influențează asupra modificării volumului și structurii vânzărilor de mărfuri.

„Abaterea în evoluția indicatorilor analizați (Figura 1) are loc sub influența a mai multor factori. În primul rând pe piața internă activează un șir de intermediari, și în al doilea rând majorarea atât a adaosului stabilit de angrosiști, cât și adaosului comercial. Prezența unui șir enorm de intermediari, duce la majorarea prețurilor și pe fondul polarizării societății duce la creșterea numărului populației cu solvabilitatea joasă, are loc micșorarea cererii la mărfuri nealimentare” [4, pag.157]. Începând cu anul 2015 scade ponderea mărfurilor nealimentare (Figura 3).



**Figura 3. Structura comerțului cu amănuntul pe categorii de mărfuri, Republica Moldova (%)**

Sursa: elaborat de autor conform datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova [8].

Pe piața internă a Republicii Moldova predomină comerțul neorganizat, care variază în dependență de bunul oferit spre realizare. La unele mărfuri cota comerțului neorganizat constituie circa 70% din volumul vânzărilor prin toate căile de realizare. O parte însemnată a comerțului neorganizat îi revine deținătorilor de patentă. Guvernul întreprinde măsuri pentru reducerea genului dat de comerț, însă măsurile implementate nu dau rezultate dorite pe termen mediu. Eficiența măsurilor ar spori, dacă ar crește, în termeni reali, venitul disponibil al tuturor păturilor sociale și nivelul de bunăstare al populației.

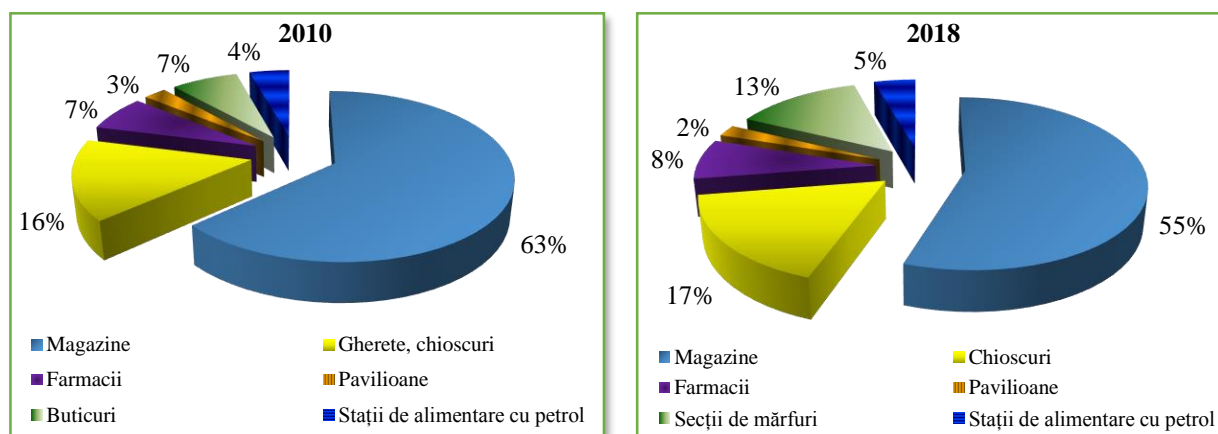
„Este necesar ca în viitorul apropiat să se reducă cota comerțului angro, deoarece întreprinzătorii care activează pe această piață nu raportează complet și deplin privind circulația de mărfuri și veniturile obținute. Vânzările angro presupun existența intermediarilor, serviciile cărora duc la majorarea prețului cu ridicata, și în final a prețului cu amănuntul” [4, pag.157]. Sporirea prețurilor are un impact negativ asupra competitivității bunurilor pe ambele piețe, atât pe piața externă, cât și pe piața internă.

În practica mondială s-au utilizat diverse metode de constrângere a piețelor angro. În Polonia aplicarea rațională a pârgheii fiscale a asigurat reducerea piețelor angro, de la 40% până la 20%, și înlocuirea lor cu rețele oficiale ale comerțului cu amănuntul.

Analiza comerțului intern al țării a arătat că, în ultimii cinci ani toți indicatorii care caracterizează situația în sectorul dat, au înregistrat trend crescător: volumul vânzărilor de bunuri, contribuția comerțului interior la crearea PIB-lui, ponderea valorii adăugate în output, numărului unităților comerciale și al populației antrenate în acest domeniu.

Toate unitățile din comerțul organizat pot fi divizate în șase categorii, cea mai mare pondere îi revine magazinelor, urmate de chioșcuri (Figura 4). Numărul secțiilor de mărfuri, în perioada anilor 2010-2018 s-a dublat, și ca urmare a crescut aproape de 2 ori cota acestor unități comerciale.

În anul 2012 economia națională a fost afectată de secetă și de recesiunea înregistrată de economiile principalilor parteneri comerciali ai Republicii Moldova. Ca consecință, a scăzut cererea la bunurile moldovenești atât pe piața externă, cât și pe cea internă. Micșorarea cererii solvabile a cauzat scăderea numărului de unități comerciale. Cele mai însemnate diminuări în a.2012, în raport cu anul precedent, au înregistrat secțiile de mărfuri (-46,5%), pavilioanele (-46,1%), magazinele (-44,1%). În pofida faptului că în următorii cinci ani s-au deschis magazine noi, totuși, nivelul anului 2011, nu a fost atins nici la începutul anului 2018.



**Figura 4. Structura comerțului cu amănuntul pe categorii de unități comerciale, la 1 ianuarie 2010 și 2018, Republica Moldova (%)**

Sursa: elaborat de autor conform datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova [8].

Analiza dinamicii volumul vânzărilor de mărfuri cu amănuntul pe cap de locuitor ne va permite să efectuăm o analiză economică mai detaliată a comerțului interior. Volumul comerțului cu amănuntul pe cap de locuitor reprezintă mărimea medie a vânzărilor de mărfuri pe locuitor atât în centrele urbane, cât și în localitățile rurale. Mărimea acestui indicator depinde atât de volumul comerțului cu amănuntul, cât și de numărul mediu al populației. Rezultatele evaluării influenței acestor factori pentru aa.2011-2017 sunt prezentate în tabelul 2.

**Tabelul 2. Modelul analizei factoriale a indicelui vânzărilor de mărfuri cu amănuntul, %**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Indicele comerțului cu amănuntul</b>	128,04	104,90	116,79	116,77	92,33	114,31	109,13
<b>Indicele vânzărilor de mărfuri cu amănuntul pe cap de locuitor</b>	128,11	104,90	116,83	116,87	92,38	114,38	109,21
<b>Indicele numărului mediu anual al populației</b>	99,94	100,00	99,97	99,92	99,95	99,94	99,92

Sursa: elaborat de autor conform datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova [8].



Datele tabelului 2 ne arată că în perioada analizată, cu excepția anului 2015, crește volumul vânzărilor de mărfuri cu amănuntul pe cap de locuitor. Această majorare este asigurată de afluxul de mijloace bănești sub formă de remitențe. Influența indicatorului dat asupra comerțului cu amănuntul este majoră, pe când influența celui alt factor, numărul mediu anual al populației, este neînsemnată. În anul 2015 comerțul cu amănuntul a diminuat considerabil. Cauzele: recesiunea economică din Federația Rusă și Ucraina, reducerea remitențelor, seceta din vara anului 2015, furtul miliardului din sistemul bancar al Republicii Moldova.

Analiza evoluției volumului vânzărilor pe cap de locuitor în centre urbane și în localități rurale a arătat că în centrele urbane consumul crește, iar în localitățile rurale scade.

O însemnătate impunătoare o are analiza sporului absolut al volumului vânzărilor de mărfuri cu amănuntul prin unitățile comerciale sub influența factorilor. Asupra sporului dat influențează următorii doi factori: modificarea volumului vânzărilor de mărfuri cu amănuntul pe cap de locuitor; modificarea numărului populației. Rezultatele calculelor sunt date în tabelul 3.

**Tabelul 3. Modificarea comerțului cu amănuntul sub influența factorilor, mil.lei**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Sporul absolut al vânzărilor de mărfuri cu amănuntul prin unități comerciale</b>	7036,2	1574,4	5661,1	6603,8	-3527,7	6072,7	4427,6
<b>Sporul comerțului cu amănuntul ca urmare a modificării volumului vânzărilor de mărfuri cu amănuntul pe cap de locuitor</b>	7054,7	1574,4	5672,2	6642,6	-3505,1	6101,5	4469,4
<b>Sporul comerțului cu amănuntul în rezultatul modificării numărului mediu anual al populației</b>	-18,5	0,0	-11,1	-38,8	-22,6	-28,8	-41,8

Sursa: elaborat de autor conform datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova [8].

Modificarea generală a vânzărilor de mărfuri cu amănuntul prin unitățile comerciale este egală cu suma a două sporuri. Rezultatele analizei efectuate arată că modificarea numărului populației, și anume diminuarea numărului mediu anual al populației, în perioada aa.2011-2017, a dus la micșorarea neînsemnată a comerțului cu amănuntul. Însă datorită majorării esențiale a vânzărilor de mărfuri pe cap de locuitor, sporul absolut al comerțului cu amănuntul prin unitățile comerciale crește, și în a.2014 a înregistrat cel mai mare nivel – 6603,8 mil.lei.

Sporul vânzărilor de mărfuri cu amănuntul prin unități comerciale sub influența modificării primului factor a avut loc datorită creșterii venitului disponibil al populației pe cap de locuitor și remitențelor.

În sfera circulației de mărfuri, volumul comerțului cu amănuntul influențează asupra unui șir de indicatori, în special asupra stocului de mărfuri, cheltuielilor de circulație, profitului și rentabilității. Cu toate acestea, el însăși suportă influența altor factori, cum ar starea bazei materiale a comerțului.

În perioada analizată stocul de mărfuri cu amănuntul se majorează, cum în valori absolute, așa și în valori relative. În ultimii doi ani ritmul de creștere a stocului de mărfuri este mai mare decât ritmul de creștere a vânzărilor de mărfuri prin unitățile comerciale și ca rezultat ponderea stocului de mărfuri cu amănuntul în volumul vânzărilor de mărfuri a crescut.

Cauza este adoptarea frecventă a diverselor hotărâri a guvernului cu privire la activitatea economică, și în special modificarea taxelor vamale pentru mărfurile importate, a accizelor. Ca rezultat, agenții economici tind să livreze mărfuri în termen scurt și volum mare, cu scopul minimizării cheltuielilor de transport pe o unitate de producție și pierderilor de la modificarea politicii economice a statului.

### **Capitolul II. Competitivitatea bunurilor autohtone pe piața internă**

„Competitivitatea bunului economic reprezintă abilitatea lui de a satisface maximal, în perioada analizată, așteptările consumatorului, de a corespunde caracteristicilor tehnice, economice, ecologice, de deservire și de altă natură, în comparație cu bunurile, analogice și cele substituibile ale concurenților, și de a fi vândut profitabil pe piața dată” [2, pag.62].

În literatura de specialitate întâlnim preponderent indicatori elaborați pentru evaluarea competitivității bunurilor, care pot fi utilizați pentru estimarea competitivității pe piețele externe, și nu pot fi aplicați la calcularea competitivității bunurilor pe piața internă, separat de cea externă. Arnaud Costinot, Dave Donaldson și Ivana Komunjer în articolul „What Goods Do Countries Trade? A Quantitative Exploration of Ricardo’s Ideas” aplică ideea lui David Ricardo în estimarea competitivității, pentru a depista categoria de bunuri pe care țara trebuie să o promoveze pe piața

externă [1]. Totuși, în lupta pentru piețele externe, nu trebuie de neglijat piața autohtonă.

Autorul în articolul „Quantifying the comparative advantage of domestic goods on the internal market” a propus indicatorul „Indicele avantajului comparativ simetric bunului autohton pe piața internă (SCAID)” pentru a estima competitivitatea bunurilor autohtone pe piața internă [5, pag.42].

În tabelul 4 sunt prezentate rezultatele calculelor efectuate în baza indicatorului menționat.

**Tabelul 4. Avantajul comparativ unor bunuri autohtone industriei prelucrătoare pe piața internă, 2017**

Bunuri care au înregistrat avantaj	SCAID	Bunuri care au înregistrat dezavantaj	SCAID
Pâine fără adaos de miere, ouă	0,78	Conserve de carne	-0,23
Blocuri și cărămizi pentru construcție din ciment	0,50	Sticle	-0,24
Mezeluri	0,49	Lenjerie de pat, de masă, de toaletă, de bucătărie	-0,29
Ciment	0,44	Încălțăminte	-0,40
Elemente prefabricate din ciment	0,40	Covoare și preșuri	-0,54
Unt	0,32	Articole de ciorăpărie	-0,58
Vinuri spumante	0,32	Margarină	-0,81
Ambalaj de conserve din sticlă	0,22	Țigle, dale și plăci din ceramică	-0,94
Paste făinoase	0,16	Var	-0,94
Conserve din legume și fructe	0,04	Articole din blană	-0,97

Sursa: elaborat de autor.

Bunurile din partea dreaptă a tabelului au înregistrat avantaj comparativ. Unele din ele, cum ar fi pastele făinoase, conservele din legume și fructe, ar putea înregistra un avantaj comparativ mult mai mare. Însă, cu toate că în anul 2017 recolta globală de grâu a constituit 1250,7 mii tone, peste 50% din volumul dat a fost exportat în detrimentul producătorului autohton. În cazul legumelor și fructelor agricultorii la fel preferă să exporte producția recoltată. Materia primă exportată nu poate fi procesată de fabricile autohtone. Cauza situației create este prețul redus a bunurilor date pe piața internă, comparativ cu prețul de vânzare pe piața externă. În plus pe piața externă bunurile se vând nu în lei, ci în valută convertibilă.

În partea stângă a tabelului sunt prezentate bunurile cu dezavantaj competitiv, care dețin potențial de a înregistra avantaj. În pofida faptului că în Moldova se produc produse animaliere competitive pe piața internă, totuși combinatele de carne preferă să importe carnea congelată, deoarece ea este relativ mai ieftină în raport cu cea autohtonă.

Vinăriile din Moldova preferă să utilizeze pentru îmbuteliere sticla importată din Ucraina, și nu sticla autohtonă. Cauzele scăderii cererii la sticla autohtonă, și în final a competitivității bunului dat, sunt următoarele:

- prețul sticlei autohtone este mai mare față de prețul sticlei importate din Ucraina;
- fabrica de sticlă din Chișinău livrează producția sa numai după achitarea preventivă, însă vinăriile, care au fost la un pas de faliment după situația cu embargou, preferă să achite ambalajul după realizarea producției finite.

În concluzie, în cazul unor bunuri ale industriei prelucrătoare, Republica Moldova trebuie să-și recâștige propria piață.

#### **Concluzii și recomandări**

Rezultatele analizei pieței interne ne permit să concluzionăm că în ultimii ani s-a constatat creșterea cererii la mărfuri și servicii, cauzată în primul rând de majorarea venitului disponibil al populației și remitențelor, și în al doilea rând de majorarea înclinației marginale spre consum a menajelor în detrimentul economiilor.

Modificarea raportului dintre produsele alimentare și mărfurile nealimentare semnalizează creșterea polarizării societății, creșterea numărului populației, bugetul căreia este repartizat între achiziționarea produselor alimentare și achitarea serviciilor comunale, pe când mărfurilor nealimentare nu le revine nici un leu sau sunt procurate cele de mână a doua.

Volumul de vânzări a mărfurilor autohtone pe piața internă ar crește, dacă ar spori competitivitatea lor, care la rândul său poate fi obținută în rezultatul implementării următoarelor măsuri: modernizarea procesului de producție; implementarea tehnologiilor contemporane, care ar permite reducerea consumului de energie electrică și gaze naturale, și în final a costului de producție; majorarea volumului investițiilor pe termen lung, prin acordarea creditelor, cu o dobândă atractivă, unităților economice autohtone ofertante de bunuri competitive.

**Referințe bibliografice**

1. COSTINOT, Arnaud, DONALDSON, Dave, KOMUNJER, Ivana. What Goods Do Countries Trade? A Quantitative Exploration of Ricardo’s Ideas. *Review of Economic Studies*, 2012, volume 79, No. 2, April 2012, pp.581–608. ISSN 0034-6527.
2. GUTIUM, Tatiana. Abordarea conceptuală a competitivității și a interdependenței dintre concurență și competitivitate. *Economica*. 2017, nr. 3 (101), pp. 59-71. ISSN 1810-9136.
3. GUTIUM, Tatiana. Competitivitatea ca factor de decizie. In: *Competitivitatea și inovarea în economia cunoașterii: conf. șt. intern.*, 28-29 sept. 2012. Chișinău: ASEM, 2012, vol. 1, pp. 259-263. ISBN 978-9975-75-628-0.
4. GUTIUM, Tatiana. Factorii de creștere a competitivității economice interne. In: *Competitivitatea și inovarea în economia cunoașterii: conf. șt. intern.*, 25-26 sept. 2015. Chișinău: ASEM, 2015, vol. 4, pt. 1, pp. 154-160. ISBN 978-9975-75-774-4.
5. GUTIUM, Tatiana. Quantifying the comparative advantage of domestic goods on the internal market. *The Journal Contemporary Economy*. 2018, Volume 3, Issue 1, pp. 38-45. ISSN 2537 – 4222.
6. Национальные Счета Республики Беларусь. Статистический сборник. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Минск, 2018, 214 стр. ISBN 978-985-7184-19-4.
7. [http://stat.gov.kz/faces/wcnav\\_externalId/homeNationalAccountIntegrated?\\_afLoop=1272658518906310#%40%3F\\_afLoop%3D1272658518906310%26\\_adf.ctrl-state%3Djn8jssvq9\\_67](http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNationalAccountIntegrated?_afLoop=1272658518906310#%40%3F_afLoop%3D1272658518906310%26_adf.ctrl-state%3Djn8jssvq9_67)
8. [http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/ro/40%20Statistica%20economica/40%20Statistica%20economica\\_\\_13%20CNT\\_\\_CNT010/?rxid=9a62a0d7-86c4-45da-b7e4-fecc26003802](http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/ro/40%20Statistica%20economica/40%20Statistica%20economica__13%20CNT__CNT010/?rxid=9a62a0d7-86c4-45da-b7e4-fecc26003802)
9. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В СИСТЕМЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Ли́ка РОССИ́НСКАЯ<sup>®</sup>, аспирант  
Запорожский национальный университет  
lika.rossinskaya@gmail.com

*В условиях современной украинской экономики большинство субъектов экономической деятельности оказалось в зоне влияния целого ряда негативных факторов внешней среды. Усиление конкуренции, необходимость поиска новых рынков, отток наиболее квалифицированной рабочей силы вынуждают предприятия к поиску путей для оптимизации управления предприятиями с целью повышения его конкурентоспособности и эффективности. Это объясняет повышение интереса реального сектора экономики к современным методам внедрения логистического подхода как одного из наиболее востребованных в мировой экономике путей повышения эффективности управления предприятием. Однако в украинской экономике логистический подход к управлению предприятием, в т.ч. его методология находится в стадии становления, что обуславливает актуальность данного исследования, и определяет его цель и задачи. Цель исследования: охарактеризовать основные методы оценки эффективности логистического подхода в системе промышленных предприятий и определить перспективы их практического применения в условиях современной украинской экономики. Методы исследования: метод обобщения научного опыта и терминологического анализа; анализа и синтеза, индукции и дедукции, метод экспертного опроса. Результаты: в результате проведенного исследования были систематизированы основные методы оценки эффективности логистического подхода в системе промышленных предприятий. Результаты экспертного опроса показали, что, несмотря на значительное количество научных работ по методологии оценки эффективности логистического подхода в системе промышленных предприятий, большая часть предлагаемых методов не обеспечивает достаточной достоверности оценки в условиях нестабильной внешней среды, что предопределяет значительную потребность реального сектора экономики в новых методах оценки, учитывающих особенности состояния украинской экономики.*

*Ключевые слова: логистика, логистический подход, оптимизация управления, промышленная логистика, система управления машиностроительным предприятием, методы оценки эффективности.*

*In the conditions of modern Ukrainian economy, most of economic activity subjects are affected of a number of external environment negative factors. Increased competition, need to search for new markets, outflow of the most skilled labor force the enterprises to find ways to optimize enterprises management to increase their competitiveness and efficiency. This explains a growing interest of economy real sector to modern methods of logistics approach introduction as one of the most popular ways in the world economy to improve efficiency of enterprise management. However, in Ukrainian economy, a logistics approach to enterprise management including its methodology is at formation stage which determines the relevance of this study, its purpose and objectives. Purpose of the research: to characterize the main methods of effectiveness assessment of logistics approach in industrial enterprises system and to determine the prospects for their practical application in the conditions of modern Ukrainian economy. Research methods: a method of generalizing scientific experience and terminological analysis; analysis and synthesis, induction and deduction, expert survey method. Results: As a study result, the main methods for effectiveness assessment of logistics approach in industrial enterprises system were systematized. The results of expert survey showed that despite a significant amount of scientific works on assessment methodology of logistics approach effectiveness in industrial enterprises system, most of the proposed methods don't provide sufficient reliability of assessment in an unstable environment which predetermines a significant need for the real economy in new valuation methods taking into account the peculiarities of Ukrainian economy.*

*Keywords: logistics, logistics approach, management optimization, industrial logistics, a management system for an engineering enterprise, methods for evaluating efficiency.*

**JEL Classification: L60.**

Во второй декаде XXI столетия украинская экономика формировалась под воздействием целого ряда негативных факторов. Значительные политические потрясения, изменение стратегического вектора внешнеэкономического партнерства усугубили негативные проявления процессов глобализации в большинстве отраслей промышленности. Достаточно значимы проявления негативных последствий глобализации в машиностроении, где в 2015 году снижение экспорта составило 2,2 раза в сравнении с показателями предыдущего года ( в топливно-энергетическом комплексе – в 6 раз, в металлургической отрасли

- в 1,9 раз, продукции химического комплекса – в 2 раза) [1]. Необходимость поиска новых стратегических партнеров на внешних рынках в условиях значительной конкуренции привели к тому, что удельный вес машиностроения в структуре промышленного производства Украины сократился по состоянию на середину 2016 года почти в два раза, составив 5,8% (в 2013 годом - более 10%) [2]. Многие предприятия машиностроительной отрасли в новых условиях хозяйствования оказались на грани банкротства, испытывая значительное конкурентное давление со стороны транснациональных корпораций при ограничении доступа к традиционным российским рынкам сбыта. Весьма проблематичным изменение внешнеэкономического вектора оказалось для таких флагманов украинской машиностроительной отрасли, как ПАО «Мотор Сич» (авиационные двигатели и газотурбинные установки), ПАТ «ЗТР» (трансформаторы), ГП «ПО „Южный машиностроительный завод“ имени А. М. Макарова» (ракетно-космическая и наукоемкая продукция), а также иных предприятий, традиционно поставлявших значительную долю продукции (до 90%) потребителям российского рынка.

Значительные проблемы испытывает транспортное машиностроение. Производство вагоностроительной отрасли сократилось с 53 тыс. в 2011 году до 1054 вагона - в 2015 году, т.е. более, чем в 50 раз, а хозяйственная деятельность целого ряда предприятий отрасли поддерживается преимущественно ремонтными контрактами [2]. Не менее угрожающей выглядит ситуация в отечественном автомобилестроении, где целый ряд предприятий, не выдержавших конкурентного давления ведущих мировых производителей, находится на грани закрытия. В этих условиях особую актуальность приобретают вопросы повышения конкурентоспособности предприятий машиностроения Украины, и в первую очередь – повышения эффективности управления предприятиями, в том числе – с использованием современных высокоэффективных технологий, в т.ч. – с помощью внедрения логистического подхода к управлению предприятиями.

Повышение спроса реального сектора экономики к вопросам внедрения логистического подхода в систему управления машиностроительным предприятием выявило значительный интерес к современным методам оценки эффективности логистической системы, позволяющим обеспечить развитие логистического подхода на украинских предприятиях машиностроения, что, в свою очередь, обусловило увеличение научных исследований, посвященных данной проблеме.

Вопросам логистического подхода в системе управления производственными предприятиями уделяли внимание такие известные исследователи, как Б.А. Аникин, И.И. Бажин, Е.В. Крикавский, И.М.Кристофер, И.Г. Климова, А.М. Тридид, К.М. Таньков и др.

Наиболее полно вопросы оценки эффективности логистических показателей разработаны выдающимся американским ученым Дональдом Дж. Бауэрсоксом, который предложил проводить оценку эффективности логистического подхода к управлению промышленными предприятиями по определенным категориям, в том числе затратам, обслуживанию потребителей, производительности, оценке активов и качеству [3].

В научных трудах исследователя для каждой категории приведены не только перечни показателей, наиболее целесообразных для оценки эффективности внедрения логистического подхода в различных сферах предпринимательской деятельности, но и результаты практического применения в условиях американской экономики. Следует отметить, что исследования Д.Дж.Бауэрсокса оказали значительное влияние на развитие логистической науки и практическое внедрение логистического подхода, но в украинской промышленности эти разработки не могут быть использованы без дополнительной адаптации, прежде всего, из-за значительных различий в экономических условиях деятельности предприятий.

В исследованиях Дж.Р.Стока и Д.М. Ламберта внимание уделяется, в первую очередь, влиянию внедрения логистического подхода на такие показатели, как рентабельность взаимодействия с потребителями, а также доходность по видам продукции [3]. Эти авторы указывают на недостатки существующей системы отчетности промышленных предприятий, и предлагают варианты аналитических разработок по основным вопросам логистики, в т.ч. вопросам использования логистических затрат для принятия решений, вопросам принятия ошибочных решений при отсутствии точных данных о логистических затратах и т.д.

Значительный интерес для исследователей представляет подход А. Харрисона и Ван Хоук Ремко, которые делают акцент на необходимости баланса финансовых и операционных показателей, а также данных прошлых периодов и будущих показателями при проведении оценки эффективности современных логистических систем [4]. Однако, несмотря на прогрессивность метода А.Харрисона и Ван Хоук Ремко, предложенный учеными подход предполагает формирование системы сбалансированных логистических показателей только по качественным критериям оценки, что значительно увеличивает субъективность полученных оценок и уменьшает возможность практического использования данной методологии в условиях современной украинской экономики.

Значительными являются результаты исследований, которые представила в своих трудах Н.В.Чернописька, предложившая классификацию основных показателей эффективности логистической деятельности предприятия [5] (рис.1).



**Рисунок 1. Классификация показателей эффективности логистической деятельности предприятия**

Источник: разработано автором по [5]

Не оспаривая значимости ее вклада в исследование современных методов оценки эффективности логистической деятельности промышленных предприятий, автор исследования разделяет при этом точку зрения А.П. Величко, утверждающего, что на микроуровне развитие логистики могут характеризовать показатели, сложно поддающиеся измерениям, и, соответственно, имеющие приближенные либо относительные оценки [6]. По мнению автора, именно приближенность и относительность ряда оценок на уровне производственных предприятий обуславливает активное развитие индексных методов оценки эффективности логистического подхода.

Одним из первых украинских ученых, уделивших значительное внимание исследованию индексных методов оценки эффективности логистических систем на уровне предприятий, стал В.Г. Алькема. Согласно методу, предложенному этим ученым, для оценки эффективности микрологистической системы целесообразно использовать пять групп показателей [7] (рис.2).



**Рисунок 2. Классификация показателей оценки эффективности микрологистической системы по В.Г. Алькема**

Источник: разработано автором по [7]

Расчет числового значения индекса по методу В.Г.Алькема производится согласно следующей формуле:

$$I\Pi = \frac{\Pi_1}{\Pi_2}, \tag{1}$$

где  $I\Pi$  – индекс показателя,

$\Pi_1$  – значение показателя в базовом периоде,

$\Pi_2$  – значение показателя в отчетном периоде [7].

При этом единичное значение индекса эффективности микрологистической системы по В.Г. Алькема ( $I = 1,0$ ), является свидетельством стабильного функционирования системы, значение, превышающее единичное ( $I > 1,0$ ) свидетельствует о существовании тенденций к развитию микрологистической системы, а значение менее единичного ( $I < 1$ ) является признаком потери потенциала логистического развития [7].

По мнению автора исследования, прогрессивность метода В.Г.Алькема очевидна, однако практическое применение данного метода на украинских промышленных предприятиях усложняется низкой информативностью либо сложностью расчета целого ряда предложенных исследователем показателей. Следует отметить также, что В.Г.Алькема, указав возможность различного уровня влияния отдельных групп индексов на развитие микрологистической системы, не предложил в исследуемой методике механизмов для расчета данной неоднозначности, что также затрудняет практическое использование метода на украинских предприятиях [7].

В сложившихся условиях наиболее перспективной автор считает методику, предложенную украинским исследователем А.П.Величко, и максимально учитывающую не только недостатки предыдущих методик, но и практические реалии украинских машиностроительных предприятий [6]. Согласно разработке А.П.Величко, оценку эффективности логистической деятельности предприятия целесообразно проводить с использованием комплексного интегрального показателя, расчет которого позволяет учесть неравнозначное влияние отдельных показателей или групп показателей путем определения их уровней значимости.

Согласно методике А.П.Величко, расчет комплексного интегрального показателя следует производить по формуле:

$$I\Pi РЛП = \left( \frac{\sum_{v=1}^k I\Pi ГЧП_v \times K_{3v}}{k} + I\Pi ЗП \right) / 2, \tag{2}$$

где  $I\Pi РЛП$  – интегральный индекс развития логистики предприятия;

$I\Pi ГЧП_v$  – интегральный индекс  $v$ -ой группы частных показателей развития логистики предприятия;

$K_{3v}$  – коэффициент значимости  $v$ -ой группы частных показателей развития логистики предприятия;

$k$  – количество групп частных показателей развития логистики предприятия [6].

По мнению автора, использование методики, предложенной А.П.Величко, в условиях современной украинской экономики, позволяет учитывать не только собственно влияние общих и частных показателей, но и неравнозначность этого влияния на развитие логистики на предприятиях машиностроительной отрасли, что, несомненно, значительно увеличивает перспективность практического применения в сравнении с ранее рассмотренными методами.

В то же время, проведенное исследование позволило выявить в методике А.П.Величко ряд особенностей, снижающих перспективность применения данной методики. К ограничивающим практическое применение методики А.П.Величко особенностям автор относит, прежде всего, ориентированность данной методики на оценку относительной эффективности, при которой часть показателей предлагается оценивать с позиции «ухудшение-стабильность-улучшение» [3], что не позволяет получить достоверных данных о динамике данных показателей, и, как следствие, об эффективности управленческих решений по их оптимизации. Кроме того, предложенная А.П.Величко трехмерная модель определения меры значимости отдельных показателей или групп показателей эффективности логистической деятельности предприятия, может значительно усложнить практическое применение данной методики, прежде всего - для средних и малых предприятий отрасли.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что потребности украинских машиностроительных предприятий в современных методах оценки эффективности логистического подхода удовлетворены недостаточно, поскольку наиболее распространенные методы либо недостаточно точны, либо сложны для использования в ежедневной практике, что свидетельствует о значительной актуальности разработки новых методов оценки эффективности микрологистических систем для машиностроительных предприятий Украины.

### **Библиография:**

1. Украина станет первой страной, добровольно отказавшейся от промышленности. Деиндустриализация в цифрах и фактах [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://nk.org.ua/ekonomika/ukraina-stanet-pervoy-stranoy-dobrovolno-otkazavshesya-ot-promyshlennosti-deindustrializatsiya-v-tsifrah-i-fakтах>-62904.
2. Дикань В. Л. Глобализационные процессы в экономике Украины / В. Л. Дикань, А.В. Кузуб // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2017. - № 58. – С.9-18
3. Сток Д.Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой: Пер. с 4-го англ изд. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 797 с.
4. Харрисон А., Ван Хоук Ремко. Управление логистикой: разработка стратегий логистических операций/ Пер.с англ.; за наук.ред. О.Е. Михейцева. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Бук, 2007. – 368 с.
5. Чернописька Н. В. Методичні підходи оцінювання логістичної діяльності підприємства / Н. В. Чернописька // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2008. – № 623 : Логістика. – С. 265–271
6. Величко О. П. Методика оцінювання розвитку логістики підприємства / О. П. Величко // Актуальні проблеми економіки. - 2013. - № 8. - С. 45-54.
7. Алькема В.Г. Розвиток мікрологістичних систем та методика його оцінювання // Логістика: теорія та практика: Науковий журнал Луцького національного технічного університету.– 2012.– №1(2). – С. 5–11.

## CONSTRUIREA MATRICEI DE CALCUL SOCIAL PENTRU REPUBLICA MOLDOVA

*Elvira NAVAL, dr. în informatică,  
Institutul de Matematică și Informatică*

*This note is devoted to the construction of a Social Accounting Matrix for Republic of Moldova. There are seventeen accounts, four economic actors and the Rest of the World. model is static, all industries are assumed to be perfectly competitive, meaning zero profit is earned by the firms. Small country assumption ensures that Moldova is a price taker on the world market so that Moldova's import and export decisions do not affect international prices. The model belongs to the 1-2-3 class of CGE models. The basic model refers to one country with two producing sectors and three goods. The two commodities that the country produces are an export good, which is sold to foreigners and is not demanded domestically, and a domestic good, which is only sold domestically. The third good is an import, which is not produced domestically. There is one consumer who receives all income. The model is constructed to analyze the economy-wide impact of the booming energy prices in the Republic of Moldova in the recent years.*

*Key words: Social Accounting Matrix, Consolidated Accounts, Integrated Economic Accounts and Input – Output tables, years 2014-2016 for Republic of Moldova., Moldovan Statistic System.*

Prezentarea în cauză are ca scop evaluarea impactului șocurilor economice și politicilor de reformare asupra economiei RM în ansamblu. Pentru realizarea acestui obiectiv se propune un Model de Calcul de Echilibru General (CEG) multiramural de tipul 1-2-3. În acest model destinat unei țări, în care se comercializează două bunuri: unul fabricat domestic iar altul importat, concomitent se produc bunuri care nu se utilizează în țară și sunt îndreptate spre export. Se presupune că toate ramurile producătoare sunt perfect competitive, ceea ce înseamnă că toate firmele beneficiază de profitul zero.

Modelul multisectorial CEG este un instrumentar cantitativ multifuncțional pentru simulări empirice în vederea evaluării impactului șocurilor economice și politice, în special politicilor de reformare, asupra economiei în ansamblu și asupra sectoarelor ei. Acest model este foarte util pentru construirea politicilor.

Modelul de Calcul de Echilibru General examinat reproduce structura economiei integral. Analiza în baza modelului CEG, în comparație cu alte tehnici existente, oferă posibilitatea examinării unui set larg de șocuri sau de implementări de politici de reforme specifice în vederea evaluării impactelor economice, consecințelor lor. Modelul CEG este prezentat printr-un set de ecuații, majoritatea fiind neliniare, care prin intermediul condițiilor de echilibru de ordinul întâi explică comportamentul optim al actorilor economici implicați.

Se presupune substituirea flexibilă a intrărilor din funcțiile comportamentale (funcții cu Elasticitatea Constantă de Substituire) și a factorilor de producere pe piețele respective; transformarea flexibilă a ieșirilor în cadrul funcțiilor comportamentale (funcții cu Elasticitatea Constantă de Transformare). Intrările și ieșirile din funcțiile de producere și funcțiile de utilitate supuse optimizării sunt reflectate prin valorile înregistrate în MBS (Matricea de Bilanț Social) într-un an specificat an de bază. Toate tranzacțiile, efectuate în anul de bază, specificate în MBS, fiind echilibrate.

MBS este un cadru de înregistrări protejate ale plăților efectuate de actorii economici într-o regiune economică specială și într-un context special, cum ar fi comerțul. În orice MBS se examinează: activități, bunuri, instituții, factori de producere și comerț. Activitatea se reprezintă de o firmă agregată într-un sector economic specific care produce și consumă bunuri ca ieșiri și intrări respectiv. În calitate de instituții se consideră: gospodăriile populației, întreprinderile și guvernul. Factorii de producere sunt: capitalul și munca. Instituțiile nominalizate obțin plăți pentru factorii de producere oferii (gospodăriile populației) și pentru bunurile și serviciile oferite (întreprinderile). Guvernul este prezentat în model ca o instituție care colectează taxe, obține transferuri și le distribuie în economie. La fel se examinează Restul Lumii cu veniturile și cheltuielile sale. Matricea de Bilanț Social a fost construită pentru economia Republicii Moldova, anul de bază fiind anul 2014. La construirea MBS s-a ținut cont de matricea cheltuielilor materiale directe calculată pentru anul 2014.

### **Construire a macro-MCS pentru Republica Moldova**

Acest compartiment se axează pe problema construirii Matricei Calculului Social (MCS) agregate cu prezentarea detaliată a elementelor și surselor de informație necesare pentru construirea ei. Macro- MCS, în cea mai mare parte, se bazează pe statistica Conturilor Naționale și, în special, Conturilor Consolidate și Conturilor Economice Integrate. Această informație se regăsește în Conturile Naționale pentru Republica Moldova pentru anii 2014-2016 publicate de Biroul Național de Statistică în 2018. Drept sursă alternativă s-au folosit datele bugetului de stat ale Republicii Moldova. Intrările din macro – MCS sunt descrise prin conturile de cheltuieli pe coloanele. MCS este constituită din șaptesprezece conturi specifice: Sectorul de producere include – Bunuri și Activități (Mărfuri și Activități în tabel); Factorii de producere sunt alcătuiți din – Capital și Muncă (Capital și Muncă în tabel); Instituțiile includ tranzacțiile ale – Firmelor, Gospodăriilor Populației și ale Guvernului (F, H și G în tabel); Impozitele constau din – impozite asupra consumului final, taxe pe export, impozite pe capital, impozite pe bunuri intermediare de consum, tarife pe import și impozite directe (TC, TE, TK, TI, TM, TY respectiv în tabel); Investiția (sau contul de capital) –



Investiții/Economii și Variația Stocurilor (I/S și Variația stocurilor în tabel) Restul Lumii deține un singur cont – contul Restului Lumii (R în tabel); Discrepanța – este Discrepanța Statistică (D în tabel).

**Bunuri**

Coloana și Linia Mărfurilor în MCS definesc identitatea resurse-utilizări și conțin valoarea tuturor bunurilor și serviciilor produse sau importate. Pe coloană se regăsesc componentele tuturor resurselor accesibile domestic sau importate. Pe linie se află utilizările de resurse de consum final, export și investiții.

Coloana - mărfuri:

**Producția Brută** – intrare (Activități; Mărfuri).

Reprezintă valoarea totală de bunuri și servicii produse în economie în perioada respectivă evaluată la prețurile de bază. În Conturile Consolidate (CC) aceasta informație se regăsește în Contul de Bunuri și Servicii, Producția în prețuri de bază.

**Impozite indirecte pe consumul final** – intrare (Indirect taxes; Commodities).

Acest cont este suma impozitelor indirecte aplicate asupra cererii finale cu excepția exportului, care posedă un cont separat. Rata acestor impozite depinde direct de valoarea bunurilor și serviciilor comercializate. Spre exemplu: ele includ TVA, accise, impozite din vânzări, etc. Conturile Consolidate nu prezintă informații referitor la impozite indirecte pentru cererea finală și intermediară, deaceia, pentru anii în examinare, datele sunt selectate din tabelele Intrări-Ieșiri. Cele din urmă corespund sumei impozitelor asupra cererii firmelor, gospodăriilor populației, guvernului, organizațiilor non-profit și impozitelor asupra formării brute de capital fix. În Conturile Consolidate tarifele pe import sunt parte componentă a acestor impozite, deaceia, în cazul în care impozitele pe import sunt raportate separat ele necesită a fi extrase din impozitele indirecte pe consum.

**Taxe pe Export** – intrare (Export duties; Commodities).

Sunt selectate din Tabelele Intrări - Ieșiri.

**Impozite pe Import** – intrare (Impozite; Mărfuri).

Aceste impozite sunt extrase din Conturile Consolidate (Contul de Distribuție Finală a Veniturilor, poziția Impozite pe produse și Import) și Tabelele Intrări – Ieșiri. Aceste impozite fac parte din impozitele indirect pe consumul final, și în lipsa informației mai bune, putem încerca să extragem din ele impozitele indirect pe consumul final.

**Importuri** – intrare (Restul Lumii; Mărfuri).

Importul de bunuri și servicii este selectat din Conturile Consolidate (Contul de Bunuri și Servicii, poziția – Importuri de Bunuri și Servicii).

**Activități**

Contul activităților definește totalul producției domestice brute în economie. Pe coloană se află intrările proceselor de producere, cum ar fi consumul intermediar și componentele valorii adăugate. Informația pe coloana respectivă ne poate comunica, de exemplu, despre cota parte în valoarea totală a firmelor, a forței de muncă, în atare mod oferind estimarea productivității muncii. Pe linia corespunzătoare activității respective se regăsește valoarea bunurilor produse pe intern.

Activități – coloană:

**Cererea pentru bunuri intermediare** – intrare (Mărfuri; Activități).

Cererea pentru bunuri intermediare semnifică bunurile și serviciile care sunt în totalitate consummate sau prelucrate în procesul de fabricare al producției. În scopul construirii MCS cererea pentru bunuri intermediare trebuie să fie exprimată în prețuri de bază. Informația este extrasă din Conturile Consolidate, Contul de Producție, compartimentul - Utilizări, poziția - Consumul intermediar.

**Capital** – intrare (Capital; Activități).

În Conturile Consolidate capitalul sau Venitul Mixt Brut (Excedent Brut de Exploatare), de regulă este calculat ca element rezidual prin scăderea salariilor și impozitelor pe producere și import din Produsul Intern Brut în prețuri de piață. El este constituit din două elemente: venit și consumul de capital fix - deprecierea de capital. În Conturile Consolidate referința este Contul de Exploatare, compartimentul - Excedentul Brut de Exploatare.

**Muncă** – intrare (Muncă; Activități).

Valoarea dată este alcătuită din remitențe totale pentru muncă cash sau prin înscrierea în termeni brut care include diferite impozite și contribuții sociale achitate de populație, cum ar fi impozitul pe venit care la fel este inclus. Se exclude venitul din muncă plătit rezidenților din Restul Lumii. Referința – Conturile, Contul de Distribuție Primară a Veniturilor, Remunerea salariilor inclusiv Restul Lumii.

**Impozite pe capital** – intrare (Impozite pe Capital; Activități).

Aceste impozite sunt achitate de către întreprinderi și includ toate impozitele pe producere cu excepția impozitelor pe produse. Rata lor nu depinde de valoarea sau volumul de producere. Între ele se regăsesc impozitele pe resurse naturale, pământ, licențe etc. Referința corespunzătoare este Conturile Consolidate, Contul de Exploatare, compartimentul Alte impozite pe producție micșorate la valoarea subvențiilor pe producție.

**Impozite indirecte pe consumul intermediar** – intrare (Impozite intermediare; Activități).

Impozitele indirecte colectate de la întreprinderi pentru comercializarea bunurilor și serviciilor în vederea folosirii în procesul de producere. Ele se calculează ca reziduale net prin scăderea din totalul impozitelor indirect a

subvențiilor, taxelor pe export, impozitelor pe import și impozitelor asupra cererii finale. Conturi Consolidate, Contul de Exploatare, Impozite fără subvenții pe produse.

### **Capital**

Contul de capital demonstrează profitul total brut în economie de la utilizarea capitalului fix. Pe coloană se află profitul brut al firmelor și consumul de capital fix al guvernului. Însurate împreună formează surplusul operațional brut și venitul mixt brut în economie, care este unica intrare pentru linia de capital.

Capital – coloană:

**Venitul din capital al firmelor** – intrare (Firme; Capital).

Venitul din capital este profitul agregat și consumul de capital al corporațiilor. Este calculat din Conturile Economice Integrate, Excedent Brut de Exploatare – Societăți financiare + Societăți nonfinanciare plus Venitul din proprietate – Societăți financiare + Societăți nonfinanciare.

**Venitul din capital al gospodăriilor populației** – intrare (Gosp.pop.; Capital).

Se regăsește în Conturile Economice Integrate, Venitul mixt brut – Gospodăriile populației + Instituțiile fără scop lucrativ în serviciul gospodăriilor populației plus Profitul brut – Gospodăriile populației + Instituțiile fără scop lucrativ în serviciul gospodăriilor populației.

**Venitul din capital al guvernului** – intrare (Guvern; Capital).

În linii mari reprezintă consumul de capital fix de către guvern. În Conturile Economice Integrate se referă la compartimentul Venitul mixt brut – Guvern plus Venitul din proprietate – Guvern.

### **Forța de muncă**

Contul dat reprezintă remunerarea totală a muncii achitată/primită de către rezidenți inclusiv remunerarea muncii către/de la restul lumii. Pe coloană se regăsesc plățile totale destinate gospodăriilor populației și restului lumii. Pe linie se află încasările veniturilor din muncă achitate atât de instituțiile rezidențiale cât și de restul lumii.

Muncă – coloană:

**Venitul gospodăriilor populației din muncă** – contul (Gosp.pop.; Muncă).

Remunerarea brută a muncii în cash sau în alt mod primită de gospodăriile populației rezidente.

Referința în Conturile consolidate – Contul de exploatare și Contul de distribuire primară a veniturilor.

**Venitul din muncă extern** – contul (Restul Lumii; Muncă).

Remunerarea brută a muncii în cash sau în alt mod plătită de instituțiile rezidențiale restului lumii. Referința în Conturile consolidate – Contul de distribuire secundară a veniturilor.

### **Firme**

Contul firmelor reflect operațiile ale întreprinderilor comerciale. Pe linie se regăsește venitul total provenit din profit și transferuri curente, iar pe coloană se prezintă disponibilitatea acestui venit pentru acoperirea economiilor, impozitelor și transferurilor către unitățile instituționale. Firmele reprezintă un cont combinat al întreprinderilor financiare și nonfinanciare, raportat în Conturile Economice Integrate.

Firme – coloană:

**Transferuri între firme** – intrare (Firme; Firme)

Transferurile între firme se determină exclusive prin veniturile din proprietate.

**Transferuri către gospodăriile populației** – intrare (Gosp.pop.; Firme)

Această intrare este suma a două elemente: modificări în active în fondurile de pensii ale gospodăriilor populației și alte transferuri curente, cum ar fi venitul din proprietate. În Conturile Economice Integrate referința este Contul de distribuire secundară a veniturilor – Venituri din proprietate, poziția - Cotizații sociale, Prestații sociale alte decât cele în natură, Alte transferuri curente.

**Transferuri către guvern** – intrare (Guvern; Firme)

Intrarea se referă exclusiv la veniturile din proprietate platite guvernului de către firme.

**Impozite directe** – intrare (Guvern; Firme)

Reprezintă impozite unice pe venit, la fel și amenzi, penalități și alte taxe curente. Referința în Conturile Economice Integrate, Impozite pe venit și patrimoniu – Corporații Financiare + Corporații Nonfinanciare.

**Economii comune** – intrare (Economii; Firme)

Reprezintă economiile întreprinderilor, formarea brută de capital fix. Economii sunt un termen de balansare folosit în contul de venit, este calculat ca diferența dintre venitul disponibil și consumul final.

**Venitul Restului Lumii** – intrare (Restul Lumii; Firme)

Intrare corespunde veniturii din proprietate. Conturi Economice Consolidate, Contul de distribuire primară a veniturilor – Venituri din proprietate transmise Restului Lumii.

### **Gospodăriile populației**

Contul gospodăriilor populației este un cont combinat dintre gospodăriile populației și instituțiile fără scop lucrativ în serviciul gospodăriilor populației. Cheltuielile pentru consumul final ale celor din urmă sunt furnizate gratis gospodăriilor populației. Pe linie se află sursele de venituri ale gospodăriilor populației, cum ar fi salarii, venit, pensii, etc. Venitul disponibil este situat pe coloana gospodăriilor populației și include cheltuieli pentru consumul final, economii și diverse transferuri.

Gospodăriile populației – coloană:

**Cererea finală a gospodăriilor populației** – intrare (Mărfuri; Gosp. pop.).

Cererea finală a gospodăriilor populației include comercializarea bunurilor și serviciilor pentru consumul final. Ea este exprimată în prețuri de consum. Referința la Conturile Consolidate plus Conturile Economice Integrate + Contul de utilizare a venitului disponibil brut – Gospodăriile populației + Instituțiile fără scop lucrativ în serviciul gospodăriilor populației.

**Transferuri către firme** – intrare (Firme; Gosp. pop.).

Intrarea este suma contribuțiilor sociale, venitul din proprietate și alte transferuri curente.

**Transferuri între gospodăriile populației** – intrare (Gosp. pop.; Gosp. pop.).

O mică parte din ele este beneficiul social pe care îl primesc Instituțiile fără scop lucrativ în serviciul gospodăriilor populației în timp ce restul vine din alte transferuri curente și corespunde ajutorului financiar între membrii de familii și rude, etc.

**Contribuții** – intrări (Guvern; Gosp. pop.).

Intrarea constituie contribuțiile sociale pe care gospodăriile populației le plătesc guvernului.

**Impozite directe** – intrare (Impozite directe; Gosp. pop.).

Sunt constituite din impozite pe venitul și averea gospodăriilor populației. Venitul este definit ca net fără impozite și transferuri, venitul obținut disponibil pentru consum și economii. Referința la Conturile Economice Integrate – Contul distribuire secundară a veniturilor – Impozite curente pe venit și patrimoniu.

**Economiile gospodăriilor populației** – intrare (Economii; Gosp. pop.).

Reprezintă economiile gospodăriilor populației, consumul brut de capital fix. Intrarea este suma economiilor gospodăriilor populației și economiilor Instituțiilor fără scop lucrativ în serviciul gospodăriilor populației. Valoarea negativă în macro-MCS se datorează Instituțiilor fără scop lucrativ în serviciul gospodăriilor populației. Referință Conturile Economice Integrate – Contul de utilizare a venitului disponibil brut – Economia brută – Gospodăriile populației plus Instituțiile fără scop lucrativ în serviciul gospodăriilor populației.

#### **Guvernul**

Contul guvernului reprezintă operațiuni ale guvernului central care includ guvernele central și locale. Pe linie guvernul obține venitul, în linii mari, din impozite. Cheltuielile guvernamentale pe coloană sunt constituite din trei compartimente majore: prestarea serviciilor colective ca de pildă administrarea de stat, sănătatea și apărarea; aprovizionarea cu bunuri și servicii curente a gospodăriilor populației, transferuri transmise, în majoritate, pentru gospodăriile populației. Economii guvernului, o parte din venituri acumulate, de regulă, reprezintă un termen de balansare care definește surplusul sau deficitul bugetului de stat.

Guvern – coloană:

**Cererea finală a guvernului** – intrare (Mărfuri; Guvern).

Cheltuielile guvernului pentru cererea finală, cu excepția consumului de bunuri și servicii pentru necesitățile proprii, include cheltuieli pentru știință, educație, sănătate și apărare. La fel ca și în cazul cererii gospodăriilor populației, aceste cheltuieli sunt exprimate în prețuri de consum. Referința se află în Conturile Economice Integrate – Contul de utilizare a venitului disponibil brut – Cheltuieli pentru consumul final – Guvern.

**Transferuri către firme** – intrare (Firme; Guvern)

Transferurile firmelor se definesc prin plățile din venitul pe avere.

**Beneficii sociale și alte transferuri** – intrare (Gospodăriile populației; Guvern)

Intrarea este suma beneficiilor sociale și alte transferuri pe care guvernul le acordă gospodăriilor populației.

Referință: Conturi Economice Integrate, pozițiile –Plățile sociale alte decât cele în natură + Alte transferuri curente.

**Economii guvernamentale** – intrare (Economii; Guvern).

Economiile guvernamentale - consumul brut al capitalului fix. Balanța bugetului de stat cu valori negative pentru deficitul bugetului și valori pozitive pentru surplus. Referința se regăsește în Conturile Economice Integrate – Contul de utilizare a venitului disponibil brut – Economii – Guvern.

**Transferuri către Restul Lumii** – intrare (Restul Lumii; Guvern)

Intrarea corespunde cooperării guvernamentale internaționale, scum ar fi cotizații pentru participare în diferite organizații internaționale, etc.

#### **Impozite**

Se consideră șase tipuri diferite de impozite reflectate în MCS. Impozite indirecte care includ impozite pe consumul final, impozite pe bunurile intermediare de consum și alte impozite pe producere. Impozitele pe comerțul internațional sunt compuse din impozite pe import și taxe pe export. Impozitele directe constituie numai impozitul pe venit. Toate impozitele sunt colectate de guvern.

Impozite – coloană:

**Impozitele indirect pe consumul final** – intrare (Guvern; Impozite indirecte).

Descrierea se regăsește în coloana – bunurilor și serviciilor.

**Taxe pentru export** – intrare (Guvern; Taxe pentru Export).

Descrierea se regăsește în coloana – bunurilor și serviciilor.

**Impozite pe capital** – intrare (Guvern; Impozite pe capital).

Descrierea se regăsește în coloana - activități.

**Impozite indirecte pe consumul intermediary** – intrare (Guvern; Impozite intermediare).

Descrierea se regăsește în coloana - activități.

**Impozite pe import** – intrare (Guvern; Impozite).

Descrierea se regăsește în coloana - bunuri.

**Impozite directe** – intrarea (Guvern; Impozite directe).

Descrierea se regăsește în coloana – gospodăriile populației și coloana – firme.

**Investiții/Economii, Modificare în stocuri**

Acest cont pe linie definește sursele de finanțare ale investițiilor și capitalul actual, cum ar fi economiile private, economiile din exterior (economiele străine sau surplusul contului curent). Pe coloană se află cererea pentru bunuri de investiții și modificarea în stocuri, care adunate împreună alcătuiesc formarea brută de capital. Referința este Conturi Consolidate – Contul de Capital, Modificări în active, pozițiile – Formarea brută de capital fix plus Variația stocurilor.

Investiții – coloană:

**Investiții în capital fix** – intrare (Mărfuri; Investiții).

Represintă consumul de majoritatea bunurilor și servicii de construcții de unitățile rezidențiale pentru scopuri investiționale exprimate în prețurile de consum. În Conturile Consolidate referința este Contul de capital, Modificări în active, pozițiile – Formarea brută de capital fix.

**Modificări stocurilor** – intrarea (Mărfuri; Modif.stoc.).

Modificarea în stocuri este exprimată în prețuri de consum și reprezintă acumularea sau disponibilitatea stocurilor de producție. În Conturile Consolidate referința este Contul de capital, Modificări în active, pozițiile – Modificare în stocuri.

**Discrepanța statistică** – intrare (Mărfuri; Discrepanța).

Există o discrepanță statistic între metoda de producție de evaluarea a produsului Intern Brut și Metoda Consumului Final. În MCS această diferență formează termenul de balansare pentru contul de bunuri. Valoarea actuală în Conturile Consolidate corespunde Contului de capital, Discrepanța statistică.

**Restul Lumii**

Contul include toate tranzacțiile cu Restul Lumii. Linia corespunzătoare Restului Lumii definește refluxul total de valută străină și conține importuri, venitul din proprietate și transferuri plătite Restului Lumii. Afluxul de valută străină este raportat pe coloană și include exporturile, diverse transferuri de la Restul Lumii și economiile străine (balanța contului curent).

Restul Lumii – coloană:

**Exporturi** – intrare (Mărfuri; Restul Lumii).

Totalul exporturilor de bunuri și servicii în prețuri f.o.b.. Corespunde Contului de Bunuri și servicii, Exportul de bunuri și servicii din Conturile Consolidate.

**Compensații pentru angajați** – intrare (Muncă; Restul Lumii).

Reprezintă compensații pentru angajați de la restul lumii. Referința se regăsește în Conturile Consolidate, Contul de distribuire primară a veniturilor, Remunerarea slariaților inclusiv “Restul lumii”.

**Transferuri către firme** – intrare (Firme; Restul Lumii).

Aceste transferuri, în exclusivitate venituri din proprietate, achitate de firmele domestice Restului Lumii.

**Remitențe** – intrare (Gospodăriile populației; Restul Lumii).

Referința se regăsește în Conturile Consolidate, Contul de distribuire secundară a veniturilor, poziția - Transferuri curente primite de la “Restul lumii”.

**Balanța contului curent** – intrare (Economii; Restul Lumii).

Contul definește balanța contului curent. Valoarea pozitivă reprezintă surplusul sau economiile străine în timp ce valoarea negativă înseamnă deficit al contului curent și reprezintă investiții de peste hotare sau afluxul net de capital. În Conturile Consolidate referința este Contul de capital, Capacitatea(+) /Necesarul (-) de finanțare.

SAM CGE RM 2015	Production		Factors		Institutions			Taxes							RoW
Moldova	Com	Act	K	L	H	G	TC	TE	TK	TI	TM	TY	I	R	Total
Com		138989939			109731921	23095704								27801808	299619372
Act	190400052														52462516 242862568
K		27132075													27123075
L		52148008													14590242 66738250
H			27132075	52148008	2559	12335563								22430846	128639293
G					12340517	30739	17438313	68823	5232700	1695188	1182977	3919600		678948	42587805
TC	17438313														17438313



**DIMENSIONAREA CANTITATIV-CALITATIVĂ A ANTREPRENORILOR  
VÂRSTNICI CA PERSOANE SOCIAL-VULNERABILE****QUANTITATIVE-QUALITATIVE DIMENSION OF EARLY ENTREPRENEURS  
AS SOCIO-VULNERABLE PERSONS**

**Vadim MACARI** ©,  
*doctor în economie, conferențiar cercetător,  
Institutul Național de Cercetări Economice, Republica Moldova*

**Vadim MACARI,**  
*PhD, Associate Researcher,  
National Institute for Economic Research, Republic of Moldova*

*Motivarea unui număr cât mai mare de categorii de persoane pentru a-și deschide o afacere contribuie în mod esențial la creșterea economică și dezvoltarea economică-socială a R. Moldova. O importanță deosebită în acest sens o are antrenarea largă în activitatea antreprenorială a categoriilor social-vulnerabile ale populației și, în primul rând, a femeilor, tinerilor, persoanelor vârstnice și persoanelor cu dizabilități. Scopul prezentului articol constă în a analiza și evalua amploarea participării în prezent în activitatea antreprenorială a persoanelor vârstnice (care includ lucrători pe cont propriu, patroni și membri ai cooperativelor de producție) în calitate de persoane social-vulnerabile. Metodele principale de cercetare utilizate au fost: studierea surselor scrise și electronice la temă; monografică; cantitativă și calitativă; analiza și sinteza; statistică; tabelară; șirurile dinamice. Principalele rezultate științifice obținute sunt: a) dimensionarea structurii și evoluției cantitativ-calitative a antreprenorilor vârstnici ca persoane social-vulnerabile în anii 2012-2016; b) analiza statutului profesional al acestora, în funcție de 6 nivele de instruire și 7 activități economice, pe grupe de vârstă și sexe.*

*Cuvinte-cheie: persoane social-vulnerabile, statut profesional, lucrători pe cont propriu, patroni, antreprenori, persoanelor vârstnice, bărbați, femei, nivele de instruire, activități economice.*

*Abstract: The motivation of a larger number of categories of people to open a business contributes essentially to the economic growth and the economic and social development of the Republic of Moldova. Of particular importance in this respect is the broad involvement in the entrepreneurial activity of the socially vulnerable categories of the population and, above all, of women, young people, elderly people and people with disabilities. The purpose of this article is to analyze and assess the extent of the current participation in the entrepreneurial activity of older people (including self-employed workers, patrons and members of production cooperatives) as socially vulnerable persons. The main research methods used were: studying the written and electronic sources on the subject; monograph; quantitative and qualitative methods; analysis and synthesis; statistics; table; dynamic strings. The main scientific results obtained are: a) the dimensioning of the structure and the quantitative-qualitative evolution of the elderly entrepreneurs as socially vulnerable persons for the years 2012-2016; b) the analysis of their professional status, according to 6 levels of education and 7 economic activities, by age groups and by sex.*

*Key words: socially vulnerable persons, professional status, self-employed workers, employers, entrepreneurs, elderly people, men, women, levels of education, economic activities.*

**JEL Classification: E24, J21, L26.**

În scopul finalizării definitive și cât mai rapide a fazei de tranziție a economiei R. Moldova și a transformării sale accelerate într-o veritabilă economie de piață funcțională, precum și consolidării acesteia, una din cele mai stringente sarcini prioritare o constituie extinderea maximă în țara noastră a ariei tuturor tipurilor și formelor de antreprenariat legale, stabile și profitabile. Pentru aceasta este absolut necesar de a motiva activitatea antreprenorială prin acordarea de către stat a unui suport multilateral (legislativ-normativ, financiar, de consultanță etc.) adecvat tuturor celor ce doresc de a-și lansa în timp optim o afacere de succes și de a o dezvolta. De acest suport au nevoie, în primul rând, doritorii de a-și deschide o afacere, care aparțin categoriilor social-vulnerabile ale populației, și, în primul rând, femeile, tinerii, persoanele vârstnice și persoanele cu dizabilități.

Necesitatea acordării prioritare a acestui suport categoriilor social-vulnerabile ale populației este evidentă și îndreptățită din punct de vedere economic, social și politic – pentru compensarea multiplelor dificultăți în procesul inițierii și dezvoltării unei afaceri de către aceste categorii de persoane defavorizate, dificultăți ce au un caracter obiectiv și care recurg din statutul fizic, psihologic, social, profesional, de calificare etc. al acestora (vârstă, sex, dezabilități), cum sunt femeile, tinerii, persoanele vârstnice și persoanele cu diverse dezabilități.

Motivarea, stimularea și sprijinul multifactorial ale antrenării în activitatea antreprenorială a unui număr maxim

posibil de persoane social-vulnerabile ale populației au un impact social-economic pozitiv multiaspectual, inclusiv pentru dezvoltarea economică a țării, precum și pentru sporirea veniturilor și bunăstării atât a acestei categorii de persoane, cât și a nivelului de viață al întregii populației a R. Moldova. Se creează noi locuri de muncă, crește gradul ocupării forței de muncă, se reduce șomajul, sporește volumul producției fabricate, valoarea ei adăugată și PIB-ul, în ansamblu.

Și, chiar în pofida faptului, că o parte din numărul de întreprinderi private înființate de aceste categorii social-vulnerabile de persoane devin neprofitabile și/sau falimentează, așa cum este firesc într-o economie funcțională de piață, prin corectarea, redimensionarea și optimizarea factorilor antreprenoriați disponibili ce apar după falimentarea (lichidarea) afacerii, în multe cazuri există oportunități pentru apariția unei noi șanse de relansare a activității antreprenoriale a întreprinderii la faza de insolabilitate sau de a fonda o nouă afacere în cazul unei întreprinderi falimentate. Și statul trebuie să întreprindă diverse măsuri active care ar contribui la valorificarea de către antreprenorii dintre persoanele social-vulnerabile a acestor oportunități.

Însă, pentru a susține eficient antreprenorii dintre persoanele social-vulnerabile este necesar de a analiza și evalua situația reală curentă din domeniul respectiv. Prezentul articol are ca scop dimensionarea structurii și evoluției cantitativ-calitative a **antreprenorilor vârstnici ca persoane social-vulnerabile în anii 2012-2016**<sup>\*</sup>. În componența acestui grup de persoane social-vulnerabile au fost incluse următoarele categorii: antreprenori vârstnici, după statutul profesional (lucrătorii pe cont propriu plus patronii), inclusiv, după 6 nivele de instruire și 7 activități economice pe grupe de vârstă și sexe.

Să analizăm și să evaluăm mutațiile în tablourile indicatorilor statici (numărul, structura) și ai evoluției (dinamicii), care au avut loc în cadrul subiecților și domeniul de studiu delimitați mai sus.

Evoluția numărului și ponderii antreprenorilor vârstnici în a.a. 2012-2016, după criteriile de statut profesional, grupe de vârstă și sexe s-a caracterizat prin faptul, că în perioada de referință, numărul antreprenorilor vârstnici (pe cont propriu și patroni) între 55-65 de ani și peste, a crescut, per total, bărbați și femeii, respectiv, de la 59,1 mii, 35,9 mii și 23,3 mii persoane, în 2012, până la, respectiv, 103,1 mii, 58,7 mii și 44,4 mii în 2016.

În anii 2012-2016, a crescut, deși nesemnificativ, ponderea lucrătorilor pe cont propriu cu vârsta de 65 ani și peste a ambelor sexe, precum și a bărbaților și femeilor, ceea ce e o tendință pozitivă ce denotă un spor al activismului antreprenorial al persoanelor cu vârstă mai mare (Tabelul 1).

Pe de altă parte, s-a redus relativ esențial ponderea patronilor-femeii (de la 2,6% la 1,6%), iar, în 2016, patroni-femeii cu vârsta de 55-65 ani și peste, practic, nu au activat.

E de remarcat dinamica pozitivă mare a numărului antreprenorilor vârstnici per total (174,5%), bărbați (163,5%) și femeii (190,6%). Dinamici pozitive considerabile (116,7% - 245,3%) au fost înregistrate și pe celelalte poziții, cu excepția patronilor-bărbați între 55-64 ani (83,3%).

**Tabelul 1. Structura și dinamica antreprenorilor vârstnici în 2012, 2016 (statut profesional, grupe de vârstă și sexe); %**

Statutul profesional al vârstnicilor	Grupa de vârstă a vârstnicilor	2012			2016			2016/2012		
		Ambele sexe	Bărbați	Femeii	Ambele sexe	Bărbați	Femeii	Ambele sexe	Bărbați	Femeii
<b>Total - Lucrători pe cont propriu,</b>	<b>55-65 ani și peste</b>	97,8	98,1	97,4	98,4	98,3	98,4	175,4	163,9	192,5
inclusiv:	<b>55-64 ani</b>	78,0	80,2	74,7	76,7	78,3	74,7	160,3	150,0	176,4
	<b>65 ani și peste</b>	19,8	17,8	22,7	21,2	19,1	24,2	235,0	226,6	245,3
<b>Total - Patroni,</b>	<b>55-65 ani și peste</b>	2,2	1,9	2,6	1,6	1,7	1,6	130,8	142,9	116,7
inclusiv:	<b>55-64 ani</b>	2,0	1,9	2,1	1,9	2,3	1,1	141,7	83,3	140,0
	<b>65 ani și peste</b>	0,2	0,0	0,4	0,3	0,3	..	..	..	..
<b>Total antreprenori vârstnici</b>	<b>55-65 ani și peste</b>	-	-	-	-	-	-	<b>174,5</b>	<b>163,5</b>	<b>190,6</b>

Sursa: Elaborat de autor, în baza datelor BNS.

<sup>\*</sup> Cercetarea sub acest aspect al altor grupuri de antreprenori dintre persoanele social-vulnerabile este efectuată de autor în articolul „Politici de stat pentru susținerea antreprenorilor din rândul femeilor și tinerilor ca persoane social-vulnerabile” ce va fi publicat în revista științifică „Economie și sociologie”, nr.2, 2018. În perioada elaborării prezentului articol datele statistice ale

BNS, necesare pentru a.2017, încă nu erau publicate.

Evoluția numărului antreprenorilor vârstnici pe cont propriu în anii 2012-2016, pe grupe de vârstă, nivele de instruire și sexe, (mii persoane; %) atestă că în a.2016, comparativ cu a.2012, numărul total al antreprenorilor vârstnici pe cont propriu, per total, al bărbaților și al femeilor, s-a majorat de la, respectiv, 57,8 mii, 35,2 mii și 22,7 mii persoane la, respectiv, 101,4 mii, 57,7 mii și 43,7 mii antreprenori.

În aceeași perioadă, ponderea antreprenorilor de 55-64 ani, sub aspect de gen, s-a redus, respectiv, de la 79,8%, 81,8% și 76,7% la, respectiv, 72,9%, 74,9% și 70,3%. Și invers: ponderea antreprenorilor de 65 de ani și mai mult, sub aspect de gen, s-a mărit, respectiv, de la 20,2%, 18,2% și 23,3% la, respectiv, 27,1%, 25,1% și 29,7%.

În aceeași perioadă, ponderea antreprenorilor de 55-64 ani, sub aspect de gen, s-a redus, respectiv, de la 79,8%, 81,8% și 76,7% la, respectiv, 72,9%, 74,9% și 70,3%. Și invers: ponderea antreprenorilor de 65 de ani și mai mult, sub aspect de gen, s-a mărit, respectiv, de la 20,2%, 18,2% și 23,3% la, respectiv, 27,1%, 25,1% și 29,7%.

Aceste mutații structurale ar putea fi explicate prin faptul, că femeile și bărbații antreprenori de 55-64 ani au atins vârsta de pensionare, primesc pensii (suficiente sau nu) și, eventual, ajutor de la rude, dar din motive de sănătate sau alte, se retrag din activitatea de antreprenariat. Pe de altă parte, femeile și bărbații antreprenori de 65 de ani și mai mult, primesc pensii și, eventual, alte venituri, care le sunt insuficiente, dar starea sănătății le mai permite să practice antreprenariatul. Un alt factor social foarte important, și care, în ultimul caz, evident, acționează în același sens, este nivelul jos de asigurare socială a persoanelor vârstnice și, îndeosebi, a celor inapte de muncă.

În 2016, în raport cu 2012, s-a redus ponderea antreprenorilor vârstnici pe cont propriu între 55-64 de ani cu studii superioare, pe toate 3 poziții de gen, precum și per total, și a bărbaților cu studii medii de specialitate (Tabelul 2). Dar a sporit ponderea, pe toate 3 poziții de gen, a celor cu studii liceale/medii generale și s-a redus acest indicator de circa 3-4 ori în cazul persoanelor cu studii primare/fără școală.

**Tabelul 2. Structura și dinamica antreprenorilor vârstnici pe cont propriu în anii 2012 și 2016 (pe grupe de vârstă, nivele de instruire și sexe); %**

Grupe de vârstă		Structura 2012; %			Structura 2016; %			2016/2012; %		
		Ambele sexe	Bărbați	Femei	Ambele sexe	Bărbați	Femei	Ambele sexe	Bărbați	Femei
55-64 ani	<b>Nivel de instruire total</b>	<b>79,8</b>	<b>81,8</b>	<b>76,7</b>	<b>72,9</b>	<b>74,9</b>	<b>70,3</b>	<b>160,3</b>	<b>150,0</b>	<b>176,4</b>
	Superior	5,2	4,8	5,7	3,7	3,5	4,1	126,7	117,6	138,5
	Mediu de specialitate	9,9	9,1	11,0	9,2	7,3	11,7	163,2	131,3	204,0
	Secundar profesional	21,6	29,3	10,1	20,5	27,6	11,2	166,4	154,4	213,0
	Liceal, mediu general	17,5	15,6	20,3	21,7	20,3	23,6	217,8	212,7	223,9
	Gimnazial	24,6	21,9	28,6	17,5	15,9	19,5	124,6	119,5	130,8
	Primar sau fără școală	1,0	1,1	0,9	0,3	0,3	0,2	50,0	50,0	50,0
65 ani și peste	<b>Nivel de instruire total</b>	<b>20,2</b>	<b>18,2</b>	<b>23,3</b>	<b>27,1</b>	<b>25,1</b>	<b>29,7</b>	<b>235,0</b>	<b>226,6</b>	<b>245,3</b>
	Superior	1,0	1,1	0,9	1,6	1,6	1,4	266,7	225,0	300,0
	Mediu de specialitate	1,6	1,4	1,8	2,9	2,3	3,7	322,2	260,0	400,0
	Secundar profesional	4,0	5,7	1,3	3,9	5,9	1,6	173,9	170,0	233,3
	Liceal, mediu general	2,2	1,7	3,1	4,4	4,5	4,3	346,2	433,3	271,4
	Gimnazial	8,7	7,1	11,0	12,9	10,1	16,7	262,0	232,0	292,0
	Primar sau fără școală	2,9	1,4	5,3	1,4	0,9	2,1	82,4	100,0	75,0
<b>Total antreprenori vârstnici</b>		<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>175,4</b>	<b>163,9</b>	<b>192,5</b>

Sursa: Elaborat de autor, în baza datelor BNS.

A crescut relativ semnificativ ponderea antreprenorilor vârstnici pe cont propriu de 65 de ani și mai mult, pe toate 3 poziții de gen, cu studii superioare, medii de specialitate și liceale/medii generale, și s-a redus cu circa 1/3-2/3 ponderea celor cu studii primare/fără școală.

În perioada de referință, dinamica numărului antreprenorilor vârstnici pe cont propriu între 55-64 de ani, a fost



esențial de mare în cazul tuturor nivelelor de instruire, variind între 117,6% și 223,9% (cu excepția persoanelor cu studii primare/fără școală, numărul cărora s-a redus de 2 ori pe toate 3 poziții de gen, dar care, firește, trebuie apreciată ca pozitivă).

În 2016, în raport cu 2012, a fost mare și dinamica numărului antreprenorilor vârstnici pe cont propriu de 65 de ani și mai mult, la toate nivele de instruire, și a oscilat între 1,7-4,3 ori. De remarcat ca fenomen pozitiv și reducerea cu 25% a numărului antreprenorilor-femeie această vârstă. În acest context al dinamicii pe cele 2 grupe de antreprenori și 7 nivele de instruire, dinamica numărului total al acestora în perioada de referință este „netă” pozitivă și constituie, pe cele 3 poziții de gen, respectiv, 175,4%, 163,9% și 192,5%.

Evoluția numărului patronilor vârstnici în anii 2012-2016, pe grupe de vârstă, nivele de instruire și sexe (mii persoane; %) relevă faptul că în a. 2016, în raport cu 2012, numărul total de patroni vârstnici, în cadrul celor 2 grupe de vârstă, pe 7 nivele de instruire și pe cele 3 poziții de gen, s-a majorat de la, respectiv, 1,3 mii, 0,7 mii și 0,6 mii persoane, până la, respectiv, 1,7 mii, 1,0 mie și 0,7 mii persoane. Însă, această majorare a avut loc doar în cadrul grupei patronilor cu vârsta de 55-64 de ani. Numărul patronilor cu vârsta de 55-65 ani și peste, a constituit circa 100 de femei în 2012, circa 100 de bărbați în anii 2013-2015, iar în 2016 patroni de această vârstă, practic, nu mai activau.

Pentru anii de referință, a fost calculată și ponderea patronilor vârstnici de 55-64 ani (92,3% - 100%) și de 65 ani și peste (6,7% - 7,7%). În grupa patronilor de 55-64 de ani, în a.2012, ponderea bărbaților cu studii superioare constituia 28,6%, cu studii medii de specialitate – 57,1% și secundar profesionale –14,3%, iar femeile au înregistrat aceeași pondere de 16,7% la toate nivelele de instruire (patroni cu nivelul primar/fără școală nu au activat). (Tabelul 3).

**Tabelul 3. Structura și dinamica patronilor vârstnici în anii 2012 și 2016 (pe grupe de vârstă, nivele de instruire și sexe); %**

		Structura 2012; %			Structura 2016; %			2016/2012; %		
		Ambele sexe	Bărbați	Femei	Ambele sexe	Bărbați	Femei	Ambele sexe	Bărbați	Femei
<b>55-64 ani</b>	<b>Nivel de instruire - total</b>	<b>92,3</b>	<b>100,0</b>	<b>83,3</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>141,7</b>	<b>142,9</b>	<b>140,0</b>
	Superior	23,1	28,6	16,7	47,1	60,0	42,9	266,7	300,0	300,0
	Mediu de specialitate	38,5	57,1	16,7	35,3	20,0	57,1	120,0	50,0	400,0
	Secundar profesional	15,4	14,3	16,7	11,8	20,0	-	100,0	200,0	-
	Liceal, mediu general	7,7	-	16,7	5,9	10,0	-	100,0	-	-
	Gimnazial	7,7	-	16,7	-	-	-	-	-	-
	Primar sau fără școală	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>65 ani și peste</b>	<b>Nivel de instruire - total</b>	<b>7,7</b>	<b>0,0</b>	<b>16,7</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
	Superior	0,0	0,0	-	-	-	-	-	-	-
	Mediu de specialitate	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Secundar profesional	7,7	-	16,7	-	-	-	-	-	-
	Liceal, mediu general	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Gimnazial	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Primar sau fără școală	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total patroni vârstnici</b>		<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>130,8</b>	<b>142,9</b>	<b>116,7</b>

Sursa: Calculat de autor, în baza datelor BNS.

În a. 2016, deși ponderea femeilor-patroni cu studii superioare a sporit de 2,6 ori (42,9%), aceasta a rămas inferioară celei a bărbaților-patroni (60,0%).

În grupa patronilor de 65 ani și peste, în a.2012, au activat patroni doar cu studii secundar profesionale, cu o pondere a ambelor sexe și femeilor de, respectiv, 7,7% și 16,7%. În a. 2016, patroni cu vârsta de 65 de ani și peste nu au activat.

În anii de referință, dinamica patronilor de 55-64 de ani după nivelul de instruire a crescut pe toate 3 poziții de gen de circa 1,4 ori, oscilând între 50%-4,0 ori. De subliniat, că au activat patroni posedând primele 4 nivele de studii, adică nivelul relativ înalt de studii a fost factorul decisiv ce a menținut acești patroni în activitatea de antreprenariat.

Evoluția numărului antreprenorilor în anii 2012-2016, după statutul profesional, 7 activități economice și sexe indică la faptul că numărul lucrătorilor pe cont propriu a crescut, respectiv, de la 301,3 mii, 181,1 mii și 120,2 mii persoane, până la, respectiv, 387,7 mii, 231,2 mii și 156,5 mii persoane. Iar numărul patronilor a sporit, de la, respectiv, 6,4 mii, 3,7 mii 4,2 mii și 2,6 mii persoane, până la, respectiv, 7,0 mii, 4,2 mii și 2,8 mii persoane.

În anii 2012 și 2016, ponderea lucrătorilor pe cont propriu în numărul total al antreprenorilor s-a modificat, pe

genuri, de la respectiv, 97,9%, 98,0% și 97,9% la 98,2%, pe toate 3 poziții de gen. Iar ponderea patronilor s-a modificat, de la, respectiv, 2,1%, 2,0% și 2,1% la 1,8%, pe toate cele 3 poziții de gen.

În anii 2012 și 2016, ponderea lucrătorilor pe cont propriu în domeniul agriculturii, vânatului și pisciculturii a fost absolut predominantă la cele 3 poziții de gen, acești indicatori, în 2016, fiind chiar mai mari, decât respectivii din a. 2012. (Tabelul 4).

Pe locul doi, după mărimea acestor indicatori, în anii 2012 și 2016, s-a plasat ramura industriei, iar pe locul trei – comerțul cu ridicata și amănuntul împreună cu hotelurile și restaurantele, indicatorii respectivi ai ponderii, în ultimele două cazuri, reducându-se, în raport cu a.2012.

În 2016, structura patronilor pe domenii economice a fost cu mult diferită de cea a lucrătorilor pe cont propriu. Majoritatea absolută a patronilor, pe cele 3 poziții de gen, în a.2016, au activat în comerțul cu ridicata și amănuntul/hoteluri și restaurante, ponderea femeilor, în raport cu a. 2012, sporind nesemnificativ (1,1p.p.). Pe locul doi s-au plasat patronii ce au activat în domeniile agriculturii, vânatului și pisciculturii, ponderea acestora majorându-se și implicându-se în această activitate femeile, care în anii 2012-2015 au lipsit. Pe locul trei s-a plasat industria cu aceeași pondere de 7,1% pe toate 3 poziții de gen, urmate de Transporturi și comunicații, Administrație publică, Învățământ, Sănătate și asistență socială cu o pondere egală a ambelor sexe și a bărbaților de, respectiv, 4,3% și 7,1%, femeile fiind lipsă în aceste două tipuri de activități economice, ca și în a. 2012. Iar în construcții nu au activat femei-patroni în toți anii analizați (2012-2016) și bărbați-patroni – în anii 2014-2016.

**Tabelul 4. Structura și dinamica numărului antreprenorilor în 2012 și 2016 (statut profesional, activități economice, sexe) mii persoane; %**

		2012; %			2016; %			2016/2012; %		
		Ambele sexe	Băr-bați	Femei	Ambele sexe	Băr-bați	Femei	Ambele sexe	Băr-bați	Femei
<b>Lucrători pe cont propriu</b>	<b>Activități economice - total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>128,7</b>	<b>127,7</b>	<b>130,2</b>
	Agricultura, economia vânatului, piscicultura	70,4	64,2	79,8	76,0	73,1	80,3	138,9	145,4	131,0
	Industrie	1,2	1,4	1,0	1,0	1,3	0,5	105,4	119,2	66,7
	Construcții	12,3	19,3	1,7	8,4	13,1	1,5	87,6	86,6	109,5
	Comerț cu ridicata și amănuntul, Hoteluri și restaurante	11,6	9,2	15,4	9,2	6,9	12,6	101,7	96,4	106,5
	Transporturi și comunicații	2,3	3,9	..	2,1	3,3	0,2	114,3	110,0	..
	Administrație publică, Învățământ, Sănătate și asistență socială	0,3	0,2	0,3	0,2	0,1	0,4	112,5	75,0	150,0
	Alte activități	1,8	1,8	1,7	3,1	2,1	4,6	224,1	145,5	342,9
<b>Patroni</b>	<b>Activități economice - total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>109,4</b>	<b>113,5</b>	<b>107,7</b>
	Agricultura, economia vânatului, piscicultura	4,7	8,1	..	12,9	19,0	3,6	300,0	266,7	..
	Industrie	4,7	8,1	3,8	7,1	7,1	7,1	166,7	100,0	200,0
	Construcții	3,1	5,4	..	..	..	..	..	..	..
	Comerț cu ridicata și amănuntul, Hoteluri și restaurante	71,9	64,9	84,6	67,1	54,8	85,7	102,2	95,8	109,1
	Transporturi și comunicații	3,1	5,4	..	4,3	7,1	..	150,0	150,0	..
	Administrație publică, Învățământ, Sănătate și asistență socială	0,0	0,0	..	4,3	7,1	..	..	..	..
	Alte activități	9,4	8,1	11,5	5,7	7,1	3,6	66,7	100,0	33,3
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>128,3</b>	<b>127,4</b>	<b>129,7</b>

Sursa: Calculat de autor, în baza datelor BNS.

În a. 2016, raportat la a. 2012, dinamica lucrătorilor pe cont propriu și patronilor pe genuri, per total, a fost accentuat pozitivă (Tabelul 4). Cea mai mare dinamică a lucrătorilor pe cont propriu a fost înregistrată, pe toate pozițiile de gen, la „Alte activități”, urmată de „Agricultură, economia vânatului, piscicultură”. S-a majorat numărul femeilor în Administrația publică, Învățământ, Sănătate și asistență socială (de 1,5 ori), Construcții (109,5%) și Comerț cu ridicata și amănuntul, Hoteluri și restaurante (106,5%). Dacă în a. 2013, în Transporturi și comunicații lucrau pe cont propriu circa 100 de femei, apoi în a.2016 – deja 300 persoane.

Deși, în 2016, în comparație cu 2012, numărul bărbaților-patroni ocupați în Agricultură, economia vânatului, piscicultură a crescut de aproape 2,7 ori, apoi numărul femeilor-patroni (pentru prima dată în anii de referință) a constituit circa 100 de persoane, în Comerț cu ridicata și amănuntul, Hoteluri și restaurante – cu 109,1% și în industrie – de 2 ori mai multe. În aceeași perioadă, în Construcții, în Administrația publică, Învățământ, Sănătate și asistență socială, femei-patroni, practic, nu au activat.

### **CONCLUZII GENERALE**

1) În anii 2012-2016, numărul antreprenorilor vârstnici (pe cont propriu și patroni) între 55-65 de ani și peste, a crescut, considerabil per total, bărbați și femei, cu, respectiv, 74,5%, 63,5% și 90,6%. A crescut, deși nesemnificativ, ponderea lucrătorilor pe cont propriu cu vârsta de 65 ani și peste a ambelor sexe, precum și a bărbaților și femeilor, ceea ce e o tendință pozitivă care denotă un spor al activismului antreprenorial al persoanelor cu vârstă mai mare (Tabelul 1). Pe de altă parte, s-a redus relativ esențial ponderea patronilor-femei (de la 2,6% la 1,6%), iar, în 2016, patroni-femei cu vârsta de 55-65 ani și peste, practic, nu au activat.

2) Evoluția numărului antreprenorilor vârstnici pe cont propriu în anii 2012-2016, pe grupe de vârstă, nivele de instruire și sexe s-a caracterizat prin faptul, că numărul lor per total, al bărbaților și al femeilor s-a majorat cu, respectiv, 75,4%, 63,9% și 92,5%, în timp ce ponderea antreprenorilor de 55-64 ani, sub aspect de gen, s-a redus, iar a celor de 65 de ani și mai mult – s-a mărit (Tabelul 2).

3) În a. 2016, în raport cu 2012, numărul total de patroni vârstnici, în cadrul celor 2 grupe de vârstă, pe 7 nivele de instruire și pe cele 3 poziții de gen, s-a majorat doar în cadrul grupei patronilor cu vârsta de 55-64 de ani. Numărul patronilor cu vârsta de 55-64 ani și peste, a constituit circa 100 de femei în 2012, circa 100 de bărbați în anii 2013-2015, iar în 2016 patroni de această vârstă, practic, nu mai activau. În grupa patronilor de 55-64 de ani, în a.2012, femeile au înregistrat aceeași pondere de 16,7% la 5 din 6 nivele de instruire, iar în a. 2016, deși ponderea femeilor-patroni cu studii superioare a sporit de 2,6 ori (42,9%), aceasta a rămas inferioară celei a bărbaților-patroni (60,0%).

4) În a. 2016, patroni cu vârsta de 65 de ani și peste nu au activat. Dinamica patronilor de 55-64 de ani după, nivelul de instruire a crescut pe toate 3 poziții de gen de circa 1,4 ori.

5) Anii 2012-2016 s-au caracterizat, în particular, prin faptul, că, după statutul profesional, 7 activități economice și sexe, ponderea lucrătorilor pe cont propriu în domeniul agriculturii, vânatului și pisciculturii a fost absolut predominantă la cele 3 poziții de gen, acești indicatori, în 2016 fiind chiar mai mari, decât respectivii din a. 2012. Pe locul doi, după mărimea acestor indicatori, în anii 2012 și 2016, s-a plasat ramura construcțiilor, iar pe locul trei – comerțul cu ridicata și amănuntul împreună cu hotelurile și restaurantele.

În 2016, majoritatea absolută a patronilor, pe cele 3 poziții de gen, au activat în comerțul cu ridicata și amănuntul/hoteluri și restaurante, ponderea femeilor, în raport cu a. 2012, sporind nesemnificativ (1,1p.p.). Pe locul doi s-au plasat patronii ce au activat în domeniile agriculturii, vânatului și pisciculturii, ponderea acestora majorându-se, în această activitate implicându-se femeile, care în anii 2012-2015 au lipsit. Pe locul trei s-a plasat industria.

Dinamica lucrătorilor pe cont propriu și patronilor pe genuri, per total, a fost accentuat pozitivă. S-a majorat numărul femeilor în Administrația publică, Învățământ, Sănătate și asistență socială (de 1,5 ori), Agricultură (131%), Construcții (109,5%) și Comerț cu ridicata și amănuntul, Hoteluri și restaurante (106,5%).

În 2016, numărul femeilor-patroni (pentru prima dată în anii de referință) a constituit circa 100 de persoane și s-a majorat în Comerțul cu ridicata și amănuntul, Hoteluri și restaurante – cu 9,1% și în industrie – de 2 ori. În anii 2012-2016, în Construcții, în Administrația publică, Învățământ, Sănătate și asistență socială, femei-patroni, practic, nu au activat.

### **Bibliografia**

1. BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ AL REPUBLICII MOLDOVA. Populația ocupată după statutul profesional, nivelul de instruire, pe grupe de vîrsta, sexe și medii, 2000-2016. Banca de date statistice Moldova. [Accesat 10 aprilie 2017]. Disponibil: [http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/ro/30%20Statistica%20sociala/30%20Statistica%20sociala\\_\\_03%20OFM\\_\\_03%20MUN\\_\\_MUN020/MUN020100.px/?rxid=2345d98a-890b-4459-bb1f-9b565f99b3b9/](http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/ro/30%20Statistica%20sociala/30%20Statistica%20sociala__03%20OFM__03%20MUN__MUN020/MUN020100.px/?rxid=2345d98a-890b-4459-bb1f-9b565f99b3b9/)

## HARMONIZATION OF LOCAL DEVELOPMENT OBJECTIVES WITH THOSE REGARDING THE DEVELOPMENT AT ECONOMIC LEVEL

*Silvia Elena ISACHI*®, PhD. Student, scientific researcher,  
„Victor Slăvescu” Centre for Financial and Monetary Research, Romania

*Fenomenul de globalizare a economiei mondiale este de mai mult timp un fenomen generat de realități inconfundabile. Fenomenul globalizării a creat condiții pentru dezvoltarea firmelor care consolidează afacerile la nivel național și internațional, independent sau în clustere. În opinia noastră, globalizarea are un puternic impact asupra activității firmelor, formează un mediu concurențial în care supraviețuirea implică activitatea lor într-un climat care permite producerea valorii adăugate și capacitatea de a se dezvolta. Integrarea întreprinderilor mici și mijlocii într-o economie globalizată liberă, solicită acestora un nivel înalt de competitivitate. Întreprinderile mici și mijlocii servesc drept motor al creșterii economice. După ascensiunea din ultimele decenii, se apreciază că firmele, în special cele mici și mijlocii, constituie vectorul principal al progresului economic, atât în țările dezvoltate, cât și în cele în curs de dezvoltare. Procesele globalizării au creat condiții favorabile expansiunii firmelor mici și mijlocii creând o nouă configurație a economiei mondiale.*

*Cuvinte cheie: globalizare, dezvoltare locală, IMM-uri, creștere economică, sustenabilitate, forță de muncă*

*The phenomenon of globalization of the world economy has for a long time been a phenomenon generated by unmistakable realities. The phenomenon of globalization has created conditions for the development of firms that strengthen business at national and international level, independently or in clusters. In our view, globalization has a strong impact on business activity, creating a competitive environment where survival implies their work in a climate that allows for added value and the ability to grow. The integration of small and medium-sized enterprises into a free globalized economy calls for a high level of competitiveness. Small and medium-sized enterprises serve as a driver of economic growth. After the rise in the last decades, it is appreciated that firms, especially small and medium-sized ones, are the main vector of economic progress, both in developed and developing countries. The processes of globalization have created favourable conditions for the expansion of small and medium-sized firms, creating a new configuration of the world economy.*

*Key words: globalization, local development, SMEs, economic growth, sustainability, workforce*

**JEL Classification: J01, L21, L26.**

### Introduction

Globalization is an essential phenomenon in terms of increasing interdependencies between national states as a result of the expansion and intensification of international economic, political, social and cultural relations. The direct consequence of this expansion is the global dimension to the problems that arise in the world economy, which in turn requires a global solution. From an economic and financial perspective, globalization may constitute the consolidation and expansion of the relationships between national economies on the international goods, services and capital markets in particular. At the same time, it is necessary to mention that, in this context, the performance of a national economy depends to a great extent on the promotion of international economic relations, the participation in the world economic circuit [1]. A number of effects of the globalization process are visible not only at the macroeconomic level but also at microeconomic level, of the current activity of the economic agents.

The strong point of the evolution of globalization is the one that dismantles the indigenous democratic decision-making networks from the election of the leaders to the adoption of projects on the future of a nation state. Globalization has led to the dismantling of borders, the evolution of technology, unrestricted access to information, adaptation to global political principles, and engagement in global economic exchanges means the opportunity for world countries to gain their place in a globalized world governed by a high-level diploma civilization, globalization means world-class economic exchanges, and non-participation in these flows means the loss of the race to civilization [7].

Globalization has the role of stimulating economic growth for several reasons. Trade opening offers states the opportunity to exploit the comparative advantages, to gain new specializations, encourage innovation and achieve efficient production.

Economic policies promoted by developing countries and countries with economies in transition, the liberalization of trade and capital flows have been the main issue to be discussed. As a result, almost all countries have taken steps to eliminate or minimize direct policy instruments and control of cross-border transactions. They have larger internal market mechanisms and institutionalized staff remodelled or restructured, including the financial market and the labour force, thus allowing for free play of market forces. On the other hand, the least developed countries, besides that failed to benefit from the opportunities of globalization, had to face its effects and to look with more interest.

**1. The dimensions and characteristics of globalization, its impact on business activity.**

Through internationalization, firms establish bilateral relationships with companies from other countries by promoting exports and imports, foreign direct investment and international technical cooperation. Any typical global firm will own or control subsidiaries, integrating into value-added business alliances and networks across every continent and developed country. Globalization is an objective process that, on the one hand, brings wealth, but on the other hand it also brings negative effects.

*The impact of globalization on firms' sustainability* refers to their ability to function continuously in an undefined future without getting to the depletion of key resources; it is the adoption of long-term development systems by taking into account economic, environmental, and social. Currently, organizational and business development creates environmental or social issues such as business expansion, pollution and excessive consumption of resources. Sustainability offers real and lasting solutions to strengthen their future business.

*Sustainable economic growth* depends increasingly on the ability of national and regional economies to change and innovate. In other words, more needs to be done to create an environment for business activity that encourages innovation, research and development [2]. From this point of view, the sustainability of the companies is based on the following arguments:

- of *environment*: by using resources without compromise their future livelihoods;
- *economic process*: by implementing efficiency and growth parameters based on advanced technologies;
- *social issues*: by ensuring the implementation of the principles of equity, well-being and age;
- *cultural*: through strategies that identify the identity, traditions, practices and techniques used by different communities at national level;
- *international relations*: establishing partnership relations at regional and international level.

The fact that immigration policy is increasingly being adjusted to limit unskilled immigration and to favour immigration of qualified labour force currently has far-reaching implications for countries of origin in the field of sustainable development [6]. First, unskilled labour flows no longer exist to foster convergence. Secondly, immigration policy in host countries will aggravate brain drain and its negative effects on countries of origin.

The influences exerted by globalization on the business environment can be identified by:

■ *opportunities*: firms can penetrate other markets; increasing the mobility of production factors; new opportunities for firms to identify the resources needed to run the business (new and easy sources of international financing, easier access to suppliers of raw materials and materials at a long distance, etc.); facilitating access to advanced technologies; labour migration from the outside to the interior; increases the possibility of strategic partnerships; integration into regional economic and political structures; globalization does not explicitly affect the current organization of companies;

■ *threats*: increasing competition pressure; communication between management and company staff is affected; labour migration from the inside to the outside; customers have more demanding consumer behaviour, increase customer requirements; legislative changes that may affect the activity of firms (the reverse of regional integration which leads to the need to harmonize the national legislation with the one specific to the form of integration - sometimes to the detriment of the interest of the national entrepreneurs).

*The strategic objectives* related to globalization opportunities and threats are as follows:

■ *marketing mix specific objectives*: identifying profitable markets and niches; appropriate positioning on the international markets identified; developing relational marketing programs; identifying new competitive advantages; identifying new products/ consumption requirements;

• *sets of activities specific to the marketing mix*: conducting marketing research on the structure and dynamics of the target markets, barriers to access, typology and consumer behaviour; Testing of positioning attributes currently used on the local market in the context of newly identified markets; comparing competitors' analysis and identifying effective differentiation attributes, highlighting these attributes; developing loyalty and long-term customer relationship programs, research on purchasing and consumption motivation; testing and launching new products/ services;

■ *financial objectives*: identifying and using sources of international and regional funding;

• *activities related to the implementation of financial objectives*: submission of projects to the European funding framework; making comparative risk analyzes of international financing offers; adapting financial activity to the dynamics of legislation in the field;

■ *objectives specific to the production process*: identification of new suppliers; incorporating high technology into production processes; making exchanges of know-how and information;

• *activities specific to the production process*: analyzing the main sources of commercial information; identifying and implementing a high technology acquisition plan; company registration in the profile databases and commercial information networks of the main bodies and institutions that regulate the activity of the companies both internally and European or internationally;

■ *human resources objectives*: identifying and attracting top performers from the economy; motivating employees; increasing the efficiency of employing the potential of employees; adapting the organizational structure to

the incorporation of modern technologies; improving communication between management and staff;

- *activities relevant to the implementation of human resources objectives*: Adopt a program of measures to attract qualified local labour force (personalized wage packages, related benefits, lobbying program among current employees); implementation of joint employment programs and strategies with other companies; implementation of personnel loyalty programs, specialized training; modifying the organization chart for the incorporation of the posts necessary for the use of the performing technologies; analyzing the effectiveness of communication with staff, applying principles appropriate to modern management;

- *other functional objectives*: identifying and developing strategic partnerships; countering the negative effects of changes in legislation;

- *activities to implement functional objectives*: Connect with sources of information about potential partners (participation in fairs and exhibitions, registration in online business directories, etc.); analyzing the possibilities of developing some competitive advantages in partnership with the companies in the international markets concerned; analyze possible changes in legislation in the field of activity, identify measures to minimize possible negative effects.

## **2. The relationship between the social economy and local development.**

*Lately, we have witnessed an increase in the interest for community development, coupled with increased external funding and the allocation of significant amounts for community interventions. The same trend has been manifested in recent years in terms of the social economy, the rising interest of the European Union in the field, which is reflected in the intensification of funding lines.*

By their flexible nature and predominantly orientation to social goals rather than profit maximization, social economy organizations can more easily adapt to development needs, taking into account the values of actors involved in the process [3]. The stock of social capital has proved to be an important factor in determining the potential for the establishment of a social enterprise and community development but it is not the only factor to be taken into account and has no capacity to substitute the lack of other resources. It is, however, a catalyst at community level, with important effects on its development, which is why a number of community development projects have emphasized the development of social capital and the involvement of community members [11].

Social enterprises are important players in the process of social innovation through their products and services, and especially through their effects on the entire local development process [4]. The effects on the local development process are due to the characteristics of these entities that provide them with advantages over other actors:

- *the social purpose* - the main objective is to serve a community or a group of people;
- *limited profit distribution* - organizations may not distribute or distribute only part of the profit;
- *democratic governance* - the various stakeholders are involved in the governance process, depending on their interests;
- *the decision-making process is democratic*, each member having the right to vote which is not determined by the subscribed capital;
- *autonomy* - are autonomous entities that are not run by public institutions or other organizations.

Under the concept of local development, capital accumulation is the key factor, as the surplus initiates investment measures in infrastructure, health investment and education. Developed infrastructure is often a decisive argument for attracting investors to the area.

Local development is a process of socio-economic growth and structural changes that provide welfare to community members. At the same time, local development includes activities carried out both with the participation of community members and those carried out by public authorities in order to increase the quality of life of the members of a community. Depending on community participation, four levels of local development appear:

- the community initiates, implements and evaluates development;
- the community participates in the initiation, but the resources come from the local public authorities;
- the community participates in the initiation, but the implementation is done with resources from the public authorities and with a constraint on them;
- Initiation and implementation are carried out by the authorities, with local or extra-territorial resources, without the participation of the community.

Local economic development offers local authorities, the private sector and the non-profit sector and the local community the opportunity to work together to improve the local economy and to focus on fostering competitiveness and achieving sustainable growth [10]. This type of local development encourages the public, private and civil society sectors to establish partnerships and work together to find local solutions to common economic challenges, aiming to increase the capacity of local actors to use existing resources in the area (labour force, local firms, and capital resources) to meet local priorities.

Local development activities are structured on three levels, namely:

- the creation of infrastructure involves the creation and development of urban, communications or transport networks, industrial premises and infrastructure for the development of human capital - educational, cultural and medical institutions.
- Capacity building at local level includes issues related to the creation and implementation of local

development strategies, which are developed through the involvement of local actors (change in, through, and for the community).

- Increasing institutional capacity refers to increasing the organizational and institutional capacity to create, implement and monitor the development strategy. At this level, local cooperation is also under discussion between different local actors involved in this process.

The goal of any local development strategy is to create self-sustainability, which can continue this development through local (human and financial) resources.

In analyzing the relations between the social economy and the local development, the differences between two dimensions: institutional factors and conditions are highlighted [8]. In the first dimension, new services and jobs, infrastructure, human resources, quality of life and the penetration of private funds into public investment funds are considered to be very important. At the same time, in the second dimension, actions lead to strategic links between local and social development factors, development partnerships, and training and coordination networks based on the use of local patrimony.

**3. Local development - process with socio-economic dimensions.**

Lately, particular attention has been paid to the good functioning of the local market economy [9]. The main problem is the initiation or, as the case may be, the revival of local demand for products and services to respond adequately to the offer of companies (existing or newly established) in the area (especially in rural and small towns, there where more than half of the low-income population lives).

**Table 1. Characteristics of the local area according to local economic initiatives**

<b>Characteristics of areas</b>	<b>Restructuring issues</b>	<b>Types of local economic initiatives and local development</b>
<p><i>Industrial areas, characterized by:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Production of mass in the industrial sector</li> <li>- Qualified workforce</li> <li>- High unemployment</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Difficulties in restructuring enterprises in the basic industrial branches</li> <li>- Pressure to increase the flexibility of the labour market</li> <li>-Support privatization and attract foreign investment</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Restructure of state-owned industrial enterprises (initiatives for training and improving staff in management, technology, marketing) and attracting foreign investments</li> </ul>
<p><i>Touristic areas</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Wide-scale development of tourism through domestic and foreign capital investments</li> <li>- Small-scale commercial sector active through local capital</li> <li>-Life work limited, temporarily engaged in services and construction</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Tourism responds to changes in customer requests</li> <li>-Flexibility of the workforce within service companies</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Survival strategies / informal activities to reduce unemployment</li> </ul>

Source: author processing

The local development strategy should consider restructuring it by allowing its practices to take the following measures:

- investments in infrastructure (transport and telecommunications hinder the development of the private sector);
- investing in human capital (education and health are important elements for sustainable economic growth);
- policies for the development of research, technology and promotion (vocational training and specialization, grants for research projects, cooperation with public institutions, making information available);
- promoting the SME sector, as they create jobs, delivers practical training, promote innovation;
- liquidation of past liabilities: partial closure or takeover, "balance sheet clearance" of non-profitable local businesses.

Changing successful policies and practices in local development highlights the following issues encountered at local community level:

- *the existence of local actors and partnership* - focusing efforts on local development based on local institutional capacity and that of actors: employees of banking institutions, universities, trade unions, employees of economic agencies or non-governmental organizations. The local authority, representing interests at the local level, has the role of "bringing all people together" to act, this being in fact the basis of the local partnership project [13].

- *strategic audit* - Local development policies are very successful when they are based on the results of some economic analyzes made before the action. It is noted that local economic development programs are still under way without understanding the real strengths and weaknesses of the region subject to the regional development program,

which is why we need the strategic audit, from which we obtain the useful information in the development of the local development policy and action;

- *decentralization* - Local development programs allow for the local community to develop in a timely manner, taking into account the real needs of the community, anticipating and effectively responding to environmental changes. Each area develops its own strategy, based on local economic characteristics, on its own resources;

- *improvement of intellectual infrastructure* - the economic dynamics registered in the current period is characterized by the increase of the human potential of universities, the first line of research and the development of a sophisticated network of entrepreneurs and investors who implement innovative ideas for new products and services / or improved;

- *new models of private investment and access to venture capital* - the local community must try and influence local economic growth, creating new jobs in the private sector by reallocating special funds, equipment, buildings, property building partnership between the public sector and the public sector private;

- *educational policy* - the objective of the local government in terms of educational policy is to improve the qualification of the workforce and to increase the ability to adapt to the changes of the environment. This allows changing the attitude of the employee, the economic agent to the dynamics of the environment, education offering in particular training programs in different professions, pragmatic, complementary to the existing ones;

- *modernization and industrial relations* - if the area is competitive, innovation can not be limited to the local economic agents; their maturity is reflected in the acceptance of leadership methods based on innovation and flexibility, modernization and adaptation to rapid market changes; within the local economic agents, it goes from the hierarchical relational system between the workforce and the management at the introduction of the cooperation system;

- *improving the social organization* - society is subject to the continuous process of innovation, which is measured by results;

- *information and guidance* - the effectiveness of local economic development programs is quantified by their results in new products and services by anticipating market trends, public and private partnerships by creating mechanisms for implementing change;

- *Improving the entrepreneurial climate* - Local partnership is responsible for local economic development, sometimes being responsible for the development of entrepreneurship assistance centres, incubators, funding of local services programs and other forms of stimulating local entrepreneurship.

The purpose of developing, supporting and implementing local development programs, projects and initiatives is to actively contribute to accelerating the process of sustainable development of local communities.

### Conclusions

Globalization has both positive and negative effects for states, people and companies. The ability of multinational companies to organize their production at transnational level gives them more power to negotiate or substantiate their hiring and rewarding procedures. Through their policies, companies are targeting those regions that offer greater scope for economies of scale.

Globalization is both a cause of business expansion, global trade development, and a consequence of international transformation [12]. I believe that it is necessary to explore new opportunities for the development of their businesses without losing sight of the responsibility for ensuring the right working conditions, a fair wage system, environmental protection and resource exploitation.

Firms' access to adequate funding is achieved through:

- supporting the creation, operational and development of mechanisms and instruments for financing firms (including financial intermediaries and investment vehicles);

- supporting the creation and development of networks of private investors;

- increasing accessibility to micro-credit funds of rural businesses belonging to disadvantaged categories (women, young people, people with disabilities, etc.).

Reaction of public administration to the needs of companies is materialized by: stimulating associative forms for increasing the negotiation power of firms; transposing Community legislation in the field of business and ensuring its compliance with internal regulations; identifying, reducing / simplifying the tasks of the administrative barriers faced by the business environment; improving the regulatory framework for business activity; improving the consultation mechanism of companies in the drafting of normative acts; improving the quality and efficiency of public services aimed at setting up and running businesses.

Social enterprises can be a solution for absorbing the effects of globalization at the local level. They are in many cases the engine of local development through the activities they carry out. The characteristics of these entities - nonprofits, social purpose, governance, multi-stakeholder governance - enable these organizations to mobilize local resources, stimulate social capital formation at community level, and ensure the well-being of community members. The increase in the welfare level of the community members is determined by the services received, by their integration into work, by avoiding the negative effects of the economic growth processes within the vulnerable groups.

The main effects of social enterprises on local development are related to increasing social capital (increasing trust among members and institutions, forming stronger relationships, networking with other communities), stimulating



innovation and introducing these innovations in the work of institutions local development of employment, especially of vulnerable groups, development of local development structures (action groups, initiative groups, community centres), stimulation of the local development potential [14].

In the areas where social economy entities (rural or urban) operate:

- they support endogenous local development by encouraging local actors to use local resources. This activity should become more visible in order to convince community members to participate and pool resources for the good of the community. In this situation, the good of the community is represented by development, by raising the living standard of the area in which this process takes place [5];

- social economy entities develop community trust through hired local staff and identify community needs through participatory methods;

- these organizations increase community involvement by stimulating participation in the decision-making process and by providing governance models (leadership or territory management models);

- they promote partnership between local actors / stakeholders in the community.

Local partnership, consolidated management and community involvement, but also the community's openness to innovative ideas is the key to sustainable development. In this context, the social economy entities have the role of creating a model of local development. At the same time, although the role of the social economy has been located, especially in the area of social integration of disadvantaged groups, linking to the concept of local development is the social economy's solution to social exclusion and capacity building at community level.

### **References**

1. Bari, I., Globalizarea economiei. Editura Economică, București, 2005;
2. Bauer, C.M., Guzmán, C., Santos, F.J., „Social capital as a distinctive feature of Social Economy firms”, *International Entrepreneurship and Management Journal*, nr. 8(4), pp. 437-448, 2012;
3. Cace, S. (coord.), 2010, *Economia socială în Europa*, București, Editura Expert;
4. Defourny, J., Nyssens, M., 2012, „The EMES Approach of Social Enterprise in a comparative Perspective”, *Working Paper Series*, nr. 12/03, Liege: EMES European Research Network;
5. Evans, M., Syrett, S., 2007, „Generating social capital? The social economy and local economic development”, *European Urban and Regional Studies*, nr. 14(1), pp. 55-74;
6. Feraru, P.D., 2011, *Migrație și dezvoltare: aspecte socio-economice și tendințe*. Iași: Editura Lumen;
7. Paul Krugman, 1995, *Development, Geography and Economic Theory*, MIT Press;
8. Petrescu, C., Stănilă, G., 2012, „The impact of social enterprises on local development”, *Calitatea vieții*, nr. 4, pp. 345-360.
9. Pichierri, A., 2002, „Concertation and Local Development”, *International Journal of Regional Research*, vol. 26
10. Pike, A., Rodriguez-Pose, A., Tomaney, J., 2006, *Local and Regional Development*, Londra și New York, Routledge.
11. Portes, A., Landolt, P., 2000, „Social Capital: Promise and Pitfalls of its Role in Development”, *Journal of Latin American Studies*, nr. 32, pp. 529-547.
12. Stiglitz, J.E., 2010, *Contagion, Liberalization and the Optimal Structure of Globalization*, *Journal of Globalization and Development*, Columbia University Academic Commons, vol 2(1),
13. Voicu, B., 2008, „Riscurile politicilor de dezvoltare bazate pe formarea capitalului social”, *Sociologie Românească*, vol. VI, nr. 1, pp. 11-25.
14. Zamfir, E., Fitzek, S., 2010, „Economia socială o soluție la incluziunea socială pe piața muncii”, *Revista Inovația Socială*, nr. 2/2010, ICCV, București.

## АНАЛИЗ РИСКОВ В СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКЕ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА

*Анастасия ВОРОТИЛКИНА, Магистр экономики, соискатель степени кандидата наук,  
Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет,  
г. Санкт-Петербург nastay18\_05@mail.ru*

*Целью исследования является изучение степени влияния рисков на семейный бизнес в процессе его стоимостной оценки. Для ее достижения автор использовал следующие методы: сравнительного анализа и синтеза, качественные методы, основанные на экспертном подходе, а также положения общей теории систем моделирования. В статье анализируются риски, которые характерны как для всякого бизнеса, так и для семейного, имеющего свои особенности как объект оценки. Предложена классификация рисков и рассмотрены меры по снижению влияния на семейный бизнес особых рисков, связанных с его деятельностью. Актуальность исследования определяется необходимостью повышения точности стоимостной оценки подобных бизнесов. Важность рассматриваемой темы находит подтверждение в практике оценочной деятельности и тенденциях развития экономики страны.*

*Ключевые слова: семейный бизнес (СБ), стоимостная оценка бизнеса, объект оценки, риски, классификация.*

*The purpose of the paper is to study the extent to which risks affect the family business in the process of its valuation. To achieve this, the author used the following methods: comparative analysis and synthesis, qualitative methods based on the expert approach, as well as the provisions of the general theory of systems modeling. The article analyzes risks that are typical for both business and family, which has its own characteristics as an object of evaluation. A classification of risks is proposed and measures to reduce the impact on the family business of the special risks associated with its activities are considered. The relevance of the study is determined by the need to improve the accuracy of valuation of such businesses, and also finds confirmation in the practice of appraisal activity and development trends of the country's economy.*

*Key words: family business (SB), business valuation, object of valuation, risks, classification.*

Семейный бизнес (СБ) в современной экономике России является довольно молодым направлением в спектре возможностей ведения бизнеса и, как следствие, не до конца сформировавшимся [1; 3]. В общей теории оценки отсутствуют системные разработки, посвященные семейному бизнесу как особому объекту оценки. При этом анализ исследований, проводимых в данной сфере, показывает, что в современной экономической литературе [2] можно найти описание стоимостных факторов, характерных лишь для любого бизнеса вне зависимости от отрасли и формы его ведения, к тому же оценщики сталкиваются с проблемой отсутствия нормативных документов в отношении данного вида бизнеса. По этим причинам данная тема представляется особенно актуальной.

Таким образом, семейный бизнес обладает существенными конкурентными преимуществами в отличие от несемейных компаний, такими как

- непрерывность ведения бизнеса, когда управление плавно переходит к следующему поколению [4];
- финансовая автономия при использовании преимущественно собственных средств, а, следовательно, и низкий уровень задолженности;
- наличие особых нематериальных активов (например, ноу-хау семейного управления, связанного со сформировавшимися семейными традициями, или индивидуальный бренд СБ);
- целенаправленное вложение средств в образование членов семьи [5].

Среди особых стоимостных факторов следует рассмотреть и специфические риски, характерные именно для семейного бизнеса.

Рассмотрим определение риска и его виды, характерные как для всякого бизнеса, так и для СБ.

*Риск* – это вероятность неполучения доходов запланированного уровня в условиях неопределенности, сопутствующей деятельности предприятия [2]. Другими словами, в основе риска лежит вероятностная природа рыночной деятельности и неопределенность ситуации, связанной с получением доходов в будущем.

Как известно, в теории оценки бизнеса [3, с. 130-137] риски делятся на систематические и несистематические. Такое деление обусловлено спецификой оценки, которая определяется тем, что позиция оценщика в его исследовании – это позиция потенциального инвестора.

Систематические риски - это риски внешней среды, в которой функционирует предприятие. К систематическим рискам относятся:

- 1) *Риски, связанные с политическими решениями.* Здесь следует отметить зависимость СБ от позиции правительства данной страны, от характера взаимодействия его с бизнесом, что проявляется при принятии различных решений собственником бизнеса (например, по открытию дополнительных точек ведения бизнеса, продвижению его продукции в другие страны). Важно также отсутствие санкций, направленных на сдерживание процессов развития семейного бизнеса;

2) Риски, связанные с *региональными особенностями*. Имеется в виду наличие льгот или особых условий при создании семенной компании на определенной территории;

3) Риск возможного изменения *соотношения спроса и предложения*. Подразумевается возможность создания специфического товара или услуги, которые потребитель выберет исходя из своих предпочтений, потребностей и своих финансовых возможностей [6].

4) *Отраслевые риски* - представляют собой по преимуществу *риски рода деятельности* предприятия. Иначе говоря, это риски, присущие определенной отрасли.

Систематические отраслевые риски – это риски:

- конъюнктуры рынков сбыта для рассматриваемой отрасли;
- конъюнктуры предложения на рынках доступных ресурсов для предприятия;
- конкуренции на рынках сбыта;

- конкуренции на рынках предложения ограниченных покупных ресурсов за доступ к дешевым и качественным ресурсам.

Несистематические риски - это преимущественно *внутренние* риски фирмы – объекта инвестиций либо внутренние риски управления любым предприятием. К несистематическим рискам, прежде всего, относятся:

- *риск структуры капитала* - выражается в следующем: чем больше доля заемного капитала в общем объеме капитала предприятия, тем в большей степени распределяемый доход в каждом данном периоде уменьшится не только на выплату процентов по кредитам, но и на сумму погашения основной части долга по растущему числу кредитных соглашений;

- *риск «ключевой фигуры»* - связан с наличием на более-менее крупных предприятиях *«агентской проблемы»* в отношениях между акционерами-принципалами и менеджерами-агентами, призванными действовать в интересах акционеров-принципалов (собственников). Потеря топ-менеджера означает утечку важной внутренней информации о деятельности СБ, сбой в деятельности предприятия при неподготовленности кадров для замены ключевой фигуры.

Здесь также следует обсудить проблемы, характерные для обычного бизнеса, такие как *асимметрия* интересов, информации и полномочий.

Существующая *асимметрия интересов* заключается в том, что менеджеры заинтересованы в первую очередь в максимизации текущих прибылей, а владельцы бизнеса - в максимизации оборота или стоимости компании [6].

*Информационная асимметрия* заключается в том, что менеджеры имеют доступ к текущей информации о финансовом положении предприятия. Внешние инвесторы (а часто и акционеры) такого доступа не имеют. Следовательно, менеджеры способны гораздо более точно прогнозировать объявляемые за год (квартал) финансовые результаты предприятия, в то время как акционеры этого практически делать не в состоянии. *Асимметрия полномочий* отражает тот факт, что именно менеджеры, а не собственники, заключают от имени предприятия все сделки. Подчеркнем, что по понятным причинам для СБ эти проблемы практически не возникают.

Также следует отметить и такие общие для всех бизнесов риски, как

- риск недостаточной диверсификации продукции, клиентуры и рынков сбыта;
- риск прогнозирования уровня прибыли;
- риск руководящего состава управления компанией (качество управления);
- риск инвестирования в ценные бумаги;
- прочие риски.

Условно все риски СБ можно разделить на:

- стратегические,
- тактические,
- операционные.

Такая систематизация рисков, которые возникают на каждом этапе функционирования семейного бизнеса, позволяет осуществить конкретные действия по их прогнозированию и преодолению. Важнейшим инструментом повышения устойчивости к рискам становится укрепление профессиональных компетенций персонала как в сфере управления, так и в сфере основных технологий ведения бизнеса, что должно позитивно отразиться на конечных экономических результатах и обеспечить устойчивость развития СБ.

Для того, чтобы минимизировать *стратегические риски* необходимо сформировать концепцию *управления преемственностью семейного бизнеса*, т.е. при разработке стратегии развития бизнеса *необходимо учитывать характер взаимоотношений в семье* для того, чтобы исключить возможные конфликты по поводу дальнейшего управления семейным бизнесом [7].

*Тактические риски*. Здесь подразумевается изучение внешних факторов, которые оказывают влияние на развитие семейного бизнеса, исследуется характер его взаимодействия с внешней средой, поскольку при достаточно грамотной реакции на изменяющиеся внешние условия собственники бизнеса могут получить более высокую прибыль, например, когда *производство продукции станет более клиентоориентированным*.

*Операционному риску* подвержено как движение денежных средств, так и уровень прибыли, поскольку при неэффективном развитии бизнес становится неконкурентоспособным, не в полном объеме выплачиваются дивиденды. Стоимость бизнеса уменьшается, что приводит к сокращению активности бизнеса и, как следствие, его

банкротству. Однако при использовании высокотехнологических ресурсов может быть достигнута устойчивость СБ.

Специфическим риском для семейного бизнеса является также отсутствие четкой определенности в распределении прав при передаче семейного бизнеса наследникам.

Управление отмеченными группами рисков возможно через создание эффективной стратегии их прогнозирования и учета, однако скорее это доступно только крупному семейному бизнесу [8].

В таблице 1 рассмотрены описанные выше риски и отмечено их влияние на стоимостную оценку семейного бизнеса.

**Таблица 1. Несистематические риски, учитываемые в оценке семейного бизнеса, и степень их влияния на величину его стоимости**

Риски	Влияние на СБ
<p><b><u>Несистематические (диверсифицируемые) общие риски</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- риск недостаточной диверсификации продукции;</li> <li>- риск недостаточной диверсификации клиентуры;</li> <li>- риск недостаточной диверсификации рынков сбыта;</li> <li>- риск конкурентоспособности товаров и услуг и наличие товаров-заменителей;</li> <li>- риск финансовой структуры компании (источники финансирования компании);</li> <li>- риск прогнозирования уровня прибыли;</li> <li>- риск качества управления, уровень компетентности руководящего состава;</li> <li>- риск инвестирования в ценные бумаги;</li> <li>- прочие риски.</li> </ul>	Умеренное
<p><b><u>Несистематические риски, характерные для СБ:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- риск наследования (переход прав владения бизнесом следующему поколению);</li> <li>- риск утечки семейной информации (ноу хау управления СБ);</li> <li>- риск возникновения конфликтов между членами семьи.</li> </ul>	Значительное

Источник: составлено автором.

Таким образом, проведя исследование факторов и рисков, которые влияют на стоимостную оценку семейного бизнеса, можно сделать следующие выводы:

1) при функционировании семейной компании собственники бизнеса, прежде всего, ориентируются и учитывают на основе данных, полученных в результате анализа рынка, те внешние факторы, которые наиболее значимы при прогнозировании условий для разработки стратегии развития своего СБ;

2) владелец семейного бизнеса, находящегося под воздействием рассмотренных выше *особых* стоимостных факторов и в условиях воздействия общего для всех бизнесов *предпринимательского риска*, может попытаться нивелировать его различными путями. Как известно [4, с. 40-45], для того чтобы минимизировать несистематические риски необходимо выбрать одну или некоторые из следующих тактик:

- *принять на себя риск*, - для этого необходимо создавать резервные фонды для осуществления расходов в случае возникновения убытков;

- *ликвидация риска*, - необходимо проводить специальные дополнительные мероприятия, направленные на устранение возникшего риска;

- *передача риска* или его части, - меры, обеспечиваемые страхованием, хеджирование и т.д.;

- *минимизация риска*, - введение предотвращающих мер, организация мониторинга функционирования СБ.

Данные меры позволят сократить и/или не допустить разрушающего воздействия рисков на семейный бизнес, а тщательный учет особых стоимостных факторов повысит точность оценки его стоимости.

### Библиография

1. Касьяненко Т.Г. Современные проблемы теории оценки бизнеса: монография / Т.Г. Касьяненко. - Издательство: Проспект – 2017. – С. 10-25.
2. Касьяненко Т.Г., Воротилкина А.М. Эволюция понятия «семейный бизнес» по исследованиям российских и зарубежных ученых // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2017. - № 2. - С. 36-44.
3. Касьяненко Т.Г., Маховикова, Г.А., Анализ и оценка рисков в бизнесе: учебник и практикум для академического бакалавриата / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховиков — М.: Издательство Юрайт, 2016. – С. 40-60.
4. Немиленцев М.К. Ценообразование в семейном бизнесе. [Текст]: дисс. канд. экон. наук: 08.00.05: защищена 12.06.2012. - СПб, 2012. - С. 30-40.
5. Шнуровозова Т.В. Семейный бизнес по-русски. – Москва: Дашков и КО, 2010. – С. 33-58.
6. Astrachan J.H. Family / J. H. Astrachan, A.K. Strider // Kenyon-Rouvinez D., Ward J. L. Family Business. Key Issues. New York. Palgrave Macmillan. 2005.
7. Cucculelli M. Family succession and firm performance: Evidence from Italian family firms / M. Cucculelli, G. Micucci // Journal of Corporate Finance. 2008. № 14. Pp. 17–31.
8. Davies H. Strategic Choice and the Nature of the Chinese Family Business: An Exploratory Study of the Hong Kong Watch Industry / H. Davies, C. Ma // Organization Studies. № 24 (9). 2003. Pp. 1405–1435.

**CARACTERISTICILE DE BAZĂ ȘI MODELUL MANAGEMENTULUI ANTICRIZĂ  
PENTRU ÎNTREPRINDERILE DE TRANSPORT AUTO DIN REPUBLICA MOLDOVA**

*Sergiu PASCARU, doctorand,  
Universitatea de Stat din Moldova, Republica Moldova  
Valentin SVERDLIC, dr., conf.univ.,  
Universitatea de Stat din Moldova, Republica Moldova®*

*În țările cu economie dezvoltată managementul anticriză a devenit demult un instrument important în mediul de afaceri, în timp ce în țările în curs de dezvoltare acest instrument abia începe să fie utilizat, cu toate că necesitatea acestuia pentru aceste țări nu este mai puțin semnificativă, având în vedere numărul mare de întreprinderi aflate în prag de faliment. Problema principală constă în faptul că aplicarea acestui instrument în practică pentru întreprinderile din Republica Moldova, este destul de dificilă.*

*Ca urmare a analizei efectuate de către autor în cadrul întreprinderilor de transport auto din Republica Moldova, au fost identificate câteva aspecte ale managementului anticriză: (I) Echilibrarea intereselor proprietarilor și lucrătorilor; (II) Interacțiunea cu mediul de afaceri; (III) Atragerea investițiilor; (IV) Dispoziția personalului.*

*În articol se propune modelul managementului anticriză pentru întreprinderile de transport auto din Republica Moldova. Este de notat că, acest model a fost sistematizat de autor în baza analizei literaturii de specialitate în domeniu (în special celei din Federația Rusă și UE), precum și diagnosticării managementului anticriză.*

*Cuvinte-cheie: management, management anticriză, întreprindere de transport, model, aspecte, obiective.*

*In developed economies, anti-crisis management become an important tool in business, while in developing countries this instrument is just beginning to be used, although its need for these countries is no less significant, given the large number of businesses on the brink of bankruptcy. The main problem is that the implementation of this instrument in practice for Moldovan enterprises is quite difficult.*

*As a result of the analysis carried out by the author in the auto transport enterprises in the Republic of Moldova, several aspects of the anti-crisis management were identified: (I) Balancing the interests of the owners and workers; (II) Interaction with the business environment; (III) Attracting investment; (IV) Provision of personnel.*

*The article proposes an anti-crisis management model for Moldovan auto transport companies. It is noteworthy that this model has been systematized by the author based on the analysis of the literature in the field (especially from the Russian Federation and the EU), as well as the diagnosis of the anti-crisis management.*

*Key words: management, anti-crisis management, transport enterprise, model, aspects, objectives.*

*În ansamblu, am putea reliefa că scopul principal al managementului anticriză la întreprindere de transport constă în asigurarea stabilității financiare a acesteia și a unei poziții confortabile pe piață, chiar și în condițiile unei economii instabile.*

*Astfel, **obiectivele** managementului anticriză sunt:*

- De a contribui la reducerea tensiunilor, în scopul prevenirii transformării lor în criză;*
- De a gestiona efectiv crizele apărute, pentru a preveni transformarea acestora în conflicte între elementele sistemului.*

*Gestionarea efectivă a oricărui tip de criză depinde de eficiența legăturilor stabilite atât în interiorul sistemului respectiv, cât și între grupurile interesate din exterior.*

*În acest context, vom analiza câteva **aspecte** ale managementului anticriză în cadrul organizației [1, p.34]:*

*A. Echilibrarea intereselor proprietarilor și lucrătorilor.*

*În organizațiile, ce se află în situație de criză, una dintre principale probleme a top-managerilor este asigurarea echilibrului dintre interesele proprietarilor (acționarilor, posesorilor de obligații și alte hârtii de valoare) și angajaților acestora. Aceasta se explică prin faptul că concentrarea împuternicirilor de adoptare a deciziilor în mâinile conducerii se îmbină în prezent cu o serie de momente specifice: lipsa unei strategii pe termen lung; conflictul dintre manageri și proprietari; intenția de a nu admite accesul investitorului la întreprindere etc.*

*B. Interacțiunea cu mediul de afaceri.*

*Starea de instabilitate a companiei nu trebuie considerată exclusivă. Ea este caracteristică pentru orice sistem în dezvoltare, care se extinde sau se restrânge. Aceasta se explică prin existența concomitentă a elementelor noi și vechi de formare a structurilor. Cu cât e mai mare cota celor din urmă și perioada lor de dispariție, cu atât e mai mare probabilitatea recidivării, întoarcerii, iar gradul de stabilitate a structurii în stadiu de formare este tot mai mic. Iar datorită densității înalte în sistemul elementelor contradictorii, se va produce o vibrație internă ca urmare a confruntărilor pe orizontală la diverse niveluri ale ierarhiei administrative. Durata prea mare a acestui proces de tranziție*

poate conduce la pierderea ritmului de dezvoltare a sistemului și distrugere a acestuia.

C. Atragerea investițiilor.

Realizarea măsurilor de scoatere a întreprinderii industriale din criză necesită mijloace suplimentare. În această situație, de regulă, companiile nu dispun de resurse interne suficiente pentru investiții și recurg la împrumuturi. Top-managerii trebuie să țină cont de faptul că criza este o etapă a ciclului de viață, iar pentru a o depăși trebuie întreprinse măsurile tehnologice respective, care solicită investiții.

D. Dispoziția personalului.

De rând cu grupurile formale, corespunzătoare elementelor structurii organizatorice a companiei, în colectivul de muncă există diverse asociații neformale de interese. Acestea apar, se extind și se unesc organizatoric, se învechesc și se dispersează sub impactul diversilor factori interni și externi.

Managementul anticriză în economia tranzitorie reprezintă una din formele specifice de gestiune a organizației, ce se caracterizează prin anumite principii. **Principiile** managementului anticriză sunt prezentate în figura 1.1.

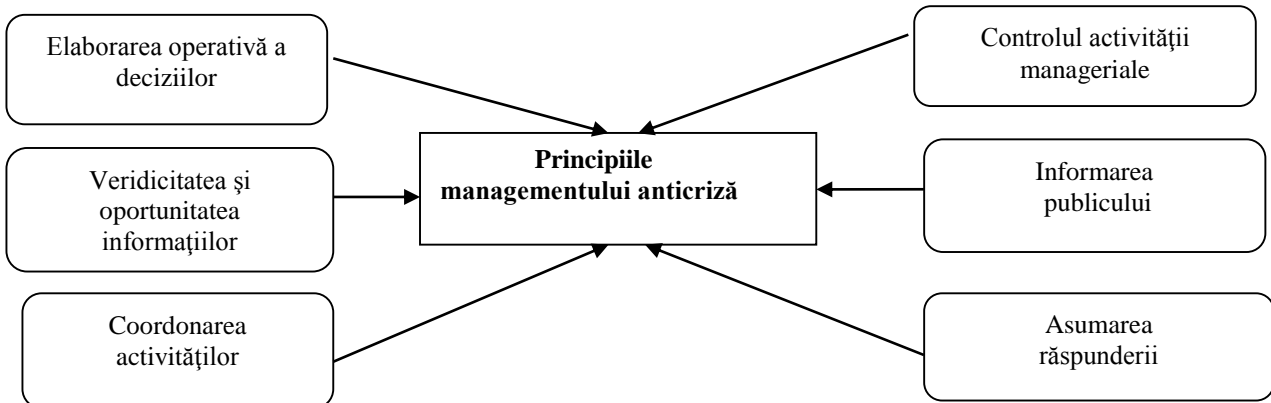


Figura 1.1. Principiile managementului anticriză

Sursa: elaborat de autor.

La rândul său, **procesul** gestiunii anticriză la întreprindere este împărțit în două direcții principale de acțiuni [2, p. 31]:

I. Acțiuni de preîntâmpinare, evitare a crizei la întreprindere.

II. Acțiuni de depășire a crizei.

Probabilitatea realizării cu succes a acestor acțiuni se află în dependență directă de profunzimea crizei, caracterului ei, mărimea rezervelor întreprinderii etc., în plus, o contribuție majoră la realizarea acestui succes o are și cunoașterea ansamblului de instrumente ale gestiunii anticriză la întreprindere. Anume, prin aplicarea și utilizarea acestora, întreprinderea are posibilitatea să anticipeze crizele, să slăbească influențele negative și să le depășească cu succes.

**Modelul** gestiunii anticriză la întreprindere, propus de economistul autohton Ruslan Mihalachi, este prezentat în figura 1.2.

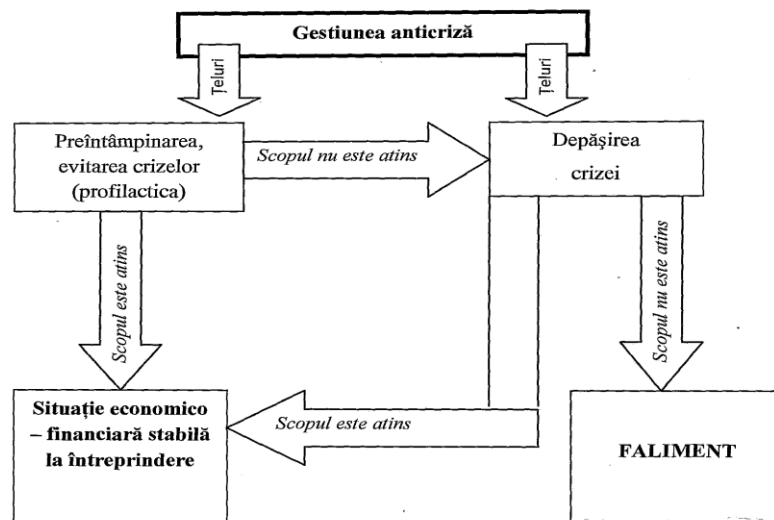


Figura 1.2. Modelul managementului anticriză la întreprindere

Sursa: [2, p.32].

La baza primei direcții de acțiuni ale gestiunii anticriză, se află diagnosticul și evaluarea parametrilor crizei la întreprindere, care includ parcurgerea următoarelor etape:

- Monitorizarea detaliată a mediului intern și extern al întreprinderii în direcția identificării la timp a fenomenelor de criză.
- Identificarea abaterilor de la situația normală, a semnalelor de apariție a crizei, evaluarea acestor semnale.
- Stabilirea unor legături de cauză-efect și prognozarea direcțiilor posibile de dezvoltare a crizei și a mărimii pierderilor posibile.
- Urmărirea stării și dezvoltării fenomenului de criză.
- Elaborarea măsurilor privind diminuarea fragilității externe a firmei.
- Creșterea flexibilității interne a firmei.

La baza celei de a doua direcții de acțiuni a gestiunii anticriză stau măsurile de depășire a crizei și stabilizare a situației economico-financiare a întreprinderii. În principal, aceste acțiuni includ:

- Elaborarea unor planuri privind evitarea situațiilor de criză și pregătirea măsurilor privind realizarea acestor planuri.
- Implementarea acestor planuri în cazul apariției situației de criză la întreprindere și verificarea permanentă a mersului realizării acestor planuri și aprecierea rezultatelor.
- Aplicarea după cauză a întregului ansamblu de instrumente și metode privind depășirea situației de criză.

Gestiunea anticriză la întreprindere de transport trebuie să se bazeze pe o **abordare sistemică**, cu rezultate interdisciplinare, care privește întreprinderea ca un sistem de elemente, realizând întregul potențial al managementului financiar. În acest sens elementele întreprinderii ca sistem includ totalitatea componentelor financiare, manageriale, de marketing, de producție.

În gestiunea anticriză abordarea sistemică servește ca bază metodologică în evaluarea situației de criză a întreprinderii, în prognozarea dezvoltării evenimentelor și în elaborarea deciziilor de orientare a acestor evenimente în direcția necesară.

Aplicarea în practică a abordării sistemice a managementului anticriză la întreprinderile de transport din Republica Moldova ar permite:

- Luarea în considerație a tuturor factorilor atât interni, cât și externi, cu influențe diferite asupra întreprinderii.
- Atragerea și concentrarea mai multor resurse de la diferite nivele pentru gestiunea acestor factori și soluționarea problemelor apărute;
- Identificarea căilor și metodelor eficiente de influență asupra acestor factori.

**Concluzii:** Expunerea caracteristicilor de bază ale managementului anticriză permite o înțelegere mult mai profundă a fenomenelor de criză, care stau la baza cauzelor de apariție a acestora la întreprinderile de transport autohtone, în același timp, pot genera o reacție mult mai adecvată asupra factorilor de criză care pun în pericol realizarea obiectivelor întreprinderii.

În cele din urmă, aceasta ar asigura o eficiență mai sporită a acțiunilor și măsurilor anticriză aplicate de agenții economici. În condițiile actuale ale economiei Republicii Moldova, această problemă este una cheie, determinând, în mare măsură, supraviețuirea întreprinderilor de transport din economia națională.

#### **Bibliografie**

1. Burlacu N., Călugăreanu I. Managementul anticriză. Note de curs. Chișinău: ULIM, 2012. 250p.
2. Mihalachi R. Gestiunea situațiilor de criză financiară la întreprinderile din Republica Moldova. Teza de doctor în economie. Chișinău: USM, 2012. 194p.

## IMPACTUL SOCIO-ECONOMIC AL IMPLEMENTĂRII TEHNOLOGIEI INFORMAȚIILOR ÎN TRANSPORTUL RUTIER

Mihai Gabriel TOMA, drd. Ing.  
Universitatea Tehnică de Construcții București, România®

*Actualitate: O economie modernă are succes dacă la nivel național este asigurat un transport eficient de persoane și mărfuri. Neîndeplinirea acestei cerințe constituie un pericol pentru competitivitate și reflectă în același timp o utilizare deficitară a infrastructurii de transport.*

*Progresul tehnologic stă la baza viitorului transporturilor și în special al transportului rutier și constituie soluția potrivită pentru reducerea emisiilor de CO<sub>2</sub> rezultate. Este necesară promovarea unor strategii inteligente pentru utilizarea eficientă a infrastructurii precum și utilizarea tehnologiei informațiilor și comunicațiilor care să vină în sprijinul conducătorilor auto ajutându-i să scurteze timpii călătoriei, să reducă consumul de carburant, să evite blocajele în trafic și coliziunile.*

*Sistemele Inteligente de Transport reprezintă o modalitate validă și eficientă de sprijin a managementului și operării serviciilor de transport cu participare la creșterea capacității de circulație a drumurilor fără a fi nevoie de construcții noi, reducerea timpului călătoriei, reducerea emisiilor de CO<sub>2</sub> prin asigurarea unei fluențe a traficului rutier și nu în ultimul rând reducerea numărului de accidente rutiere.*

*Scop: Analiza situației actuale a transportului rutier românesc, a implementării sistemelor inteligente de transport în acest sector și a efectelor economice și sociale generate de utilizarea TIC în transportul rutier. Metodologie: Analiza statistică descriptivă a fost utilizată în special pentru vizualizarea și sintetizarea informațiilor desprinse din datele referitoare la efectele economice și sociale ale implementării TIC în transportul rutier românesc. Rezultate: realizarea unei sinteze a stadiului implementării sistemelor inteligente în transportul rutier românesc și a efectelor economice și sociale generate de acestea.*

*Cuvinte cheie: economie, transport, trafic rutier, tehnologie, sisteme inteligente de transport, analiza statistică.*

### Introducere

pe distanțe scurte și medii și în zone rurale unde nu există alte modalități de transport, precum și progreselor înregistrate în industria automobilelor.

Principala motivație a începerii acestui studiu a fost funcționarea atipică a transportului rutier românesc. Inovarea tehnologică are un rol semnificativ în dezvoltarea sistemului de transport rutier și reprezintă o importanță sursă de contribuții pentru soluționarea pr

Transporturile reprezintă o ramură însemnată a economiei datorită aportului acestora la crearea produsului intern brut. În același timp, transporturile au o contribuție semnificativă din punct de vedere social și economic întrucât asigură deplasarea pasagerilor și bunurilor în câmpul muncii, orice creștere economică la nivel național sau regional fiind amplificată de un sistem de transport competitiv și progresiv, adaptat nevoilor clienților [1]. Astfel, pentru satisfacerea acestor necesități, transporturile depind în mod direct de existența căilor de comunicații și a mijloacelor de transport.

La nivel european întâlnim diferite tipuri de transport, în funcție de mediul ce servește drept cale de comunicație [2] și anume: transportul aerian, transportul maritim sau fluvial, transportul terestru care cuprinde transportul rutier și transportul feroviar. Chiar dacă politica UE din ultimii ani în domeniul transporturilor se axează pe creșterea ponderii transporturilor cu impact scăzut asupra mediului înconjurător, fiind acordată o importanță sporită rețelei de cale ferată, transportul rutier rămâne de mare interes și a luat amploare în mod constant în ultimele decenii [3] datorită avantajelor tehnico-economice ale acestuia, respectiv utilizarea oblemelor din transporturi prin optimizarea utilizării rețelei și îmbunătățirea siguranței circulației [4]. Sistemele inteligente de transport reprezintă o gamă largă și diversă de tehnologii care, aplicată sistemelor actuale de transport, poate ajuta la creșterea siguranței, reducerea congestiilor de trafic, creșterea mobilității, minimizarea impactului de mediu, reducerea consumului de energie și creșterea productivității economice [5].

### 1. Stadiul actual al sistemului de transport rutier din România

#### 1.1 Sistemul de transport rutier din România

Transportul rutier ocupă un loc important în România încă din anul 1964 când volumul mărfurilor transportate cu mijloacele auto ajunsese la un procent de aproximativ 50% din totalul transporturilor efectuate [2]. La sfârșitul anului 2017, aproximativ 62,2% din volumul total de mărfuri transportate în decursul anului, respectiv 2,19 mil. tone [6], au fost transportate prin intermediul rețelei drumurilor publice.



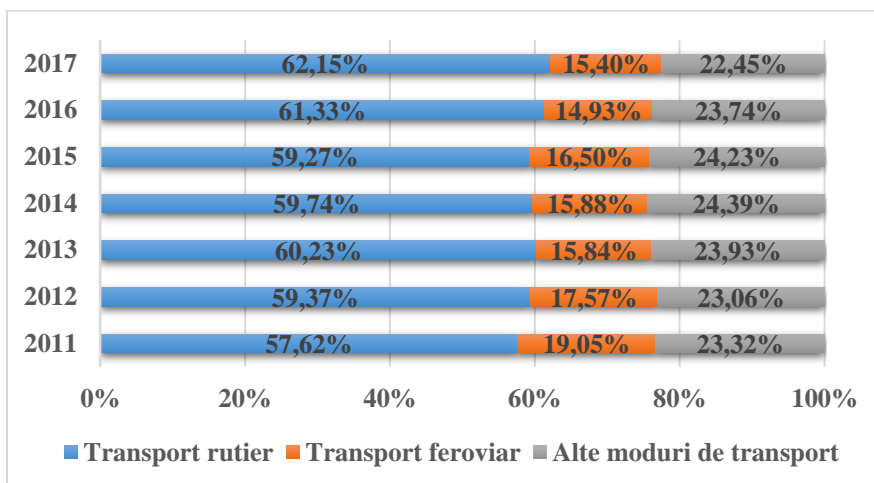


Figura 1. Evoluția transportului interurban și internațional de mărfuri în România

În ceea ce privește numărul pasagerilor transportați utilizând mijloace de transport specifice fiecărui mod de transport, aproximativ 78% din total, respectiv 325 mil. pasageri [7], au utilizat transportul rutier în decursul anului 2017 restul de 22% fiind repartizați celorlalte moduri de transport.

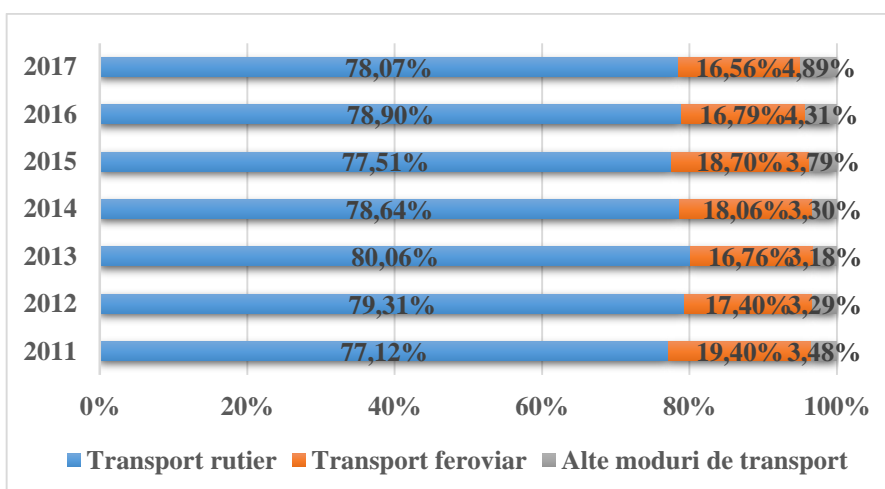


Figura 2. Evoluția transportului interurban și internațional de pasageri în România

### 1.2 Caracteristicile rețelei de drumuri publice din România

Infrastructura de transport nu este repartizată uniform în majoritatea țărilor care au aderat în ultimii ani la UE, acestea nu dispun de căi ferate de mare viteză, iar rețelele de autostrăzi sunt mai puțin dezvoltate raportat la celelalte state membre. Infrastructura rutieră a României se număra printre cele mai puțin dezvoltate din Europa în ceea ce privește acoperirea, conectivitatea cu celelalte state membre precum și siguranța rutieră. Efectele negative generate de calitatea slabă a drumurilor s-au manifestat în sectorul logistic național precum și printr-un număr ridicat de accidente rutiere soldate cu răni grave și decese.

La sfârșitul anului 2017, rețeaua drumurilor publice din România totaliza 86099 km cu o densitate a rețelei de drumuri publice la 100 km<sup>2</sup> teritoriu de 36,1%, cele mai mari valori ale acesteia fiind înregistrate în regiunile București - Ilfov (49,3 km) Nord-Est (40,4 km) și Sud-Vest Oltenia (38,7 km) [8].

Din totalul drumurilor publice înregistrate la sfârșitul anului 2017, 17654 km erau drumuri naționale, 35149 km drumuri județene și 33296 km drumuri comunale.

Astfel, lipsa unei rețele rutiere care să asigure o capacitate de circulație corespunzătoare, precum și numărul mic al kilometrilor de autostradă – 763 km, cumulate cu creșterea remarcabilă a parcului de autovehicule – 7010608 vehicule din care 78% autoturisme [9], are un impact negativ asupra timpului de călătorie precum și asupra siguranței traficului.

România continuă să fie una dintre țările membre UE cu cele mai slabe performanțe în domeniul principalilor indicatori de siguranță rutieră. Această tendință este îngrijorătoare în special în prezent, în condițiile în care numărul

victimelor rutiere a început să crească în ultimii câțiva ani – aproximativ 1,1% în anul 2016 față de anul 2015. Potrivit datelor Buletinului Siguranței Rutiere – Raport anual 2016, România se situează pe locul 6 în Europa din punct de vedere al numărului de decese rezultate în urma accidentelor rutiere cu 97 de decese la un milion de locuitori [9].

## 2. Sisteme de transport inteligente

### 2.1 Generalități

Tehnologia informației a transformat multe industrii, de la educație la asistență medicală la guvernare, și este acum în stadiile incipiente ale transformării sistemelor de transport [10].

Chiar dacă majoritatea consideră că îmbunătățirea sistemului de transport se poate efectua numai prin construirea de drumuri noi sau repararea infrastructurilor îmbătrânite, la baza viitorului transporturilor și în special al transportului rutier stă progresul tehnologic, respectiv tehnologia informației [10].

Tehnologia informației oferă posibilitatea elementelor care alcătuiesc sistemul de transport să devină inteligente, prin echiparea acestora cu microcipuri și senzori, facilitând astfel comunicarea între elemente prin intermediul tehnologiilor fără fir. La nivel mondial, în țările dezvoltate, sistemele inteligente de transport aduc îmbunătățiri semnificative în performanța sistemului de transport, reduc congestiunea traficului rutier contribuie la creșterea gradului de siguranță rutieră și confortului călătorilor [10].

Sistemele inteligente de transport (ITS) sunt aplicații avansate de comunicații, electronică, navigație și tehnologii de procesare a informațiilor concepute pentru a îmbunătăți performanța sistemului de transport existent, în special prin îmbunătățirea siguranței circulației, eficienței, confortului și reducerea efectelor negative asupra mediului. Aplicațiile ITS includ sisteme avansate de management al traficului, sisteme avansate de informare a călătorilor, sisteme electronice de plată, sisteme avansate de control al vehiculului precum și sisteme avansate de transport public [11].

#### 2.1.1 Sistemele avansate de management al traficului

Sistemele avansate de management al traficului cuprind aplicațiile ITS care se axează pe dispozitivele de control al traficului cum ar fi semafoarele și panourile rutiere cu mesaje variabile ce furnizează conducătorilor auto informații în timp real despre traficul pe autostrăzi, asigură orientarea traficului în zonele urbane, controlul benzilor la intrarea în tuneluri și distribuirea benzilor din tuneluri.

Centrele de gestionare a traficului din întreaga lume se bazează pe tehnologiile informaționale pentru interconectarea vehiculelor, camerelor de trafic, precum și a altor dispozitive pentru a obține o imagine de ansamblu a traficului rutier, a evenimentelor meteorologice periculoase sau a altor pericole de pe șosea.

București este un oraș într-o continuă dezvoltare și, ca orice metropolă, se confruntă cu creșterea alarmantă a numărului de mașini, ambuteiaje frecvente și întâzieri ale vehiculelor de transport public. Astfel, în perioada 2007-2009 în orașul București a fost implementat un Sistem de Management al Traficului Rutier, care monitorizează aproximativ 175 intersecții semaforizate din totalul de 434, toate intersecțiile fiind interconectate între ele și în același timp conectate cu Centrul de Control- figura 3.



Figura 3. Centrul de Control al traficului din orașul București

Unul din avantajele oferite de sistem îl reprezintă modul de funcționare adaptiv al componentelor de semaforizare și dirijare a traficului prin ajustarea timpilor de semaforizare din intersecții în funcție de valorile de trafic înregistrate.

La scurt timp după implementarea sistemului s-au observat anumite beneficii cum ar fi îmbunătățirea condițiilor de trafic cu aproximativ 15%, îmbunătățirea serviciilor de transport public prin respectarea programului de plecare și

sosire, îmbunătățirea timpului de intervenție pentru vehiculele de urgență, reducerea accidentelor rutiere și a poluării generate de congestionarea traficului rutier [12].

### **2.1.2 Sistemele avansate de informare a călătorilor**

Cele mai recunoscute aplicații ale sistemelor informaționale geografice sunt reprezentate de sistemele avansate de informare a călătorilor. Acestea oferă șoferilor informații în timp real despre călătorii și trafic, cum ar fi rutele de tranzit și orare, direcțiile de navigare precum și informații privind întârzierile cauzate de congestionarea traficului, accidente, condiții meteorologice sau lucrări de reparații rutiere [10].

### **2.1.3 Sistemele electronice de plată**

Sistemele inteligente de transport îndeplinesc un rol esențial în finanțarea sistemelor de transport prin colectarea electronică a taxelor, cunoscute și sub denumirea de taxe de utilizare a drumului. În România, aceste taxe pot fi achitate prin sms sau la distribuitorii autorizați, precum și la trecerile prin stațiile de taxare, verificarea achitării taxelor realizându-se prin intermediul unor camere video ce permit recunoașterea automată a numărului de înmatriculare. În SUA, aceste taxe pot fi achitate utilizând un dispozitiv instalat la bordul vehiculului sau prin intermediul unei etichete lipite pe parbriz. În Japonia și Australia este implementat un singur standard național de colectare a taxelor care permite achitarea diverselor taxe în cazul călătoriilor în afara țării pentru a evita lipsa de operabilitate dintre sistemele diferite ale administratorilor de drumuri și autostrăzi.

Din ce în ce mai multe orașe din întreaga lume au implementat sisteme de tarifare la intrarea în orașe pentru a preveni congestia traficului rutier și pentru a genera resursele necesare pentru finanțarea transportului public și reducerea efectelor negative ale traficului rutier asupra mediului [10].

### **2.1.4 Sistemele avansate de control a vehiculului**

Unul din obiectivele sistemelor inteligente de transport este reducerea efectelor negative ale traficului prin dezvoltarea sistemelor de asistență ale conducătorilor vehiculelor urmată de implementarea sistemelor cooperative, respectiv încorporarea sau montarea unor dispozitive inteligente dotate cu funcții de comunicație pe vehicule.

Interconectarea între vehicule precum și între vehicul-infrastructură reprezintă arhetipul sistemelor inteligente de transport și se bazează pe transferul în timp real a informațiilor între vehicule, vehicul-infrastructură, infrastructură-vehicul prin canale radio. Astfel se pot crea sisteme cooperative care vor oferi servicii cooperative pentru creșterea siguranței rutiere și eficientizarea procesului de transport.

Obiectivul principal al acestor servicii este reducerea numărului de accidente rutiere precum și diminuarea severității acestora. Siguranța vehiculelor poate fi îmbunătățită prin introducerea detecției pre-accident care reprezintă abilitatea vehiculului de a anticipa apariția unui accident rutier. Astfel, la identificarea unui potențial pericol, sistemele de siguranță iau măsuri automat pentru a diminua efectele cum ar fi: pretensionarea centurilor de siguranță, detectarea automată a gropilor/polei pe suprafața carosabilă, frânare automată pentru a reduce viteza, apel automat după producerea accidentului rutier.

În Franța a fost testat un sistem inteligent de adaptare a vitezei care reduce automat viteza de deplasare a vehiculelor dacă deplasarea se realizează în condiții meteo nefavorabile furtuni, polei. În SUA, sistemul Intelli Drive combină comunicarea între vehicule și vehicul-infrastructură în cadrul unei platforme unice care să conducă la aplicații ITS suplimentare cum ar fi rutare dinamică prin intermediul panourilor ce afișează mesaje variabile, detectarea automată a pericolelor pe carosabil, avertizări privind limita de viteză în curbe [10].

### **2.1.5 Sistemele avansate de transport public**

Sistemele avansate de transport public permit afișarea în timp real a locației mijloacelor de transport rutier sau feroviar, oferind astfel operatorilor de trafic o imagine de ansamblu a vehiculelor de tranzit. În același timp, aceste sisteme ajută la transformarea sistemului de transport public într-o opțiune atractivă având la dispoziție o vedere de ansamblu asupra timpilor de sosire/plecare ale mijloacelor de transport, precum și posibilitatea achitării călătoriei prin intermediul cardurilor inteligente sau cu ajutorul telefonului, scutind astfel timpii generați de achiziționarea biletelor de călătorie.

În prezent, în România utilizatorii transportului public beneficiază de un sistem inteligent de transport care oferă o imagine de ansamblu asupra traseului ce trebuie parcurs, informând călătorii prin intermediul unor table electronice instalate în autobuze. Sistemul permite afișarea în timp real a locației și anunță călătorii cu privire la stațiile în care autobuzul va sosi. În același timp, sistemul oferă posibilitatea plății călătoriei cu mijloacele RATB prin sms.

În același timp, autoritățile încearcă îmbunătățirea sistemului de transport inteligent actual prin introducerea unui sistem tarifar zonal pentru transportul public. Astfel, se va renunța la prețul unic pentru călătorie și se vor taxa tarife diferite în funcție de zonele de deplasare.

### **Concluzii**

Inovarea tehnologică va avea un rol semnificativ în creșterea sustenabilității transportului rutier mai ales prin aplicarea tehnologiei informației, respectiv a sistemelor inteligente de transport.

Datorită dezvoltării sistemelor inteligente de transport și aplicarea tehnologiei informației, domeniul transportului rutier va cunoaște o evoluție fără precedent atât în industria constructoare de mașini cât și în ceea ce privește gestionarea traficului rutier, precum și la nivel instituțional sau privat.

Sistemele inteligente de transport includ o serie de instrumente și servicii derivate din tehnologia informației și comunicațiilor, având în același timp potențialul de a furniza beneficii legate de eficiența operațională și calitatea serviciilor.

Aplicațiile ITS reprezintă o modalitate eficientă de sprijinire a managementului și operării sistemelor de transport și în același timp contribuie la reducerea semnificativă a accidentelor rutiere, creșterea capacității de circulație a drumurilor, reducerea timpului călătoriei și implicit a poluării mediului.

#### Bibliografie

- [1] \*\*\* Master Plan General de Transport al României, (2015), AECOM, Variantă finală revizuită a Raportului privind Master Planul pe termen scurt, mediu și lung, [http://mt.gov.ro/web14/documente/strategie/mpgt/23072015/Master%20Planul%20General%20de%20Transport\\_iulie\\_2015\\_vol%20I.pdf](http://mt.gov.ro/web14/documente/strategie/mpgt/23072015/Master%20Planul%20General%20de%20Transport_iulie_2015_vol%20I.pdf).
- [2] Diaconu E., Dicu M, Răcănel C., Căi de comunicații rutiere, Ed. Conspress, 2006.
- [3] \*\*\* Transporturi – Să înțelegem politicile Uniunii Europene 2014, [http://europa.eu/europeanunion/topics/transport\\_ro](http://europa.eu/europeanunion/topics/transport_ro).
- [4] Bălan G.S., Impactul socio-economic al implementării tehnologiei informațiilor și telecomunicațiilor în transportul feroviar, Ed. Mustang, 2014, pag. 1.
- [5] \*\*\* [http://www.torotech.ro/?page\\_id=12](http://www.torotech.ro/?page_id=12).
- [6] \*\*\* Mărfuri transportate pe moduri de transport, Tempo Home – Transporturi – TRN137A, Institutul Național de Statistică, <http://statistici.insse.ro/shop/index.jsp?page=tempo3&lang=ro&ind=TRN137A>.
- [7] \*\*\* Pasageri transportați în transportul interurban și internațional de pasageri, pe moduri de transport, Tempo Home – Transporturi – TRN135A, Institutul Național de Statistică, <http://statistici.insse.ro/shop/index.jsp?page=tempo3&lang=ro&ind=TRN135A>.
- [8] \*\*\* Lungimea căilor de transport la sfârșitul anului 2017, (2018), [www.insse.ro](http://www.insse.ro)
- [9] Buletinul Siguranței Rutiere – Raport anual 2016 al Ministerului Afacerilor și Internelor, București, 2017.
- [10] Ezell S., Explaining International IT Application Leadership: Intelligent Transportation Systems, The Information Technology & Innovation Foundation, 2010, pag. 5-58.
- [11] Newman-Askins R., Ferreira L., Bunker J., Intelligent transport systems evaluation: From theory to practice, 2003, Eds. Proceedings 21st ARRB and 11th REAAA Conference, Cairns.
- [12] \*\*\* <https://www.uti.eu.com/linii-business/solutii-inteligente-transport/management-traffic-urban/portofoliu/bucuresti-romania-sistem-integrat-de-management-al-traficului/>

**VENITURILE ANTREPRENORILOR BUSINESSULUI MIC –  
CRITERIU DE RAPORTARE LA CLASA MIJLOCIE**

*Gheorghe CĂLCĂI, dr. în filozofie,  
Institutul de Cercetări Juridice, Politice și Sociologice, Republica Moldova*

*Comunicarea este consacrată analizei veniturilor antreprenorilor obținute din business. Sunt interpretate noțiunile de bază ale cercetării: venituri, venituri din business, criteriile de raportare ale membrilor societății la diferite elemente ale structurii sociale. O atenție deosebită se acordă criteriului venituri din afaceri, deoarece acesta stă în centrul raportării întreprinzătorilor la clasa mijlocie. Veniturile aici sunt privite ca un bilet de intrare în clasa mijlocie. În baza rezultatelor cercetării sociologice se analizează câștigurile businessmenilor, influența lor asupra situației materiale a familiilor oamenilor de afaceri, sursa veniturilor, suficiența lor, se face o prognoză referitor la evoluția veniturilor antreprenorilor pe parcursul următorului an. În încheiere sunt interpretate datele despre nivelul de satisfacție a întreprinzătorilor de venituri obținute, se expun unele probleme rezolvarea cărora ar contribui la creșterea veniturilor întreprinzătorilor și respectiv a clasei de mijloc.*

*Cuvintele cheie: antreprenoriat, venituri din afaceri, criteriu de raportare la clasa mijlocie, sursa veniturilor, nivelul de satisfacție de veniturile obținute, business.*

*The paper tackles the analysis of entrepreneurial income derived from business. The basic notions of research are discussed are income, income derived from business, reporting criteria for the members of society to different levels of the social structure. A scant attention is paid to the business income criterion, as it is the main one related to the definition of medium class. Revenue is the middle class entry ticket. Based on the results of a sociological research, the businessperson's earnings, their influence on the financial situation of the businesspersons' families, the source of income, their sufficiency, a prognosis regarding the evolution of entrepreneurs' incomes over the next five years is made. In conclusion, the data on the satisfaction level of the entrepreneurs with the obtained income are explained, some problems are described as their resolution would contribute to the increase of the entrepreneurs and the middle class respectively.*

*Keywords: entrepreneurship, business income, middle class reporting criterion, revenue source, income satisfaction level, business.*

Veniturile reprezintă resursele materiale de care dispun oamenii de afaceri. Ele creează avantaje economice și după sursa de formare pot fi bănești sau în natură. Beneficiile bănești reflectă mijloacele financiare încasate de către businessmeni din diferite activități antreprenoriale. Cele în natură redă atât contravaloarea consumului din resursele proprii ale afacerii precum și mărfurile primite gratis de la locul de muncă, de la locul de studii, de la persoane particulare etc. Evaluarea în lei se efectuează la prețurile medii de cumpărare a produselor în perioada de referință. Mărimea și proveniența atât a veniturilor bănești cât și a celor în natură sunt prevăzute în legislația actuală a Republicii Moldova și reglementată de ea.

Când vorbim despre veniturile din business, se are în vedere câștigurile provenite din afaceri, fără a scădea din ele sumele posibile pentru achitarea impozitelor, cotizațiilor, tarifelor etc. Nici un fel de alte venituri câștigate din alte activități (salarii, venituri din realizarea averii) aici nu se pot lua în calcul. Totodată, în categoria venituri din afaceri se includ beneficiile obținute numai din activitatea antreprenorială, din realizarea mărfurilor, prestarea serviciilor, plata pentru îndeplinirea diferitor munci, și tot aici pot fi incluse costul averilor obținute în mod gratuit. Fiind un factor determinant al extinderii posibilităților și alegerilor antreprenorilor, veniturile obținute de ei în perioada actuală a transformărilor social-economice a societății, poartă amprenta modificărilor survenite în cadrul acestora (1).

Analiza literaturii științifice și practica vieții sociale au scos în evidență un șir de criterii care sunt utilizate pentru raportarea oamenilor de afaceri la diferite elemente ale structurii sociale. Acestea sunt calitatea vieții, valorile spirituale, nivelul de pregătire profesională, averea, mărimea și structura cheltuielilor, autoaprecierea statusului persoanei în societate etc. Un loc aparte printre criteriile de determinare a statusului de reprezentant al clasei de mijloc îl ocupă mărimea și structura veniturilor.

Veniturile asigură toate cheltuielile zilnice ale antreprenorilor și familiilor lor: alimentația, îmbrăcămintea, locuință. Oamenii de afaceri mai au nevoie de un șir de mărfuri elegante de folosință îndelungată, mijloace de transport performante, locuințe luxoase, posibilități de a se odihni (trata) în instituțiile sanatoriale din țară (străinătate), de a face economii bănești (5-30%) din câștiguri etc. Însă nu numai nivelul veniturilor determină apartenența de clasa mijlocie. Aici își dau concursul de asemenea nivelul de educație, nivelul de cultură, nivelul de pregătire profesională, averea. Veniturile rămân un criteriu hotărâtor, ele sunt privite ca bilet de intrare în clasa de mijloc. Fără un anumit nivel de venituri și o avere solidă nici nu poate merge vorba de o aderare la clasa mijlocie.

În țara noastră clasa de mijloc nu e numeroasă. Conform aprecierilor a mai multor centre sociologice cota clasei de mijloc în Republica Moldova în prezent constituie de la 3 până la 10% din populație. Toți experții au ajuns la una și aceeași concluzie: în comparație cu țările economic dezvoltate unde clasa de mijloc formează circa 70% din populație

(2), cota clasei mijlocii în Republica Moldova este foarte mică. Însă structura socială este un fenomen dinamic. Dinamica acesteia se manifestă prin faptul că de rând cu elementele structurii, care caracterizează componența societății în întregime, mai bine zis grupurile sociale, care se constituie în funcție de caracterul relațiilor de producție, iau naștere elemente noi. Unul din aceste elemente este clasa de mijloc. Având condiții favorabile de dezvoltare, aceasta, în scurt timp poate lua proporții și să devină un element important al societății.

În continuare vom examina informația despre veniturile oamenilor de afaceri obținută în rezultatul interviuării a 120 de antreprenori din diferite localități rurale și urbane ale Republicii Moldova.

**Sursele de venituri ale oamenilor de afaceri.** Pentru majoritatea antreprenorilor investigați (80,0%), veniturile provin numai din exploatarea întreprinderilor private. Ceilalți, 20% mai obțin venituri și din alte surse. 10% au venituri din arendă ( dau în arendă cotele de teren care le aparțin), 5% - sunt angajați în alte întreprinderi, 3,3% au investit adăugător mijloacele proprii în alt business

**Tablul 1. Sursele de venituri ale antreprenorilor (% față de numărul celor investigați)**

Proveniența veniturilor	%	Persoane
Venituri din business	80,0	96
Venituri din arendă	10,0	12
Adăugător sunt angajați la altă întreprindere (prin cumul)	5,0	6
Adăugător am investit mijloacele proprii în alt business	3,3	4
Alte surse	1,7	2
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>120</b>

După cum se vede pentru majoritatea micilor antreprenori întreprinderile lor sunt unicele surse de venit. În legătură cu aceasta în procesul elaborării măsurilor privind dezvoltarea micului business trebuie să nu se scape cu vederea că majoritatea antreprenorilor chestionați sunt cointeresați în realizarea rapidă a proiectelor propriilor afaceri și implementarea lor. Tot aici menționăm că din punct de vedere material și financiar ei sunt încă vulnerabili și orice caz de risc pentru ei trebuie să fie rezolvat în termeni reduși.

Rezultatele cercetării denotă că veniturile obținute din business influențează bunăstarea materială a familiilor oamenilor de afaceri. Fiind întrebați „Cum s-a schimbat situația materială a familiei Dvs., după ce ați inițiat afacerea?” respondenții au dat următoarele răspunsuri:

**Tablul 2. Situația materială a familiilor antreprenorilor după începerea afacerii (% față de numărul celor investigați)**

Cum s-a schimbat situația materială a familiei Dvs. după ce ați inițiat afacerea	%	Persoane
S-a îmbunătățit	78,3	94
A rămas aceeași	20,0	24
S-a înrăutățit	1,7	2
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>120</b>

Conform studiului 78,3% din antreprenorii chestionați sau 94 persoane din 120 au indicat că situația materială a familiilor lor după inițierea afacerii s-a îmbunătățit, 20% sau 24 de respondenți au declarat că bunăstarea materială a cuplurilor lor după inițierea businessului nu s-a schimbat, sau a rămas aceeași și numai 2 persoane din 120 au notat că ei din punct de vedere material au devenit mai săraci.

**Utilizarea veniturilor de către antreprenori.** Cercetarea noastră n-a depistat businessmeni fără venituri. Conform mărturiilor a 18,3% din antreprenorii investigați câștigurile lor din anul trecut au fost suficiente numai pentru satisfacerea strictului necesar. În fond, ele au fost folosite pentru îmbrăcăminte, alimentație și întreținerea locuințelor. În schimb, aproape 2/3 sau 61,7% din micii antreprenori au confirmat că veniturile obținute le-au ajuns pentru a avea un trai decent, dar nu și-au permis procurarea unor lucruri mai scumpe, iar 18,3% au notat că câștigurile le-a permis să cumpere chiar unele articole valoroase. Numai 1,7% din persoanele investigate au reușit să-și satisfacă toate necesitățile, să obțină tot ce le trebuie și să facă chiar unele economii.

**Tablul 3. Caracteristica veniturilor obținute de antreprenori (% față de numărul celor investigați)**

Ce venituri ați obținut anul trecut din businessul Dvs.	%	Persoane
Venituri n-am avut sau am avut mai puțin de minimul de existență	-	-
Veniturile ne-au ajuns numai pentru strictul necesar	18,3	22
Veniturile ne-au ajuns pentru un trai decent, dar nu ne-au permis procurarea unor lucruri mai scumpe	61,7	74
Veniturile ne-au permis să cumpărăm și unele bunuri mai scumpe, dar cu restricții în alte domenii	18,3	22
Veniturile ne-au permis să avem tot ce ne trebuie și să facem economii	1,7	2
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>120</b>

Informațiile prezentate ne vorbesc de faptul, că prea puțini antreprenori au ajuns după venituri nivelul clasei de mijloc. S-ar părea că această situație este una normală, deoarece ne satisfacția parțială sau completă a nevoilor materiale servește drept stimul pentru depunerea unor eforturi adăugătoare din partea antreprenorilor pentru redresarea situației și aceasta duce la dezvoltarea personalității antreprenorului și afacerii lui. Pe de altă parte, insatisfacția materială care se prelungește o perioadă îndelungată de timp poate influența negativ oamenii de afacere, producându-le insatisfacții de activitatea de întreprinzători, „stări de lehamete” și în sfârșit să abandoneze businessul. Aceasta însă, nu vor aduce beneficii nici antreprenorului și nici sistemului social-economic în întregime. De aceea, în procesul de elaborare și realizare a măsurilor privind dezvoltarea businessului mic și mijlociu trebuie de atras o deosebită atenție asupra creării condițiilor favorabile de dezvoltare a afacerilor, de prevăzut măsuri eficiente de încurajare a întreprinzătorilor, încadrarea lor activă în ocupații de business.

Dar cum își văd business-manii veniturile peste un an de zile? La întrebarea „Cum se vor schimba peste un an veniturile din afacerea Dvs.?” antreprenorii investigați au dat următoarele răspunsuri: (tabelul 4)

**Tabelul 4. Prognoze referitor la evoluția veniturilor din business  
(% față de numărul celor investigați)**

Cum se vor schimba peste un an veniturile din businessul Dumneavoastră	%	Persoane
Se vor reduce	13,3	16
Nu vor interveni schimbări	58,3	70
Vor crește până la 50%	16,7	20
Vor crește cu mai mult de 51%	11,7	14
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>120</b>

În așa mod 13,3% din subiecții businessului mic supuși interviuării au o dispoziție pesimistă, ei consider că veniturile lor în anul următor se vor reduce. Mai mult de jumătate din antreprenori 58,3% sunt încrezuți că mărirea veniturilor lor din business vor rămâne neschimbate, vor fi la nivelul anului curent, iar 16,7% mizează pe o creștere a câștigurilor de până la 50%. Numai fiecare al zecelea interviuat s-au 11,7% au o dispoziție optimist și speră să obțină beneficii bănești din afacerile lor mai mare de 51, %.

**Autoidentificarea statusului social conform veniturilor.** Un criteriu de o mare importanță în raportarea oamenilor de afacerile la clasa mijlocie este autoidentificarea proprie, adică antreprenorul singur își apreciază; conform veniturilor personale, locul său pe scara ierarhică a societății (3). Chestionarul nostru a cuprins întrebarea care cerea respondentului să-și determine statusul său reieșind din veniturile obținute. Întrebarea a fost formulate în felul următor: „Cum credeți, persoane cu venituri ca ale Dvs., din care grup de populație din cele enumerate mai jos fac parte ?” răspunsurile sunt repartizate în felul următor: (tabelul 5)

**Tabelul 5. Autoidentificarea respondenților conform veniturilor obținute  
(% față de numărul celor investigați)**

Statutul antreprenorilor conform veniturilor obținute	Procente %	Persoane
Oameni rău asigurați, care duc lipsa celor necesare cu venituri lunare de până la minimum de existență	1,7	2
Oameni nu prea asigurați cu venituri lunare mai sus de minimul de existență, nevoiți să facă economii	88,3	106
Oameni bine asigurați, cu venituri lunare mari, locuințe și obiecte de folosință îndelungate luxoase, aparțin de clasa medie	10,0	12
Oameni bogați și foarte bogați care au tot ce le trebuie, deținători de capitaluri, fără restricții de consum	-	-
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>120</b>

Oameni bogați și foarte bogați cercetarea noastră n-a cuprins. Numai 2 persoane din rândul celor investigați se consideră rău asigurați. Cea mai mare parte din cadrul persoanelor investigate, 88,3% au ales poziția a doua „Persoane material nu prea asigurate, cu venituri medii lunare mai sus de minimum de existență nevoiți să facă economii”. În această categorie de antreprenori se întâlnesc persoane cu proprietăți solide, care produc bunuri material sau prestează servicii însemnate, însă consideră că n-au atins nivelul clasei mijlocii. Veniturile obținute ei le investesc în lărgirea businessului, își învață copii la instituții superioare prestigioase sau își amenajează spațiile locative. Copiii acestora, spun ei, dacă vor dezvolta afacerile părinților vor atinge nivelul clasei mijlocii.

Fiecare al zecelea respondent se consider om bine asigurat, cu venituri lunare mari, locuință și obiecte de folosință îndelungată luxoase care aparțin de clasa mijlocie. Deci acești 20 antreprenori din cei 120 interviuați corespund criteriului de raportare la clasa de mijloc, și pot fi considerați reprezentanți ai clasei de mijloc.

**Aprecierea satisfacției antreprenorilor de veniturile obținute.** La întrebarea „Cât de mulțumit sunteți în prezent de veniturile Dvs. din business?” au fost date următoarele răspunsuri (tabelul 6).

**Tabelul 6. Satisfacția antreprenorilor de veniturile obținute (% față de numărul celor investigați)**

Nivelul de satisfacție	%	Persoane
Complet satisfăcuți	3,3	4
Mai degrabă satisfăcuți	51,7	62
Mai degrabă nesatisfăcuți	45,0	54
Total	100,0	120

Doar 3,3% sau 4 persoane din 120 s-au dovedit a fi complet mulțumite de veniturile pe care le-au obținut din afaceri. Puțin mai mulți de jumătate din rândul celor investigați, 51,7% sau 62 de persoane sunt mai degrabă satisfăcute de câștigurile lor însă ei nu au o satisfacție deplină, iar 45% sau 54 de businessmeni s-au dovedit a fi mai degrabă nesatisfăcuți de câștiguri. Deci gradul de satisfacție a antreprenorilor de veniturile obținute nu este atât de înalt. În timpul interviurilor o parte din antreprenori menționau că pentru munca pe care o depun în organizarea afacerilor beneficiile obținute sunt prea modeste.

Cercetarea noastră ne-a permis să adunăm informație din teren și să o sistematizăm, despre problemele care afectează dezvoltare businessului și veniturile antreprenorilor. Aproape o jumătate din antreprenori 46,7% consideră că una din cele mai serioase probleme sunt obstacolele financiare, de obținerea a creditelor ieftine, rata înaltă a dobânzii, 43,3 % consideră că legislația despre business este imperfectă, 33,3% au indicat un grad înalt de corupție și birocrație, 28,3% au menționat că businessul în Republica Moldova este lipsit de piețe stabile de desfacere, 18,3%, au arătat că prețurile la materia primă și agenții termici sunt exagerate. Cercetarea și rezolvarea acestor probleme ar crea condiții de creștere a veniturilor antreprenorilor și constituirea unei clase de mijloc puternice.

Materialele cercetării demonstrează că veniturile obținute din businessul mic contribuie la ridicarea statusului social și îmbunătățirea calității vieții antreprenorilor. Ele creează condiții de o participare mai activă în viața socială și politică a comunității și societății. Practicarea businessului este o muncă grea dar tot o dată și interesantă. Întreprinzătorii au un nivel înalt de studii și pregătire profesională, proprietățile de care dispun și valorile însușite de ei vor fi transmise generațiilor viitoare. Bunăstarea materială a oamenilor de afaceri este caracterizată de o satisfacție deplină a principalelor necesități umane: alimentație, îmbrăcăminte, locuință. Câștigurile le permit antreprenorilor să și ridice nivelul de studii și calificare profesională a lor și a copiilor lor, să obțină un prestigiu înalt în societate să ducă o viață asigurată, caracteristică reprezentanților clasei mijlocii.

#### Referințe bibliografice

1. Conținutul și structura veniturilor. <https://Finanțele – întreprinderi/conținutul – și - structura veniturilor. htm/> (Accesat 10.09.2018).
2. Средний класс сбрасывает весю <https://www.komersant.ru/doc/3293654> (Accesat 0.03.2018).
3. Mai detaliat vezi: Mocanu V. Autoidentificarea socială – indicator al stratificării populației. În stratificarea socială în condițiile transformării societății din Republica Moldova. Chișinău, 2014, p. 175-188.



## ТРАДИЦИОННЫЕ ТЕОРИИ ГЕНЕЗИСА ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

*Михаил ГИБЕСКУЛ, cercetător științific,  
Institutul Național de Cercetări Economice, Republica Moldova®*

*Традиционные теории генезиса теневой экономики связаны с развитием экономической мысли в процессе анализа сущности, причин, последствий и других аспектов теневой экономики, которая ассоциируется именно с общепринятыми экономическими категориями: уровнем дохода, величиной налогового бремени, масштабами монополизации рынка и другими. В дальнейшем зарождение институциональных взглядов на экономические процессы ставит в зависимость распространение теневых отношений от «правил игры»: адекватности законодательной системы, бюрократической заорганизованности рынка, а также системы наказаний за нарушение таких «правил».*

*Traditional theories of the genesis of the shadow economy are linked with economic thought's development during the analysis of essence, causes, consequences and other aspects of the shadow economy, which is associated precisely with generally accepted economic theories: income's level, amount of tax burden, monopolization of the market and others. Subsequently the birth of institutional views on economic processes subordinate shadow relations and “rules of the game”: adequacy of the legislative system, bureaucratic market organization, as well as penal system for breaking the rules.*

*Ключевые слова: теневая экономика, теории, факторы, shadow economy, underground economy, theories, factors.*

**JEL Classification: O17.**

Изначально считалось, что теневая деятельность – это удел бедных и она распространена преимущественно в малоразвитых и небогатых странах, в то время как развитые государства не страдают подобными «заболеваниями». В связи с этим начинает развиваться экономический подход в изучении теневой экономики или, как его еще называют, подход экономического детерминизма. Стоит добавить, что не смотря на то, что это направление экономической мысли в изучении теневой экономики является самым первоначальным, оно не потеряло своей актуальности, как, впрочем, и все другие, и впоследствии получило значимое развитие.

В рамках экономического подхода рассматривается влияние теневой деятельности на эффективность экономической политики, а детерминантами развития теневой экономики являются различного рода экономические параметры (например, процентные ставки, определяющие фискальную, монетарную, кредитную политику государства), но в первую очередь, так как считалось, что скрытые экономические отношения характерны только для бедных государств – уровень доходов государства и населения. По сути речь шла об уровне бедности. В научной литературе даже встречается термин «вынужденная внезаконная экономическая деятельность» [9, с. 63], когда занятие теневым бизнесом – это единственная возможность хоть как-то работать и выживать. Следственно, основным инструментом противодействия развитию теневой экономики на первоначальном этапе считалось увеличение благосостояния граждан.

Еще один экономический параметр, традиционно выступающий регулятором в области государственного менеджмента для управления теневой экономики – это величина налогового бремени и других обязательных платежей, в конечном счете, определяющая такие важные категории как располагаемый доход населения, уровень накоплений и сбережений и другие. Как утверждает немецкий экономист, профессор Невадского университета Ханс-Херман Хоппе, «Едва ли не все, что должно быть понято сегодня относительно экономики налогообложения, было корректно и убедительно сформулировано по крайней мере 150 лет назад такой выдающейся фигурой в истории экономической теории, как Жан-Батист Сей, в его «Трактате политической экономии»» [14]. Сэй писал: «Налогообложение - это переход части национального продукта из рук частных лиц в руки правительства для оплаты общественных расходов или общественного потребления. Как бы они ни назывались, каждый налог, взнос, пошлина, акциз, таможенный сбор, контрибуция, субсидия, дар или пожертвование на деле являются бременем, возлагаемым действующей правительственной властью на людей, как по отдельности, так и объединенных в корпорацию, для обеспечения за их счет тех видов потребления, которые она может счесть полезными. Короче говоря, дань в прямом смысле этого слова» [14]. Между государством и налогоплательщиками существует постоянная борьба, отображающая двойственную природу налогов для общества. Так, с одной стороны, для государства налоги – это единственный действенный способ мобилизации ресурсов, благодаря которому достигается социальное равновесие между государственными, корпоративными и личными интересами, обеспечивается общественный прогресс. С другой стороны, для налогоплательщика получаемые от государства общественные блага зачастую

несоизмеримы с величиной уплачиваемых налогов и поэтому он расценивает последние как обременение.

Высокий уровень налогового бремени рассматривают как одну из главных причин теневой экономики и используют для построения макроэкономических моделей определения масштабов теневой экономики в рамках управления народным хозяйством. А. Бюн и Ф. Шнайдер указывают на значительные статистические доказательства того, что высокие налоги сказываются ростом теневой экономики [19]. Кристофер Баджада и Фридрих Шнайдер утверждают, что налоговая система представляется оптимальной без теневой экономики, но не является таковой с момента принятия ее во внимание [15]. Кроме этого, если рассматривать уклонение от налогообложения как результат теневой деятельности, то оно видится главной побуждающей силой для бизнеса, что подчеркивает в своей статье Паскачев А.Б [8]. Р. Делль-Анно и О.Х. Соломон отмечают, что в первую очередь одной из самых главных причин теневой экономики является налоговое бремя: более высокие налоги влияют на выбор отдыха-досуга в пользу увеличения предложения труда в теневой экономике, так как более высокий налог увеличивает разницу между стоимостью труда и доходом от работы после налогообложения [17]. О негативном проявлении чрезмерной налоговой нагрузки имеются и эмпирические данные. Начиная с 1930х и после второй мировой войны вплоть до 1970х годов в условиях индустриальной революции, быстрого роста ВВП в Западной Европе, а также некоторых восточных странах – Японии, Корее, Тайване господствующим в экономической политике был кейнсианский подход. Государства стимулировали активную инвестиционную деятельность путем увеличения государственных расходов и перераспределения национального дохода за счет повышения налогов для более обеспеченных слоев населения. Уровень налоговой нагрузки возрос в четыре раза с 10 до 40%. С ухудшением воспроизводства в мировой экономике кейнсианская модель начала давать сбои. К началу восьмидесятых годов в высокоразвитых странах наращивать налоговое бремя было уже невозможно из-за социально-политической точки зрения или из-за расширения теневой экономики. Достижение верхних границ налогообложения стало причиной устойчивого бюджетного дефицита и кризиса государственных финансов. Наиболее остро он ощущался в странах с наиболее высокой долей налоговых изъятий, особенно в Швеции [22]. В то же время ряд исследователей отмечают отсутствие зависимости между уровнем налогового бремени и размерами теневой экономики. Например, Беккер Е.Г. указывает на то, что «не просматривается прямой связи между размерами теневой экономики и уровнем налогового бремени» [1, с. 18]. Однако исследователь не изучала и не представляла в своей работе показатели в динамике и не учитывала множество факторов, определяющих существование различных систем налогообложения и их эффективность, особенностей представленных стран и их потребностей в налоговых ресурсах, а также анализировала данные о налоговом бремени в общем, а не в разделе отдельных налогов. Нельзя не согласиться с автором работы, посвященной программе развития ООН в Таджикистане Дж. Олимовым о том, что снижение налоговых ставок не гарантирует уплаты налогов в полной мере [7, с. 78], но все же, необходимо исследовать все причины в комплексе для определения степени влияния каждой из них.

Еще один взгляд на развитие теневой экономики с позиции экономического детерминизма важно отметить. Речь идет о монополизации экономики, всерьез рассматриваемой учеными экономистами как источник многих проблем в государстве. Однако взаимосвязь монополии и развитие теневой деятельности характеризуется довольно слабой изученностью. Зарубежные исследователи в основном лишь рекомендуют уменьшить монополизацию и повысить эффективность антимонопольной политики с целью улучшения условий для ведения бизнеса, например Yasser Abdih и Leandro Medina [21]. В отечественной литературе также не обнаружено анализа и изучения влияния монополизма на развитие теневых отношений. Ученые говорят о теневиках-хозяйственниках как о хозяйствующих субъектах, стремящихся добиться экономической выгоды недобросовестной конкуренцией [10, с. 50], а также зачастую заостряют внимание на рекомендациях в виде необходимости создания конкурентной среды для бизнеса, чтобы противодействовать процессам теневизации. Лишь Пенюгалова А. В., Немчанинова К. А. в своей статье рассказывают об историческом примере влияния монополии на теневую экономику – о великом памятнике китайской мысли «Янь те лунь» («Спор о соли и железе») 81 г. до н.э., повествующем о том, как «государственная монополия на соль и железо привела к массовому «подпольному» производству этих дефицитных продуктов» [9, с. 62].

Монополии могут допускать расточительство и диктовать свою власть. Это явление характеризуется чрезмерным инвестированием – оно превращает в товар правосудие, безопасность, здоровье, образование, и т.д. Прибыль для монополиста может означать убытки для всей экономики. Через завышенные монопольные цены присваивается необоснованно большая доля платежеспособного спроса в ущерб другим хозяйствам и реализуются неэффективные проекты. Монополия оказывает существенное влияние и на политический порядок в стране и в определенные периоды, когда государство ослабевает, стремится поставить под контроль политическую власть и превратить общество в объект наживы. Если это происходит, то имеется реальная угроза получить олигархическую экономику, что еще значительно хуже. По словам доктора экономики, директора института модернизации РМ Владимира Головатюка, «монополизированная экономика - все-таки экономика» [12]. Тут есть бизнесмены, занявшие определенные, достаточно крупные сегменты рынка, и они уже дают на остальных игроках, диктуют цены и свои правила игры. А олигархическая экономика — не

экономическое понятие. Это уже сращивание власти и бизнеса, причем не только бизнес проникает во власть, но и наоборот. Некто проникает во власть и использует своё положение либо для создания своего бизнеса, либо для существенного его расширения. При этом, как утверждает Галин В.В., при олигархии закон, который должен вести общество в лоно цивилизации, лишь «разрушает последние нравственные опоры» [3, с. 106]. Кроме того, Нуреев Р.М. отмечает, что при монополизации экономики законы действуют в первую очередь в отношении привилегированных лиц [6, с. 154]. Значит, налицо разрушение основных общественных институтов, крах системы управления, развитие коррупции и т.д., а это все уже установленные причины развития теневой деятельности.

Уже с середины XX века западные ученые стали заявлять о несостоятельности экономического детерминизма, т.е. сугубо экономического подхода в объяснении многих проблем. К числу наиболее известных из них можно отнести Майкла Полани. Приходит осознание того, что в экономике не все находится в прямой зависимости от величин процентных ставок, а важное значение также имеют культурные, социальные, правовые, политические и другие особенности общества.

Ситуация изменилась в конце 70х, когда некоторые ученые США заинтересовались подпольной экономикой у себя в стране. Оказалось, что доля теневого сектора по подсчетам специалистов превышает 10% официального ВВП, а после того, как одним из исследователей были представлены данные о секторе неофициальной деятельности в размере 1/3 ВВП, было создано специальное слушание экономического комитета Конгресса США. Так актуальность изучения теневой деятельности стала объективной для всех государств [4]. В то же время особый интерес начинает представлять определение объемов теневой экономики в различных странах, для чего разрабатываются экономико-математические модели, представляющие теневую экономику в виде саморегулируемой и управляемой системы. Таким образом, экономический подход дополняется кибернетической концепцией теневой экономики с применением широкого инструментария различных методов моделирования с целью прогнозирования и управления теневыми процессами, определения закономерностей их развития и взаимодействия с официальным сектором.

Значимой вехой в противодействии развитию теневой экономики в рамках управления народным хозяйством можно считать появление и совершенствование институциональной и неоинституциональной экономики, которые заявили о важности «правил игры» и наказаний за их нарушение. Ясно, что институциональные проблемы тесно связаны с уровнем бедности, причем требует дополнительного исследования определение, что же является первичным: уровень бедности, не позволяющий направить средства на приведение в порядок общественных институтов или же проблемы общественных институтов, из-за которых невозможно справиться с бедностью. Являясь следствием экономических взглядов, институциональные аспекты объяснения генезиса и природы теневой экономики настолько получили широкое распространение и огромный научный интерес, что могут быть определены к отдельному уровню анализа теневой деятельности.

Традиционный институционализм ведет свое происхождение от Т. Веблена, считавшим важнейшим фактором общественного развития общественные институты, причем главный акцент делается на «те ценности, традиции, «рутины», которые часто нигде не зафиксированы и даже не осознаны, но гораздо основательнее «программируют» поведение людей, чем кодексы и законы» [5, с. 40]. Первым институционалистом, указавшим на несостоятельность западных подходов к анализу восточных обществ является шведский экономист Гуннар Мюрдаль. Сегодня институциональная тенденция основательно прослеживается в работах исследователей теневой и неформальной экономики. Например, Алехандро Портес обращает внимание на взаимозависимость всплесков роста неформальности с экономическими спадами в разных странах [11]. Так, резкое ухудшение обстановки в экономике Великобритании конца 1970 – начала 1980-х годов не сопровождалось распространением неформальной экономики. Несмотря на всю зыбкость ситуации в сфере занятости королевства, не произошло крупномасштабной теневилизации. Причины такого исхода кроются в традиции поддерживать государственный контроль за экономикой каждым гражданином и в осознании всей важности такого общественного института как государство. Совершенно противоположная ситуация в эмигрантских слоях Соединенных Штатов, где увеличение неформальной занятости коррелирует с ухудшением экономической ситуацией.

В 1986 году выходит работа перуанского экономиста Эрнандо де Сото «Иной путь» и производит революцию в истолковании причин и истоков теневых отношений [13]. Это исследование неформальной экономики пользуется огромной популярностью, а во всем мире сотни ученых становятся последователями руководителя Института свободы и демократии. Главная идея перуанского ученого заключается в том, что причина теневых отношений кроется не в отсталости и нищете, как указывалось в теориях 60х и 70х годов, а в «бюрократической заорганизованности, препятствующей свободному развитию конкурентных отношений». Именно теневики устанавливают истинно демократический экономический порядок, указывает де Сото. Пытаясь осветить проблемы экономического подполья с позиции права, его учение относят к правовому детерминизму. После того, как стало ясно, что неоклассические методы на постсоветском пространстве не способны решить имеющиеся проблемы, именно институциональная и неоинституциональная теории стали

считаться наиболее передовыми. Хотя мнения по поводу уместности трактовки неформальности на постсоветском пространстве с позиции концепции правового детерминизма де Сото расходятся, тем не менее, влияние правовых институтов на неформальные и теневые отношения необходимо учитывать.

Теневая экономика в общем является институциональной категорией, что проявляется в ее непосредственной связи с общественными институтами. На это уже указывает тот факт, что «теневая экономика получает широкое распространение обычно в странах с низкими показателями социально-экономического развития, несовершенным законодательством, высоким уровнем налогообложения, а также с чрезмерной бюрократизацией правил хозяйственной жизни и распространением коррупции» [2, с. 33]. Поэтому теневая экономика является общественным институтом, так как она отличается постоянно повторяющимися и воспроизводящимися отношениями людей, направленными на выполнение конкретных общественных функций.

На зависимость теневой экономики от институциональной среды указывают также ученые Корейского института государственных финансов [23], российские исследователи С.Ю. Барсукова, В.Ю. Буров, В.Э. Бойков и другие. Отсутствие или слабость институциональной среды проявляется в неспособности государства заставить бизнес выполнять возложенные на него обязательства, то есть в условиях ведения бизнеса, степени защищенности прав собственности, уровне коррумпированности, эффективности функционирования правовой и судебной системы, уровне монополизации внутреннего рынка. Один из ведущих мировых экспертов в области теневой экономики – профессор Фридрих Шнайдер совместно с группой ученых выделяют четыре основных фактора, определяющих теневую экономику, причем все они могут быть отнесены к институциональной среде. Они указывают на сильную причинную связь между теневой экономикой и уровнем налогообложения в стране, качеством государственных институтов, правовой средой и размерами наличного денежного оборота [20]. А в совместном исследовании Акселя Дрэйера и Фридриха Шнайдера, авторы эмпирически доказывают, что и коррупция и теневая экономика значительно меньше при верховенстве закона, эффективном правительстве, независимости справедливого суда и высоком качестве правовой системы [19, с. 10]. Аксель Дрэйер, Христос Котсогианнис и Стив Корристон в совместном исследовании влияния институтов на теневую экономику и коррупцию, используя моделирование структурными уравнениями на примере стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития, доказали, что улучшения в институциональной среде напрямую уменьшают размер теневой экономики [18]. Профессор Нуреев Р.М. приходит к выводу, что в послесоветский период в условиях отсутствия институциональных ограничений бизнес воспринял освобождение от государственных запретов как разрешение делать деньги любыми возможными способами. «Неудивительно, - отмечает ученый, - что российский бизнес приобрел криминальный и аморальный оттенок» [6, с. 572].

### Библиография

1. Беккер Е.Г. Микроэкономические аспекты проблемы уклонения от налогов: Автореф. дис. канд. экон. наук. Москва, 2006. 29 с.
2. Бойков В.Э. Серая экономика: масштабы развития и влияние на массовое сознание // Социологические исследования. 2001. № 11. С. 29-35
3. Галин В.В. Последняя цивилизация. Политэкономия XXI века. – М.: Издательство Алгоритм, 2013. – 416 с.
4. Гибескул М.С. Зависимость экономического роста от теневой экономики / “Economic growth in conditions of globalization”, International Conference on Theoretical and Applied Economic Practices (10; 2015; Chişinău). с. 125-128
5. Латов Ю.В., Нестик Т.А. "Плохие" законы или культурные традиции? // Общественные науки и современность. 2002. № 5. С. 35-47.
6. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики : учебник / Р. М. Нуреев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Норма, 2008. – 640 с.
7. Олимов Дж. Теневая экономика в Таджикистане. – Душанбе: Оптима, 2007. – 103 с.
8. Паскачев А.Б. Теневой сектор экономики и налоговый потенциал // Российское предпринимательств. – 2003. № 12(48). С. 47-50.
9. Пенюгалова А. В., Немчанинова К. А. Теневая экономика: проблематика понятийной знаковости в развитии хозяйственных подструктур // Общество: политика, экономика, право. 2012. №1. С.61-64.
10. Попов Ю.Н., Тарасов М.Е. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства. М., 2005. 240 с.
11. Портес А. Неформальная экономика и ее парадоксы / А. Портес ; [пер. с англ. М. С. Добряковой] // Экономическая социология, 2003. – Том 4. – No 5.
12. Синицару О. Владимир Головатюк: «Рост теневой экономики в Молдове стимулируется намеренно» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://omg.md/ru/105764/>, свободный. – Загл. с экрана.
13. Сото, Э. де Иной путь: Невидимая революция в третьем мире: [Исслед. нелегал. экономики в Перу: / Пер. с англ. Б. Пинскер; авт. введ. М. В. Льюса]. — М.: Catallaxy, 1995
14. Хоппе Г-Г. Экономическая и социальная теория налогообложения [Электронный ресурс]. – Режим

- доступа: <http://www.strana-oz.ru/2002/4/ekonomicheskaya-i-sociologicheskaya-teoriya-nalogooblozheniya>, свободный. – Загл. с экрана.
15. Bajada C., Schneider F. *Causes and Consequences of the Underground Economy*. — Ashgate Publishing. Aldershot, England, 2005. P. 189.
  16. Buehn A., Schneider F.G. *Corruption and the Shadow Economy: A Structural Equation Model Approach* // IZA Discussion Papers. IZA DP № 4182. 2009. - 39 p.
  17. Dell'Anno, R. and Solomon, O. H. 2008. *Shadow economy and unemployment rate in USA: Is there a structural relationship? An empirical analysis*. *Applied Economics*, 40: 2537–2555.
  18. Dreher A., Kotsogiannis Ch., McCorriston St. *How do institutions affect corruption and the shadow economy?* // *International Tax and Public Finance*. 2009. №16. P. 773-796.
  19. Dreher A., Schneider F.G. *Corruption and the shadow economy: An empirical analysis* // *Economics working papers* provided by Department of Economics, Johannes Kepler University Linz, Austria. 2006. №3. – 46 p.
  20. Schneider F. *The Shadow Economy in Europe 2013.pdf* *The Shadow Economy in Europe, 2013* // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.atkearney.com/financial-institutions/featured-article/-/asset\\_publisher/j8IucAqMqEhB/content/the-shadow-economy-in-europe-2013/10192](http://www.atkearney.com/financial-institutions/featured-article/-/asset_publisher/j8IucAqMqEhB/content/the-shadow-economy-in-europe-2013/10192) , свободный. – Загл. экрана.
  21. Yasser A., Leandro M. *Measuring the Informal Economy in the Caucasus and Central Asia / IMF Working Paper*, May 2013 <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp13137.pdf>
  22. Кейнсианская модель государственного регулирования экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zubolom.ru/lectures/macroecon/28.shtml> свободный. – Загл. с экрана.
  23. *Underground Economy: Causes and Size* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://siteresources.worldbank.org/PSGLP/Resources/UndergroundEconomyPark.pdf>, свободный. – Загл. с экрана.

**VIITORUL ECONOMIC AL ȚĂRII – CALEA INOVAȚIONALĂ  
INNOVATIVE WAY - THE COUNTRY'S ECONOMIC FUTURE**

**Alexandru GRIBINCEA, dr.hab., prof.univ.,  
Universitatea Liberă Internațională din Moldova  
Maxim SANDU, drd.,  
Universitatea Liberă Internațională din Moldova  
Alexandru A. GRIBINCEA, drd.,  
Universitatea de Stat din Moldova  
Salame HODA, drd.,  
Universitatea Liberă Internațională din Moldova**

*The key moment of a modern market economy should be an effective national innovation system that can make the most of the opportunities available for integrating science, education and production as much as possible. In order to realize these opportunities, it is necessary to accumulate the most productive capital – human capital. Priority should be given to the production of new knowledge and innovative ideas developed in the framework of the fundamental research of the academic and university scientific sector, which will allow the change of the existing structure of the economy. The current state of the economy does not correspond to our national capabilities. Innovation consists in using the results of scientific research and development aimed at improving the production process, economic, legal, and social relations in the field of science, culture, education and other areas of society. By innovation is meant an object that is not only implemented in production, but successfully trained and, through its market results, brings a profit. Due to successful innovations, the volume of sales of goods and services increases, which allows for the recovery of investment costs (capital investment) associated with the introduction of a new technological solution and the achievement of a significant profit. An innovation process is the process of transforming scientific knowledge into innovation, that is, a sequential chain of events where an innovation grows from an idea to a product, technology or service in a product/service distributed to consumers. Unlike scientific and technological progress (NTP), the innovation process does not end with the so-called implementation, but with the first appearance on the market of a new product, service or bringing the new technology to the design capability. This process is not interrupted even after implementation because, as it diffuses, innovation is improved, consequently it is more efficient and it acquires new properties for consumers. The primary use of the aggregate of innovative factors in the development of any economic education is the essence of transferring its development to a new qualitative level. Resource factors allow the innovative transformation of the national economic system to give it the most important market properties - economic stability and market competitiveness.*

*Keywords: competition, innovation, economic impact, competitive advantages, education, development.*

*Momentul-cheie al economiei de piață moderne ar trebui să fie un sistem național eficient de inovare care să poată utiliza, în mod cât mai sporit, posibilitățile disponibile pentru integrarea științei, educației și producției. Pentru a realiza aceste oportunități, este necesar să se acumuleze cel mai productiv capital – capitalul uman. Totodată, trebuie să se acorde prioritate producției de noi cunoștințe și idei inovatoare, desfășurate în cadrul cercetării fundamentale a sectorului științific academic și universitar, care va permite schimbarea structurii existente a economiei. Starea actuală a economiei nu corespunde capacităților noastre naționale. Inovarea constă în utilizarea rezultatelor cercetării și dezvoltării științifice care vizează îmbunătățirea procesului de producție, a relațiilor economice, juridice și sociale în domeniul științei, culturii, educației și în alte domenii ale societății. Prin inovare se înțelege un obiect care nu este doar implementat în producție, ci antrenat cu succes și, prin rezultatele sale pe piață, aduce un profit. Datorită inovațiilor de succes, sporește volumul vânzărilor de bunuri și servicii, ceea ce permite recuperarea costurilor de investiție (investiții capitale), asociate cu introducerea unei noi soluții tehnologice și obținerea unui profit semnificativ. Un proces de inovare este procesul de transformare a cunoștințelor științifice în inovare, adică un lanț secvențial de evenimente în care o inovație crește de la o idee la un anumit produs, tehnologie sau serviciu într-un produs/serviciu distribuit consumatorilor. Spre deosebire de progresul științific și tehnologic (NTP), procesul de inovare nu se încheie cu așa-numita implementare, ci prin prima apariție pe piață a unui nou produs, serviciu sau aducerea noii tehnologii la capacitatea de proiectare. Acest proces nu este întrerupt nici după implementare, deoarece, pe măsură ce se răspândește (difuzarea), inovarea este îmbunătățită, este mai eficientă, dobândește proprietăți noi pentru consumatori. Utilizarea primară a agregatului factorilor inovativi în dezvoltarea oricărei educații economice este esența transferului dezvoltării sale la un nivel calitativ nou. Factorii-resurse permit transformarea inovatoare a sistemului economic național, pentru ai conferi cele mai importante proprietăți ale pieței – stabilitatea economică și competitivitatea pieței.*

*Cuvinte-cheie: concurență, inovații, impact economic, avantaje concurențiale, educație, dezvoltare.*

**JEL Classification: C24, F12, F13, O29, R58.**

**Introducere.** În stadiul actual de dezvoltare, inovațiile economice reprezintă cheia pentru a obține un avantaj competitiv tangibil și economic, în ciuda nivelului ridicat de risc un domeniu promițător de activitate al oricărui stat. Acest lucru se aplică în totalitate economiei oricărei țări cu economie de piață dezvoltată. În prezent, inovațiile sunt un element de legătură activă între toate aspectele societății. Este imposibil să ne imaginăm lumea modernă fără inovațiile deja puse în aplicare și devenite uzuale, care contribuie la evoluția ulterioară a societății. Majoritatea cercetătorilor sunt de acord că inovația a devenit principala forță motrice a dezvoltării economice și sociale. Activitatea inovatoare a condus comunitatea mondială la o etapă nouă și mai înaltă a dezvoltării. Practica mondială din ultimele decenii arată că structura specială desfășurării activităților, care vizează sprijinirea dezvoltării inovatoare, antreprenoriale, comercializarea activităților de cercetare, de transfer tehnologic și diversificarea tehnologiilor sunt prezente în diverse parcuri economice și tehnologice în mod cooperant. Acestea au un efect extrem de favorabil asupra formării și dezvoltării IMM ca bază de inovare și dezvoltare economică a regiunii și a statului. Edificarea acestor structuri în diferite țări a fost puternic influențată de factorii economici, politici și culturali. Prin urmare, alegerea modelului de dezvoltare inovatoare trebuie abordată conștient și cu precauție.

**Scopul cercetării** constă în investigarea și identificarea impactului inovațiilor asupra competitivității economice și avantajelor pentru diferite țări pe piața mondială.

**Metodologia cercetării** se axează pe metoda istorică, comparativă, statistică, previziunii, inducției, deducției etc.

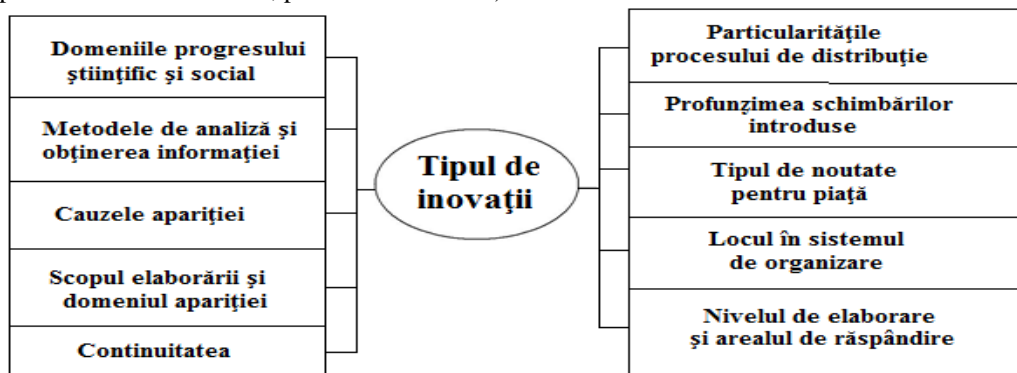
**Cercetări și analize.** Inovarea se referă la procesul de idei, dezvoltare, utilizarea rezultatelor în producție, gestionarea respectivului proces, antreprenariat ca o condiție prealabilă pentru inovare, lansarea pe piață și atingerea succesului comercial.

**Ideea → R&D → Producerea experimentală → Implementarea → Producere → Piața**

**Figura 1. Componenta activității inovationale**

Sursa: Cercetările autorului.

Conceptul de „inovație” se extinde la un nou produs sau serviciu, la modul lor de producere, la inovare în domeniul organizațional, financiar, de cercetare și în alte domenii, orice îmbunătățire care oferă sau creează condiții economice pentru reducerea costului. Inovația este un produs nou sau îmbunătățit introdus în uz civil sau folosit pentru nevoile proprii, o tehnologie nouă sau îmbunătățită, un nou serviciu, o nouă soluție organizațională și tehnică de natură industrială, administrativă, comercială etc. Activitatea inovatoare este activitatea de transformare a noutății în inovare. O organizație se consideră inovativă dacă este activă în domeniul și realizează costuri inovationale tehnologice (inovarea produselor sau serviciilor, prestarea serviciilor).



**Figura 2. Tipul de inovații și cauzele apariției**

Sursa: Cercetările autorului.

Unele țări au format centre de dezvoltare inovatională [4], printre care cele mai avansate sunt doar câteva. Valea siliconului, deseori denumită și Silicon Valley (după denumirea siliciului, utilizat în semiconductoare) este un teritoriu, amplasat lângă San-Francisco în California și universitatea din Stanford. Aici s-a izbutit să se creeze o simbioză a științei universitare (universitatea elită Stanford) și a firmelor producătoare de produse electronice și aerospațiale. Silicon Valley este locul de naștere al companiilor cu renume mondial – Intel, AMD, Oracle, Apple, Cisco, Yahoo și eBay. În prezent, Silicon Valley este liderul exporturilor naționale, reprezentând 40% din comerțul de export din California. Tehnologia și produsele Silicon Valley au schimbat lumea într-un timp scurt și au devenit un nume uzual și un model pentru multe țări. În întreaga lume, technoregiunile încearcă să reproducă succesul Silicon Valley până la imitarea în numele: „Silicon Hills” din Austin-Texas, „Silicon Dominion” în Virginia, „Silicon Plateau” din Bangalore, India, „Silicon Island” din Taiwan.

În Japonia, în anii 1970, pe insula Kyushu, multe firme au început să construiască fabrici pentru producția de dispozitive în bază de semiconductoare cu siliciu, unul după altul. Industria principală din Kyushu este electronică, dezvoltarea tehnologiei semiconductoare în Kyushu a fost atât de rapidă, încât insula a fost numită „Silicon Island”.

Danemarca împreună cu sudul Suediei (regiunea Scania) au format un stat nou, neoficial, numit „Medicon Valley”. La început, a existat parcul științific IDEON, care se află în orașul suedez Lund și face parte acum din Valea

Medicon. Astăzi este cel mai puternic grup din Europa, unde se concentrează: laboratoare științifice, structuri comerciale și întreprinderi industriale legate de tehnologiile biomedicale. În total, în vale există, astăzi, 7 parcuri științifice, în total fiind aproximativ 300 de companii diferite, 14 universități și 26 clinici. Aici locuiesc 3,2 milioane de persoane, dintre care 41 mii de oameni lucrează în domeniul științelor vieții, 5 mii de savanți și 150 de mii de studenți [6].

Tabelul 1. Ratingul economiilor inovative

Locul în 2017	Locul în 2016	Schimbarea poziției	Economia	nr. puncte	intensitatea R&D	producerea valorii adăugate	Productivitatea	densitatea tehnologiilor de vârf	eficiența studiilor super.	concentrarea cercetărilor	activitatea brevetei
1	1	0	Coreea	89.00	1	1	32	4	2	4	1
2	3	+1	Suedia	83.98	5	11	15	7	18	5	6
3	2	-1	Germania	83.92	9	3	16	5	12	16	9
4	5	+1	Elveția	83.64	8	6	2	11	16	14	4
5	7	+2	Finlanda	83.26	4	13	20	15	5	3	5
6	6	0	Singapore	83.22	14	5	12	17	1	6	12
7	4	-3	Japonia	82.64	3	9	28	8	27	9	3
8	9	+1	Danemarca	81.93	6	17	5	13	22	2	11
9	8	-1	SUA	81.44	10	22	10	1	34	20	2
10	11	+1	Israel	81.23	2	30	30	3	20	1	18
11	10	-1	Franța	80.99	12	34	18	2	10	18	10
12	13	+1	Austria	80.46	7	7	11	23	6	10	17
13	16	+3	Belgia	77.18	11	21	9	10	19	19	25
14	14	0	Norvegia	76.89	19	36	3	12	25	8	15
15	18	+3	Olanda	75.23	17	24	19	6	44	15	19
16	15	-1	Irlanda	74.94	22	2	6	16	13	22	31
17	17	0	Marea Britan.	74.52	20	38	21	14	7	17	14
18	20	+2	Australia	73.33	13	44	1	20	21	12	21
19	22	+3	Noua Zeelandă	71.63	32	37	8	19	24	21	7
20	19	-1	Canada	71.58	21	32	14	26	30	13	20
21	21	0	China	68.89	15	19	43	9	43	43	7
22	23	+1	Polonia	67.47	35	16	35	22	15	35	24
23	25	+2	Malaezia	66.98	27	12	37	21	26	34	33
24	26	+2	Italia	65.57	25	20	29	18	37	36	37
25	28	+3	Islanda	65.27	18	23	7	—	36	7	22
26	12	-14	Rusia	65.24	31	48	42	24	3	27	16
27	30	+3	Ungaria	63.15	24	8	40	28	41	31	34
28	31	+3	Cehia	62.72	16	4	33	—	38	24	26
29	27	-2	Spania	62.51	30	29	22	36	9	32	29
30	33	+3	Grecia	61.80	38	45	13	29	11	30	38
31	29	-2	Portugalia	60.65	26	33	26	37	17	23	39
32	32	0	Lituania	60.50	33	15	26	—	8	28	42
33	34	+1	Estonia	59.80	23	27	23	—	14	25	43
34	35	+1	Luxembourg	59.20	28	41	4	—	49	11	13
35	37	+2	Hong Kong	57.49	41	50	17	27	29	26	30
36	39	+3	Slovenia	57.17	36	10	24	—	40	29	44
37	36	-1	Turcia	57.11	34	26	39	35	32	42	32
38	—	—	România	57.06	49	14	41	25	31	46	35
39	40	+1	Letonia	54.40	43	40	36	38	33	37	23
40	43	+3	Malta	54.06	37	25	25	—	45	33	36
41	38	-3	Croația	53.65	39	35	31	41	28	40	40
42	41	-1	Ucraina	50.78	44	47	50	34	4	44	27

Sursa: [2].

În Elveția, orașul *Basel* a devenit o localitate atractivă pentru biotehnologia, farmacologia și întreprinderile chimice, atât din Elveția, cât și din întreaga lume. Industria chimică, farmaceutică și biotehnologică reprezintă fundamentul economiei regiunii nord-vest a Elveției și a orașului *Basel* [10]. Rata medie de creștere a sectorului



biotehnologiei în megalopolis (Elveția, Franța, Germania), în ultimii 15 ani, a fost de 7,1%. În domeniu sunt antrenate 28.000 de angajați, dintre care 81% sunt în Elveția. Valoarea adăugată brută nom” și „Roche” au o atracție atât de mare încât în patru regiuni – Basel, Zurich, împrejurimile lacului Geneva și, într-o oarecare măsură, în Ticino, s-au format clustere biotehnologice. La sfârșitul anului 2017, industria număra 220 de întreprinderi, cu numărul de angajați de 14.700 persoane (148 de societăți de dezvoltare și 72 de firme-furnizoare în industria biotehnologiei, filialele firmelor străine și activități ale marilor întreprinderi farmacologice și agrochimice).

În Franța, centrele inovatoare sunt concentrate în raioanele Paris și Grenoble. La 40 minute de mers cu mașina de Paris se află orașul Ivry. Acesta găzduiește bioparcul Genopole. Specializarea – genome și post-genome de cercetare, bioterapie, biofizică, biochimie, biomatematika și biofarmaceutica. Există 900 de savanți și 400 de profesori universitari. În acest Genopol se lucrează asupra decodificării genomului. În Ivry este Centrul Național pentru secvențierea și genotiparea, singura instituție din Franța, care participă la programul „Genomul uman” [10]. Există 20 de laboratoare academice, inclusiv trei de scară națională; 67 de companii biotehnologice; suprafața acupată – 87 mii m<sup>2</sup>.

Laboratorul NeuroSpin este amplasat în centrul de cercetare al Comisariatului pentru Energie Atomică din Saclay, lângă Paris. Programele de cercetare majore sunt legate de studiul creierului și a dezvoltării umane cognitive, diagnostic și monitorizarea terapeutică a tulburărilor neurodegenerative, studiul și vizualizarea microarhitecturii creierului (la scară moleculară). Principalul instrument de cercetare sunt instalațiile de rezonanță magnetică ultra-înaltă. Acum se află în laborator două: cu magnitudinea inducției magnetice de 3 și 7 Tesla.

Micro- și nanoelectronica, memoria digitală de mare capacitate, de diferite tipuri de micro-motoare, senzori și micro-oglinzi, sisteme de fibră optică – toate în interesul centrului de inovații din Grenoble – Minatec. De fapt, de aici și numele Minatec – micro- și nanotehnologie.

Este necesar de remarcat cele două caracteristici ale Minatec, care o deosebesc de bioparcul Genopole. Prima este forma organizațională. Minatec nu este o singură persoană juridică, Minatec nu angajează pe nimeni și nu plătește salarii. Este o asociație voluntară sub o marcă unică, condusă de un singur operator – Comisariatul pentru Energia Atomică. Subiecții Minatec au reunit echipamentul în comun. A doua caracteristică – nivelul compact al parcului tehnologic.

„China Silicon Valley” – Zhōngguāncūn – centru de inovare din China joacă un rol important în dezvoltarea științifică și tehnologică din China. Acesta a fost înființat la 23 octombrie 1980 în cadrul Academiei Chineze de Științe, Universitatea din Beijing, Institutul Politehnic „Tsinghua” și alte universități celebre. Până la sfârșitul anului 1986, în Zhōngguāncūn au fost descoperite aproximativ 100 de companii de dezvoltare, treptat, dezvoltându-se „strada electronică” în cazul căreia companiile private elaborează și evoluează echipamentele electronice și se preocupă de marketing [8; 9].



Orașul Bangalore (India) este capitala statului sud-indian Karnataka, iar cu împrejurimile acestuia formează „Silicone Valley” din India. Un număr mare de industrii de înaltă tehnologie sunt concentrate aici, iar cele mai importante companii IT din țară și din lume lucrează de la începutul anului 2001. Circa 230 de corporații internaționale și-au deschis birourile în Bangalore, unde sunt centrele științifice ale Sun Microsystems, Intel, Cisco, centrul de cercetare al Google și Microsoft.

Ehud Shabtai a dorit să ajungă dintr-un loc în alt loc rapid și fără a cere indicațiile cuiva. Soția lui i-a cumpărat un dispozitiv GPS, dar a găsit atât de multe defecte enervante, așa că a început să-l ghideze după o hartă a Israelului, mai întâi singuri, iar apoi cu o comunitate de 1.500 de șoferi.

Mai târziu, timp de patru ani, ei au creat compania start-up „Waze”, cea mai promițătoare cerere israeliană de la ICQ [7]. „Waze” este o aplicație gratuită de navigare GPS pentru telefoane inteligente. Majoritatea utilizatorilor o utilizează în timp ce se conectează la internet pentru a încărca cele mai actualizate hărți și informații, deși este posibilă încărcarea datelor și apoi utilizarea hărților offline. Software-ul funcționează în colaborare și este actualizat de către comunitate, astfel încât, atunci când se obțin informații noi de la un utilizator, software-ul le transmite celorlalți utilizatori – drumuri actualizate, repere și numere de case, precum și alerte de trafic sau obstacole pe drum [3]. Companiile de astăzi, precum Apple și Facebook, doresc să cumpere aplicația, iar Apple singură a propus o ofertă de 400 de milioane USD [11]. „Waze” s-a dovedit a fi mai mult decât un dispozitiv la îndemână, când a ajutat locuitorii din nordul Americii să găsească benzinăriile din apropiere după ce uraganul Sandy a lovit New Jersey și New York și a creat o lipsă serioasă de gaze. Utilizatorii „Waze” aveau nevoie doar de a conduce și de a actualiza aplicația și, astfel, să dea restul populației informații în timp real cu privire la cele mai scurte rute și chiar și cele mai scurte linii și alte date importante la benzinăriile locale. Israel cheltuiește pentru educație 8% din bugetul său.

De asemenea, centre mari de inovare se află în Germania, Marea Britanie și Italia. Pe aceeași cale urmează Brazilia, dezvoltând modele similare. În Rusia a fost deschis centrul Skolkovo [12; 14]. Rezultatele obținute sunt departe de cele scontate. Alegerea Skolkovo ca bază științifică și tehnologică a fost departe de a fi ireproșabilă, în special, ținând seama de echilibrul fondurilor investite și de rezultatele obținute [1; 13]. Copierea directă a modelului a fost o greșeală din cauza diferențelor culturale și istorice semnificative.

	2013	2014	2015
1.Israel	4,1	4,3	4,3
2.Coreea de Sud	4,1	4,3	4,2
3.Japonia	3,3	3,4	3,3
4.Suedia	3,3	3,1	3,3
5.Austria	3,0	3,1	3,1
6.Danemarca	3,0	3,0	3,0
7.Finlanda	3,3	3,2	2,9
8.Germania	2,8	2,9	2,9
9.SUA	2,7	2,8	2,8
10.Belgia	2,4	2,5	2,5
11.Franța	2,2	2,2	2,2
12.Islanda	1,8	2,0	2,2
13.Slovenia	2,6	2,4	2,2
14.China	2,0	2,0	2,1
15.Olanda	2,0	2,0	2,0
16.Cehia	1,9	2,0	1,9
17.Norvegia	1,7	1,7	1,9
18.Marea Britanie	1,7	1,7	1,7
19.Estonia	1,7	1,5	1,5
20.Ungaria	1,4	1,4	1,4
21.Italia	1,4	1,4	1,3
22.Malaezia	-	1,3	1,3

Figura 3. Alocările bugetare pentru R&D în unele țări, % din PIB

Sursa: [5].

Atractivitatea economică a inovării pentru structurile inovatoare depinde de impactul eficienței barierelor în calea dezvoltării (brevete, know-how-ul și intensitatea de capital și copierea concurenților) și intensitatea schimbării generațiilor de standarde tehnologice: profituri cât este mai mare inovator ca urmare a avantajului competitiv și mai mult compania este capabilă să o accepte, cu atât este mai atractivă rentabilitatea capitalului investit în inovare.

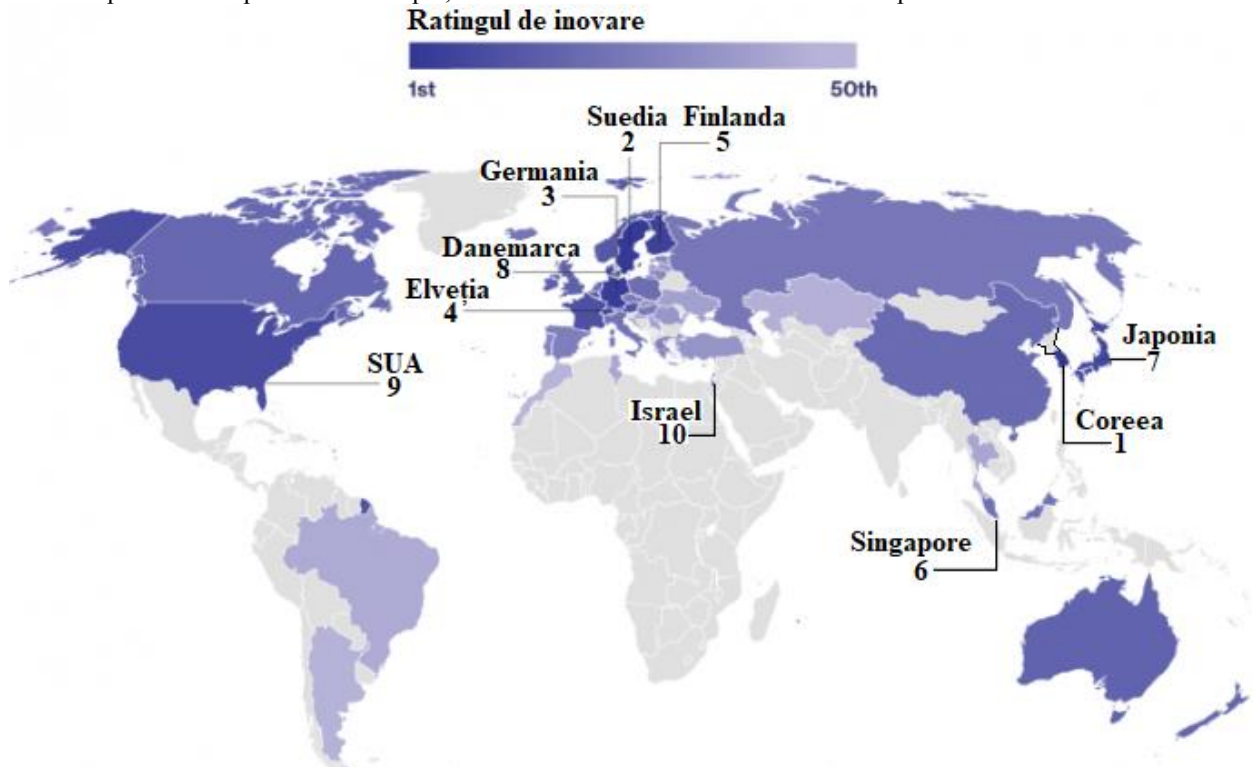


Figura 4. Cele mai inovative economii ale lumii

Sursa: [2].

Interesele creșterii economice, dimpotrivă, necesită o rată ridicată de tehnologie răspândită în întreaga industrie, și nu numai în cadrul afacerii firmei inovatoare. Atunci când dezvoltarea utilizează productivitatea generală a muncii și, ca consecință, crește PIB-ul. Și această răspândire este necesară pentru a diminua barierele prin reducerea termenului brevetului, precum și prin extinderea „capacității de absorbție” a noilor tehnologii la nivelul sectoarelor și

teritoriilor. Aceasta din urmă depinde și de dezvoltarea infrastructurii tehnologice (difícil, de exemplu, pentru a vorbi despre introducerea de tehnologii avansate de telefonie pe internet cu penetrare limitată de internet în bandă largă) și gradul de dezvoltare a capitalului uman: educația și factorii culturali.

Astfel, potrivit datelor Băncii Mondiale, în țările cu o specializare inovatoare (țări – exportatoare de tehnologie, în cazul în care este cheltuit R&D în total nu mai puțin de 2,5% din PIB, care împreună reprezintă partea majoră a deținătorilor de brevete în vigoare la nivel mondial) – SUA, Japonia, Israel, Finlanda, Suedia – creșterea productivitatea muncii (măsurată ca PIB simplificat de către una din populația aptă de muncă la paritatea puterii de cumpărare) în ultimii 15 ani a fost de 1,3% (Japonia) și până la 2,01% (Suedia). În același timp, țările – importatoare de tehnologie și know-how au model de creștere ascendent, de exemplu, China sau Vietnam, această cifră a crescut, în medie, de 8,17 și, respectiv, 4,94% pe an.

#### **Concluzii**

Silicon Valley, situat în California, este cel mai mare și mai renumit centru tehnologic din lume, dar nu este singurul loc din lume în care cele mai bune minți sunt implicate în dezvoltarea inovației. Concentrația mare de start-up-uri este, de asemenea, observată într-un număr de orașe din Asia, cum ar fi: Singapore sau Shanghai, în orașele europene mici, precum: Espoo din Finlanda și Dwingeloo din Olanda. Multe start-up-uri internaționale, inclusiv cel suedez Spotify, Skype-ul estonian, Waze israelian și, mai recent, Alibaba din China, au fost evaluate la mai multe miliarde de dolari. Evident, caracteristicile-cheie ale centrelor de tip Silicon Valley, care stimulează inovația și spiritul antreprenorial, constau în concentrare densă de talente umane, spirit competitiv, acces facil la capital și sprijinirea mediului de reglementare și pot fi jucate favorabil în diferite condiții. Într-adevăr, astfel de proiecte au fost realizate chiar și în țările a căror economie, politică și cultură diferă semnificativ de standardele Statelor Unite. Desigur, nu fiecare țară merge la inovare în același mod.

#### **Bibliografie**

1. Andreeva T. Problems of the attraction of investments in the innovation as the factor of the economic growth of state. In: *Economy and Sociology*. 2013, Nr. 3, pp.151-156
2. Cele mai inovatoare economii mondiale. [accesat 1.06.2018]. Disponibil: <https://theworldonly.org/rejting-innovatsionnyh-ekonomik/>
3. Central Bureau of Statistics, Israel. [accesat 01.06.2018]. Disponibil: <http://cbs.gov.il/reader>
4. **Centrele inovatoare ale lumii. [accesat 01.06.2018]. Disponibil: [http://region-alliance.com/innocentry\\_mira.html](http://region-alliance.com/innocentry_mira.html)**
5. Cheltuieli pentru R&D, % din PIB. [accesat 01.06.2018]. Disponibil: <https://knoema.ru/atlas/topics/> %
6. Efimușchin C.H., Sajaeva G.A. Calea inovatoare de dezvoltare economică a Israelului (Experiența mondială). În: *Întrebări ale economiei inovatoare*. 2016, vol. 6, nr. 4, pp. 387-396.
7. Gribincea A., Salame Hoda. Creșterea competitivității naționale. Metodologia formării inovatorilor. In *Revista Administratia Publică*. 2017, aprilie - iunie nr.2, pp.115 -128
8. Gribincea A., Salame Hoda. Economie inovatoare: precondiții și factori de formare și dezvoltare. In *Revista Administratia Publică*. 2017, martie, nr.1, pp. 91-99
9. Jdanova O.A. Rolul inovațiilor în economia modernă. În: *Economie, management și finanțe*. În: Mater. conf. științifice. (Permi, iunie 2011). Permi: Mercuriu, 2011, pp.38-40. [accesat 01.06.2018]. Disponibil: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/10/783>
10. Laperche B., Levratto N. Stratégies d'innovation et mutation des structures industrielles
11. Lipsiș I. Potențialul inovator al întreprinderii. Moscova: Delo, 2010. 410 p.
12. Liubimov L. Bazele economiei inovatoare. Moscova: Prosvescenie, 2010. 225 p.
13. Mituri inovatoare. [accesat 01.06.2018]. Disponibil: [https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2010/11/17/zachem\\_rossii\\_innovacii](https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2010/11/17/zachem_rossii_innovacii)
14. "Silicon Valley" locale. [accesat 01.06.2018]. Disponibil: <http://www.vestifinance.ru/articles/47911>

ECONOMIA ISRAELULUI –  
VICTORIA INTELIGENȚEI ASUPRA GEOGRAFIEI

ISRAEL ECONOMY AS THE RESULT  
OF THE INTELLIGENCE TRIUMPH OVER GEOGRAPHY

Airin NABOLSI, drd.,  
Universitatea Liberă Internațională din Moldova  
Abu Ahmad MUHAMMAD, drd.,  
Universitatea Liberă Internațională din Moldova  
Sohir BAGDADI, drd.,  
Universitatea Liberă Internațională din Moldova  
Abu Arar HAILA, drd.,  
Universitatea Liberă Internațională din Moldova

*Datele recente sugerează convingerea că economia Israelului a parcurs o evoluție bună în anul 2018, deoarece economia mondială a continuat să stimuleze sectorul extern. Turismul receptor a crescut brusc în primul trimestru 2018, iar exporturile cu tehnologii înalte au crescut puternic în perioada similară prin intermediul unui act de reechilibrare în afara produselor farmaceutice. În plus, producția industrială a crescut puternic în primele două luni ale anului 2018, în timp ce o creștere a indicelui mediu al IMM și a încrederii în afaceri este foarte bun pentru PIB. Datele publicate recent de Banca Centrală din Israel arată că investițiile străine directe în 2017 au fost deosebit de puternice, cu cele mai multe investiții interne concentrate în sectoarele tehnologiei și în tehnologii avansate. Economia Israelului urmează să crească într-un ritm anual de peste 3% până în 2019, datorită dezvoltării gazelor naturale și salariilor mai mari, însă creșterea continuă a prețurilor locuințelor reprezintă un risc pentru băncile țării. Cererea internă va fi susținută de condiții fiscale și monetare ajustate la dezvoltarea unor noi câmpuri de gaz și de creșteri mai mari ale salariilor grație persistenței șomajului scăzut. Deoarece cererea în mediul extern este mare, exporturile cresc sau se stabilizează cel puțin temporar. Scopul cercetării constă în investigarea stării și perspectivei dezvoltării economiei israeliene.*

*Cuvinte-cheie: economie, Israel, PIB, creștere economică, domenii economice prioritare, avantaje, investiții prioritare.*

*Recent data suggest the belief that the economy of Israel has a good evolution in 2018, as the world economy continues to stimulate the external sector. Receptive tourism rose sharply in the first quarter of 2018, while high tech exports increased strongly over the same period based on a rebalancing act apart from pharmaceuticals. In addition, industrial output grew strongly in the first two months of 2018, while an increase in the average SME index and business confidence is very good for GDP. Recent data from the Central Bank of Israel show that foreign direct investment in 2017 was particularly strong, with most domestic investment focused on technology and advanced technology. Israel's economy is set to grow at an annual rate of over 3% by 2019 due to natural gas development and higher wages, but the steady rise in house prices is a risk to the country's banks. Domestic demand will be supported by tax and monetary accommodative conditions, the development of new gas fields and higher wage increases due to the persistence of low unemployment. With the external environment stronger, exports also rise as the cycle has stabilized at least temporarily. The purpose of the research is to investigate the state and perspectives of the development of the Israeli economy.*

*Keywords: Israel, economy, GDP, economic growth, priority economic domains, advantages, priority investments.*

**JEL Classification: A11, A120, B12, C38, E58, J24, P41.**

**Introducere.** Având în vedere că economia israeliană se bucură intens de ocuparea integrală a forței de muncă și de reducerea inflației, creșterea în acest an va fi susținută de cheltuielile populației și de investițiile fixe. Consumul privat va fi, de asemenea, favorizat de impozite mai mici, în timp ce exporturile tehnologiilor de vârf, produse inteligente, ar trebui să beneficieze de ciclul economic global. Investițiile fixe ar trebui să primească un impuls de la noile proiecte din domeniul gazelor naturale, produselor inteligente și din politica monetară ultra-liberă. Totodată, tensiunile regionale ar putea diminua turismul receptor. Autorii cercetării preconizează o creștere a PIB-ului de 3,4% în 2018, similară cu de prognoza de 3,3% pentru anul 2019 [2; 3].

**Scopul cercetării:** investigarea stării și perspectivei dezvoltării economiei israeliene, dezvăluirea problemelor persistente în vederea formulării unor concluzii și recomandări viabile pentru viitorul Israelului și a altor țări similare.

**Metodologia cercetării** se bazează pe evidențierea nucleului procesului, pe selectarea tuturor elementelor majore și secundare, variabilelor aleatorii, instabile. Studiul procesului economic, în acest fel, face posibilă obținerea unei idei a principiului general al funcționării economiei, industriei, producției, resurselor necesare și al oportunităților.

Abstractizarea științifică permite studierea economiei ca analiză și sinteză, care acționează împreună. Analiza prevede împărțirea întregului fenomen economic în părți mai mici care au semnificație și influență independentă. Sinteza caută să identifice toate detaliile semnificative pentru a identifica factorii majori, care lucrează pentru strategia forte a economiei Israelului, pentru a obține, în cele din urmă, un model complet corect corespunzător realității și este în măsură să ia în considerare orice fluctuații în mediul înconjurător ostil.

Creșterea economică în Israel. Potrivit declarațiilor premierului, puterea economică ar putea constitui cel mai important factor în construirea unei țări puternice, deoarece, în caz contrar, Israelul nu va putea să-și finanțeze armata și să se apere împotriva nenumăratelor sale amenințări existențiale [7].

Puterea diplomatică, a menționat premierul, de asemenea, este necesară pentru succesul țării, prin urmare, reprezintă consecința unei economii și armate puternice ce poate fi ușor cumpărată exportând tehnologia Israelului și cunoștințele sale militare [5]. Astfel, se preconizează un contract de export de gaze israeliene către Egipt în sumă de 15 miliarde USD, care ar plasa statul evreu, anterior sărac în resurse, într-o poziție de exportator majoritar de energie pentru cea mai populată țară arabă. Potrivit ministrului israelian al Energiei, acest contract „va plasa Israelul în calitate de actor central în sectorul energetic regional” [8].

Exporturile Israelului, în anul 2017, au depășit pentru prima dată peste 100 miliarde USD. Un raport privind exporturile Israelului în 2017 prezintă o creștere de 5% a exporturilor totale de bunuri și servicii; exporturile industriale au sporit cu 3%, exporturile agricole – cu 2% și exporturile de servicii high-tech – cu 7%. Raportul anunță pentru perioada ulterioară o creștere cu 20% a exporturilor Israelului către Uniunea Europeană [8].

**Tabelul 1. Date economice despre economia Israelului, anii 2013-2016**

	2013	2014	2015	2016
<b>Populația (milioane)</b>	<b>8.1</b>	<b>8.2</b>	<b>8.4</b>	<b>8.5</b>
<b>PIB pe cap de locuitor (USD)</b>	<b>36,114</b>	<b>39,235</b>	<b>36,827</b>	<b>37,204</b>
<b>PIB (trilioane USD)</b>	<b>291</b>	<b>322</b>	<b>308</b>	<b>318</b>
<b>Creșterea economică (PIB, variație anuală, %)</b>	<b>4.4</b>	<b>3.2</b>	<b>2.6</b>	<b>4.0</b>

Sursa: [6; 11].

În acest context, un set mai complex de date sugerează că economia israeliană a avut o evoluție bună în primul trimestru, deoarece economia mondială a continuat să stimuleze sectorul extern. Turismul de intrare a crescut brusc în primul trimestru, pe când exporturile produselor cu tehnologii inteligente au crescut puternic în aceeași perioadă pe fondul unui act de reechilibrare în afara produselor farmaceutice. În plus, producția industrială a fost puternică în primele două luni ale anului, în timp ce o creștere a indicelui mediu al IMM și a încrederii în afaceri este foarte bună pentru citirea PIB a primului trimestru.

**Tabelul 2. Starea și perspectivele dezvoltării economice a Israelului, 2018-2020**

Prezentare generală	Actuală	Q2/18	Q3/18	Q4/18	Q1/19	2020
Rata de creștere a PIB, %	1.00	1.1	1	0.9	1	1.2
Rata șomajului, %	3.90	3.8	4.1	3.6	3.4	3.4
Rata inflației, %	0.40	0.5	1	1.5	1.4	2.2
Rata dobânzii, %	0.10	0.1	0.1	0.25	0	1.25
Balanța comerțului, mil. USD	-2208.80	-2170	-1316	-1227	-1484	-1590
Datoria publică la PIB, %	60.90	64.2	64.2	64.2	64	65

Sursa: [6].

Datele publicate recent de către Banca Centrală din Israel indică faptul că investițiile străine directe, în anul 2017, au fost deosebit de puternice, cu cele mai multe investiții interne concentrate în sectoarele tehnologiei și tehnologiilor avansate.

Standard & Poor's (S&P) menține ratingul Israelului în categoria de țară cu perspectivă pozitivă pentru investiții [6]. Agenția independentă de rating S&P a emis un raport, în februarie 2018, reafirmând poziționarea ratingului de credit al Israelului ca fiind al treilea în categoria de investiții cu o perspectivă pozitivă. Agenția a declarat că economia israeliană probabil să rămână puternică. „Această evaluare este justificată de economia prosperă și diversificată a Israelului, de bilanțul puternic și de cadrul monetar flexibil”, remarcă S&P în raportul său [8].

Ratingul, prezentat de Standard & Poor pentru Israel, se află la A + cu o perspectivă pozitivă, iar ratingul de credit, indicat de Moody's pentru Israel, a fost apreciat stabil cu A1. Ratingul de credit, prezentat de Fitch pentru Israel, a fost raportat ultima dată la A +, cu o perspectivă stabilă. În general, ratingul de credit este utilizat de fondurile de investiții suverane, de fondurile de pensii și de alți investitori pentru a măsura gradul de creditare a Israelului, având astfel un impact important asupra costurilor de împrumut ale țării [6].

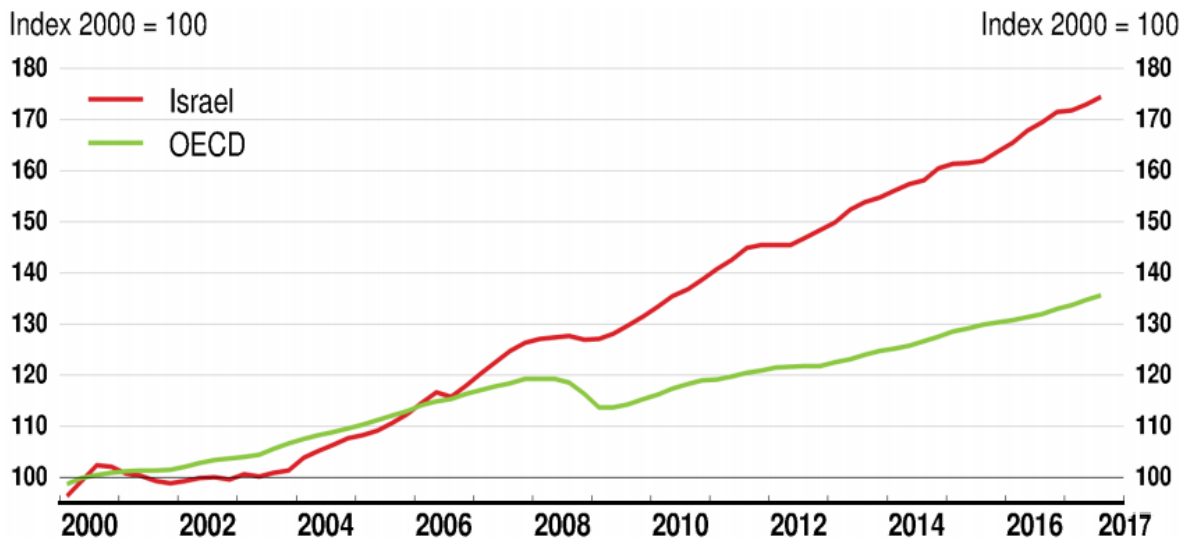


Figura 1. Creșterea PIB în Israel și OCDE, anii 2000-2017

Sursa: [11; 12].

**Nivelul de trai în Israel** – PIB pe cap de locuitor (USD). De menționat, că creșterea economică rămâne robustă în primele luni din 2018. Potrivit datelor preliminare, publicate de Biroul Central de Statistică (CBS), la 16 mai 2018, economia israeliană a înregistrat o creștere robustă de 4,2% trimestrială, la o rată anuală ajustată sezonier (SAAR). Deși rezultatul a fost ușor sub revizuirea în trimestrul precedent de 4,4% (raportat anterior: + 4,1%), a fost determinată de o creștere puternică a cererii interne, în timp ce performanța sectorului extern s-a înrăutățit [10].

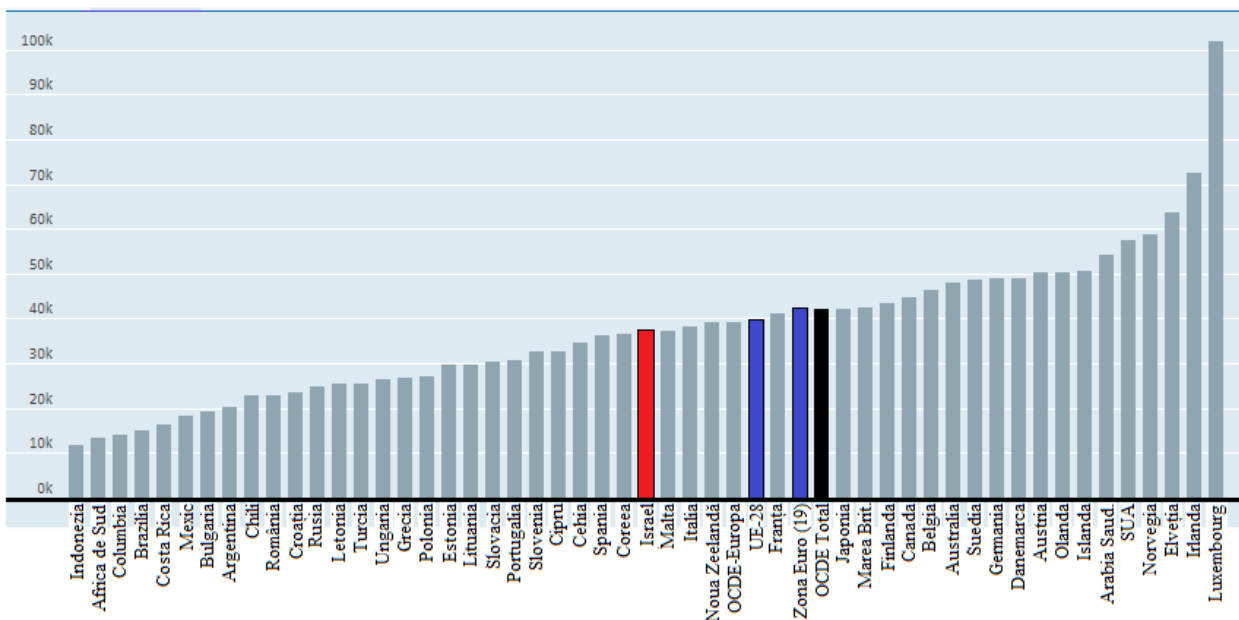


Figura 2. Produsul intern brut (PIB), total, USD/locuitor, în unele țări [1]

Sursa: [1].

Creșterea consumului privat a sporit de patru ori în trimestrul al patrulea al anului 2017, înregistrând o creștere impresionantă de 10,0%. Astfel, creșterea puternică a beneficiat, în special, de un salt masiv al consumului de bunuri de folosință îndelungată, deși au revenit cheltuielile privind bunurile semi-durabile. Investițiile au consemnat o revenire semnificativă, sporind cu 20,3% și o diminuare cu -0,3%, înregistrată anterior. Acest lucru s-a datorat investițiilor mai

puternice în industrie, deoarece investițiile în clădiri rezidențiale au scăzut consecutiv pe parcursul ultimelor patru trimestre. Totodată, a diminuat marginal creșterea cheltuielilor guvernamentale, dar, totuși, a rămas puternică (primul trimestru 2018: + 11,3% față de + 11,9% în 2017).

În ceea ce privește domeniul extern, creșterea exporturilor a scăzut de la o majorare puternică de 10,3% în trimestrul IV 2017 la 7,2% în primul trimestru 2018. Importurile s-au extins într-un ritm mai puternic, majorându-se cu 23,1%, ceea ce a sporit de la 6,1% în trimestrul IV 2017 până la + 2,5% în primul trimestru 2018.

**Proгноza PIB din Israel.** Banca Israelului preconizează ca creșterea PIB-ului să ajungă la 3,4% în 2018 și la 3,5% în 2019. Conferința *Focus Consensus Forecast Progresele PIB-ului* așteaptă o creștere a PIB-ului de 3,4% în 2018, fără modificări față de prognoză. Pentru anul 2019, autorii prevăd că economia se va extinde cu 3,3% [9].

**Producția industrială.** Sectoarele majore ale economiei Israelului sunt domenii de produse obținute prin prelucrarea metalelor, industria alimentară, tehnologii și produse chimice și echipament din domeniul transportului. Domeniul serviciilor sunt semnificative în ponderea totalului economic. Industria prelucrătoare a pietrelor prețioase, diamantelor este unul din sectoarele forte ale economiei, Israelul fiind printre centrele mondiale de primă importanță în tăierea și șlefuirea acestora, dar și a altor pietre prețioase. În ultimele două decenii, Israelul a devenit lider în producerea de software și a destinațiilor turistice. Adesea, Tel Aviv este numit unul dintre cele mai influente orașe în domeniul tehnologic.

În septembrie 2017, producția industrială a sporit cu peste 2,0% față de luna anterioară. Valoarea creșterii a fost semnificativă sub viziunea extinderii cu 4,7%, înregistrând în august 2017 o creștere cu 3,9%. Producția industrială a avansat cu 19,4% în septembrie 2017. Indicele anual în septembrie 2017 a fost cu mult peste nivelul de 6,4% înregistrat în august 2017, marcând cea mai mare valoare din mai 2010. Ca urmare a creșterii anuale, variația medie anuală a producției industriale a crescut de la 1,2%, în august 2017, la 3,3% și se află la cel mai înalt nivel din aprilie 2013. Prognoza autorilor preconizează că producția industrială va crește cu 1,0% în 2018, ceea ce este neschimbat față de 2017. De menționat, că surse de date mai complexe sugerează că economia israeliană a avut o evoluție bună în primul trimestru al anului 2018, deoarece economia mondială a continuat să stimuleze sectorul extern. Astfel, în primul trimestru al anului 2018, turismul receptor a sporit brusc. Totodată, exporturile de înaltă tehnologie au crescut puternic în aceeași perioadă prin intermediul unui act de reechilibrare în afara produselor farmaceutice. În plus, producția industrială a fost puternică în primele două luni ale anului 2018, în timp ce o creștere a indicelui mediu al IMM și a încrederii în afaceri este foarte bună pentru creșterea PIB-ului din primul trimestru din 2018. Datele publicate recent de Banca Centrală din Israel [2] arată că investițiile străine directe în 2017 au fost deosebit de puternice, iar cele mai multe investiții interne au fost concentrate în sectoarele tehnologiilor și în tehnologiile avansate.

**Israel – Balanța comercială.** Deficitul comercial se extinde în aprilie 2018, în ciuda unui salt al creșterii exporturilor. Exporturile au crescut cu 12,4% în 2018 față de aprilie 2017, marcând o accelerare rapidă față de expansiunea anterioară de 2,9% revizuită. Datele trendurilor pentru februarie-aprilie 2018 au continuat să indice o creștere robustă a exporturilor din industria tehnologiilor de vârf, cu o cerere deosebit de puternică pentru computere, produse electronice, optice și consumabile medicale. Totodată, importurile s-au accelerat rapid în aprilie 2018 și au crescut cu 26% față de anul 2017, ceea ce a fost în creștere față de expansiunea din luna precedentă cu 17,9%. Datele din februarie-aprilie 2018 au înregistrat o creștere deosebit de puternică a importurilor de bunuri de investiții, cum ar fi mașinile și echipamentele, precum și de materii prime și bunuri de consum. Deficitul comercial a crescut de la 1,7 miliarde USD în martie până la 2,2 miliarde USD în aprilie 2018, ceea ce a fost semnificativ mai mult decât deficitul comercial de 1,4 miliarde USD. În plus, deficitul comercial de 12 luni a crescut de la un raport de 18,1 miliarde USD în martie 2018 până la 19,0 miliarde USD în luna aprilie 2018[4].

Așadar, Israelul este unul dintre cele trei centre mari de prelucrare și de fabricare a diamantelor, alături de Belgia și India. Exporturile cu diamante, în anul 2017, au atins cifra de peste 4,3 miliarde USD (principalii beneficiari: SUA, Hong Kong, Belgia), diamante brute – 2,8 miliarde USD, volumul importurilor de diamante brute a fost estimat la 3,8 miliarde USD. În totalul exporturilor țării, diamantele reprezintă aproximativ 24% [3]. Conform estimărilor pentru 2017, 12% (în valoare) din diamantele lumii au fost fățate în Israel.

**Comerțul Israelului.** În aprilie 2018, deficitul comercial se extinde în pofida unui salt al creșterii exporturilor. Exporturile au crescut cu 12,4% în 2018 față de anul 2017, cu o accelerare rapidă față de expansiunea anterioară de 2,9% în martie 2018. Datele trendurilor pentru februarie-aprilie 2018 au continuat să indice o creștere robustă a exporturilor industriei tehnologiilor de vârf, cu o cerere deosebit de puternică pentru computere, produse electronice, optice și consumabile medicale. Totodată, importurile s-au accelerat rapid în luna aprilie 2018 și au crescut cu 26% față de anul 2017, ceea ce a fost în creștere față de expansiunea din luna martie 2018 de 17,9%. Datele din februarie-aprilie 2018 au înregistrat o creștere deosebit de puternică a importurilor de bunuri de investiții, cum ar fi mașinile și echipamentele, precum și a materiilor prime și a bunurilor de consum. Deficitul comercial a crescut de la 1,7 miliarde USD în martie 2018 până la 2,2 miliarde USD în aprilie 2018, ceea ce a fost semnificativ mai mare decât deficitul comercial de 1,4 miliarde USD înregistrat în aceeași lună a anului 2017. În plus, deficitul comercial de 12 luni a crescut de la un raport de 18,1 miliarde USD, în martie, până la 19,0 miliarde USD în luna aprilie 2018.

**Industria minierului.** Depozitele mari de fosforite se găsesc în Negev, de unde produsele sunt livrate pe calea ferată către Haifa. Din apele Mării Moarte se extrag sărurile de potasiu, brom și magneziu, utilizate în agricultură,

precum și în alte domenii din industria farmaceutică. Minele de cupru din Timna-Mihrot, în locul minelor legendare ale regelui Solomon, au fost deschise pentru a fi utilizate în 1955, dar în 1976, după căderea prețurilor la nivel mondial pentru cupru, au fost conservate. În Negev, argilele sunt extrase pentru producția de cărămizi și țigle, precum și nisipul de cuarț pentru industria sticlei. În multe cariere se dezvoltă materiale pentru fabricarea cimentului și a betonului. De asemenea, sunt pregătite marmura și o piatră de construcție pentru Ierusalim. Țara are rezerve mici de petrol (extracție de 9-16,5 milioane tone pe an) și gaze naturale. **Israelul deține două exploatări recente ale unor zăcăminte offshore de gaze: Tamar (funcțional în prezent) și Leviathan (preconizat pentru declanșarea activității productive în 2019), estimate a avea împreună circa 30 trilioane m<sup>3</sup>, adică 1% din rezervele de gaze ale lumii arabe plus Iran [4].**

#### Concluzii

Este greu de crezut, dar micuțul stat Israel supraviețuiește social și economic de peste o jumătate de veac într-un mediu ostil. Concluzia fiind simplă – cu inteligență. Prin inteligență politică și-a format o cooperare cu un stat super-putere, unde locuiesc peste 6 milioane evrei – cît populația Israelului); prin inteligență și-a făcut parteneriat cu clubul din Paris, Londra, OCDE și alte state democratice, dezvoltând progresul și comerțul liber; prin inteligență managerială și-au direcționat vectorul economic, resursele spre capitalul uman, punând accent pe universități și Tehnion; prin inteligență și-au pus accentul pe industria giuvaierică, comerțul cu tehnologii de vârf, produse și servicii medicale. Totuși, resursa de bază a Israelului este inteligența și cooperarea cu lumea transatlantică, Israelul a depășit contextul geografic și s-a transformat într-un centru important în geopolitica regională și globală.

#### Bibliografie

1. Aggregate National Accounts, SNA [accesat 01.06.2018]. Disponibil: <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/sdPubs/ama-2018.pdf>
2. Data And Statistics Israel [accesat 01.06.2018]. Disponibil: <http://www.boi.org.il/en/Pages/Default.aspx>
3. Economia Israelului [accesat 01.06.2018]. Disponibil: [https://ro.wikipedia.org/wiki/Economia\\_Israelului](https://ro.wikipedia.org/wiki/Economia_Israelului)
4. Globalization technology markets development and sustainability. [accesat 01.06.2018]. Disponibil: <http://utm.md/event/in-2018-utm-va-gazdui-conferinta-internationala>.
5. Israel – un model de tenacitate. [accesat 01.06.2018]. Disponibil: <http://fumn.eu/israel-cifrele-care-demonstreaza-un-model-de-tenacitate-intr-un-desert-arab-extrem-de-ostil/>
6. Israel rating. [accesat 01.06.2018]. Disponibil: <https://tradingeconomics.com/israel/rating>.
7. L'économie à l'abandon pourrait bien couler le "Titanic" Israël, préviennent les experts. [accesat 01.06.2018]. Disponibil: <http://fr.timesofisrael.com/leconomie-a-labandon-pourrait-bien-couler-le-titanic-israel-previennent-les-experts/>.
8. L'économie d'Israël. [accesat 01.06.2018]. Disponibil: <https://www.israelbonds.ca/economie-disrael/>.
9. Major economies. <https://www.focus-economics.com/online-store/products/annual-subscription/>
10. National Accounts of OECD Countries, Volume 2018, Issue 1. [accesat 01.06.2018]. Disponibil: [https://www.oecd-ilibrary.org/economics/national-accounts-of-oecd-countries-volume-2018-issue-1\\_na\\_ma\\_dt-v2018-1-en](https://www.oecd-ilibrary.org/economics/national-accounts-of-oecd-countries-volume-2018-issue-1_na_ma_dt-v2018-1-en)
11. Surveys Israel - 2018. [accesat 01.06.2018]. Disponibil: [https://read.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-surveys-israel-2018\\_eco\\_surveys-isr-2018-en#page1](https://read.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-surveys-israel-2018_eco_surveys-isr-2018-en#page1)
12. Towards a more inclusive society OECD economic survey Israel. [accesat 01.06.2018]. Disponibil: <http://www.oecd.org/eco/surveys/-2018.pdf>
13. Victoria inteligenței [accesat 01.06.2018]. Disponibil: <https://www.qmagazine.ro/israel-victoria-inteligenței-asupra-geografiei/>



**Secțiunea II**

**ECONOMIA ȘI MANAGEMENTUL  
SECTORULUI AGROALIMENTAR,  
DEZVOLTARE RURALĂ**

**Section II**

**ECONOMY AND MANAGEMENT  
OF AGRI-FOOD SECTOR,  
RURAL DEVELOPMENT**

**COMERȚUL AGRO-ALIMENTAR AL ROMÂNIEI ȘI AL NOILOR  
STATE MEMBRE UE: EVOLUȚIE, STRUCTURĂ ȘI COMPETITIVITATE  
ÎN PERIOADA POST-ADERARE – O ANALIZĂ COMPARATIVĂ**

*Camelia GAVRILESCU, conf. univ., dr., CS II,  
Academia Română, Institutul de Economie Agrară<sup>1</sup>  
Dan-Marius VOICILAȘ, conf. univ., dr., CS II,  
Academia Română, Institutul de Economie Agrară<sup>2</sup>*

*Aderarea la Uniunea Europeană a deschis Piața Unică pentru România ca și pentru celelalte noi state membre (NSM). Deși cu dificultate, datorită cerințelor severe sanitare-veterinare și de calitate, produsele din România și din NMS au pătruns treptat pe piețele europene și mondiale, aceste țări prezentând o expansiune semnificativă a comerțului lor internațional agroalimentar după aderarea la UE. Valoarea exporturilor a crescut cel mai spectaculos (de mai mult de 6 ori) pentru România, Letonia, Lituania și Polonia. Cu toate acestea, doar Bulgaria, Ungaria, Lituania și Polonia au reușit să obțină și să mențină o balanță comercială agroalimentară pozitivă după aderare. Lucrarea analizează modificările de volum și structură ale comerțului internațional agroalimentar al României și noilor state membre pe grupe de produse (capitole la nivel de 2 digiți din Nomenclatorul Combinat), și identifică produsele cele mai competitive pe baza excedentului net calculat.*

*Cuvinte-cheie: comerț agro-alimentar, NSM (Noile State Membre), fluxuri comerciale, balanță comercială, excedent net, indice de concentrare*

*EU membership opened the Single Market for Romania as well as for the New Member States (NMS). Although difficult, due to severe quality and sanitary requirements, the products from Romania and the other NMS increasingly entered the EU and world markets, showing a significant expansion in their agri-food trade after joining the European Union. The value of exports increased most spectacularly (more than 6 times) for Romania, Latvia, Lithuania and Poland. Yet, only Bulgaria, Hungary, Lithuania and Poland were able to achieve and maintain a positive agri-food trade balance after accession. The paper is analyzing the changes in the volume and structure of Romanian and the NMS agri-food trade by groups of products (2-digit chapters in the Combined Nomenclature), and is identifying the most competitive products based on the calculated net surplus.*

*Keywords: agri-food trade, NMS (New Member States), trade flows, trade balance, net surplus, concentration index*

*JEL Classification: F14, Q17.*

### **Introducere**

Piața internațională a produselor agroalimentare a cunoscut schimbări majore în decursul ultimilor 15 ani. Primii trei jucători, UE, SUA și China și-au schimbat de mai multe ori pozițiile în clasament (datorită în primul rând celor 3 valuri de extindere a UE), apoi ca efect al crizei economice (în perioada 2008-2009), și nu în ultimul rând datorită evoluțiilor ratelor de schimb dintre principalele valute mondiale.

Extinderile din 2004, 2007 și 2013 au avut un impact semnificativ asupra comerțului agroalimentar al Uniunii Europene. Valoarea schimburilor comerciale a crescut în termeni reali, asigurându-i în continuare un loc în topul jucătorilor de pe piața mondială agroalimentară. Noile state membre au contribuit în sens pozitiv prin creșterea volumului de mărfuri comercializate, dar și în sens negativ prin adăugarea soldului negativ al balanțelor lor extra-comunitare la soldul deja negativ al vechilor state membre [5].

Aderarea Noilor State Membre la Uniunea Europeană a indus schimbări majore în sectoarele agro-alimentare ale acestor țări, reflectate la rândul lor în schimbări ale comerțului internațional cu produse agro-alimentare. Literatura care investighează aceste schimbări nu este foarte bogată, dar există câteva lucrări pe această temă apărute după 2006.

Mai mulți autori [1, 3] au investigat factorii determinanți ai concurenței din punct de vedere al prețurilor și calității în comerțul agro-alimentar dintre noile state membre din primul val de aderare și vechile state membre (UE-15).

Bojnec și Ferto [2] au analizat integrarea comerțului agro-alimentar al țărilor din sud-estul Europei cu țările UE-15 și au ajuns la concluzia că diferențele de calitate și de preț în schimburile comerciale dintre cele două regiuni sunt consecințe ale liberalizării comerțului, creșterii economice și tranziției din sectoarele agricole ale țărilor respective.

Jambor [6] a analizat schimbările structurale survenite în comerțul agro-alimentar internațional al Ungariei după aderarea la UE, subliniind creșterea intensității schimburilor comerciale, dar și tendința de accentuare a exporturilor de materii prime agricole și de import a produselor prelucrate.

Torok și Jambor [7] au analizat evoluția avantajului comparativ (exprimat de indicele Balassa) al NSM în comerțul cu UE-15, arătând că aproape toate NSM au înregistrat o diminuare a avantajului comparativ în perioada post-aderare.

<sup>1</sup> © Gavrilescu Camelia, cami\_gavrilesco@yahoo.com

<sup>2</sup> © Voicilaș Dan-Marius, dmvoici@yahoo.com

Lucrarea de față analizează prin comparație performanțele comerțului internațional agro-alimentar al României și al noilor state membre, cu accent pe principalii noștri parteneri comerciali, dar și competitori: Bulgaria, Cehia, Ungaria și Polonia.

**Material și metode**

Analiza modificărilor de volum și structură ale comerțului internațional agroalimentar al României și noilor state membre s-a făcut pe total și pe grupe de produse (capitole la nivel de 2 digiți din Nomenclatorul Combinat). Au fost analizate în evoluție valoarea exporturilor, importurilor și a balanței comerciale agro-alimentare.

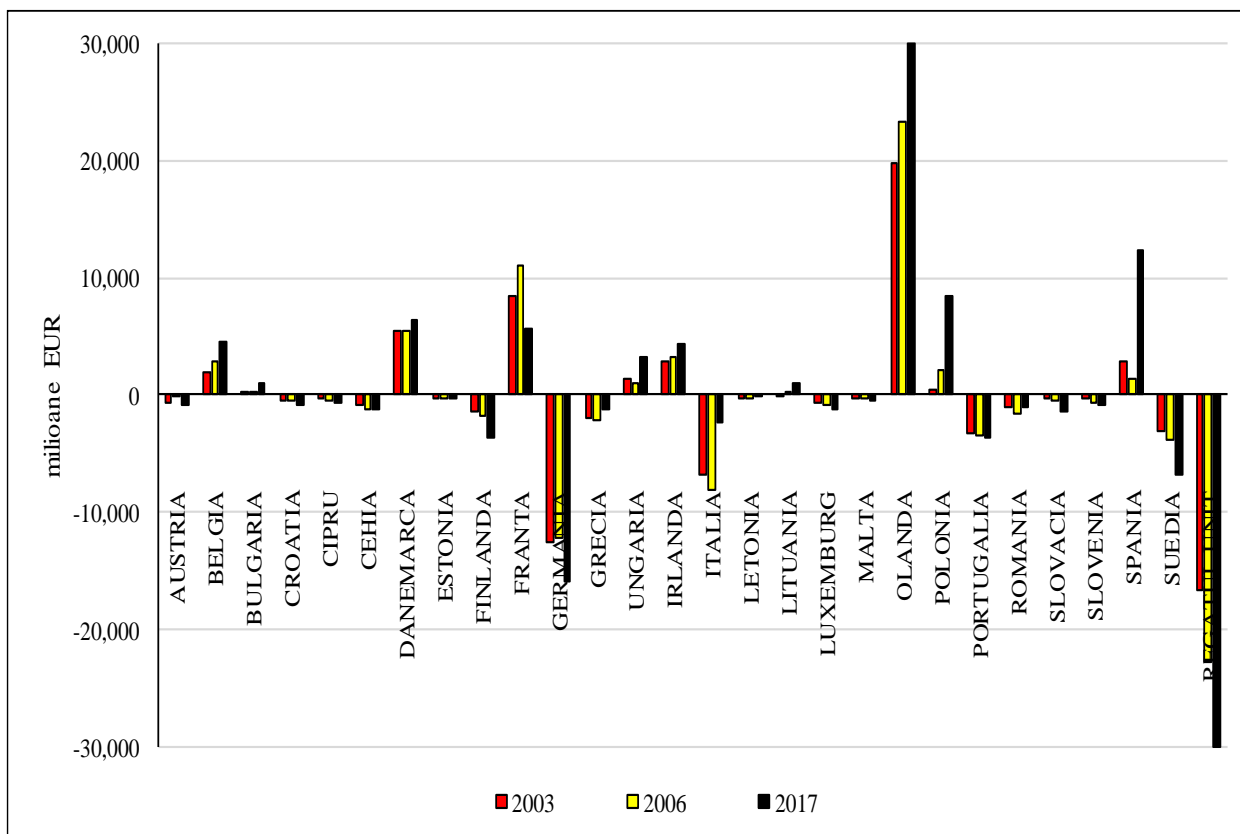
La nivel mai detaliat (2 digiți din Nomenclatorul Combinat) s-a calculat excedentul, respectiv deficitul net, pe cele 24 de capitole – grupe de produse agro-alimentare, identificându-se astfel produsele cele mai performante pe piețele internaționale, precum și cele ne-competitive.

Indicii de concentrare CR-3 măsoară ponderea primelor 3 grupe de produse în totalul celor 24 de grupe care constituie comerțul agroalimentar și oferă o imagine a specializării exporturilor țărilor analizate.

**Rezultate și discuții**

Între statele membre ale UE-28, numai 10 din ele au o balanță comercială agroalimentară pozitivă: 6 țări din vechile țări membre (Belgia, Danemarca, Franța, Irlanda, Olanda și Spania), și 4 țări central și est-europene (Bulgaria, Ungaria, Lituania și Polonia) (figura 1). Acestea două din urmă au trecut la balanță excedentară odată cu intrarea lor în UE.

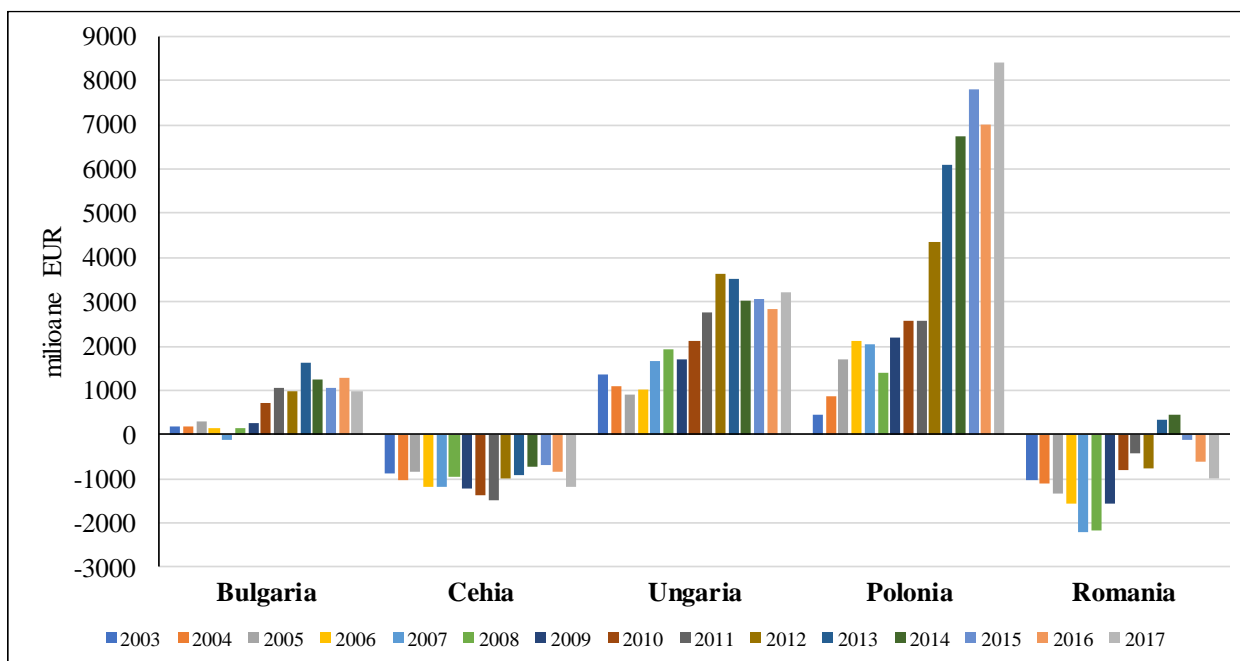
Fără îndoială, trebuie remarcată performanța remarcabilă a Olandei, care, în ciuda suprafeței sale agricole mici, are o agricultură de înaltă performanță și productivitate, care îi permite să aibă cele mai mari valori ale surplusului comercial agro-alimentar din întreaga UE. La capitolul exporturi (92,6 miliarde EUR în 2016, față de numai 6,4 miliarde EUR ale României), a reușit să devanseze Franța, Germania și Spania. La aceste realizări contribuie și reexporturile de produse, dar, în cea mai mare măsură, exporturile de produse agro-alimentare cu valoare adăugată foarte mare (produse cu grad ridicat de procesare, numeroase produse înscrise în schemele de calitate ale UE (produse DOP, IOP, STG), și produse ecologice.



**Figura 1. Balanța comercială agro-alimentară în Statele Membre ale UE**

Sursa: prelucrări date Eurostat.

Dintre Noile State Membre, Polonia a reușit cea mai bună performanță în domeniul comerțului internațional, menținând din 2003 încoace o balanță pozitivă în continuă creștere (figura 2). În ciuda unor fluctuații, și Ungaria a reușit să mențină o balanță pozitivă în perioada post-aderare, la fel și Bulgaria.



**Figura 2. Balanța comercială agro-alimentară în Noile State Membre**

Sursa: prelucrări date Eurostat.

O prezență surprinzătoare în grupul NMS cu balanțe pozitive este Lituania, care a reușit să se replieze foarte bine (la fel ca Polonia) după pierderile suferite din cauza embargoului rusesc asupra exporturilor agro-alimentare din țările UE, având în vedere ponderea destul de mare a Rusiei în exporturile acestor 2 țări din perioada anterioară impunerii embargoului (august 2014) [4].

Un element comun pentru toate cele 4 țări îl reprezintă creșterea importantă a valorii comerțului internațional după aderare (post 2003 pentru Ungaria și Polonia, respectiv post 2007 pentru Bulgaria și România) (tabelul 1), dar creșterea cea mai mare (în valoare relativă) a înregistrat-o România: după un deceniu de la aderare, în 2017 valoarea exporturilor a crescut de 7,5 ori față de 2006, comparativ cu o creștere de doar 3,9 ori în cazul Bulgariei. Polonia a înregistrat de asemenea un salt important în valoarea exporturilor sale (creștere de 6,8 ori față de 2003).

**Tabelul 1. Indicele valorii fluxurilor comerciale (bază fixă=ultimul an înainte de aderare)**

Țara	Flux	2003	2006	2012	2013	2014	2015	2016	2017
România	export		1,0	4,7	6,2	6,5	6,9	7,2	7,5
	import		1,0	2,0	2,0	2,1	2,5	2,8	3,0
Bulgaria	export		1,0	3,2	3,9	3,5	3,6	3,9	3,9
	import		1,0	2,6	2,7	2,7	3,0	3,2	3,5
Cehia	export	1,0	1,8	3,8	4,0	4,3	4,8	4,9	4,9
	import	1,0	1,6	2,8	2,9	3,0	3,3	3,4	3,6
Ungaria	export	1,0	1,3	2,9	2,8	2,7	2,8	2,8	3,1
	import	1,0	1,9	3,1	3,1	3,2	3,3	3,5	3,8
Polonia	export	1,0	2,2	4,5	5,1	5,5	6,0	6,1	6,8
	import	1,0	1,8	3,8	4,0	4,3	4,5	4,8	5,3

Sursa: prelucrări date Eurostat.

La importuri, România și Ungaria au cele mai reduse rate de creștere (de 3 ori) față de ultimul an înaintea aderării.

Diferențele între cele 4 țări sunt însă și ele importante: pe parcursul întregii perioade analizate (2000-2017), Bulgaria și Ungaria au avut în permanență balanțe comerciale agroalimentare pozitive.

Polonia a avut balanță negativă până în 2002, iar din 2003 a trecut pe balanță pozitivă, pe care a menținut-o de atunci, cu un vârf al surplusului în 2017 de +8,4 miliarde EUR, cu un grad de acoperire a importurilor prin exporturi de 144%. Cea mai bună performanță a Bulgariei a fost în 2013, când a înregistrat un surplus de 1,6 miliarde EUR (grad de acoperire I/E de 167%); iar în cazul Ungariei, cel mai bun an a fost 2012, cu un surplus de 3,6 miliarde EUR (grad acoperire I/E de 180%).

Cehia a prezentat în permanență o balanță comercială negativă, cu un maxim al deficitului înregistrat în 2011 (1,48 milioane EUR), și un grad de acoperire I/E ce a variat între 63-91%.

România a obținut o balanță comercială pozitivă doar în 2013 și 2014, înregistrând în 2014 un surplus de 457 milioane EUR (cu un grad de acoperire I/E de 109%). Deficitul maxim s-a înregistrat însă în 2007 (2,2 miliarde EUR), iar gradul de acoperire I/E a variat între 32-98% în anii cu balanță negativă. Practic, la momentul aderării la UE, România a intrat cu unul din cele mai slab performante sectoare agro-alimentare dintre noile state membre, iar acest lucru s-a reflectat și în performanțele mai slabe ale comerțului său internațional comparativ cu celelalte noi state membre analizate.

Calcularea excedentului net pe grupe de produse (la 2 digiți din Nomenclatorul Combinat) permite identificarea celor mai competitive produse exportate de țările analizate, iar indicele de concentrare

Tabelul 2 prezintă o imagine sintetică a comerțului internațional al celor cinci țări comparate. Se pot observa câteva elemente comune:

- Produsele cele mai competitive (cu valorile cele mai mari ale exporturilor și cu balanțe comerciale pozitive) sunt cerealele, tutunul (inclusiv produsele din tutun) și uleiurile;
- Bulgaria și România exportă în principal cereale, semințe și uleiuri de oleaginoase (de floarea soarelui și rapiță);
- Ungaria și Polonia sunt net exportatoare de carne;
- Cehia și Polonia sunt net exportatoare de lapte și produse lactate.

**Tabelul 2. Principalele exporturi și importuri de mărfuri agroalimentare (medii 2013-2017)**

Rang	Bulgaria	Cehia	Ungaria	Polonia	România
<b>Balanță comercială excedentară</b>					
1	cereale	cereale	cereale	carne	cereale
2	oleaginoase	tutun și produse din tutun	carne	tutun și produse din tutun	oleaginoase
3	tutun și produse din tutun	animale vii	hrană pentru animale	lapte și produse lactate	tutun și produse din tutun
4	uleiuri și grăsimi	lapte și produse lactate	preparate din legume și fructe	produse de brutărie și patiserie	animale vii
5	produse de brutărie și patiserie	zahăr și produse zaharoase	uleiuri și grăsimi	preparate din carne	uleiuri și grăsimi
<b>Grad de concentrare CR-3 (%)</b>					
Export	50	28	38	24	64
Import	28	27	26	28	25

Sursa: prelucrare date Eurostat.

Din punct de vedere al importurilor, Bulgaria, Cehia și România sunt net importatoare de carne, legume și preparate alimentare diverse.

Cu toate că Polonia este primul producător și al doilea exportator de mere din UE (după Italia), cu exporturi anuale de peste 1 milion de tone, la capitolul fructe are balanță comercială negativă, datorită valorii mai mari a importurilor de citrice și fructe exotice față de valoarea exporturilor de fructe din zona temperată. Această situație apare în 25 din cele 28 state membre ale UE; evident, cele trei excepții sunt chiar țările europene producătoare de citrice: Grecia, Italia și Spania. Sursa principală a importurilor extra-comunitare de citrice sunt țările din zona mediteraneeană.

La legume, doar Ungaria și Polonia prezintă balanță pozitivă, și tot aceste două țări au excedent comercial la preparatele din legume și fructe (conserve și sucuri).

Din punct de vedere al concentrării fluxurilor comerciale, indicele CR-3 la export este cel mai mare în România și Bulgaria: 64% din valoarea exporturilor agroalimentare ale României, respectiv 50% din valoarea exporturilor Bulgariei o reprezintă doar 3 grupe de produse (cereale, oleaginoase și tutun/produse din tutun), indicând o gamă foarte restrânsă de produse exportate; acest lucru face ca exporturile celor două țări să fie foarte vulnerabile la fluctuațiile ce apar pe piețele internaționale ale produselor respective. La importuri, indicele CR-3 este foarte apropiat pentru toate cele 5 țări, indicând o diversitate mai mare de produse importate.

În comerțul cu cereale, în perioada post-aderare, toate cele 5 țări studiate (Bulgaria, Cehia, Ungaria, Polonia și România) sunt net exportatoare; Polonia a devenit net exportator de abia din 2012. România este cel mai mare exportator (34%), urmată de Ungaria (23%). Trebuie menționat faptul că din 2013 România și-a reorientat masiv (peste 2/3) din exporturile de cereale către țările din afara UE (în principal către Orientul Apropiat și Mijlociu, în valoare

medie de 1,4 miliarde euro anual), în timp ce celelalte țări își exportă cerealele în proporție de peste 60% în spațiul intracomunitar.

În comerțul cu oleaginoase, Bulgaria, Cehia, Ungaria și România sunt de asemenea net exportatoare, în timp ce Polonia este net importator. Exporturile de oleaginoase (semințe de floarea soarelui și rapiță) sunt orientate în principal (peste 77%) către țările UE. România este de asemenea cel mai mare exportator din zonă (34%) (în 2016 și 2017, valoarea anuală a exporturilor de oleaginoase a trecut de 1,1 miliarde euro), urmată de Ungaria și Bulgaria.

În comerțul cu uleiuri și grăsimi, aceleași patru țări sunt net exportatoare, dar în ultimii cinci ani Ungaria și Bulgaria au avut cel mai mare excedent comercial la uleiul de floarea soarelui, iar Cehia și România la uleiul de rapiță.

### Concluzii

Fiecare din cele 13 noi state membre (NSM) a intrat în Uniunea Europeană cu un nivel de dezvoltare și performanță al sectorului agro-alimentar mai scăzut decât cel al vechilor state membre (UE-15). Modul de aplicare a Politicii Agricole Comune, sprijinul din bugetul național, programele de dezvoltare adoptate și nu în ultimul rând capacitatea de absorbție a fondurilor puse la dispoziție de UE au accentuat diferențele de performanță deja existente între NSM, ceea ce s-a reflectat mai departe în competitivitatea țărilor respective pe Piața Unică a UE, dar și pe piețele internaționale.

La momentul aderării sale la Uniunea Europeană, România se prezenta cu un sector agroalimentar ne-competitiv, și de aici și un comerț internațional ne-competitiv în comparație cu celelalte state membre ale UE, fie ele vechi (UE-15) sau noi (UE-13).

În perioada post-aderare, marele câștigător al comerțului agro-alimentar între noile state membre este Polonia, care a reușit să își dezvolte sectorul agro-alimentar și să îl facă să fie competitiv pe piețele europene și mondiale, exportând masiv atât produse agricole, cât și produse alimentare.

Bulgaria și Ungaria au realizat după aderare balanțe comerciale pozitive, dar în principal din exportul de cereale. În grupul marilor exportatori de cereale și oleaginoase a intrat după 2013 și România; însă valoarea importurilor de produse prelucrate depășește valoarea acestor exporturi, și, ca atare, balanța agro-alimentară românească rămâne negativă. Atât pentru Bulgaria cât și pentru România, în perspectivă, o mai bună utilizare a unei părți din producția de cereale și oleaginoase ar fi în creșterea animalelor, pentru că în prezent ambele țări sunt net importatoare de carne, iar transformarea mărfurilor agricole de bază în produse prelucrate ar aduce plus-valoare exporturilor.

### Bibliografie

1. Bojnec Ștefan, Fertő Imre (2012) - *Does EU Enlargement Increase Agro-Food Export Duration?* The World Economy 35:5, pp. 609-631.
2. Bojnec Ștefan, Fertő Imre (2015) - *Are new EU member states catching up with older ones on global agri-food markets?* Post-Communist Economies 27:2, pp. 205-215.
3. Fertő, Imre (2008) - *The evolution of agri-food trade patterns in Central European countries*, Post-Communist Economies, 20:1, pp. 1–10.
4. Gavrilăscu Camelia (2015) – *Romania in the EU single market – an analysis of the post-accession agrifood trade performances*, *Lucrări Științifice Management Agricol*, Seria I, vol. XVII(1), USAMVB Timișoara, Ed. Agroprint Timișoara, ISSN: 1453-1410, E-ISSN: 2069-2307.
5. Gavrilăscu Camelia, Voicilaș Dan-Marius (2014) - *Changes in the Romanian agrifood trade competitiveness in the post-accession period*, în *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, vol. 36 (4), pp. 823-834, ISSN 1822-6760 / eISSN 2345-0355.
6. Jambor, Attila, 2010. "Intra-industry trade of Hungarian agricultural products and the EU-accession," *Studies in Agricultural Economics* no.111, pp. 95-114.
7. Torok, Aron, Jambor, Attila (2012) - *Changes in Agri-Food Trade of the New Member States since EU Accession – A Quantitative Approach*, 2012 Conference of International Association of Agricultural Economists, August 18-24, 2012, Foz do Iguacu, Brazil.

## **ÎNZESTRAREA TEHNICĂ ȘI COSTURILE SERVICIILOR DE MECANIZARE ÎN SECTORUL AGRICOL AUTOHTON**

**Tudor BAJURA, dr. hab., prof. univers.,  
Institutul Național de Cercetări Economice, Republica Moldova**

*Funcționarea sectorului agricol autohton în baza proprietății private asupra terenurilor agricole și altor mijloace fixe a fost lansată la mijlocul anului 2000, odată cu finalizarea procesului de privatizare în masă a acestora. Tot începând cu vara anului 2000 are loc creșterea destul de dinamică și, practic, fără de nici o întrerupere a volumului de investiții în agricultură. S-a stabilizat, la nivelul mediu de 12,5%, și ponderea agriculturii în PIB-ul țării. Totodată, are loc exodul masiv al agricultorilor, în primul rând – persoanelor tinere, din agricultura și spațiul rural în întregime. În ritmuri alarmante scade natalitatea în spațiul rural, drept consecință, numărul locuitorilor satelor moldovenești se micșorează de la an la an cu aproximativ 1,90 mii de persoane. Având în vedere cele susmenționate, reieșind din faptul cu agricultura, alături de industria de prelucrare a materiei prime agricole, asigură producerea mai mult de jumătate din producția - marfă a economiei naționale, este foarte important ca sectorul agricol să fie bine dotat cu mijloacele tehnice moderne, capabile să asigure productivitatea înaltă a agricultorilor și nivelul adecvat al rodniciei câmpurilor.*

*Cuvinte cheie. Înzestrare tehnică, sectorul agrar, costurile, servicii de mecanizare, productivitatea muncii, roada, privatizarea în masă, fondurile fixe, amortizarea, reparație, deservire tehnică.*

*The operation of the local agricultural sector on the basis of private ownership of agricultural land and other fixed assets was launched in mid-2000, with the completion of the mass privatization process. Also starting in the summer of 2000, the growth of investment in agriculture is quite dynamic and practically without any interruption in the volume. The share of agriculture in the GDP of the country has stabilized, at the average of 12.5%. At the same time, massive exodus of farmers takes place, first of all - young people from agriculture and rural areas (in their entirety). The birth rate decreases at alarming rates in the rural area, and, as a consequence, the number of Moldovan villagers decreases from year to year by approximately 1.90 thousand people. Considering the aforementioned, and taking into account that agriculture, along with the agricultural raw material processing industry, ensures the production of more than a half of the production of goods of the national economy, it is very important that the agricultural sector will be well equipped with the modern technical means, capable of providing farmers with high level of productivity and an adequate level of crop yield.*

*Keywords. Technical endowment, agrarian sector, costs, mechanization services, labor productivity, fruit, mass privatization, fixed funds, depreciation, repair, technical service.*

**JEL Classification: O13; O16; Q10.**

### **Scopul și actualitatea**

Scopul lucrării îl constituie elucidarea necesității dezvoltării accelerate a bazei tehnice a sectorului agricol în condițiile restructurării radicale a economiei naționale, orientate spre regrouparea forței de muncă, creșterea esențială a productivității muncii, utilizarea rațională a factorilor existente de producție în spațiul rural etc.

Fiind orientată preponderent spre dezvoltarea sectorului serviciilor, economia națională în prezent se confruntă cu necesitatea eliberării tot mai accentuate a brațelor de muncă din sectorul agrar și orientarea lor spre sectorul de prestare a serviciilor (de transport, de deservire financiar-bancară, de informatizare etc.) cu productivitatea muncii mult mai înaltă, decât în ramurile tradiționale ale economiei naționale. Drept consecință, cu numărul mai mic al lucrătorilor sectorul agrar va fi capabil de a produce mai mult, asigurând atât securitatea alimentară a țării, cât și nivelul destoinic de viață a populației rurale.

### **Baza metodologică și informațională a lucrării**

În calitate de metode de bază a cercetării au fost utilizate analiza și sinteza, abordarea sistemică a problemei, compararea, formarea rândurilor dinamice, extrapolarea, observări statistice, analiza monografică etc.

Drept baza informațională a cercetării au fost utilizate materialele ultimului Recensământ General Agricol, Anuarele statistice pentru anii respectivi ale Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova, sursele monografice ale autorilor autohtoni, rapoartele științifice ale Institutului Național de Cercetări Economice, publicații științifice periodice, acte legislative și cu caracter normativ din Republica Moldova etc.

### **Rezultatele obținute**

Procesul deetațării sectorului agricol în Republica Moldova a fost pornit la mijlocul anilor 80<sup>zeci</sup> din secolul trecut prin lansarea relațiilor de arendă în fostele colhozuri și sovhozuri. Rezultatele muncii arendașilor au inspirat doleanțele agricultorilor în așa mod că spre începutul anilor 90<sup>zeci</sup> deja a devenit clar, că activitatea țăranilor în cadrul structurilor organizatorice vechi nu poate fi continuată.

Cu toate acestea, incapacitatea guvernanților de atunci de a reforma radical relații de proprietate în spațiul rural a provocat stagnarea și incertitudinea privind privatizarea în masă a terenurilor și altor mijloace de producție la nivel

național. Schimbări radicale în această privință s-au produs abia spre sfârșitul deceniului respectiv datorită desfășurării Programului Național „Pământ” (a.1998). Spre mijlocul a.2000, după cum a fost deja menționat, terenurile agricole, alături de alte mijloace fixe, au devenit proprietatea privată și agricultura autohtonă a fost reînnoită pe calea dreaptă a dezvoltării și progresului.

Totodată, mai mult de un deceniu de îndoieli și incertitudine au provocat pierderi colosale sectorului agrar. Fiind în așteptarea privatizării terenurilor agricole, agricultorii au continuat să activeze în cadrul întreprinderilor agricole socialiste, însă investiții au fost micșorate până la aproape nivelul de „zero”.

Anii 1999-2000 s-au evidențiat în această privință prin nivelul mediu de investiții în capitalul fix de menire productivă a agriculturii la nivel de doar 57,45 mln. lei sau 26,8 lei în calcul la 1 ha de terenuri agricole intensiv prelucrate (pământul arabil și plantații multianuale - 2145,4 mii ha). Din volumul total al investițiilor (înainte de reformare) sectorul privat a contribuit cu aproximativ 78,4 la sută, statul – cu 14,1 la sută restul fiind investițiile mixte și cele ale investitorilor străini [1].

Odată cu finalizarea procesului de privatizare în masă a terenurilor agricole și altor mijloace fixe situația s-a inversat. Fiind siguri că au devenit proprietarii funciari, tot mai mulți din agricultori iau decizia de a pleca în țările străine, inclusiv pentru ca să acumuleze sumele suficiente de bani pentru dezvoltarea businessului propriu. Cei, care au rămas în țară au pornit dezvoltarea mai accelerată a businessului agricol, bazat pe proprietatea privată. Datele comparative privind investițiile în capitalul fix pentru dezvoltarea agriculturii în perioada anilor de postprivatizare sunt reflectate în tab. 1 (fig.1).

Tabelul 1. Investiții în capital fix pentru dezvoltarea agriculturii\*

mln. lei

Anii	Investiții în capital fix de menire productivă	din care			Investiții străine
		proprietatea publică	proprietatea privată	proprietatea mixtă: publică și privată (inclusiv străină)	
2000	58,9	8,2	46,2	4,1	0,4
2005	425,1	42,9	341,0	36,7	4,5
2010	1045,6	30,8	862,5	124,1	28,1
2011	1808,2	47,5	1444,2	237,6	78,9
2012	1641,8	46,1	1434,7	93,1	67,9
2013	1785,1	32,8	1647,8	26,9	77,5
2014	2332,7	42,8	2146,1	35,0	108,8
2015	1801,8	33,1	1656,9	27,0	84,8
2016	1933,8	34,8	1779,1	29,0	90,9

\* Sursa: elaborat de autor în baza datelor BNS.

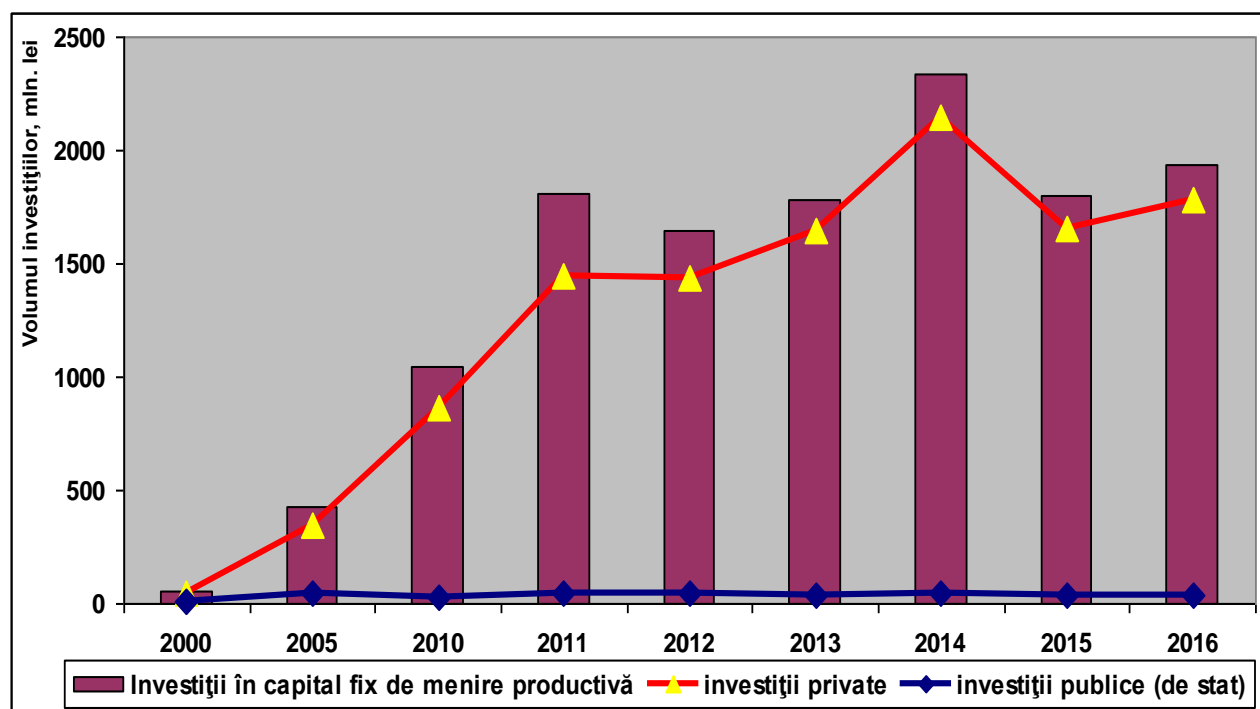


Figura 1. Dinamica investițiilor în capitalul fix de menire productivă în sectorul agricol al Republicii Moldova



Deci, creșterea volumului de investiții în agricultură autohtonă mai mult de 32,8 de ori într-o perioadă relativ scurtă de timp (anii 2000-2016) reprezintă o confirmare neîndoieală a faptului că proprietatea privată asupra mijloacelor de producție, inclusiv asupra pământului agricol, a devenit un imbold major pe calea dezvoltării dinamice a acestui sector. În calitate de argumente suplimentare putem constata că în toată această perioadă (ultimii 16 ani) volumul investițiilor private a investitorilor locali a crescut și mai mult – de 38,5 de ori. În acest context merită să fie subliniat faptul creșterii spectaculoase a investițiilor străine în sectorul agricol al Republicii Moldova – de la simbolice 0,4 mln. lei în a.2000 până la 90,9 mln. lei în a.2016, adică mai mult de 227,25 de ori. Este de accentuat, că investiții străine în agricultura autohtonă au ajuns la acest nivel în pofida faptului că vânzarea terenurilor agricole investitorilor străini este întârziată prin acte legislative în vigoare.

Cu părere de rău, cât de optimistică n-ar fi statistica anterior evidențiată a tendințelor dezvoltării activității investiționale în agricultura autohtonă, rămâne de constatat că tot în acest domeniu de activitate economică pot fi evidențiate multe lacune și neajunsuri. Cele mai principale din ele sunt:

- o bună parte din investițiile efectuate au ca sursă de proveniență creditele bancare. Drept consecință datoriile (în primul rând – de lungă durată) a agenților economici din sectorul agrar au constituit la începutul a.2017 mai mult de 13,5 mlrd. lei sau 94,2 la sută față de venitul anual al acestora în anul precedent (a.2016).

- cu toate că volumul investițiilor este în permanentă creștere mai mult de 38,5 la sută din întreprinderi agricole permanent raportează că au finalizat activitatea agricolă anuală cu pagube.

- salariul mediu lunar al lucrătorilor, angajați în sectorul agrar, este cel mai mic față de alte ramuri și domenii de activitate economică, constituind în a.2016 abia 3300,4 lei sau 66,0 la sută în comparație de mărimea medie pe economia națională.

- abia o treime din volumul de investiții în sectorul agrar sunt direcționate spre procurarea activelor pe termen lung, inclusiv tehnicii agricole, mijloacelor de transport, utilajului etc. Restul constituie lucrări de construcții, de montaj, de îngrijire a plantațiilor până la înțrarea în rod etc.

Ca rezultat, după cum ne informează Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, din numărul total al exploatațiilor agricole (902214 un.) la data efectuării Recensământului General Agricol numai 687755 un sau 76,2 la sută au utilizat în procesul de producție mașini și echipamente. Tot din această sursă putem afla, că numărul total de tractoare de toate tipurile a constituit (în sectorul agricol autohton) 16064 unități din care 13398 (83,4%) sunt cu vechime de 10 ani și peste. Conform calculelor efectuate putem constata că suprafața medie de terenuri agricole intensiv prelucrate (pământul arabil plus plantații multianuale) în calcul la un tractor constituie 74,0 ha. Deci, fiind la nivelul normativelor existente de înzestrare tehnică a sectorului agrar din punctul cantitativ de vedere, din punctul calitativ această înzestrare, de fapt, a rămas mult în urmă. Situații analogice, după analiza efectuată, pot fi constatate la capitolul de:

- autocamioane	- total	4672 un.,	10 ani și peste	- 4216 un.	(90,2%)
- combine	- total	1652 un.,	10 ani și peste	- 1213 un.	(73,4%)
- semănători	- total	5139 un.,	10 ani și peste	- 3682 un.	(71,6%)
- cultivatoare	- total	7934 un.,	10 ani și peste	- 5981 un.	(75,4%)
- pluguri	- total	10099 un.,	10 ani și peste	- 7767 un.	(76,9%)
- alte mașini și echipamente agricole [2]	- total	3613 un.,	10 ani și peste	2748 un.	(76,1%)

Conform datelor statistice susmenționate, mai mult de ¾ din tehnică agricolă utilizată sunt de o vechime de 10 ani și peste. Faptul dat ne comunică, că majoritatea covârșitoare a tehnicii și utilajului agricol sunt, practic, fizic și moral uzate, corespunzător, cer să fie schimbate, fiind substituite de mijloacele tehnice noi, moderne și înalt productive.

Cu toate că această substituție stipulează necesitatea atragerii zeci de miliarde de lei suplimentar în calitate de investiții, ultimele vor fi eficiente din punctul economic de vedere. După cum arată analiza efectuată, în prezent ponderea lucrărilor de mecanizare constituie cea mai mare parte a costurilor normate de producție în sectorul agrar (tab. 2).

**Costul normat al produselor agricole și ponderea lucrărilor de mecanizare în componența lor, a.2017**

Denumirea produselor	Costul normat, total, lei/ha	inclusiv	
		lucrări de mecanizare, lei/ha	ponderea lucrărilor de mecanizare, %
Grâu de toamnă (recolta planificată – 35 q/ha)	8188,9	2590,3	31,6
Orz de toamnă (recolta planificată – 35 q/ha)	8385,1	2311,9	27,6
Porumb pentru boabe (recolta planificată – 40 q/ha)	8133,3	2493,1	30,7
Mazăre pentru boabe (recolta planificată – 20 q/ha)	9673,3	2676,0	27,7
Soia pentru boabe (recolta planificată – 15 q/ha)	9660,7	3080,4	31,9
Floare soarelui (recolta planificată – 20 q/ha)	9482,4	2778,2	29,3
Sfecla de zahăr (recolta planificată – 450 q/ha)	18266,8	3938,3	21,6
Porumb pentru siloz (recolta planificată – 150 q/ha)	6625,6	2217,2	33,5
Ierburi anuale pentru masa verde (recolta planificată – 150 q/ha)	4790,04	1753,51	36,6

Sursa: calculat de autor în baza datelor [3].

Conform calculelor efectuate aproximativ 1/3 din volumul total al costurilor normate, privind diferite produsele agricole, le constituie lucrări de mecanizare.

La rândul său, în majoritatea covârșitoare a lucrărilor de mecanizare costul reparațiilor tehnice împreună cu cheltuieli de uzură constituie în medie mai mult de 45,0 la sută (Anexa 1). Concomitent, din cauză tehnicii agricole excesiv uzate, sunt încălcate (de regulă) termenii de efectuare a lucrărilor agricole mecanizate, din care cauză rezultatele finale ale activității agricole în Republica Moldova sunt relativ și absolut mult mai mici în comparație cu țările industriale dezvoltate din vestul și centrul continentului European.

#### Concluzii și recomandări

1. Cu toate că volumul investițiilor în sectorul agricol autohton în ultimii ani a crescut considerabil mărimea lor absolută rămâne încă insuficientă pentru satisfacerea nevoilor acestui sector în tehnologii moderne, înalt productive și eficiente din punctul economic de vedere.

2. În calitate de criteriu cel mai important de evaluare adecvată a stării de lucru în sectorul agrar și spațiul rural în întregime poate fi luat exodul masiv al oamenilor tineri din satele moldovenești, rata scăzută de natalitate în spațiul rural și sporul negativ al mișcării naturale a populației în acest spațiu.

3. Fiind private ca un întreg, atât investiții insuficiente, cât și reducerea drastică a brațelor de muncă în spațiul rural, provoacă apariția insecurității alimentare a țării, creșterea accelerată a importului produselor alimentare, însoțite de micșorarea capacității de plată a locuitorilor satelor.

4. Cu scopul eliminării efectelor negative susmenționate este necesar de a redirecționa investițiile întreprinderilor industriale și a celor din domeniul comercial (ambele din ramurile agroalimentare) spre sectorul agrar, orientându-le, în primul rând, spre organizarea producției produselor agroalimentare cu valoarea adăugată sporită (sectorul zootehnic, legume, fructe, pomușoare etc.).

5. Alături de subvenționarea procesului investițional prin mecanismele și instrumentariul Agenției de Intervenții și Plăți în Agricultură (AIPA) este necesar de a introduce înlesniri privind plata impozitelor pe profit pentru structurile, menționate la punctul precedent (p.4) în măsură în care aceste profituri vor fi îndreptate spre investițiile în domeniile respective ale agriculturii autohtone.

#### Surse bibliografice

1. *Anuarul Statistic al Republicii Moldova*, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, a.2017, pag. 326.
2. *Recensământul General Agricol*, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, a. 2011, vol. 1, p. 270.
3. BAJURA, T., STRATAN A. și alții. *Tarife de costuri în agricultură* (Ghid practic), Chișinău, INCE, 2017.

Anexa 1

#### Cheltuieli normate privind lucrări de mecanizare în sectorul agrar al Republicii Moldova (a. 2017), lei/ha

Denumirea operațiilor	Cheltuieli totale	din care:					
		Remunera rea muncii și contribuțiile, total	Inclusiv, remunerarea directă a muncii	Costul combustibi lului	Uzura	Reparațiile curente și deservire tehnică	Altele
1	2	3	4	5	6	7	8
Discuirea	247,46	12,26	10,17	124,17	52,30	50,62	8,11
Aratul	760,44	42,42	35,21	478,98	98,07	117,13	23,84
Cultivația totală	199,38	10,01	8,30	102,58	42,27	38,04	6,49
Boronirea	68,38	4,66	3,87	30,19	15,77	15,46	2,31
Tăvălugirea	73,08	4,15	3,44	29,80	15,83	20,93	2,38
Aratul în livezi	407,21	53,57	44,46	174,68	77,52	88,46	12,98
Aratul în vii	335,74	37,64	31,24	195,98	40,67	51,03	10,43
Semănatul	289,05	12,17	10,10	66,39	85,75	111,76	12,98
Cultivația între rânduri (porumb, floarea soarelui)	113,46	10,88	9,03	61,29	19,21	18,44	3,64
Lucrările de recoltare a culturilor spicoase	503,09	45,85	38,05	216,82	138,01	83,40	19,01
Stropitul culturilor de câmp	114,94	5,85	4,85	30,63	41,78	32,81	3,87
Administrarea îngrășămintelor	181,78	9,90	8,21	117,20	26,97	22,01	5,70
Plantarea răsădei de legume și tutun	1184,73	174,19	144,56	306,56	383,91	309,53	10,55
Plantarea cartofului	1443,46	146,84	121,86	860,37	219,51	171,23	45,52
Recoltarea porumbului pentru silos și masă verde	1105,33	77,90	64,65	310,39	384,26	295,13	37,65
Recoltarea ierburilor pentru masă verde și finaj	479,16	34,74	28,83	128,90	168,98	130,13	16,41

## О НЕКОТОРЫХ УТОЧНЕНИЯХ МЕТОДИКИ РАСЧЕТОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОВАРНОЙ ПРОДУКЦИИ

*Дмитрий ПАРМАКЛИ, д.х.э.н., профессор  
Комратского государственного университета*

*Представлены четыре разновидности показателей эффективности реализованной продукции (рентабельность реализованной продукции, рентабельность продаж, окупаемость затрат и затратно-производственная рентабельность) и взаимосвязь между ними, подтвержденная соответствующими формулами, упорядочена терминология показателей. Приводится также методика определения экономической и финансовой рентабельности деятельности предприятия в целом. В статье вскрыты некорректные подходы к определению показателей эффективности продукции и предпринимательской деятельности предприятия в целом, а также отмечаются терминологические различия названия показателей.*

*Ключевые слова: эффективность, рентабельность, цена реализации, себестоимость, прибыль, товарная продукция.*

*Four types of sales efficiency (net profit margin, cost margin, cost payback and cost-to-revenue ratio) and interrelations between them - supported by respective formulas - are presented, and the terminology of indicators is arranged orderly. A method of determining economic and financial profitability of an enterprise is furthermore provided. The article showcases incorrect approaches to determining the efficiency of production and entrepreneurial activity of an enterprise as a whole, as well as distinguishes the differences in indicators' terminology.*

*Key words: efficiency, profitability, sales price, cost of production, net profit, commercial products.*

**УДК: 338.314:336:658.155(478)**

**Вступление.** Проблемы эффективности производства и реализации продукции находятся в центре внимания современной экономической науки. Вместе с тем вопросы, касающиеся оценки уровней хозяйствования как при производстве отдельных видов продукции, так и всей их совокупности требуют единых подходов, отражающих достижения современной науки и передового опыта. Важно при этом отметить, что ныне экономические отношения развиваются настолько динамично, что это зачастую вызывает неопределенность товаропроизводителей.

При расчетах экономической эффективности товарной продукции используется система показателей. Однако как в учебных, так и в реальных производственных условиях четкого разграничения значимости каждого из них, а также взаимосвязь между ними недостаточно обоснованы. Кроме того, наблюдаются разночтения в терминологии, порой некорректных, что, разумеется, не допустимо в точных науках, к которой относится экономика. В связи с этим актуальными являются исследования методических аспектов проведения расчетов показателей эффективности товарной продукции.

**Анализ последних исследований.** Современная наука ищет новые пути повышения эффективности операционной деятельности предприятий. В этом смысле представляет интерес работы Гаврилеску Д. [1, с.32-35], Стратан А.Н. [2, с.6-10], Дога В.С. [3, с.74], Тимофти Е.В. [4, с.16-21], в которых предложены методики оценки эффективности продукции растениеводства и обоснования резервов наращивания продуктивности полей. Важным представляются также исследования Тодорич Л.П. [5, с.116-124] и Дудогло Т.Д., [5, с.88-100], в которых авторы исследуют современный подход оценки эффективности реализации продукции и дано обоснование факторов ее роста.

**Цель статьи** – обеспечить преподавателей и студентов высших учебных заведений, а также специалистов предприятий методикой систематизации показателей эффективности реализованной продукции и/или предпринимательской деятельности предприятия в целом, обосновать подходы упорядочения их терминологии.

**Изложение основных результатов исследований.** Каждое предприятие должно возмещать производственные затраты за счет произведенной и реализованной продукции и иметь сверх того некоторый избыток (прибыль) для накопления. Однако абсолютный размер полученной прибыли не отражает уровень доходности. Представление о нем дают относительные показатели, которые чаще всего как в производственных, так и учебных целях характеризуются рентабельностью. Рентабельность (от немецкого *rentabel* – доходный) – эффективность, прибыльность, доходность продукции и/или предпринимательской деятельности всего предприятия.

Как известно рентабельность измеряется такими обобщающими относительными показателями как:

- рентабельность реализованной продукции

$$P = \frac{\Pi}{Z}, \text{ лей/лей} \quad (1)$$

- рентабельность продаж

$$P_{\pi} = \frac{\Pi}{N}, \text{ лей/лей} \quad (2)$$

где:  $\Pi$  – прибыль от реализации продукции, лей;  
 $Z$  – себестоимость продукции, лей;  
 $N$  – объем реализованной продукции, лей.

Следует иметь в виду, что в практике экономических расчетов используются три формы показателей рентабельности, имеющие единый экономический смысл:

*уровень рентабельности*

$$P = \frac{\Pi}{Z} \cdot 100, \%$$

*рентабельность*

$$P = \frac{\Pi}{Z}, \text{ лей/лей}$$

*коэффициент рентабельности*

$$P = \frac{\Pi}{Z}$$

К обобщающим показателем эффективности производства и реализации продукции относится также *окупаемость затрат* ( $P_o$ ) и *затратоемкость продукции* ( $Z_e$ ) [6, с.176-177]:

$$P_o = \frac{N}{Z}, \text{ лей/лей} \quad (3)$$

$$Z_e = \frac{1}{P_o} = \frac{Z}{N}, \text{ лей/лей} \quad (4)$$

Окупаемость затрат показывает, сколько получено лей от реализации продукции в расчете на 1 лей затрат, затратоемкость продукции – наоборот, какой объем затрат несет предприятие в расчете на 1 лей произведенной и реализованной продукции.

Тем не менее показатель окупаемости затрат используется в экономической литературе не редко как обратный показатель срока окупаемости капитальных вложений, т.е. в качестве показателя экономической эффективности капитальных вложений. Не редки случаи, когда вместо рентабельности реализованной продукции используется термин «окупаемость затрат».

Рентабельность реализованной продукции, рентабельность продаж, окупаемость затрат и затратоемкость продукции являются показателями экономической эффективности производства и реализации продукции. Они имеют единую экономическую сущность и, зная один из них, легко определить остальные (табл.1).

**Таблица 1. Взаимосвязь показателей эффективности реализованной продукции**

	<b>Рентабельность реализованной продукции (P)</b>	<b>Рентабельность продаж (P<sub>п</sub>)</b>	<b>Окупаемость затрат (P<sub>о</sub>)</b>	<b>Затратоемкость продукции (Z<sub>е</sub>)</b>
<b>Рентабельность реализованной продукции (P)</b>		$P = \frac{P_{\pi}}{1 - P_{\pi}}$	$P = P_o - 1$	$P = \frac{1}{Z_e} - 1$
<b>Рентабельность продаж (P<sub>п</sub>)</b>	$P_{\pi} = \frac{P}{1 + P}$		$P_{\pi} = 1 - \frac{1}{P_o}$	$P_{\pi} = 1 - Z_e$
<b>Окупаемость затрат (P<sub>о</sub>)</b>	$P_o = 1 + P$	$P_o = \frac{1}{1 - P_{\pi}}$		$P_o = \frac{1}{Z_e}$
<b>Затратоемкость продукции (Z<sub>е</sub>)</b>	$Z_e = \frac{1}{1 + P}$	$Z_e = 1 - P_{\pi}$	$Z_e = \frac{1}{P_o}$	

Источник: разработано автором

Следует напомнить, что каждое предприятие может вести одновременно операционную, финансовую и инвестиционную деятельность. Результатом операционной деятельности является производство и реализация продукции или услуг, ради чего создано предприятия. Финансовая и инвестиционная деятельность

осуществляется вне операционной деятельности, вне зависимости от ее результатов. Как известно, в результате операционной деятельности предприятия обеспечивает два вида прибыли: *валовая*, вызванная реализацией продукции или оказанием услуг, и *операционная*, как разность между валовой прибылью и расходами операционной деятельности. Валовая прибыль рассчитывается как по каждому виду продукции, так и по предприятию в целом как разность между доходом от реализации продукции (услуг) и затратами, вызванными производством и реализацией продукции. Операционная же прибыль рассчитывается только в целом по предприятию.

В результате операционной, финансовой и инвестиционной деятельности на предприятиях рассчитывается прибыль до налогообложения, которая формируется как сумма операционной, финансовой и инвестиционной прибыли. При удержании налога на прибыль из налогооблагаемой прибыли предприятие выявляет объем чистой прибыли. В связи с этим при расчетах рентабельности продукции или всех ее видов не корректно использовать показатели налогооблагаемой и чистой прибыли, так как они формируются не только в результате операционной деятельности, но и других ее видов. Таким образом, при расчетах показателей эффективности товарной продукции нельзя использовать данные налогооблагаемой и чистой прибыли. С другой стороны, при анализе эффективности предпринимательской деятельности всего предприятия нельзя использовать показатели валовой или операционной прибыли, так как они не учитывают результаты финансовой и инвестиционной деятельности. К сожалению, данная особенность при оценке эффективности товарной продукции и деятельности предприятия в целом довольно часто не соблюдается. Приведем примеры в подтверждении сказанному.

*Рентабельность реализованной продукции* в экономической литературе трактуется как отношение прибыли к себестоимости, что безусловно верно . Однако нередко в качестве прибыли принимаются показатели не только валовой прибыли (т.е. прибыли от реализации продукции), но и балансовой (налогооблагаемой) и/или чистой прибыли, что, как указывалось выше, не корректно. Так, профессор Малыш М.Н. допускает в числителе использовать показатели балансовой или чистой прибыли [7,с.119].

При изложении методики расчетов *рентабельность продаж* в экономической литературе также допускаются разночтения. Данный показатель эффективности продукции не верно трактуется как:

- отношение валовой, налогооблагаемой и чистой прибыли к сумме выручки от продаж [8, с. 158].
- отношение прибыли от реализации продукции или чистой прибыли к сумме выручки от продаж [9, с, 221];
- отношение чистой прибыли к объему продаж [10, с. 201].

- отношение прибыли от всех видов деятельности к совокупной сумме доходов [11, с. 215]. В данном случае показатели числителя и знаменателя включают результаты всех видов деятельности, что не корректно.

Как известно экономическая рентабельность ( $P_э$ ) и финансовая рентабельность ( $P_ф$ ) деятельности предприятия в целом определяются по формулам:

- *экономическая рентабельность ( $P_э$ ) предприятия*

$$P_э = \frac{\Pi_{д.н.}}{СК + ПК} = \frac{\Pi_{д.н.}}{A}, \text{ лей/лей} \quad (5)$$

- *финансовая рентабельность ( $P_ф$ ) предприятия*

$$P_ф = \frac{\Pi_ч}{СК}, \text{ лей/лей} \quad (6)$$

где:  $\Pi_{д.н.}$  – прибыль до налогообложения;

$\Pi_ч$  – чистая прибыль;

$СК$  – собственный капитал;

$ПК$  – привлеченный капитал;

$A$  – среднегодовая стоимость активов.

Общая рентабельность предприятия по мнению профессора Ильенковой С.Д. есть отношению балансовой прибыли к стоимости капитала производственного назначения [12, с. 221]. Вновь возникает вопрос: почему в расчет принимается в знаменателе лишь значение капитала производственного назначения, пренебрегая другими?

С другой стороны *рентабельность производственных фондов* преподносится как отношение балансовой прибыли к сумме основных производственных фондов и оборотных средств [13, с. 304-306]. Ведь речь идет о рентабельности производственных фондов, следовательно в расчет следовало бы в числителе принимать лишь значение валовой прибыли, а не балансовой (налогооблагаемой) прибыли.

*Экономическую рентабельность предприятия* Н.Черный и И.Блаж трактуют как отношение валовой прибыли к стоимости основных производственных фондов и оборотных средств [11,с.214]. Разве экономические результаты деятельности предприятия зависят только от эффективности использования основных и оборотных средств? С другой стороны почему-то не учитываются результаты финансовой и

инвестиционной деятельности предприятия, которые могут изменить значение полученной прибыли.

По данным профессора Райсберга Б.А. *рентабельность предприятия* определяется отношением прибыли к средней стоимости основных и оборотных средств [14, с.344]. При этом не уточняется, какая прибыль имеется в виду, и почему используются в знаменателе лишь показатели основных и оборотных средств.

Повторимся, что в расчетах рентабельности реализованной продукции и рентабельности продаж не корректно использовать прибыль до налогообложения и чистую прибыль предприятия. Чтобы не допускать использование указанных видов прибыли в расчетах эффективности произведенной и реализованной продукции целесообразно вместо показателей прибыли в числителе использовать разницу между объемом доходов (выручки) и издержками:

$$P = \frac{N - Z}{Z} \quad (7)$$

Рассмотрим в качестве примера итоговые показатели деятельности SRL «Cumnuc Agro» Чадыр-Лунгского района за 2017 год (таблица 2).

**Таблица 2. . Итоговые показатели деятельности SRL «Cumnuc Agro»  
Чадыр- Лунгского района за 2017 год (в том числе показали реализации кукурузы)**

Наименование показателей	Числовое значение
Прибыль до налогообложения, тыс.лей	4188,6
Чистая прибыль, тыс.лей	3624,6
Собственный капитал, тыс. лей	25446,3
Заемный капитал, тыс. лей	613,2
Цена реализации зерна кукурузы, лей/ц	212,2
Себестоимость зерна кукурузы, лей/ц	168,8

*Источник: форма №1 и 7 SRL «Cumnuc Agro» за 2017 год*

Находим показатели эффективности реализованного зерна кукурузы.

Рентабельность реализованного зерна:

$$P = \frac{p-z}{z} = \frac{212,2-168,8}{168,8} = 0,257 \text{ лей/лей}$$

Рентабельность продаж:

$$P_{п} = \frac{p-z}{p} = \frac{212,2-168,8}{212,2} = 0,204 \text{ лей/лей} \quad \text{или} \quad P_{п} = \frac{p}{1+p} = \frac{0,257}{1+0,257} = 0,204 \text{ лей/лей}$$

Окупаемость затрат:

$$P_{о} = \frac{p}{z} = \frac{212,2}{168,8} = 1,257 \text{ лей/лей} \quad \text{или} \quad P_{о} = 1 + p = 1 + 0,257 = 1,257 \text{ лей/лей}$$

Затратоёмкость продукции:

$$Z_{с} = \frac{z}{p} = \frac{168,8}{212,2} = 0,795 \text{ лей/лей} \quad \text{или} \quad Z_{с} = \frac{1}{1+p} = \frac{1}{1+0,257} = 0,795 \text{ лей/лей}$$

Определим также экономическую и финансовую рентабельность выбранного предприятия за 2017 год.

Экономическая рентабельность

$$P_{э} = \frac{П_{д.н.}}{СК+ПК} \cdot 100 = \frac{4188,6}{26059,5} \cdot 100 = 16,1\%$$

Финансовая рентабельность

$$P_{ф} = \frac{П_{ч}}{СК} \cdot 100 = \frac{3624,6}{25446,3} \cdot 100 = 14,2\%$$

В **заключении** отметим, что вышеизложенное не претендует на абсолютную истину. Выполненное исследование проблем унификации методик расчетов эффективности реализованной продукции является аргументированным подходом в данном направлении. Дальнейшее изучение особенностей расчетов эффективности с целью выработки единых методик следует признать вполне востребованным. В этом автор видит свою задачу в будущем.

**Литература**

1. Gavrilescu Dinu, Gavrilescu Camelia. From Subsistence To Efficiency In The Romanian Agriculture During Transition 104th (joint) EAAE-IAAE Seminar Agricultural Economics and Transition: „What was expected, what we observed, the lessons learned.”, Budapest, Hungary. September 6-8, 2007.
2. Stratan Alexandru. Cu privire la unele mecanisme economice de susținere a agriculturii: aspecte pro și contra. In: Analele Institutului Național de Cercetări Economice, ediția a IV-a, nr.2, Chișinău, 2014, p.6-10, 0,25 c.a.
3. Doga V., Bajura T si altii. 1 Strategia de dezvoltare a sectorului agroalimentar in perioada anilor 2006 - 2015 Economie si dezvoltare rurala imdrp n 2 ,4, p.74.
4. Timofti Elena. Eficiența economică a producției agricole in condițiile economiei concurențiale (in baza materialelor unităților agricole ale Republicii Moldova) Autoreferatul tezei de doctor habilitat in economie Chișinău 2009. - 24 p.
5. Пармакли Д.М., Тодорич Л.П., Дудогло.Т.Д., Яниогло А.И. Эффективность землепользования: теория, методика, практика. Монография. - Комрат : Б. и., 2015 (Тирогр. "Centrografic"). – 274 p.
6. Пармакли Д.М. Методология научных исследований в экономике.: учебное пособие.- Cahul: Univ. de stat «В.Р.Наșдеу», 2011.- 257p.
7. Малыш М.Н. и др. Экономика сельского хозяйства: Практикум. - СПб.: Изд-во «Лань», 2004.-224с.
8. Байнев В.Ф. Экономика предприятия и организации производства. Учебное пособие. Мн.: БГУ, 2003.- 205с.
9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.:ИНФРА-М, 2002.- 336с.
10. 10.Выварец А.Д. Экономика предприятия. Учебник.- М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2012. – 543с.
11. Черный Н., Блаж И. Экономика современных фирм. Prut internațional, 2003.- 360 p.
12. Адамов В.Е. и др. Экономика и статистика фирм. Учебник. Под ред.про ф. С.Д.Ильенкофой. - М.: Финансы и статистика, 1998.- 240с.
13. Грибов В.Д., Грузинов В.П., Кузьменко В.А. Экономика организации (предприятия): учебник.- М.: КНОРУС, 2016.- 416с.
14. Райсберг Б.А. и др. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2005.- 408с.

**COMERȚUL PRODUSELOR AGROALIMENTARE  
DIN REPUBLICA MOLDOVA ȘI INTERESUL NAȚIONAL**

**Ion CERTAN<sup>1</sup> Centru pentru Studierea  
Calității Produselor Agricole și Alimentare,  
USAMV București, București  
Simion CERTAN, Profesor,  
Chișinău, Republica Moldova**

*Moto: Ne zbatem mai mult pentru  
interesele noastre decât pentru drepturi.  
Napoleon Bonoparte*

*The agriculture of our country is undergoing a difficult phase of the changes initiated by the Concept of Agrarian Reform and Social-Economic Development of the Village adopted by the Moldovan Parliament on February 15, 1991, which states that it "can be effective only if the market relations develop".*

*At present, the agri-food sector is considerably influenced by the Association Agreement between the Republic of Moldova on the one hand and the European Union and the European Atomic Energy Community and their Member States on the other hand (hereinafter referred to as "the Agreement") signed and initialed in 2013 by the authorities of the Republic of Moldova.*

*The functionality of the national agri-food system, based on market relations and open to the world, is often marked by dynamism, often by uncertainty and risk, sometimes even by hostility, and increasingly dependent on the conjugation of national interests with international ones. This situation encouraged us to return to the study of the trade in agri-food products in relation to the national interest in order to outline some proposals that would contribute to its efficiency.*

*Keywords: agriculture, interest, agreement, market, trade, efficiency.*

*Agricultura țării noastre parcurge o etapă dificilă a schimbărilor, inițiate prin Concepția reformei agrare și a dezvoltării social-economice a satului adoptată de Parlamentul R. Moldova în 15 februarie 1991 în care se arată că ea „poate fi eficientă numai cu condiția dezvoltării relațiilor de piață”.*

*Actualmente, sectorul agroalimentar este influențat considerabil de 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 (în continuare „Acordul”), semnat și parafat în 2013 de autoritățile Republicii Moldova.*

*Funcționalitatea sistemului agroalimentar național, bazat pe relațiile de piață și deschis față de lume este frecvent marcat de dinamism, deseori de incertitudine și risc, uneori chiar de ostilitate și depinde, într-o măsură din ce în ce mai mare, de conjugarea intereselor naționale cu cele internaționale. Situația respectivă ne-a încurajat să revenim la studiu comerțului produselor agroalimentare în raport cu interesul național pentru a contura unele propuneri care ar contribui la eficientizarea acestuia.*

*Cuvinte cheie: agricultură, interes, acord, piață, comerț, eficiență.*

**JEL Classification: Q12, Q15, Q17.**

**1. Stadiul cunoașterii problemei**

Aspecte privind studiul comerțului produselor agroalimentare din Republica Moldova au fost investigate, discutate în spațiul public, la diferite întruniri oficiale, expus în publicații naționale și internaționale. Însă cercetările științifice asupra comerțului produselor agroalimentare în raport cu interesul național sunt foarte modeste ce determină actualitatea prezentului studiu.

**2. Material și metodă**

În cercetare au fost folosite publicații din domeniu care ne-au ajutat să înțelegem și să explicăm aspectele conjugării intereselor naționale și internaționale în sectorul agroalimentar. Analiza cantitativă a proceselor și factorilor ce influențează interesele naționale și internaționale, ne-a furnizat semnificații și explicații pertinente privind impactul intereselor asupra sectorului agroalimentar al țării, cea ce ne-a sugerat unele propuneri cu privire la asigurarea echilibrului intereselor naționale și internaționale.

**3. Rezultate și meditații****3.1 Motivarea și interesul**

*Motivarea*, susține G. A. Cole [6,100], este un „proces prin care oamenii aleg între mai multe variante posibile de comportament, pentru a-și atinge scopurile personale”.

<sup>1</sup> © Ion CERTAN, ioncertan@gmail.com



Motivarea consta in corelarea necesităților, aspirațiilor și intereselor persoanelor antrenate în afaceri, inclusiv și a celor agroalimentare pentru realizarea obiectivelor și exercitarea sarcinilor, competențelor și responsabilităților atribuite. Pentru a explica comportamentul oamenilor antrenați în afaceri este folosit cuvântul **motivație**.

**Motivația** [8] reprezintă totalitatea motivelor care determină pe cineva să efectueze o anumită acțiune sau să tindă spre anumite scopuri. Motivația mai este prezentată ca suma energiilor interne și externe care inițiază și dirijează comportamentul individului și/sau colectivului spre satisfacerea unui interes dictat de necesități.

Astfel, motivația desemnează acele elemente formale sau informale, de natura moral-spirituala sau economica, care contribuie atât la îndeplinirea obiectivelor sectorului agroalimentar cât și la desfășurarea activităților privind utilizarea produselor obținute.

Pe parcursul anilor a fost înaintat un număr impunător de teorii cu privire la motivarea comportamentului, inclusiv teoriile conținutului motivației din care fac parte teoria motivelor sociale, teoria ierarhiei nevoilor, teoria X și teoria Y, teoria Y - abordarea japoneză, teoria motivație-igienă.

Aplicarea teoriei motivaționale, adecvate scopului activității concrete, cu certitudine va contribui la sporirea eficienței acestea. Sigur, extrem de importantă devine alegerea teoriei și/sau ansamblului de motivații ce urmează a fi puse în aplicare. Selectarea și aplicarea teoriei cu privire la motivare se bazează pe anumite criterii folosite în mod repetat de cei antrenați în activitatea ce urmează a fi motivată, performanțele și interesele acestora. Deci, motivarea, care-i „forța” ce determină un anumit comportament, este dependentă de interes.

**Interesul**, potrivit dicționarului lui Șăineanu (1929) este „ceea ce importă cuiva, ce-i procură un folos: fiecare caută interesul său...” Scriban în 1939 susținea că interesul este „Ceia ce e în legătură cu folosul cuiva: interesul mă face să muncesc”. În MDN '00 (2000) interesul se definește ca „1. preocupare de a obține ceea ce este folositor, agreabil, necesar ... ceea ce este util, important, care convine; folos, câștig. 2. dobândă. DEX '09 [8] prezintă interesul ca „1. Preocupare de a obține un succes, un avantaj; râvnă depusă într-o acțiune pentru satisfacerea anumitor nevoi. 2. Avantaj, folos, câștig, profit”...

Concluzionând constatăm că **„interesul reprezintă o acțiune orientată spre a obține ceea ce-i util, important, necesar pentru satisfacerea anumitor nevoi”**

În condițiile economiei bazate pe relațiile de piață cel mai important și sensibil instrument în formarea interesului este **prețul** care exprimă „puterea societății” asupra membrilor ei.

Prețul, mai întâi, trebuie să asigure echilibrul intereselor agricultorilor și celor care asigură agricultura cu cele necesare. Amintim, concomitent cu inițierea proceselor de reformare a agriculturii au fost liberalizate prețurile. În consecință, indicele prețurilor la producția agricolă în 1992 a crescut cu 1017%, la produsele energetice – cu 2900%, formând un raport de 1 la 2.85. În 1994 acest raport a constituit 1 la 3.17. Pe parcurs prețurile la mașini și mecanisme agricole, îngrășăminte și chimicale, semințe și alte produse ce se consumă în agricultură s-au majorat considerabil iar la produsele agricole au sporit modest. Decalajul respectiv a cauzat majorarea costurilor de producție care, spre exemplu, la cereale au sporit de 27.4 orei, la struguri – de 11 ori, la tutun – de 7.4 ori, la porcine – de 8.3 ori.

Cert este că interesul individului, afacerii, firmei, structurii administrativ – teritoriale sau al țării se termină acolo unde se începe interesul vis-a-visului. Astfel, interesul propriu al celor enumerați trebuie să fie corelat și echilibrat, cel puțin, cu interesul similarilor cu care colaborează. Corelația și echilibrul intereselor poate fi asigurat prin aplicarea aceluiași principii și mecanisme moderne, eficiente, bazate pe doctrine, teorii și legi economice, inclusiv în agricultură.

### **3.2 Agricultura în economia națională**

Producția agricolă, în prețuri curente, a sporit de la 4243 mil lei în 1995 (tabelul 1) la 34139 mil lei în anul 2017 sau de 8.04 ori. Creșterea respectivă, în mare parte, se datorează prețurilor.

**Tabelul 1 Producția globală agricolă, în prețuri curente, milioane lei**

	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017
Total	4243	8268	12688	19873	27193	30362	34139
din care:- producția vegetală	2687	5790	8449	13616	18082	21098	24435
- producția animală	1393	2202	3851	5786	8584	8768	9192
- servicii	163	276	388	471	527	496	518

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

Dacă în anii 1995-2005 producția globală agricolă în prețuri curente a sporit de 3 ori și în anii 2005-2014\* – de 1.9 ori, apoi, respectiv în prețurile comparabile ale anului 2000 – numai cu 10.8% și comparabile ale anului 2005 - cu 4 la sută. Cel mai spectaculos, de la 2687 mil lei în 1995 la 24435 mil lei în 2017 sau de 9.09 ori, s-a majorat producția vegetală.

Reforma agrară a generat schimbări în structura produsului agricol. Actualmente peste 80% din suprafața cultivată în R. Moldova este acoperită de culturi cu valoare scăzută. Numai cerealele (acestea incluzând grâu, porumb și orz), ocupă mai mult de jumătate din suprafețele însămânțate. Fructele și legumele ocupă mai puțin de 20% din suprafața cultivată.

Pe parcursul anilor 1995-2016 structural domină producția vegetală, ponderea căreia oscilează între 58.0% în 2015 (tabelul 2) și 72.23 în 2016.

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

	1995	2000	2005	2010	2015	2016
Producția agricolă totală	100	100	100	100	100	100
inclusiv: a. producția vegetală	70.0	69.0	68.9	66.2	58.0	72.2
din care: - culturi cerealiere	19.0	25.0	22.9	18.8	20.3	26.5
- legume	7.0	5.0	7.3	7.4	7.1	7.0
- fructe, nuci, pomușoare	7.0	3.0	4.4	3.9	6.5	6.0
- struguri	9.0	12.0	12.8	12.1	7.0	7.0
b. producția animală	30.0	31.0	31.1	33.8	42.0	27.8
din care: -producția de vite, păsări	16.0	14.0	14.8	18.9	25.9	15.9
- lapte	10.0	13.0	10.9	10.2	10.7	7.7
- ouă	3.0	4.0	4.4	4.0	3.5	2.9

Sursa: calculele autorilor în baza Anualelor Statistice ale Republicii Moldova

\*După anul 2014 BNS din R. Moldova nu mai prezintă producția agricolă în prețuri comparabile fructele, nucile, pomușoarele și strugurii n-au ajuns la ponderea fructelor din anii 90, formând doar 13.0% ce-i cu 13.5 puncte procentuale mai mică decât ponderea culturilor cerealiere.

Între produsele vegetale se evidențiază culturile cerealiere cărora în anii de referință le revine de la 18.8% în 2010 la 26.5% în 2016. Dacă în anii 90 ai secolului trecut fructelor le revenea 17%, apoi în anii 2000 – 2016 ponderea lor variază de la 3.0% în 2000 la 6.5% în 2015. În 2016 nici

De menționat că ponderea producției animale se menține, practic, la același nivel de circa 30%. Doar în unii ani cum ar fi 2015 a crescut brusc la 42 la sută din total. În structura producției animale domină producția de vite și păsări cu 14% în 2000 și 25.9% în anul 2015.

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

Structura producției agricole este determinată de utilizarea ei. Produsul agroalimentar este destinat, mai întâi, consumului și pieței interne.

### 3.3 Consumul și piața internă a produselor agroalimentare

Consumul pâinii și produselor de panificație de către o persoană s-a micșorat de la 128.7 kg în 2006 (tabelul 3) la 110.4 kg în 2010, apoi, practic, se menține la același nivel oscilând ușor de la 109.9 kg în 2011 116.8 în anul 2016.

**Tabelul 3 Consumul produselor alimentare, kg**

	2006	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Pâine și produse de panificație	128.7	110.4	109.9	110.1	110.0	110.9	112.6	116.8
Carne și preparate din carne	37.0	33.7	36.7	38.7	41.6	43.3	45.8	47.1
Lapte și produse din lapte	179.0	199.7	213.5	231.7	219.9	212.0	213.0	212.5
Ulei vegetal, litri	12.3	12.4	12.9	12.7	12.4	12.6	12.1	12.8
Ouă, bucăți	180.0	168.1	182.6	175.2	178.7	179.4	177.4	186.0
Zahar	15.4	16.4	17.0	16.3	16.6	17.2	17.2	17.6
Pește și produse din pește	11.7	13.2	13.9	14.9	16.2	16.9	16.4	16.4
Cartofi	50.1	51.7	51.2	50.4	48.3	46.5	46.4	47.5
Legume și bostănoase	59.1	96.2	96.8	104.6	109.2	103.9	110.1	114.2
Fructe și pomușoare	28.0	35.3	36.9	42.2	49.1	47.0	50.6	49.3

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

Consumul cărnii și preparatelor din carne a crescut de la 37.0 kg în 2006 la 47.1 kg în 2016 sau cu 27.29 la sută. Pronunțat, de 1.76 ori a sporit în anii respectivi consumul fructelor și pomușoarelor și de 1.93 ori a legumelor și bostănoaselor.

Activitatea economică în orice domeniu al economiei naționale, inclusiv și în sectorul agroalimentar, impune schimbul produselor obținute atât cu alte bunuri cât și cu resursele necesare. Acest schimb are loc prin intermediul pieței. Incontestabil, produsele alimentare sunt adresate schimbului, în primul rând pe piața internă.

Totalul vânzărilor cu amănuntul în unitățile comerciale naționale este în creștere continuă, sporind de la 1692 mil lei în 1995 (tabelul 4) la 48517 mil lei în 2016 sau de 28.68 ori.

**Tabelul 4. Vânzările cu amănuntul, milioane lei**

	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Vânzările cu amănuntul în unitățile comerciale, total	1692	3394	11031	25097	32133	33707	39368	45972	42444	48517
inclusiv: - produse alimentare	1035	1443	7060	12634	9914	10958	13004	14004	15482	18165
în % de la total	61.2	42.5	64.0	50.3	30.9	32.5	33.0	30.5	36.5	37.4

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

Vânzările cu amănuntul a produselor alimentare în unitățile comerciale naționale a sporit de la 1035 mil lei în 1995 la 18165 mil lei în 2016 sau de 17.55 ori. Dacă ponderea vânzărilor produselor alimentare cu amănuntul în totalul vânzărilor cu amănuntul în 1995 alcătuiau 61.2%, apoi în 2016 – 37.4 la sută. Vânzările cu amănuntul a produselor alimentare în Republica Moldova sunt influențate de numărul consumatorilor care la momentul recensământului din anul 2014 se cifra la 2998235 persoane și de capacitatea de cumpărare ale acestora.

Veniturile medii lunare disponibile pe o persoană s-au majorat de la 586.6 lei în 2005 (tabelul 5) la 2060.2 lei în anul 2016 sau de 3.62 ori. În spațiul rural media veniturilor disponibile pe o persoană a sporit de la 1054.7 lei în 2010 la 1771.3 lei în 2016 sau de 1.68 ori, practic identic (1.61 ori) cu cele medii pe o persoană.

**Tabelul 5. Principalii indicatori ce caracterizează capacitatea de cumpărare a populației**

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Veniturile disponibile (media lunară/persoană), lei	568.6	1273.7	1444.7	1508.9	1681.4	1767.5	1956.6	2060.2
Inclusiv: - în mediul rural	-	1054.7	1186.4	1242.8	1405.1	1505.8	1657.5	1771.3
Minimul de existență (media lunară/persoană), lei	766.1	1373.4	1503.0	1507.5	1612.3	1627.1	1734.1	1799.2
Veniturile disponibile raportate la minimul de existență, %	74.2	92.7	96.1	99.9	100.1	108.6	112.8	114.5

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

Media anuală a minimului de existență a evoluat de la 766.1 lei în 2005 la 1799.2 lei în 2016. Venitul mediu lunar a depășit media lunară a minimului de existență abia în 2013, ajungând în 2016 la 114.5%, însă în mediul rural chiar și în 2016 alcătuia 99.4 la sută. Altfel zis, venitul persoanelor din mediul rural nu acoperă minimul de existență și vânzările cu amănuntul în unitățile comerciale, în mod special în mediul rural, au sporit datorită remitențelor, care au creat o cerere mai mare de produse agroalimentare. Vădit, producția bunurilor agroalimentare în Republica Moldova depășește consumul lor de populația țării și necesitățile pieței interne, ceea ce a cauzat comercializarea produselor agroalimentare pe piețele externe.

### **3.4 Exportul produselor agroalimentare**

Valoarea produselor exportate în 2000 de Republica Moldova s-a redus formând 59.3% din exportul total al anului 1996, apoi crește constant până la 2425.0 milioane \$ (tabelul 6) sau de 5.14 ori în raport cu 2000. Ponderea exportului produselor agroalimentare în totalul exportului se micșorează constant de la 73.5% în 1996 la 46.2 la sută în anul 2016.

**Tabelul 6. Comerțul exterior, milioane \$**

	1996*	2000	2005	2010	2015	2016	2017
Export, total	795.0	471.5	1090.9	1541.5	1966.8	2044.6	2425.
Inclusiv: produse agroalimentare	584.7	291.0	582.9	732.2	914.5	945.6	-
Import, total	1072.3	776.4	2292.3	3855.3	3986.8	4020.4	4831.3
Inclusiv: produse agroalimentare	142.9	109.6	279.6	591.4	586.6	608.0	-
Balanța comerțului exterior	-277.3	-305.0	-1201.4	-2313.8	-2020.0	-1975.7	-2406.4
Inclusiv: balanța comercială a produselor agroalimentare	+441.8	+181.4	+303.3	+140.8	+327.9	+337.6	-
Gradul de acoperire a importului total cu exporturi	74.2	60.7	47.6	40.0	49.3	50.9	50.2
Inclusiv: a produselor agroalimentare	409.2	265.5	208.5	123.8	155.9	155.5	-

Notă: pe [www.statistica.md](http://www.statistica.md). informația privind comerțul exterior este lipsă până în anul 1996

Sursa: Calculele autorilor în baza informației de pe [www.statistica.md](http://www.statistica.md).

Importul total în 2000 s-a micșorat de la 1072.3 milioane \$ în 1996 la 776.4 milioane \$ sau cu 27.6 la sută, apoi a crescut până la 4831.3 milioane \$ sau de 6.22 ori. Ponderea produselor agroalimentare importate în totalul importului crește lent dar constant dew la 13.3% în 1996 la 14.1% în 2000 și 15.1 la sută în anul 2016.

Situația care s-a creat în export și import a cauzat majorarea, practic constantă, a deficitului comercial de la – 277.4 milioane \$ în 1996 la – 2406.4 milioane \$ în anul 2017. Balanța comercială a produselor agroalimentare, chiar dacă-i pozitivă, oscilază de la + 441.8 milioane \$ în 1996 la + 140.8

milioane \$ în anul 2010.

Interesul în comerțul exterior pentru orice țară, inclusiv și pentru Republica Moldova, a fost și rămâne orientat spre a obține avantaj, câștig, profit de la schimbul de produse. Ce ne propun partenerii noștri de comerț exterior?

Republica Federativă Rusă ne-a „fericit” cu multiple embargouri la produsele agroalimentare. Uniunea Europeană ne-a propus Acordul de Asociere care a fost semnat și parafat de către Republica Moldova în anul 2013. Potrivit alineatului 1 al articolului 364 din Acordul respectiv semnatarii „recunosc dreptul fiecărei părți de a-și defini propriile politici și priorități de dezvoltare durabilă, de a-și stabili propriile niveluri de protecție națională... de a adopta sau de a modifica... propria legislație și propriile politici relevante”. Primului alineat din articolul 147 al Acordului propune ca fiecare parte să „reducă sau elimine taxele vamale aplicate mărfurilor originare din cealaltă parte...”, iar alineatul 5 al aceluiași articol indică „în cursul celui de – al treilea an de la intrarea în vigoare a prezentului acord, părțile evaluează situația, ținând seama de caracteristicile comerțului cu produse agricole între părți, de sensibilitățile specifice ale acestor produse și de evoluția politicii agricole a ambilor părți”. Mai mult, articolul 150 arată că „nici o parte nu adoptă sau nu menține vreo taxă sau vreun impozit, cu excepția taxelor interne aplicate...”, iar articolul 151 specifică „fiecare parte se asigură ... că toate redevențele și impunerile de orice natură ... se limitează ca valoare la costul aproximativ al serviciilor oferite și nu reprezintă un mijloc indirect de protecție pentru mărfurile naționale sau o impozitare a mărfurilor sau exporturilor în scopuri fiscale”. Conform articolului 149 „niciuna dintre părți nu poate mări nivelul existent al unei taxe vamale sau adopta noi taxe vamale cu privire la o marfă originară din cealaltă parte” cu unele excepții prevăzute în acord.

Sigur, Republica Moldova a reacționat adecvat la condițiile impuse de parteneri. Așa, dacă exportul produselor originale din țara noastră pe piața țărilor CSI a fost în creștere de la 276.1 mil \$ în 2000 (tabelul 7) la 928.1 mil \$ în 2012 sau de 3.36 ori, inclusiv în Federația Rusă – respectiv de la 209.9 mil \$ la 655.1 mil \$ sau de 3.12 ori, apoi multiplele embargouri au cauzat micșorarea exportului produselor respective până la 414.2 mil \$ în anul 2016 sau de 2.24 ori, inclusiv în Federația Rusă până la 233.2 mil \$ sau de 2.81 ori. Dacă exportul produselor în țările CSI în totalul acestora în 2000 forma 58.56% inclusiv în Federația Rusă 44.5%, apoi în 2016 – 20.26% și 11.4% sau respectiv cu 30.3 și 33.1 puncte procentuale mai puțin.

Semnarea și parafarea Acordului de Asociere între Uniunea Europeană și Republica Moldova în 2013 a contribuit la majorarea, practic continuu, a exportului producției pe piața internă a Uniunii Europene de la 165.3 mil \$ în 2000 la 1331.9 mil \$ în anul 2016 sau de 8.06 ori, inclusiv în România – de la 37.8 mil \$ în 2000 la 513.01 mil \$ în anul 2016 sau de 13.57 ori. În anul 2000 exportul produselor în țările CSI raportat la cel din țările UE-28 era 1.67 la 1, în 2016 – 0.31 la 1. Exportul produselor în Republica Federativă Rusă raportat la cel din România în 2000 era 5.56 la 1, iar în 2016 - 0.45 la 1.

Astfel, constatăm că UE a devenit cel mai important partener în comerțul exterior al țării noastre, iar României în anul 2016 i-a revenit 38.5 la sută din exportul produselor în UE-28.

**Tabelul 7. Configurația exportului produselor originale din Republica Moldova, mil \$**

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Export total	471.5	1090.9	1541.5	2216.8	2161.9	2428.3	2339.5	1966.8	2044.6
Inclusiv: a. țările CSI	276.1	551.2	624.0	919.3	928.1	923.2	735.6	492.3	414.2
din care: - Republica Federativă Rusă	209.9	347.4	404.0	625.5	655.1	631.9	423.7	240.6	233.2
- Ucraina	35.5	99.9	91.6	153.0	122.4	140.4	109.2	45.8	49.7
b. țările UE – 28	165.3	443.2	728.9	1 083.0	1 013.4	1 137.3	1 246.0	1 217.6	1 331.9
din care: - România	37.8	111.6	246.4	376.4	356.7	411.1	434.0	446.4	513.01
- Germania	36.2	47.4	75.4	106.5	70.2	113.1	137.5	117.2	126.6
c. SUA	15.6	37.5	22.0	24.9	30.0	25.3	32.1	22.0	17.0

Sursa: Calculele autorilor în baza informației de pe [www.statistica.md](http://www.statistica.md).

Orice țară manifestă interes sporit față de importul produselor necesare pentru dezvoltarea economiei naționale. Importul din țările CSI a sporit de la 259.8 mil \$ în anul 2000 (tabelul 8) la 1672.3 mil \$ în 2013 sau de 6.44 ori, apoi se reduce la 1027.4 mil \$ în 2016 sau de 1.63 ori, inclusiv din Federația Rusă s-a majorat de la 119.4 mil \$ în 2000 la 823.0 mil \$ în 2011, micșorându-se la 535.2 mil \$ în anul 2016 sau de 1.54 ori.

**Tabelul 8. Configurația importului produselor în Republica Moldova, mil \$**

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Importul total	776.4	2292.3	3855.3	5191.3	5212.9	5492.4	5317.0	3986.8	4020.4
Inclusiv din: a. țările CSI	259.8	905.2	1256.8	1713.4	1623.7	1672.3	1449.2	1018.1	1027.4
din care: - Republica Federativă Rusă	119.4	267.8	586.5	823.0	816.9	788.0	717.2	535.7	535.2
- Ucraina	104.6	479.7	528.5	641.2	594.3	659.1	546.4	371.1	383.9
b. țările UE – 28	413.2	1038.8	1704.2	2256.3	2318.6	2472.1	2567.7	1954.3	1973.7
din care: - România	119.5	257.3	386.7	574.3	620.6	722.1	803.1	555.1	551.5
- Germania	87.6	191.1	294.7	395.80	386.9	395.6	427.0	321.3	316.4
c. SUA	48.2	40.8	61.8	79.7	79.1	73.6	76.4	50.1	53.3

Sursa: Calculele autorilor în baza informației de pe [www.statistica.md](http://www.statistica.md).

Importul produselor din Federația Rusă forma 45.96% din CSI în 2000 majorându-se până la 53.87% în 2016, ce se datorează monopolului în exportul resurselor energetice pe piața țării noastre.

Importul produselor din țările membre ale UE este în creștere de la 413.2 mil \$ în 2000 la 2567.7 mil \$ în 2014 sau de 6.21 ori, apoi ușor se micșorează la 1973.7 mil \$ în 2016 sau de 1.3 ori, inclusiv din România a sporit de la 119.5 mil \$ în 2000 la 803.1 mil \$ în 2014 sau de 6.72 ori, apoi la fel se reduce la 551.5 mil \$ în 2016 sau de 1.46 ori. Dacă în 2000 importurile din Federația Rusă și din România erau egale, apoi după 2014 cele din România le-au depășit pe cele din Federația Rusă.

Pentru țara noastră extrem de important a fost și rămâne exportul produselor agroalimentare. Exportul animalelor vii și produselor acestora în 2005 a dominat spre țările UE-28 (tabelul 9), apoi pe parcursul celorlalți ani indicați în tabel – spre țările CSI.

**Tabelul 9. Comerțul animalelor vii și produselor acestora milioane \$**

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Export, total	17.2	27.0	38.0	37.8	37.2	59.7	37.5	-
inclusiv în: - țările CSI	3.4	14.0	27.9	26.9	25.0	43.3	12.5	18.3
- țările UE-28	5.8	0.2	0.8	1.8	2.9	9.3	8.7	8.4
Import, total	57.2	94.7	107.8	130.3	146.8	158.8	99.9	-
inclusiv din: - țările CSI	9.6	21.7	34.6	39.1	45.7	55.0	26.4	24.7
- țările UE-28	16.1	35.7	35.2	47.7	56.2	65.5	50.5	57.6

Sursa: Calculele autorilor în baza informației de pe [www.statistica.md](http://www.statistica.md).

Cu excepția anilor 2013 și 2014 a dominat importul animalelor vii și produsele acestora din statele membre ale UE – 28. În 2005 importul animalelor vii și produsele acestora din statele membre ale UE – 28 la dominat pe cel din statele CSI de la 1.68 ori în 2005 la 2.33 ori în anul 2016. Exportul total al produselor regnului vegetal crește de la 131.8 mil \$ în 2005 (tabelul 10) la 549.7 mil \$ în 2014 apoi se micșorează.

**Tabelul 10. Comerțul produselor regnului vegetal, milioane \$**

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Export, total	131.8	340.7	471.0	360.5	507.0	549.7	501.7	-
inclusiv în: - țările CSI	43.1	136.9	189.8	149.9	158.7	138.40	102.5	68.1
- țările UE-28	65.5	127.9	219.9	141.1	198.2	247.6	309.4	343.2
din care: a. fructe comestibile și nuci	60.9	167.6	187.0	202.3	203.0	194.0	194.7	-
inclusiv în: - țările CSI	23.1	104.7	112.5	98.6	104.0	73.9	79.1	52.4
- țările UE-28	33.5	49.2	58.9	73.2	86.8	101.3	96.4	85.0
b. cereale	43.2	71.0	72.0	36.5	120.8	181.2	113.9	-
inclusiv în: - țările CSI	12.6	6.9	11.4	7.2	8.8	20.8	9.5	7.3
- țările UE-28	15.8	39.0	47.5	14.5	38.5	70.9	69.1	101.7
Import, total	65.0	168.9	199.1	204.6	203.5	195.4	194.2	-
inclusiv din: - țările CSI	12.0	34.5	48.7	47.4	46.3	35.2	41.5	44.6
- țările UE-28	31.0	72.3	69.9	86.3	83.2	90.3	61.5	72.4
din care: a. fructe comestibile și nuci	17.7	58.0	68.4	68.7	67.0	65.5	74.6	-
inclusiv din: - țările CSI	1.32	1.63	2.97	1.18	3.83	4.38	6.21	2.71
- țările UE-28	9.77	33.13	28.89	32.64	25.95	28.75	13.92	16.85
b. cereale	3.59	9.71	10.09	12.57	12.68	15.63	14.05	-
inclusiv din: - țările CSI	0.43	2.42	4.68	5.16	4.15	1.52	0.91	2.38
- țările UE-28	0.43	2.34	2.88	5.97	6.47	10.18	8.90	10.55

Sursa: Calculele autorilor în baza informației de pe [www.statistica.md](http://www.statistica.md).

Dacă exportul produselor regnului vegetal în țările CSI s-a redus de la 158.7 mil \$ în 2013 la 68.1 mil \$ în 2016 sau de 2.33 ori, apoi în țările membre a UE a sporit respectiv de la 198.2 mil \$ la 343.2 mil \$ sau de 1.73 ori. Exportul produselor regnului vegetal depășea importul acestora de două ori în 2005 și de 2.58 ori în anul 2015. A dominat importul produselor regnului vegetal din statele membre ale UE. în raport cu cel din țările CSI.

Exportul produselor regnului vegetal a fost și rămâne dominat de fructele comestibile și nucile chiar dacă ponderea lor în total se micșorează de la 49.7% în 2005 la 38.8% în 2015. Până în 2013 a dominat exportul fructelor comestibile și nucilor în țările CSI, apoi situația s-a inversat. Cel mai mare decalaj al exportului între statele membre ale UE și țările CSI au înregistrat semințele și fructele oleaginoase, care în 2005 au înregistrat raportul 2.17 la 1 iar în 2016 – 41.14 la 1. Extrem de puține legume se exportă, înregistrând doar 4.8 mii în 2005 și 9.2 mii \$ în anul 2015.

În exportul produselor agroalimentare cu 395.9 mil \$ (67.92% din total) în 2005 (tabelul 11), 427.3 mil \$ (42.08% din total) în 2013 și 303.3 mil \$ (15.53% din total) în 2015 dominau produsele alimentare, băuturile alcoolice și fără alcool.

**Tabelul 11. Comerțul produselor alimentare, băuturilor alcoolice și fără alcool, milioane \$**

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Export, total	395.9	316.9	330.6	390.9	427.3	378.4	303.3	-
inclusiv în: - țările CSI	348.4	231.8	208.6	229.3	212.6	185.9	123.5	87.0
- țările UE-28	39.7	55.6	89.3	110.4	135.0	111.9	102.1	149.5
din care: a. preparate din fructe și legume	46.5	52.3	68.8	60.4	76.1	59.7	49.9	-
inclusiv în: - țările CSI	29.5	33.9	35.1	27.7	24.5	19.2	13.0	12.4
- țările UE-28	15.8	17.6	33.1	31.4	50.2	37.5	35.2	27.9
b. băuturi alcoolice, fără alcool și oțet	314.5	178.2	181.3	215.0	252.3	193.7	160.0	-
inclusiv în: - țările CSI	302.1	144.9	140.0	161.5	164.7	108.2	75.2	67.2
- țările UE-28	10.7	22.0	25.6	25.3	33.4	35.7	40.7	53.3
Import, total	147.5	308.6	355.8	380.1	403.5	339.6	272.3	-
inclusiv din: - țările CSI	81.9	181.2	208.7	209.3	230.2	177.2	143.4	161.69
- țările UE-28	54.63	93.95	102.86	120.85	123.94	110.56	95.60	114.51
din care a. preparate din fructe și legume	13.60	22.72	25.12	24.43	26.26	21.79	16.82	-
inclusiv din: - țările CSI	5.61	8.46	8.84	8.86	9.68	6.94	4.62	4.82
- țările UE-28	4.94	9.03	10.76	10.73	11.35	10.60	8.67	9.37
b. băuturi alcoolice, fără alcool și oțet	34.02	44.95	50.29	68.28	76.07	57.80	40.01	-
inclusiv în: - țările CSI	10.91	24.91	26.20	29.90	29.23	25.15	16.59	21.48
- țările UE-28	22.71	16.65	20.38	32.81	39.32	25.73	18.02	23.22

Sursa: Calculele autorilor în baza informației de pe [www.statistica.md](http://www.statistica.md)

Exportul produselor alimentare, băuturilor alcoolice și fără alcool în țările CSI are tendința clară de a se reduce de la 384.4 mil \$ în 2005 la 87.0 mil \$ în 2016 sau de 4.42 ori. Exportul produselor respective pe piața internă a statelor membre a UE a sporit de la 39.7 mil \$ în 2005 la 149.5 mil \$ în 2016 sau de 3.77 ori.

Chiar dacă se micșorează valoarea produselor alcoolice, fără alcool și oțetului de la 314.5 mil

\$ în 2005 la 160 mil \$ în 2016, acestea rămân a fi cele mai exportate produse din țara noastră. Exportul băuturilor alcoolice în țările CSI s-a redus de la 302.1 mil \$ în 2005 la 67.2 mil \$ în 2016 sau de 4.5 ori. Doar după anul 2013, anul semnării acordului de asociere, până în prezent exportul băuturilor alcoolice s-a micșorat de 2.45 ori ce se datorează embargoului impus de Republica Federativă Rusă pentru produsele agroalimentare originale din țara noastră. Dar anume aceste restricții au încurajat exportul băuturilor alcoolice pe piața internă a Uniunii Europene, care a crescut de la 10.7 mil \$ în 2005 la 53.3 mil \$ în 2016 sau de 5 ori.

### Concluzii

1. Sectorul agroalimentar al economiei Republicii Moldova se dezvoltă anevoios. Actualmente structural domină culturile cu valoare scăzută. În 2016 fructele, nucile, pomușoarele și strugurii formau doar 13.0% din totalul producției agroalimentare, fiind cu 13.5 puncte procentuale mai mică decât ponderea culturilor cerealiere.

2. Consumul produselor alimentare și schimbul produselor obținute atât cu alte bunuri cât și cu resursele necesare este sub nivelul necesităților.

3. Ponderea producției agroalimentare în exporturile Republicii Moldova este în declin. Mai mult sunt în creștere, fie chiar lentă, produsele agroalimentare importate de țara noastră, recunoscută ca agroalimentară.

Apare întrebarea firească: Ce se recomandă ?

**Ce recomandăm**

1. Pornind de la 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, care între altele specifică „părțile examinează, în cadrul Comitetului de asociere reunit în configurația comerț, pe bază de reciprocitate, posibilitățile de a-și acorda reciproc concesiile suplimentare, în vederea îmbunătățirii liberalizării schimburilor comerciale cu produse agricole, în special cele care fac obiectul contingentelor tarifare” considerăm oportun creșterea competitivității sectorului agroalimentar prin ajustarea structurii semănăturilor și plantațiilor multianuale la cerințele pieței interne a UE, altfel zis, considerăm oportun a crește ponderea culturilor oleaginoase, leguminoase și extinderea suprafețelor de vii și livezi, plantând soiurile solicitate pe piață.

2. A majora considerabil investițiile în agricultură. Actualmente investițiile în agricultură, economia vânatului și silvicultura națională rămân mult prea insuficiente chiar dacă s-au majorat de la 0.09 miliarde lei în prețuri curente în 1995 (tabelul 12) la 1.93 miliarde lei în 2016, formând 10.7% în 1995 și 10.2% în 2016 din totalul investițiilor în capitalul național.

**Tabelul 12. Investiții în capital fix, pe tipuri de activități economice, miliarde lei**

	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Investiții în capital fix	0.84	1.76	7.80	13.80	16.45	17.15	19.13	21.2	21.1	19.7
Inclusiv în : - agricultură, economia vânatului și silvicultura	0.09	0.06	0.46	1.05	1.82	1.66	1.85	2.33	1.80	1.93
- industria prelucrătoare	0.16	0.26	1.14	1.43	2.11	2.31	2.87	2.34	2.53	2.50
- comerț cu ridicata și amănuntul	0.04	0.16	0.79	1.52	1.99	2.12	2.22	2.51	2.86	2.37

Sursa: elaborat de autor în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova

3. A susține agricultorii prin preluarea de autoritățile publice de la exploatațiile agricole a surplusului de produse la prețurile ce acoperă cheltuielile, în vederea stocării și/sau procesării acestora și vânzarea lor în situația când crește cererea pe piață.

4. A majora ponderea exportului produselor agroalimentare procesate din legume, fructe și struguri, în mod special al vinurilor îmbuteliate, a vinurilor de origine și reducerea comerțului cu materie primă agroalimentară.

5. A stimula exportul produselor agroalimentare prin majorarea ratei de schimb cu 5-10 la sută în raport cea stabilită de Banca Națională și reducerea impunerilor privind importul noilor tehnologii, ce ar ajuta fermierii din țara noastră să devină mai competitivi.

**Referințe bibliografice**

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, 1995-2016
3. Certan Simion, Studiu Comparativ privind organizarea pieței agricole, TACIS, Chișinău, 2002, p. 55
4. Certan Simion, Certan Ion, Integrarea economică în Uniunea Europeană, CEP USM, Chișinău 2013, p. 346
5. Certan Simion, Certan Ion, Reflecții cu privire la interesul național și integrarea economică a Republicii Moldova, În materialele conferinței științifico-practice internaționale „Impactul politicilor externe asupra interesului național”, IRIM, Chișinău, 2015. P.576,
6. Cole Gerald A., Management: Teorie și practică, Chișinău, Știința, 2004, p. 350
7. Concepția reformei agrare și a dezvoltării social-economice a satului. În acte normative cu privire la problemele economice (1990-1992), Chișinău, Universitas, 1992
8. Dicționarul explicativ al limbii române, ediția a II-a revăzută și adăugită, Academia Română, Institutul de Lingvistică „Iorgu Iordan - Alexandru Rosetti”, Editura Univers Enciclopedic, 2009, p. 1230
9. <http://ta.worldbank.org/indicator>
10. [www.statistica.md](http://www.statistica.md).

## ANALIZA TURISMULUI RURAL PRIN SISTEMUL DE INDICATORI STATISTICI

*Marilena DONCEAN<sup>1</sup>, cercet. șt. gr. III, dr.,  
ICES "Gh.Zane", Academia Română, Filiala Iași  
Gheorghe DONCEAN<sup>2</sup>, conf. univ. dr.,  
Universitatea Tehnică "Gh. Asachi", Iași*

*Complexitatea și eterogenitatea produsului turistic rural are implicații profunde asupra eficienței acestui sector în ceea ce privește lărgirea spectrului de acoperire și evaluare, exprimând rezultatul unei serii de activități specifice: transportul turistic, alimentația publică, furnizarea altor servicii de bază și complementare servicii, vânzări de bunuri, turism intern și internațional, rezultatele, prin natura lor, având atât efecte directe, cât și indirecte.*

*Diversitatea serviciilor, caracterul sezonier al turismului rural, tipologia formelor de turism rural, categoria prețurilor și tarifelor implică utilizarea unui sistem de indicatori, care pot fi tratați ca un sistem cibernetic. La rândul său, acest sistem este compus din mai multe subsisteme. Legăturile care se stabilesc între ele depind în mare măsură de metodologiile aplicate în ceea ce privește colectarea, sistematizarea și prezentarea datelor sub formă de indicatori*

*Cuvinte cheie: indicatori, turism rural, cerere turistică, ofertă turistică, capacitate de cazare, eficiență economic.*

*The complexity and heterogeneity of the rural tourism product has profound implications on the efficiency of this sector in terms of broadening the spectrum of coverage and evaluation, expressing the result of a series of specific activities: tourist transport, catering, provision of other basic and complementary services, sales of goods, domestic and international tourism etc., the results, by their nature, having both direct and indirect effects.*

*The diversity of services, the seasonal nature of rural tourism, the typology of forms of rural tourism, the price and tariffs category involves using a system of indicators that can be treat as a cybernetic system. In turn, this system is composed of many subsystems. The connections, which are established between them, depend largely on the methodologies applied regarding the collection, systematization and presentation of data in form of indicators.*

*Keywords: indicators, rural tourism, tourism demand, tourism offer, accommodation capacity, economic efficiency;*

**JEL Classification: Q10, Z30, Z32, Z38, D00.**

### Introducere

Turismul rural este analizat și urmărit în evoluția sa printr-un sistem de indicatori specifici, bazat pe o metodologie de calcul uniformizată pe plan mondial. Indicatorii turismului rural furnizează și cuantifică informațiile necesare acțiunilor de politică turistică, permițând și măsurarea efectelor acestor acțiuni. Pentru a calcula indicatorii turismului rural sunt necesare următoarele surse de informații<sup>3</sup>:

- registrele și statisticile intrărilor turistice la frontieră ;
- registrele și statisticile capacităților de cazare ;
- registrele ofertei turistice pe categorii de pensuni;
- rezultatele anchetelor efectuate asupra turiștilor străini și naționali la locul destinației turistice ;
- rezultatele anchetelor privind cheltuielile turistice ale fiecărei categorii de consumatori ;
- Sistemul de indicatori specifici turismului rural trebuie să furnizeze prompt informații cu privire la:
- cererea turistică – prin măsurarea circulației turistice interne și internaționale în cadrul teritoriului național;
- oferta turistică sau potențialul economic din punct de vedere al bazei materiale și al personalului;
- rezultatele valorice ale activității turistice, prin cheltuieli, încasări și eficiența economică;
- calitatea activității turistice.

După forma de exprimare, acești indicatori pot fi exprimați în: **unități naturale, natural-convenționale și valorice (lei, euro, dolar)** și se determină sub formă de: **indicatori absoluți (globali), medii, de intensitate, de structură și de dinamică.**

Pentru a avea aplicabilitate și eficiență, sistemul de indicatori ai turismului rural trebuie să aibă la bază principiile generale, care stau la baza oricărui sistem de indicatori statistici, respectiv:

- unicitatea concepției cu privire la conținutul, metodologia de calcul și mijloacele de agregare ale acestora;
- asigurarea comparabilității ;
- extinderea și lărgirea sistemului cu noi indicatori.

Datorită acestui fapt vom grupa indicatorii turismului rural în:

**I) indicatori macroeconomici ;**

**II) indicatori microeconomici.**

**D) Indicatori macroeconomici ai turismului rural**

Sursa datelor indicatorilor macroeconomici ai turismului rural o constituie cercetările statistice pentru urmărirea rezultatelor din activitatea de turism, organizate de Comisia Națională pentru Statistică și constau din:

- rapoartele primite de la agenții economici, organizații obștești etc., care au în proprietate sau administrează unități

<sup>1</sup> ©Doncean Marilena, doncean\_m1967@yahoo.com

<sup>2</sup> ©Doncean Gheorghe, g\_doncean@yahoo.com

<sup>3</sup>PETCU N. – "Statistica în turism-teorie și aplicații", Editura Albastră, Cluj Napoca, 2000



de cazare turistică pentru activitatea de turism intern;

- surse administrative: Ministerul de Interne pentru turismul internațional (sosirile și plecările în/din țară înregistrate la punctele de frontieră).

**A) Capacitatea de cazare turistică din mediul rural**

Unitatea de cazare turistică furnizează turiștilor în mod permanent sau ocazional prestația de cazare. În unitățile de cazare turistică din mediul rural sunt cuprinse unitățile existente la sfârșitul anului respectiv, exclusiv cele care și-au întrerupt activitatea pentru o perioadă de timp.

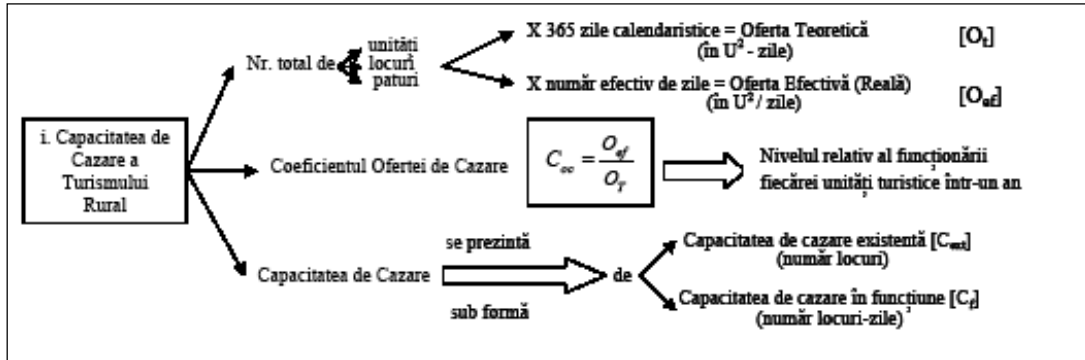


Figura 1. Indicatorul capacitatea de cazare turistică rurală

Este important de menționat, că trebuie să se facă distincție între:

- **capacitatea de cazare existentă** – care reprezintă numărul de locuri de cazare de folosință turistică înscrise în ultimul act de recepție, omologare, clasificare a unității de cazare și

- **capacitatea de cazare în funcțiune** (disponibilă) - care reprezintă numărul de locuri de cazare de care pot beneficia turiștii, ținând cont de numărul de zile cât sunt deschise unitățile într-o anumită perioadă.

Indicatorii folosiți pentru măsurarea capacității de cazare se prezintă sub formă de: **mărimi absolute (număr de unități, număr de camere, capacitate de cazare în funcțiune locuri-zile, capacitate existentă, permanentă și sezonieră), structurate pe tipuri de unități, categorii de confort, formă de proprietate precum și în dinamică.**

**B)Circulația turistică din mediul rural**

Măsurarea statistică a circulației turistice din mediul rural are drept scop de a determina dimensiunile acesteia și de a oferi informații utile pentru dezvoltarea în perspectivă a industriei serviciilor.

Indicatorii statistici, care măsoară și caracterizează fluxurile turistice sunt:

1. numărul total de turiști,
2. numărul total de zile-turist,
3. numărul mediu zilnic de turiști,
4. durata medie a sejurului,
5. densitatea circulației turistice,
6. preferința relativă a turiștilor.

**1.Numărul total de turiști (Σt)** – este un indicator absolute, care reprezintă numărul persoanelor (români și străini) ce călătoresc în afara localităților unde își au domiciliul stabil, pentru o perioadă mai mică de 12 luni și stau cel puțin o noapte într-o unitate de cazare turistică în zone vizitate din țară. Motivul principal al călătoriei este altul decât acela de a desfășura o activitate remunerată în locurile vizitate.

**2.Numărul total de zile-turist - (Σzt)** – este tot un indicator absolut, care se obține ca produs între numărul de turiști (t) și durata activității turistice exprimată în zile (z), perioada maximă luată în calcul fiind de un an.

**3.Numărul mediu de turiști – (t̄)** exprimă circulația turistică medie într-o anumită perioadă:

$$t̄ = \frac{\sum z \cdot t}{\sum z}$$

în care Σz reprezintă numărul de zile luat în calcul.

**4.Durata medie a sejurului (z)** oferă informații complete în legătură cu amplexarea activității turistice:

$$z = \frac{\sum z \cdot t}{\sum t}$$

Evoluția în timp a acestui indicator este foarte importantă deoarece scoate în evidență atitudinea consumatorilor față de activitatea turistică, atitudine determinată de o serie de factori cum ar fi: veniturile, politica de prețuri, timpul liber.

**5.Densitatea circulației turistice (dt)** este un indicator statistic de intensitate, care pune în legătură circulația turistică cu populația autohtonă a țării receptoare (P):

$$dt = \frac{\sum t}{P};$$

$$d \cdot t = \frac{\sum z \cdot t}{P}.$$

Circulația turistică se poate caracteriza nu numai prin indicatorii absoluți, medii și de intensitate, ci și prin indicatorii de structură, în alcătuirea cărora intervin cele două componente ale turismului – turism intern și turism internațional, cât și zona sau țara de origine a turiștilor.

Analiza poate fi completată cu următoarele situații:

- numărul de zile vacanță petrecute în țară și/sau străinătate, după: tipul de sejur (circuit, mare, munte, rural); tipul de cazare; categorii socio-profesionale; categorii de vârstă; gradul de aglomerare a rezidenței principale;
- sejururi și zile petrecute în străinătate după țările de destinație;
- analiza sejururilor petrecute în timpul sezonului cald/rece după: tipul de sejur, modul de cazare, modul de transport, lunile corespunzătoare acestui sezon;
- comparații între zone turistice naționale și internaționale.

Aceste analize se pot realiza pe bază de eșantion, extinderea rezultatelor efectuându-se în condiții de probabilitate dinainte stabilite.

**II) Indicatori statistici microeconomici ai turismului rural**

Sistemul de indicatori prezentați la nivel macroeconomic se regăsesc și la nivel microeconomic, dar mult mai detaliați, permițând o analiză mult mai amănunțită a modului de desfășurare a activității turistice, precum și a factorilor care o influențează.

Acești indicatori<sup>1</sup> pot fi structurați pe:

1. indicatori ai cererii turistice;
2. indicatori ai ofertei turistice;
3. indicatorii relației cerere – ofertă;
4. indicatorii cheltuielilor turistice;
5. indicatorii încasărilor din turism;
6. indicatorii eficienței economice a turismului;
7. indicatorii calității activității turistice.

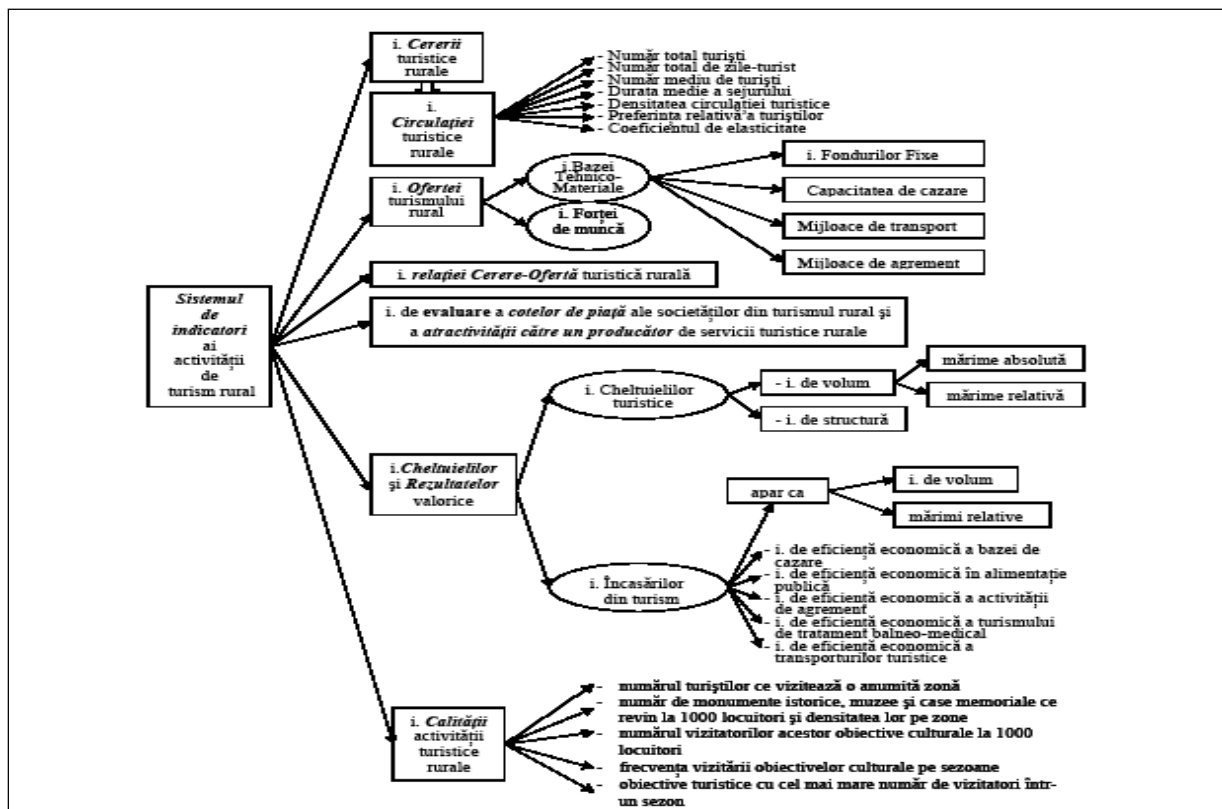


Figura 2. Sistemul de indicatori microeconomici ai activității de turism rural

<sup>1</sup> Biji E., Baron T., Tovissi L. – “Statistică teoretică și economică”, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1991

**1) Indicatorii cererii turistice**

Între cererea turistică și consumul turistic există o anumită similitudine:

- **cererea turistică** reprezintă ansamblul persoanelor, care își manifestă dorința de a se deplasa în afara reședinței proprii, iar **consumul turistic** este format din cheltuielile efectuate de cererea turistică pentru achiziționarea unor bunuri și servicii legate de motivația turistică. În calculul indicatorilor statistici specifici cererii turistice trebuie să țină cont de o serie de particularități ale cererii turistice și anume<sup>1</sup>:

- *caracterul dinamic,*
- *concentrarea în țările și regiunile dezvoltate pe plan economic,*
- *diversitate,*
- *eterogenitate,*
- *sezonalitate.*

Cu ajutorul indicatorilor statistici putem analiza cererea turistică în structura și dinamica ei. Aceștia pot fi grupați astfel:

- **cererea totală (Ct) – mărime absolută, constituită din cererea internă (Ci) și cererea externă (Ce).**

Mărimile de structură reflectă ponderile pe care le dețin cele două tipuri de cereri în cererea totală. Evoluția în timp a celor trei tipuri de cereri poate fi evidențiată sub formă de indici: <sup>2</sup>

$$I_{1/0}^{Ct} = \frac{Ct_1}{Ct_0} \cdot 100 ;$$

$$I_{1/0}^{Ci} = \frac{Ci_1}{Ci_0} \cdot 100 ;$$

$$I_{1/0}^{Ce} = \frac{Ce_1}{Ce_0} \cdot 100 ,$$

în care : Ct = cererea totală  
 Ci = cererea internă  
 Ce = cererea externă

Din punct de vedere a provenienței cererii se urmărește să se pună în evidență țările, care dețin cea mai mare pondere în cererea turistică externă:

$$\frac{C_{\text{țara } -i}}{C_e} \cdot 100 ,$$

---

$$i = 1, k ,$$

în care : C<sub>țară</sub> = cererea țării,  
 C<sub>e</sub> = cererea externă

- pentru cererea turistică internă, ponderile zonelor de proveniență (orașul sau regiunea)

$$\frac{C_{\text{zona } -i}}{C_i} \cdot 100 ,$$

---

$$i = 1, k ,$$

în care : C<sub>zonă</sub> = cererea unei anumite zone,  
 Ci = cererea internă

- structura și dinamica cererii pe principalele mijloace de cazare:

<sup>1</sup> Cererea poate fi analizată ca:

- cererea pieței turistice – reprezentând numărul de vizitatori corespunzătorii sectorului geografic dat, în cursul unei perioade precizate, în condițiile determinate de mediu și răspunzând unui program de marketing specific;
- cererea potențială – corespunde limitei către care tinde cererea pieței, dacă eforturile de marketing ale sectorului turistic cresc la maximum; astfel, condiții economice mai bune cresc potențialul pieței turistice;
- previziunea cererii turistice – indică, pentru o perioadă viitoare determinată, care va fi la nivelul cererii în funcție de eforturile de marketing ale întreprinderilor.

Cererea turistică se naște dintr-o necesitate specifică și se transformă într-un consum specific. Pentru ca cererea să se transforme într-un act de consum, trebuie îndeplinite trei condiții: timp liber, venit disponibil, motivație.

<sup>2</sup>Cristureanu C – “Economia și politica turismului internațional”, Editura Abeona București, 1992

$$\frac{C_{hoteli\text{er}\text{a}}}{C_t} \cdot 100 ;$$

$$\frac{C_{vileoteli\text{e}}}{C_t} \cdot 100 ;$$

$$\frac{C_{cabane}}{C_t} \cdot 100 ,$$

în care : $C_t$  = cererea totală,

$C_{hoteli\text{er}\text{a}}$  = cererea hotelieră,

$C_{vile}$  = cererea vile,

$C_{cabane}$  = cererea cabane.

Din punct de vedere al mijloacelor de transport cererea turistică poate fi structurată pe următoarele variante:

- cererea totală pentru transportul cu avionul;
- cererea totală pentru transportul cu autocarul;
- cererea totală pentru transportul feroviar;
- cererea totală pentru transportul cu autoturismul;
- cererea totală pentru transportul maritim;
- cererea totală pentru alte forme de transport (transport pe cablu etc.)

**Elasticitatea cererii măsurată cu coeficientul de elasticitate:**

$$E = \frac{C_1 - C_0}{C_0} : \frac{X_1 - X_0}{X_0} ,$$

în care:  $C$  – cererea turistică;

$X$  – factori de influență – prețul, venitul, populația, cheltuieli publicitare.

Coeficientul de elasticitate presupune analiza modificării cererii în funcție de modificarea factorilor de influență, putând fi utilizat și pentru analize în structura fenomenelor (împărțirea consumatorilor în câteva grupe după venituri).

**Previziunea cererii turistice – permite întreprinderilor turistice să sesizeze noi oportunități, să se organizeze în funcție de schimbările defavorabile, să aibă o planificare de marketing mai eficientă.**

## 2) Indicatorii ofertei turistice

**Oferta turistică este constituită din potențialul turistic natural și antropic, baza tehnico-materială, forța de muncă. Producția turistică reprezintă ansamblul de servicii, care mobilizează forța de muncă, echipamentele și bunurile materiale, care se materializează într-un consum efectiv.**

Oferta turistică și producția turistică prezintă o serie de particularități:

- producția turistică este mai mică sau cel puțin egală cu cererea;
- oferta turistică poate exista independent de producție;
- oferta există ferm, pe când producția turistică există atât timp cât există consumul turistic;
- oferta turistică este diversificată: pentru turism de vacanță, cultural, îngrijirea sănătății, turism de afaceri
- oferta turistică prezintă un grad mare de rigiditate, caracterizată prin imobilitate, imposibilitatea de a fi stocată, adaptabilitate scăzută la variațiile sezoniere.

### a.Indicatorii bazei materiale din turism

Baza materială turistică este constituită din totalitatea mijloacelor de muncă ce participă la deservirea clienților și poate fi analizată prin indicatorii: **fondurile fixe, capacitatea de cazare, transporturile turistice, mijloacelor de agrement, alimentație publică.**

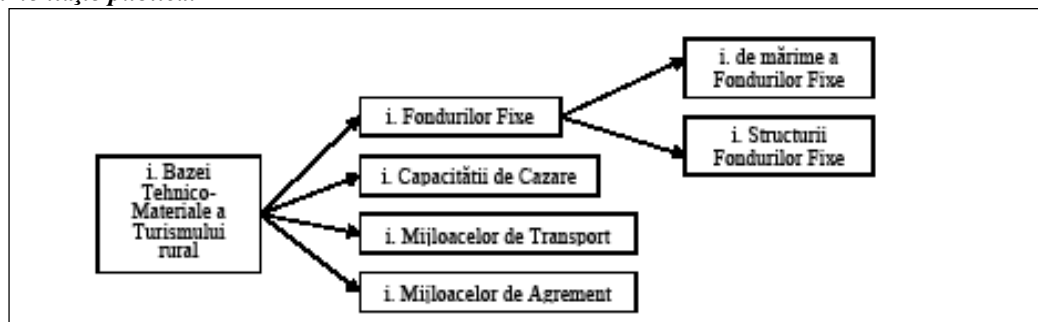


Figura 3. Indicatorii bazei tehnico- materiale ai turismului rural

Caracterizarea statistică a fondurilor fixe poate fi făcută ca mărime, structură și dinamică, stabilindu-se: volumul fizic, indicatori exprimați valoric prin evaluarea fondurilor fixe <sup>1</sup>.

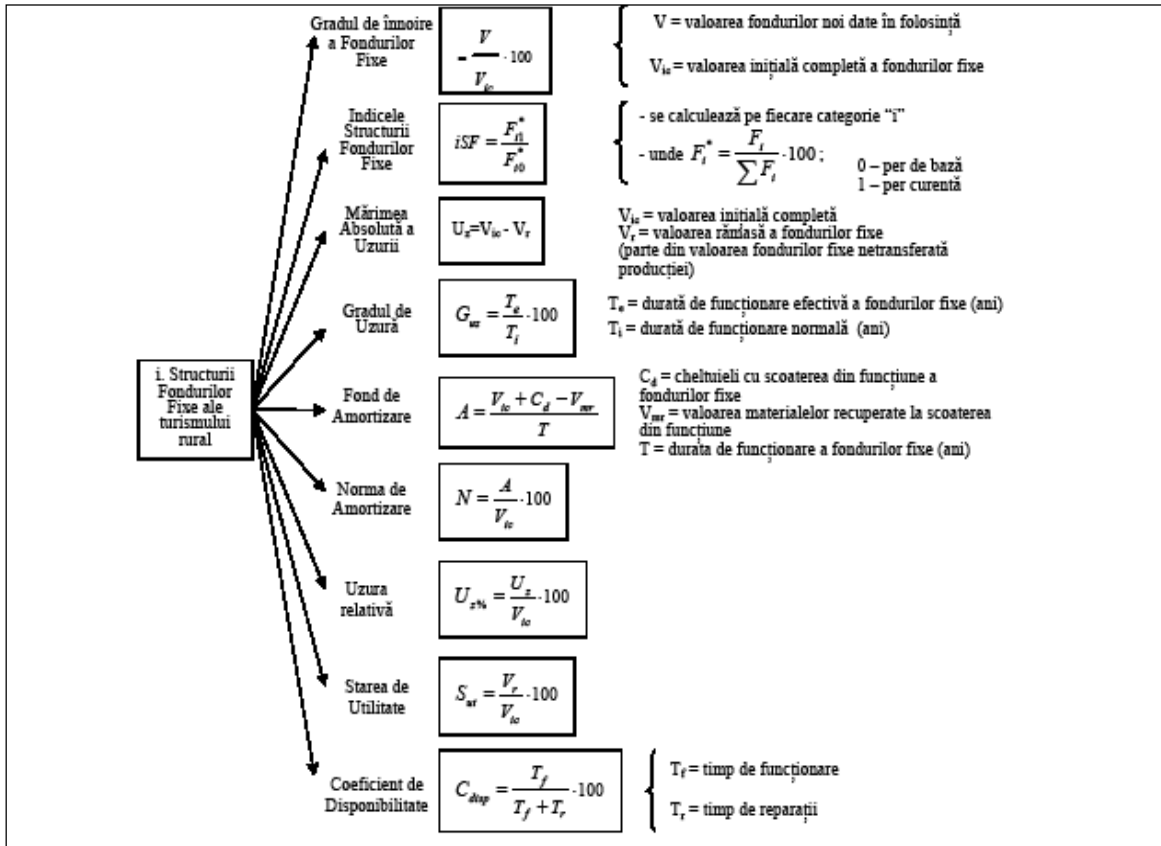


Figura 4. Indicatorii structurii fondurilor fixe din turismul rural

Analiza în structură presupune gruparea fondurilor fixe pe categorii:

$$g_i = \frac{F_i}{\sum F_i} \cdot 100$$

Modificările în timp se urmăresc cu indicii:

$$I_{gi} = \frac{g_{i_1}}{g_{i_0}} \cdot 100 = \frac{F_{i_1}}{\sum F_{i_1}} : \frac{F_{i_0}}{\sum F_{i_0}}$$

Pentru a caracteriza starea fizică a fondurilor fixe se folosește indicele stării de utilitate ( $I_{su}$ ) sau indicatorul uzurii ( $I_{uz}$ )

$$I_{su} = \frac{V_r}{V_{ic}} \cdot 100 ;$$

$$I_{uz} = \frac{V_{uz}}{V_{ic}} \cdot 100 ,$$

în care:  $V_r$  – valoarea rămasă  
 $V_{ic}$  – valoarea de inventar completă  
 $V_{uz}$  – valoarea uzurii.

**b. Indicatorii ocupării forței de muncă în turism**

Acești indicatori permit evaluarea repartiției locurilor de muncă în sectorul turistic pe tipuri de unități turistice, cunoașterea evoluției în timp a fiecăruia, evaluarea greutății specifice a sectorului turistic în antrenarea de necesități

<sup>1</sup> Biji E., Baron T., Tovissi L. – “Statistică teoretică și economică”, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1991.

de muncă în raport cu forța de muncă activă sau angajată în cadrul economiei naționale<sup>1</sup>.

**Indicatorii repartiției, evoluției și dinamicii necesarului de forță de muncă în turism sunt prezentate folosind următoarea relație:**

$$\frac{LMH_0}{LM_0} + \frac{LMR_0}{LM_0} + \dots + \frac{LMX_0}{LM_0} = 1$$

în care: LMH<sub>0</sub> - locuri de muncă în unități turistice în momentul 0;  
 LMR<sub>0</sub> - locuri de muncă în restaurante în momentul 0;  
 LMX<sub>0</sub> - locuri de muncă în alte activități turistice în momentul 0  
 LM<sub>0</sub> - locuri de muncă totale/ forță de muncă activă/ forță de muncă angajată

$$\frac{LMH_i}{LMH_0} \cdot 100 - \text{indicele dinamicii necesarului de forță de muncă în hoteluri în perioada 0-i.}$$

**Indicatorul importanței turismului ca furnizor de locuri de muncă, pentru măsurarea contribuției turismului la ocuparea forței de muncă poate fi calculat folosind relația:**

$$\frac{P_{t0}}{LM_0} \cdot 100$$

în care: P<sub>t0</sub> - personal care lucrează în turism;  
 LM<sub>0</sub> - locuri de muncă totale/ forță de muncă activă/ forță de muncă angajată.

$$\frac{P_{ti}}{P_{t0}} \cdot 100 - \text{indicele dinamicii forței de muncă care lucrează în turism.}$$

### 3. Indicatorul utilizării temporare a forței de muncă în turismul rural

Din cauza sezonității cererii turistice, care impune condiții speciale ofertanților, unităților turistice din țările cu sezonabilitate accentuată înregistrează numeroase locuri de muncă sezoniere în lunile cu afluență turistică maximă. Măsurarea acestui fenomen și evoluția sa se obține prin aprecierea gradului de sezonabilitate al locurilor de muncă, calculat după cum urmează:

$$\frac{LM_p}{P_t} \cdot 100$$

în care: LM<sub>p</sub> - locuri de muncă provizorii;  
 P<sub>t</sub> - personal care lucrează permanent în turism.

Evoluția în timp a acestui indicator se calculează cu formula:

$$\frac{LM_{pi}}{LM_{p0}} \rightarrow 1$$

Pentru a se construi corect indicatorii din această categorie, este necesar să se convingă asupra unei metodologii unice și riguroase de identificare a grupului de activități pur turistice, ținând seama de eterogenitatea acestui sector, precum și de utilizarea unor bunuri și servicii, atât de către turiști, cât și de către non-turiști.

### 4) Indicatorii relației cerere - ofertă în turism

Activitatea unităților turistice poate fi reflectată prin această categorie de indicatori, deosebit de utili în practică, deoarece reflectă gradul de utilizare a fiecărei unități turistice, precum și legăturile dintre întreprinderi.

În calculul acestor indicatori se ia numai acea parte a cererii turistice, care s-a materializat prin consum, noțiunea de cerere se referă la cererea propriu-zisă și nu la cererea potențială<sup>2</sup>:

- **coeficientul de utilizare a capacităților de cazare:**

$$C = \frac{N_i}{L \cdot Z} \cdot 100 ;$$

$$C = \frac{N_i \cdot D}{L \cdot Z} \cdot 100 ,$$

în care: N<sub>i</sub> - numărul de înnoptări;  
 L - numărul de locuri;

<sup>1</sup> Snak O., Baron P., Neacșu N. - "Economia turismului", Editura Expert, 2003.

<sup>2</sup> Minciu R, Baron P., Neacșu N. - "Economia turismului", Universitatea Independentă Dimitrie Cantemir București 1993

Z – numărul de zile ale ofertei hoteliere;  
 N<sub>t</sub> – numărul de turiști;  
 D - durata medie a sejurului.

- *indicele evoluției înnoptărilor, indicator ce poate fi calculat pe categorii de unități turistice sau pe categorii de cliență turistică:*

$$\frac{N_{i_1}}{N_{i_0}} \cdot 100$$

- *Indicatori ce reflectă activitatea comercială a agențiilor de voiaj calculați în funcție de cererea efectivă sau utilizarea ofertei:*

$$\frac{C_{av}}{C_t} \cdot 100 ;$$

$$\frac{L_{av}}{L_t} \cdot 100 ,$$

în care: C<sub>av</sub> – cererea comercializată prin agențiile de voiaj;  
 C<sub>t</sub> – cererea totală;  
 L<sub>av</sub> – locuri în unități turistice comercializate prin agențiile de voiaj;  
 L<sub>t</sub> – număr total locuri.

**5. Indicatorii cheltuielilor și încasărilor turismului rural**

Rezultatele activității turismului rural dintr-o perioadă de aproximativ 1 an, înregistrate la nivelul țării, zonei sau societății, care vizează activitatea de turism rural, sunt exprimate valoric și evidențiate prin determinarea următorilor indicatori ai încasărilor din cadrul acestui tip de turism:

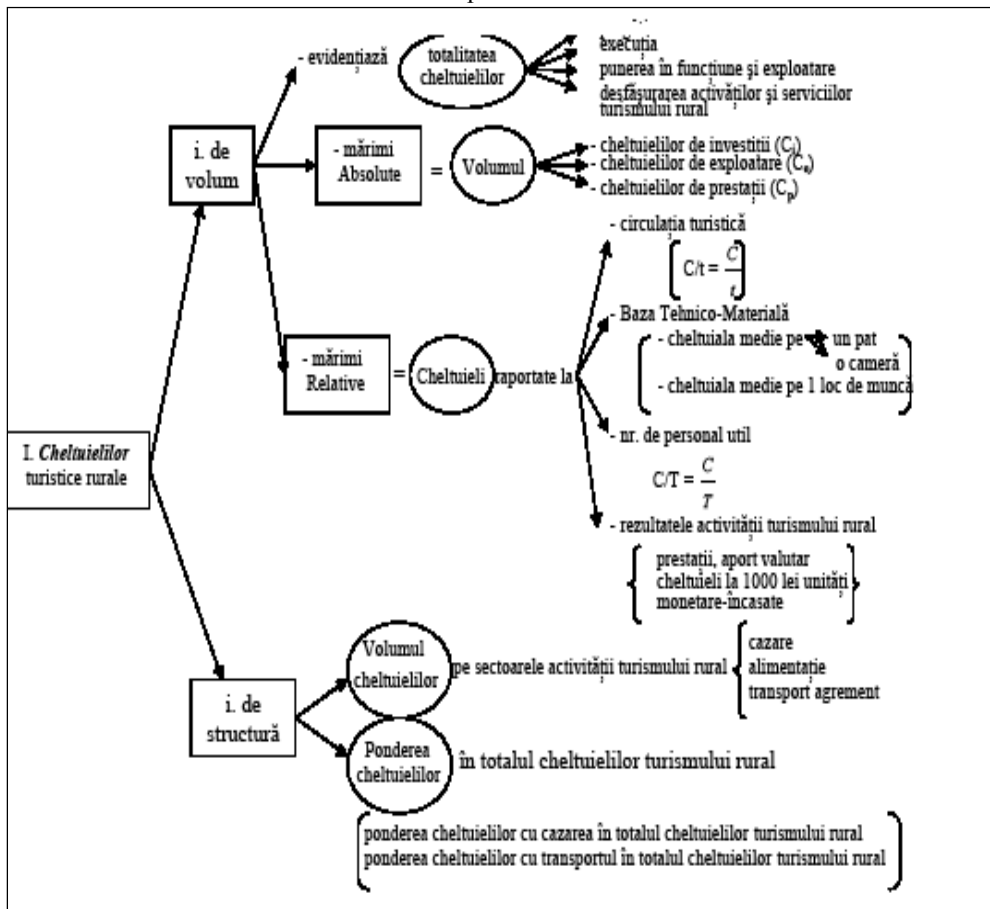


Figura 5. Indicatorii cheltuielilor activității turismului rural

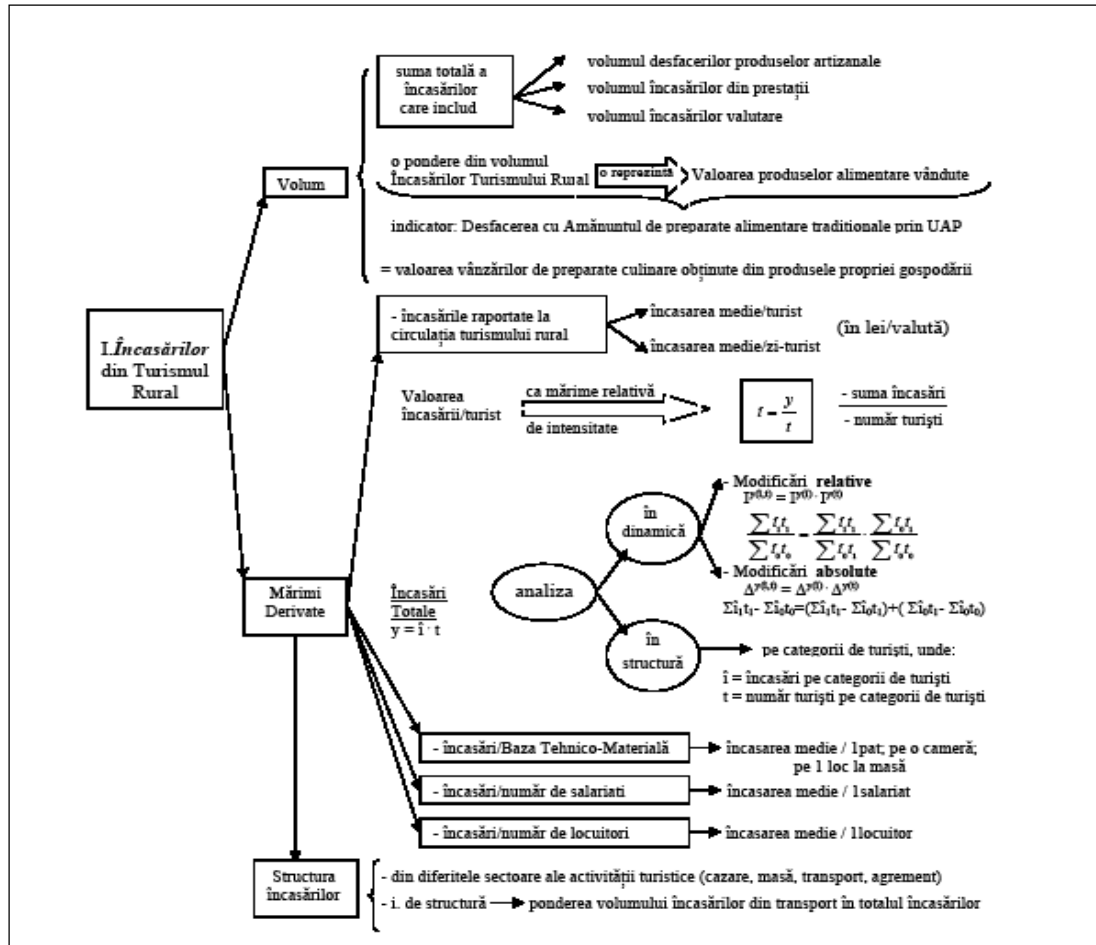


Figura 6. Indicatorii încasărilor din activitatea turismului rural

6. Indicatorii eficienței economice ai turismului rural

Indicatorii eficienței economice a turismului rural sunt incluși într-un sistem bazat pe principiile generale de calcul a eficienței, structurată pe:

—eforturi: volumul producției de mărfuri artisanale, volumul desfacerilor de mărfuri agro-alimentare și artisanale, venitul net, beneficiul, etc.

—efecte: valoarea medie anuală a fondurilor fixe pe societate sau unitate care desfășoară activitate de turism rural, valoarea medie anuală a mijloacelor circulante, totalul cheltuielilor directe și indirecte efectuate pentru prestațiile turistice rurale, numărul mediu al salariaților pe societate sau unitate turistică rurală, fondul de salarii pe societate sau unitate, precum și pe activitate de turism rural, etc.

Analiza eficienței activității turismului rural poate fi și ea structurată astfel:

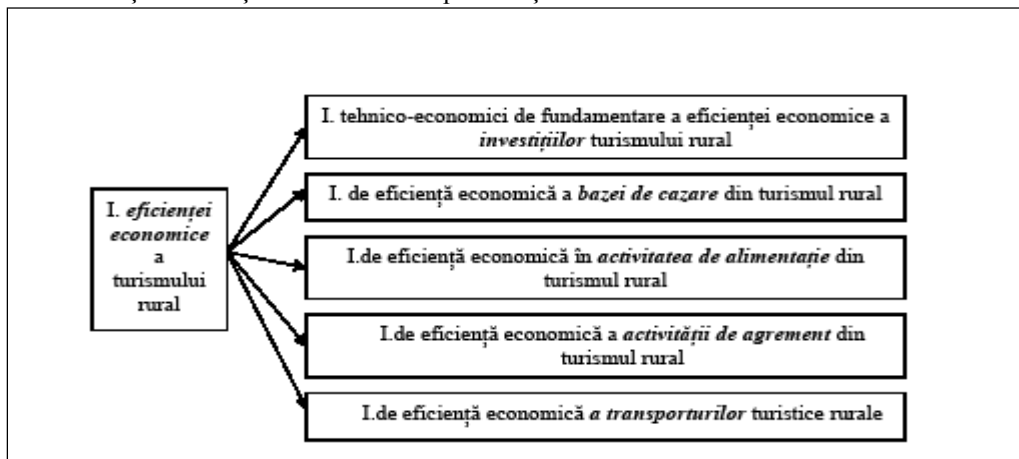


Figura 7. Indicatorii eficienței economice a turismului rural



### **7. Indicatorii calității activității turistice**

Acești indicatori pot fi considerați ca un ansamblu de componente specifice care, alături de indicatorii prezenței contribuie la caracterizarea completă a activității turistice. Ei exprimă laturile calitative ale ofertei, efectele sociale, cultural-educative și politice ale industriei turistice. Dificultățile care se întâlnesc în comensurarea laturilor calitative ale turismului își pun amprenta și asupra modului de determinare a indicatorilor specifici.

Din această cauză, **efectele laturilor calitative ale activității turistice** se evaluează indirect. Indicatorii calității ofertei pot fi evaluați prin creșterea/scăderea cererii ca urmare a îmbunătățirii/înrautățirii și diversificării/ nediversificării serviciilor turistice.

*Pentru aceasta se iau în calcul: nivelul calității prestațiilor și diversificării serviciilor, gradul de confort și de dotare al unităților turistice, indicatorii de competitivitate, indicatorii păstrării echilibrului ecologic al mediului înconjurător.*

Din această categorie de indicatori fac parte:

- **numărul de monumente istorice, muzee, case memoriale ce revin la 1000 de locuitori și densitatea lor pe zone turistice;**

- **numărul de vizitatori ai acestor obiective culturale pe sezoane;**

- **obiective turistice cu cel mai mare număr de vizitatori într-un sezon.**

**Ca indicator al calității activității turistice poate fi utilizat și numărul de turiști care vizitează zona:**

- **turiști care vizitează zona pentru prima dată;**

- **turiști care repetă vizita (de 2-3 ori, de 4-5 ori etc).**

#### **Concluzii**

Ca și o concluzie se poate spune ca toți acești indicatori au drept scop, informarea factorului decident asupra stării sistemului la un moment dat, sau a evoluției lui în timp și pe baza lor se pot lua decizii privind atenuarea sezonității prin:

- folosirea cât mai bună a bazei tehnico-materiale;

- utilizarea rațională a forței de muncă;

- modificarea fluxurilor turistice în favoarea celor internaționale;

- obținerea unui volum mai mare de încasări;

- beneficii și rentabilitate superioară pe baza aceluiași resurse materiale și umane;

- diversificarea gamei de servicii;

- optimizarea structurii ofertei;

- reducerea cheltuielilor;

- creșterea productivității muncii.

#### **Bibliografie**

1. Baron T., Korca M., Pecican E., Stanescu M.- **“Statistica pentru comerț și turism”**, Editura Didactica si Pedagogica, București, 1981;
2. Biji E., Baron T., Tovissi L - **“Statistică teoretică și economică”**, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1991
3. Cristureanu C. - **“Economia și politica turismului internațional”**, Editura Abeona, București, 1992;
4. Doncean Gheorghe, Doncean Marilena - **“Modelarea, simularea și optimizarea proceselor tehnice și economice”**, Editura Tehnopress, Iași, 2012
5. Doncean Gheorghe, Doncean Marilena - **“Ingineria creativității tehnice”**, Editura Tehnopress, Iași, 2016
6. Minciu R, Baron P., Neacșu N. - **“Economia turismului”**, Universitatea Independentă Dimitrie Cantemir, București 1993;
7. Petcu N. - **“Statistica în turism-teorie și aplicații”**, Editura Albastră, Cluj Napoca, 2000;
8. Snak O., Baron P., Neacșu N. - **“Economia turismului”**, Editura Expert, 2003;
9. Talabă I. - **„Transporturile și turismu**, Editura Performantica, Iași, 2008
10. Talabă I. - **„Contribuții la cunoașterea statistică a turismului în România”**, Editura Univ. „Al. I. Cuza” Iași, 1989;
11. Talabă I. - **„Necesitatea obiectivă a perfecționării sistemului de indicatori statistici în turism”**, publicat în Revista **“Actualități în turism”**, nr. 1-2/ 1987
12. Talabă Ion, Paduraru Teodor, Doncean Marilena s.a.(coordonatori) – **“Progrese în teoria deciziilor în condiții de risc și incertitudine”**, volumele VII-VIII, Editura Tehnopress, Iași, 2009.
13. Talabă Ion, Paduraru Teodor, Doncean Marilena s.a.(coordonatori) – **“Progrese în teoria deciziilor în condiții de risc și incertitudine”**, volumele X-XI-XII, Editura Tehnopress, Iași, 2010.

## ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВОВ

## PROSPECTIVE DIRECTIONS FOR THE DEVELOPMENT OF COOPERATIVES

*Julius RAMANAUSKAS, Prof. hab. dr.,  
Klaipeda University  
Rimantas STAŠYS, Prof. dr.,  
Klaipeda University*

*The evolution of co-operation in Lithuanian agriculture during the past hundred-year-old is analysed in the paper. It is determined that the co-operation has greatly depended on the farming condition and traditions of communication, the state policy with respect to the development of agriculture and co-operation, various economical conditions. Particularly great are the specific features of development under transition of economics conditions: weak agricultural structures (farmer's farms, agricultural companies); the domination of share capital in the processing industry and commerce; the insufficiency of agricultural and foodstuffs market.*

*O the base of analysis of theoretical preconditions of activity of co-operatives, in this paper are provided principles of development of its. It was determined, that most perspective preconditions for development of co-operation at present and in near future have co-operatives, in which cost of production raw materials had important comparative weight – i.e. co-operatives of facilities, realisation, finance and representation of interests.*

*Key words. Co-operatives, recast, raw materials, profit, cost.*

*JEL Classification: D11, D19, P13.*

**Введение**

Теория деятельности кооперативов гласит, что фермерам наиболее целесообразно кооперироваться в таких видах деятельности, когда в себестоимости изготавливаемых продуктов удельный вес сырья доминирует. В статье исследуется применимость этого положения на примере Литовских кооперативов и предложены рациональные принципы их развития.

При развитии экономических и социальных проблем сельского хозяйства огромное значение имеет кооперация. В экономической теории как классики, так и современные ученые (Charnes, 1991; Fahlbeck, 1996; Marvin A. Schaars, 1980; Nasioulas, 2012; Nilsson, 2012; Ramanauskas, 2013; Salamat, 2013; Šalčius, 1992; Sifa, 2014) довольно убедительно доказывают, что кооперативы имеют значительные преимущества по сравнению со всеми другими видами инфраструктуры производителей продукции сельского хозяйства. Это преимущество заключается в том, что мобилизация инициативы фермеров и их ресурсов намного легче обеспечивает перерабатывающее производство сырьем; кооперативам свойственна значительно большая маневренность и возможность приспособиться к изменяющимся рыночным условиям; они могут успешно удовлетворять или даже создать рынок спроса на свою продукцию, найти свою нишу на рынке; могут накопить собственные ресурсы (например, собственный капитал, который зачастую дешевле, чем приобретенный другим путем). Все это дает кооперативам подлинную независимость, возможность выжить независимо от внешней помощи и конкурировать на соответствующих рынках; стимулирует членов кооперативов специализироваться и производить продукцию особо высокого качества. Кооперация также является очень важной составной частью роста общественного единства на селе, роста инициативы и изобретательности сельских жителей. Таким образом, объединяясь, кооперируясь, крестьяне, фермеры решают не только свои экономические, но и – социальные и моральные проблемы.

Однако кооперация в Литве развивается очень медленно. Это обусловлено целым рядом причин, которые довольно хорошо исследованы (Раманаускас, 2013). В Литве помощь кооперативам осуществляет государство (с 2000 года и до мая 2004 г. создан и довольно успешно действовал государственный Фонд помощи кооперативам). Так по данным Национальной агентуры, которая администрирует фонды Европейского Союза (ЕС), только за 2001 г. кооперативы получили помощи около 8 млн. евро. Теперь помощь кооперативам осуществляется средствами ЕС по инвестиционным проектам, однако помощь со стороны государства проводится только организациям производителей.

Кооперативное движение в Литве имеет очень старые традиции. Оно началось ещё в 1873 году и особенно бурно развивалось в 1923–1939 годах. В этот период практически все производители сельскохозяйственной продукции были в той или иной мере объединены в кооперативы, которых насчитывалось несколько сот с оборотом в десятки млн. литов. В результате этого сельское хозяйство Литвы процветало. Литва полностью обеспечивала себя продуктами и, кроме того, большое количество масла, беконины и др. продукции экспортировалось в Данию, Англию и другие страны.

В настоящее время, несмотря на большую помощь кооперативам в Литве их зарегистрировано всего лишь около 400, однако половина из них в настоящее время не действует.

Поэтому необходимо решить *проблему* – каковы основные причины неудовлетворительного создания и деятельности кооперативов и какие меры необходимо предпринять для улучшения этой ситуации.

*Цель настоящей работы* – исследовав теоретические и практические положения деятельности кооперативов, предложить перспективные направления их развития в Литве.

Объект исследований – кооперативы по переработке различных видов сельскохозяйственной продукции.

*Ключевые слова* – кооператив, переработка, сырье, прибыль, цена.

#### **Предпосылки и методика исследования**

Известно, что для переработки продукции выгоднее использовать крупномасштабное производство. Фермеры могут организовать такие производства лишь объединившись в кооперативы, т. к. поодиночке невозможно организовать все производственные процессы. Преимущества продаваемой переработанной продукции очевидны:

- расширяется рынок, т. к. продукция становится более транспортабельной;
- становится более возможным хранить продукцию длительное время (напр., ее охлаждая, консервируя и т.д.);
- повышается спрос на продукцию и цена на нее (т. к. она более качественно упакована, очищена и пр.).

Однако возникает вопрос, до какого уровня кооперативам целесообразно перерабатывать продукцию?

*С экономической точки зрения* продукцию перерабатывать необходимо до такого продукта, который дает наибольшую прибыль, однако *с точки зрения кооперативов* – необходимо обеспечить не столько прибыль, сколько – удобство фермерам, удовлетворить их общий интерес, уменьшение риска производства.

Экономическую пользу можно выразить как разницу между переработанной продукцией и сырьем. Однако для переработки необходимы большие инвестиции (здания, оборудование, машины и пр.), современные технологии, квалифицированный персонал, обеспеченность рынком и пр. Все это вновь организуемый кооператив может приобрести, создать и освоить только спустя длительный срок, т. е. для этого нужно время. В странах со старыми традициями кооперативов (Дания, Голландия, Швеция, США и др.) кооперативы фермеров сравнялись по своему инвестиционному, рыночному и технологическому развитию с подобными акционерными предприятиями (Alvarez, 2004, Rimkuvienė, 2010 и др.). Это объясняется тем, что кооперативы в этих странах начали свою деятельность и развивались параллельно с предприятиями других типов. В бывших странах социалистического строя (напр., в Литве) традиции кооперативов за 50 лет были утрачены. Теперь создать крупное перерабатывающее сельскохозяйственную продукцию предприятие очень проблематично. Оно вряд ли сможет конкурировать своими продуктами с "далеко ушедшими вперед" акционерными обществами (они "вовремя" сумели приватизировать бывшие государственные перерабатывающие предприятия).

Натурально, что в начале своей деятельности кооперативы еще слабы, не имеют достаточно средств, опыта и главное – рынка. Важно заметить, что средства для создания и учреждения таких предприятий должны быть у самых фермеров. История кооперативов довольно убедительно доказывает, что если эти средства не являются собственностью членов кооперативов, то они и не дорожат своим „детисцем”, начинают не выполнять своих обязанностей и договоренностей (напр., поставлять свою продукцию другим предприятиям) и тем самым – не обеспечивать его сырьем в достаточном количестве. В результате уменьшается оборот, доход и такое кооперативное предприятие в лучшем случае становится акционерным обществом, а в худшем – банкротитруется и инвесторы терпят значительные потери.

В рыночных условиях слабые предприятия не могут "выжить", конкурировать, особенно в случае падения цен на изготавливаемую продукцию. Однако если удельный вес сырья (напр., молока) в себестоимости этой продукции большой, фермерам необходимо иметь сравнительно меньше инвестиций, средств на рабочую силу и для др. целей. Поэтому кооперативы могут оставаться жизнеспособными в этих критических условиях.

Нами было высказано предположение, что фермерам предпочтительнее создавать такие кооперативные предприятия, когда в удельном весе себестоимости конечного продукта доминирует сырье. Это предположение необходимо было проверить и поэтому были собраны данные по различным молочным продуктам переработки молока. Был установлен удельный вес цены молока в конечном продукте (с учетом стоимости переработки) и дополнительная прибыль.

В работе были использованы 2 основных метода исследований: анализ экономической и правовой литературы по вопросам кооперации сельского хозяйства, группировка первичных и вторичных данных, в результате которой установлены связи между ними, а также применение аналогов.

### Результаты

Главная беда современного фермера состоит в том, что в результате приватизации (начиная с 1991 года) он лишился необходимой инфраструктуры: производства по хранению, переработке и реализации сельскохозяйственной продукции, материально-технического обеспечения и др. Одна часть этой инфраструктуры вообще перестала существовать (изменила своё первоначальное назначение), другая часть стала акционерной, но сохранила монополию (например, крупные молочные комбинаты). При этом последние чаще всего используют самый лёгкий путь для достижения наибольших прибылей – за счёт производителей сельскохозяйственной продукции.

Возможности кооперации ограничены целым рядом условий, главным образом – экономическими. Основные результаты исследований представлены в таблице. Здесь сгруппированы данные по разным молочным продуктам и прибыль в зависимости от изменения рыночных цен на них (индекс цены).

**Таблица 1. Экономические показатели переработки молока в различные продукты и зависимость этих показателей от индекса цен на рынке**

Продукт	Удельный вес сырья в себестоимости продукции %	Количество т	Цена Д.е./т	Доход Д.е./т	Разница прода-жы Д.е./т	Цена переработки Д.е.	Прибыль Д.е./т	Индекс цены
Молоко	100	1	506	х	х	х	х	1
Сметана	63,6	0,14	5320	745	239	122	117	х
Пастериз.мол.	53,7	1	950	950	444	280	164	х
Творог	42,9	0,2	5900	1180	674	497	177	х
Сыр	39,5	0,1	12853	1285	779	616	163	х
Молоко	100	1	405	х	х	х	х	0,8
Сметана	63,6	0,14	4256	596	191	122	69	х
Пастериз.мол.	53,7	1	760	760	355	280	75,2	х
Творог	42,9	0,2	4720	944	539	497	42	х
Сыр	39,5	0,1	10282	1028	623	616	7	х
Молоко	100	1	354	х	х	х	х	0,7
Сметана	63,6	0,14	3724	521	167	122	45	х
Пастериз.мол.	53,7	1	665	665	311	280	30,8	х
Творог	42,9	0,2	4130	826	472	497	-25	х
Сыр	39,5	0,1	8997	900	546	616	-70	х

\*Д.е. – денежная единица

Из данных этой таблицы отчетливо видно, что кооперативы, производящие молочные продукты, для которых не требуется дорогостоящее оборудование, здания, квалифицированные рабочие и их опыт, остаются жизнеспособными даже в тех случаях, если цена на рынке падает на 20–30%. Это можно сказать о таких продуктах, как сметана и пастеризованное молоко. Таким образом, риск обанкротиться для таких предприятий в результате спада цен - минимален.

Из этого следует, что в настоящее время и в обозримом будущем наиболее перспективными являются такие кооперативы, которые затрачивают меньше средств на переработку своей продукции. В первую очередь это кооперативы по оказанию различных услуг для фермеров. Это - сбор и охлаждение молока с целью поставки его на крупные молокоперерабатывающие предприятия, обеспечение фермеров средствами производства, определение качества продукции; техническая помощь (агросервис): выполнение различных полевых работ, складирование продукции, ее очистка и пр.

Эти разработки подтверждаются данными по "выживаемости" кооперативов в Литве (Ramanauskas, 2003). Банкротировались крупные кооперативы по переработке молока при резком снижении цен на их продукты и наоборот – успешно действуют кооперативы по сбору молока, кооперативы по представлению интересов фермеров и др.

### **Выводы**

1. Развития кооперативов в значительной мере зависит от традиций фермеров, от способов их общения между собой, от сложившихся методов и форм хозяйствования, от наличия и качеств руководителей, от отношения государства к кооперации, от возможности получить кредиты.

2. В настоящее время и в будущем наиболее перспективны такие кооперативы, которые затрачивают меньше средств на переработку своей продукции: кооперативы по оказанию услуг фермерам.

### **Литература**

1. Alvarez, A., Arias, C. (2004). Technical efficiency and farm size: a conditional analysis // *Agricultural Economics*. Vol. 30(3): 241–250.
2. Baležentis, T., Krikščiukaitienė I. (2012). Family farm efficiency across farming types in Lithuania and its managerial implications – data envelopment analysis // *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. No. 30: 22–30.
3. Charnes, A., Cooper, W. W., Thvall, R. M. (1991). A structure for clasifying and characterizing efficiency in DEA // *Journal of Productivity Analysis*. Vol. 2. Issue 3: 197–237.
4. Fahlbeck E. (1996). Transaction cost economics, competition and cooperation in agricultural production/Swedish University of Agricultural Sciences. – Uppsala.
5. Marvin A. Schaars. (1980). Cooperatives, principles and practices/University of Wiskonsin. – Madison.
6. Nasioulas, I. (2012). Social Cooperatives in Greece. Introducing New Forms of Social Economy and Entrepreneurship // *International Review of Social Research*. No. 2: 141–161.
7. Nilsson, J., Svendsen, G. L., Svendsen, G. T. (2012). Are Large and Complex Agricultural Cooperatives Losing Their Social Capital? // *Agribusiness*. No. 28(2): 187–204. – <https://doi.org/10.1002/agr.21285>.
8. Ramanauskas, J. (2013). Šiuolaikiniai kooperatyvinės veiklos ypatumai // *Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai*. Nr. 65: 95–108.
9. Rimkuvienė, D., Laurinavičienė, N., Laurinavičius, J. (2010). ES šalių žemės ūkio efektyvumo įvertinimas // *LŽŪU mokslo darbai*. Nr. 87(40): 29–38.
10. Šalčius, P. (1992). Teorine ekonomika ir ekonomines minties istorija. – Vilnius.
11. Savickienė, J., Slavickienė, A. (2012). Ūkių ekonominį gyvybingumą lemiančių veiksnių vertinimas Lietuvos ūkininkų ūkių pavyzdžiu // *Žemės ūkio mokslai*. T. 19. Nr. 1: 53–67. – <https://doi.org/10.6001/zemesukiomokslai.v19i1.2237>.
12. Selamat, Z., Md Nasir, A. (2013). “Efficiency Measurement of Malaysian Agriculture Firms // *International Journal of Trade, Economics and Finance*. Vol. 4. No. 2: 79–84.
13. Sifa, C. B. (2014). Role of Cooperatives in Agricultural Development and Food Security in Africa // Role of cooperatives in agriculture in Africa. – <http://www.un.org/esa/socdev/documents/2014/coopsegm/Sifa--Coops%20and%20agric%>.

**ОПЫТ КАНАДЫ В ОРГАНИЗАЦИИ  
АГРАРНОГО МАРКЕТИНГА ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР****THE CANADA EXPERIENCE OF ORGANIZATION  
OF AGRARIAN MARKETING OF GRAIN CROPS**

*Наталья ГРЕЦКАЯ, к.э.н.  
Государственное учреждение «Институт экономики  
и прогнозирования НАН Украины», Украина®  
natagretska@gmail.com*

*Natalia GRETSKA, PhD,  
State Institution «Institute for Economics and Forecasting  
National Academy of Sciences of Ukraine», Ukraine  
natagretska@gmail.com*

*Распад административно-командной системы хозяйствования ознаменовал собой переход аграрной отрасли к новым формам организации производства. На смену советским коллективным формам ведения хозяйства (колхозам и совхозам) пришли единоличные или семейные формы организации сельскохозяйственного производства, а также крупные корпоративные формы организации бизнеса – агрохолдинги. Внешняя среда функционирования сельского хозяйства также стремительно меняется. Мелкие и средние товаропроизводители функционируют в среде, где отсутствуют прозрачные, цивилизованные маркетинговых каналов продвижения произведенной продукции. В связи с недостаточными объемами оборотных средств, необходимостью возврата кредитных ресурсов, отсутствием или недостаточностью площадей современных зернохранилищ большинство указанных выше форм хозяйствования вынуждены реализовывать продукцию до-, во время или непосредственно после уборки урожая. В этот период маркетингового года уровень цен наиболее низкий. Вследствие вышеперечисленных причин товаропроизводители несут существенные финансовые потери и вынуждены привлекать дорогие заёмные средства для организации следующей посевной компании на невыгодных условиях. Охарактеризованные выше тенденции в той или иной мере присущи аграрному сектору практически всех постсоветских стран. Поиск путей решения данной проблемы заставил обратить внимание на опыт Канады по организации эффективного маркетинга зерновых культур. Цель. Целью исследования является анализ опыта стран развитой рыночной экономики в организации цивилизованного маркетингового канала продвижения зерновых культур посредством функционирования Пшеничной палаты Канады (далее – Палаты). Методы исследования. В процессе исследования применялись такие общенаучные методы, как анализ, синтез, индукция, дедукция, исторический и логический. Результаты. Выявлены предпосылки возникновения Пшеничной палаты Канады. Исследованы организационно-правовая форма, система управления, полномочия и функции Палаты. Охарактеризован вклад Палаты в поддержку фермеров и укрепление экспортных позиций Канады на мировых зерновых рынках. Предложено имплементировать канадский опыт в странах постсоветского пространства, в т. ч. в Украине и в Молдове.*

*Ключевые слова: аграрный маркетинг, зерновые культуры, пшеница, Канада, Пшеничная палата Канады.*

*The agrarian industry has passed to new forms of organization of production in connection with the collapse of the administrative-command system of management. The individual or family forms of organization of agricultural production have replaced the Soviet collective forms of farming. Large corporate forms of business organization (agroholdings) have replaced the Soviet collective forms of farming as well. The external environment of the functioning of agriculture is changing rapidly as well. The transparent, civilized marketing channels for promoting manufactured products are lacking in the environment where small and medium-sized producers are operating. The most small and medium-sized producers are realizing products before, during, or immediately after harvesting. The reason for this is the insufficient volume of working capital, the need to return credit resources, the lack of modern grain storage facilities. The level of prices is the lowest in this period of the marketing year. The commodity producers have received significant financial losses. They take unprofitable loans at high interest for the organization of the next seeding company every year. These trends are manifested in the agrarian sector of almost all post-Soviet countries in one way or another. The Canadian experience in organizing effective marketing of grain crops provides the key to*

---

© Наталья ГРЕЦКАЯ, natagretska@gmail.com, Natalia GRETSKA, natagretska@gmail.com

*solving this problem. Goal. The purpose of the study is to analyze the experience of countries of developed market economies in organizing a civilized marketing channel for the promotion of grain crops through the functioning of the Canadian Wheat Board (further – Board). Methods of research. The analysis, synthesis, induction, deduction, historical and logical method have applied in the research process. Results. The preconditions of the Board have identified. The organizational and legal form, management system, powers and functions of the Board have investigated. The contribution of the Board in support of farmers and strengthening of Canada’s export positions in world grain markets has characterized. The Canadian experience has proposed to implement in the countries of the post-Soviet space, including in Ukraine and Moldova.*

*Key words: agricultural marketing, cereals, wheat, Canada, Canadian wheat Board.*

*JEL Classification: Q1, Q13, Q17.*

В первой половине двадцатого века, когда формировалась Пшеничная палата Канады (Canadian Wheat Board, далее – Палата), имущественное расслоение между фермерами было менее выраженными, чем сегодня. Большинство фермеров, которые выращивали свой урожай на канадских прериях, имели относительно однородный уровень доходов. Последний факт создавал поразительную пропасть между уровнем доходов фермеров и уровнем доходов владельцев: больших земельных угодий, банковского капитала, железной дороги. В течение многих десятилетий фермеры из прерий мобилизовали свои усилия против полномочий этих корпоративных монопольных гигантов, что привело к волне радикальной аграрной реформы, которая, помимо прочего, способствовала формированию добровольной Палаты по пшенице в 1935 г. Следствием борьбы фермеров было также основания социалистической Кооперативной федерации содружества (CCF) (Cooperative Commonwealth Federation (CCF) и победа на выборах ( в провинции Саскачеван в 1944 г.).

В 1943 г. Пшеничная палата Канады был уполномочена федеральным парламентом выступать в роли «единственного продавца» для всей западно-канадской пшеницы, твердой и ячменной продукции, которая продавалась внутри страны для потребления, как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Главной функцией палаты была унификация цен, по которым производители продавали пшеницу и ячмень разных классов. Деятельность палаты была направлена на то, что б каждый фермер, который осуществил поставку пшеницы или ячменя в Плату, получил за своё зерно определённой категории ту же самую цену, что и другие фермеры. Механизм функционирования Палаты предусматривал, что фермеры продают зерно Пшеничной палате и получают за него установленную цену – одинаковую для всего зерна, которое принадлежит к одному классу. В течении маркетингового года Пшеничная палата производила торговые операции на внутреннем и на внешнем рынках и генерировала доходы на четырёх отдельных счетах: пшеницы, твёрдой пшеницы, ячменя и ячменя высшего сорта. В конце маркетингового года Палата делала окончательный расчёт и выплачивала производителям остаток средств. Следовательно, окончательная цена на зерно, которую получал фермер, не зависела от времени, когда он реализовал зерно Палате, ни от того, на каком рынке и при каких условиях было реализовано зерно самой Палатой. Цена зависела исключительно от качества зерна [1, 2]. Поэтому на производителей возлагались затраты, по доведению зерна до стандарта качества [3]. Реализация пшеницы и ячменя через Палату в Канаде была обязательной для всех производителей. За исключением случаев, предусмотренных определенными нормами юридического поля Канады, ни одно лицо, кроме Палаты, не должно было: осуществлять экспорт из Канады пшеницы или продуктов пшеницы, принадлежащих другим лицам, чем Палата; продавать и покупать пшеницу, которая расположена в одной провинции, для доставки в другую провинцию или за пределы Канады.

Такая система имела свои преимущества с точки зрения защиты интересов фермеров, обеспечения стабильности рынка. Она также укрепляла позиции страны на мировом рынке зерновых и приводила к экономии на масштабе.

Формирование Палаты, как общенационального маркетингового органа, особенно активно происходило в годы после Великой депрессии 1930-х гг., а также после Второй мировой войны. В это время сформировался уникальный набор условий, для игроков рынка, чтобы собраться вместе и договориться об уникальной монополии, закреплённой правительством. Иногда незаметная, иногда несколько прозрачная поддержка деятельности Палаты возникла благодаря протекции групп в бизнес-секторе, в частности пищевой промышленности, которые, в связи с депрессией, опасались полного распада зернового хозяйства страны и крупных банков Канады.

Хотя сначала предполагалось, что Пшеничная палата будет функционировать, как временная мера, однако, она оказалась очень успешной и популярной. Палата постоянно обновлялась и расширялась в течение многих десятилетий, часто получая поддержку от всех основных федеральных партий страны. За это время Канада стала лидером международной торговли зерном. Несмотря на производство лишь около 4% от мирового производства пшеницы, благодаря успешной работе Палаты Канада завоевала около 14% мирового экспорта пшеницы. А Пшеничная палата являлась крупнейшим продавцом пшеницы и ячменя в мире, управляя годовыми продажами в пределах от 4 до 8 млрд. USD. Этот экономический вес предоставил Палате

разнообразные маркетинговые преимущества, те преимущества, которые, каждый бизнес в мире хотел бы получить.

Естественно, такие позиции Палаты на мировом рынке не устраивали других игроков – частные зерновые компании. Они пользуются преимуществами, которые приобретают в статусе торгового центра. По оценкам экспертов, от 70 до 90% всей мировой торговли зерном контролируют лишь четыре компании: ADM, Bunge, Cargill и (Louis) Dreyfus. Эти транснациональные гиганты используют свой олигополистический контроль над рынками, чтобы как можно меньше платить производителям и максимизировать собственные прибыли. Пшеничная палата, наоборот, работала в качестве агента фермеров, делала отчисления только на эксплуатационные расходы и не функционировала с единственной целью увеличения прибыли, как частные зерновые компании. Её главной задачей было максимизировать выплаты фермерам. Несмотря на то, что деятельность Пшеничной палаты часто путается с «управлением поставками», последняя фактически не устанавливала никаких ограничений на поставку, а совместно руководила и продавала большую часть пшеницы с канадских прерий. Прямым выгод для фермеров от коллективного управления сбытом было достаточно много, но наиболее репрезентативными были: слияние цен (фермерам платили годовую цену на основе объединения всех зерновых в течение года, распределяя риски коллективно и обеспечивая более надежную и стабильную цену для всех), контроль качества. Палата также имела возможности использовать свой огромный вес для достижения более высоких цен, удовлетворения потребностей в стратегических продуктах питания основных стран-импортеров пшеницы, таких как Япония, Великобритания и Китай, предлагая им заключить крупные по объемам поставок зерновых контракты, гарантированные в течении нескольких лет.

Палата смогла предложила фермерам широкий спектр косвенных преимуществ, выступая в качестве представителя фермеров против мощных корпоративных интересов. Она сыграла ключевую роль в защите интересов фермеров в борьбе с частной железнодорожной отраслью, которая полностью монополизирована в стране только двумя компаниями: Канадская национальная железная дорога и Канадская Тихоокеанская железная дорога. В 1997 г. Палата успешно подал иск к обеим компаниям относительно задержки и/или отказа в доставке зерновых, выиграв миллионы долларов компенсации. Она также сыграла решающую роль в успехе кампании, которая заблокировала внедрение модифицированной пшеницы Monsanto GM в 2004 г. Палата с тех пор начала претворять в жизнь органическую программу, которая сделала Канаду одним из ведущих производителей органического зерна в мире.

Палата была зарегистрирована в соответствии с корпоративным законодательством Канады и являлась объектом маркетинга в торговле зерном между провинциями Канады и в экспортной торговле зерном, которое выращено в стране.

Она функционировала в организационно-правовой форме корпорации. Штаб-квартира корпорации находилась в городе Виннипег в провинции Манитоба. Совет директоров управлял бизнесом и делами корпорации. Совет состоял из пяти директоров, включая председателя. Четыре директора назначались губернатором по рекомендации министра сельского хозяйства. Президент Палаты назначался губернатором. Директора, за исключением президента, занимали свои должности на срок до четырех лет.

Директорам выплачивалось вознаграждение, которое устанавливалось решением правления корпорации. Директора, за исключением президента, имели право на оплату обоснованных расходов на проезд и проживание, понесенных ими при исполнении своих обязанностей.

Правление назначало одного директора, который являлся председателем. Председатель выполнял обязанности, возложенные на него учредителями, собирал и председательствовал на заседаниях Палаты и определял повестку дня на этих заседаниях. Если председатель отсутствовал или был не в состоянии действовать, правление могло назначить одного из руководителей, который будет выступать в качестве председателя. Совет мог принимать подзаконные акты, касающиеся управления делами корпорации.

В соответствии с законодательством Канады Палата наделялась следующими полномочиями:

- покупать, принимать для доставки, хранить, передавать, продавать, транспортировать или иным образом распоряжаться зерном;
- заключать договоры или соглашения на покупку, продажу, обработку, хранение, транспортировку, распоряжение или страхование зерна;
- заключать коммерческие, банковские соглашения, при условии одобрения министра финансов;
- занимать деньги любыми способами, включая выпуск, переоформление, продажу и залог облигаций, долговых обязательств, записок;
- инвестировать денежные средства Палаты в облигации, долговые обязательства, при условии одобрения министра финансов;
- вступать в контракты и операции, которые Корпорация считает необходимыми для целей управления риском, включая фьючерсные контракты, форвардные контракты и валютные, товарные и процентные свопы;
- создавать резервный фонд;
- выдавать обменные сертификаты;



– проводить операции по приобретению, хранению и распоряжению реальной и личной собственностью, но Палата не могла приобретать право собственности или распоряжаться недвижимым имуществом без одобрения председателя Палаты;

– использовать труд технических, профессиональных или иных должностных лиц или работников, которые могут потребоваться для ведения бизнеса;

– создавать филиалы или нанимать агентов в Канаде или в другом месте;

– устанавливать, использовать такие маркетинговые агентства или объекты, которые она считает необходимыми, для целей ее деятельности;

– осуществлять эксплуатацию зернохранилищ, непосредственно или с помощью агентов, и в соответствии с Законом Канады о зерне;

– уполномочить любого сотрудника Корпорации или любой другой лицо действовать от имени Палаты в осуществлении необходимых операций.

Администрация Палаты наделялась следующими ключевыми полномочиями:

– устанавливать формы и способы заполнения заявлений на поставки зерна;

– выдавать документы и другие формы, которые могут потребоваться для торговли зерном;

– устанавливать способ, которым должны быть поданы заявки на разрешительные документы, в частности разрешения на торговлю зерном;

– назначать место на железной дороге в качестве пункта доставки, куда зерно может быть доставлено в соответствии с разрешением;

– периодически устанавливать квоты на каждый вид зерна или любой его сорт, которые производители могут доставить в зернохранилища или на железнодорожные станции.

– запретить доставку или прием в хранилища зерна любого вида, любого сорта или качества.

Палата осуществляла реализацию пшеницы, произведенной в определенной зоне, во внутренней торговле и экспортной торговле, и с этой целью могла:

– покупать всю пшеницу, произведенную в указанной зоне;

– платить производителям средства за приобретенную пшеницу;

– выдавать производителю, который реализует и поставляет пшеницу, произведенную в указанной зоне, сертификат, указывающий количество приобретенных и доставленных тонн и сорт пшеницы.

Любые убытки Палаты, возникающие при осуществлении платежей, выплачивались из резервного фонда. Палата должна была вести отдельные счета по пшенице, произведенной в определённой зоне. Она утверждала формы сертификатов, которые выдавались производителям, которые доставляли пшеницу для продажи через неё. Палата могла заключать договора с производителем или любым другим физическим лицом или юридическим лицом для приобретения и поставки пшеницы или изделий из пшеницы по цене, которую она считала целесообразной.

Несмотря на многочисленные очевидные выгоды для производителей, политика в пользу таких «государственных торговых предприятий», как Палата, существенно изменилась в течение последних трех десятилетий. Палата претерпел серьезные трудности как внутри страны, так и на международном уровне, из-за расследований, инициированных США. Они были организованы в рамках Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА) и Всемирной торговой организации (ВТО). Несмотря на все усилия, проведенные расследования не смогли доказать, что деятельность Палаты несправедливо «искажала» рынки.

Однако, под давлением США, изменения в государственной политике Канады всё же произошли. В августе 2012 г. была приостановлена «обязательная» модель функционирования Палаты. Она стала добровольной маркетинговой организацией. В июле 2015 года, G3 Global Grain Group приобрела контрольный пакет акций в Палате, создавая новую фирму под названием G3 Canada Ltd. Штаб-квартира компании осталась в Виннипеге.

В тоже время, своих фермеров США активно поддерживают посредством функционирования Товарно-кредитной корпорации (Commodity Credit Corporation). В связи с тем, что США в последнее время вступили в фазу торговых войн с ЕС, Китаем и Мексикой, был нанесён серьёзный урон американским фермерам. Торговые пошлины на американскую сельскохозяйственную продукцию были введены (или планируются ввести) вышеперечисленными странами как ответные меры на действия США [4]. Поэтому президент США Д. Трамп анонсировал намерения воспользоваться программой поддержки фермерства времён Великой депрессии и выделить сельхозпроизводителям 12 млрд. USD [5]. Пакет финансовой помощи окажет временную поддержку сельхозпроизводителям, пока между США и Китаем (и другими странами) не будут улажены все торговые вопросы. Данная программа будет финансироваться, и претворяться в жизнь посредством Товарной кредитной корпорации, которая является государственной (федеральной) корпорацией США.

**Выводы.** Канадская зерновая Палата сыграла важное значение в маркетинге зерновых на протяжении долгих десятилетий. Палата показала себя эффективным инструментом в политике государственной поддержки отечественного производителя в Канаде. США и транснациональные компании по торговле зерном усматривали в Палате серьезного конкурента на мировом рынке зерновых. Поэтому она была упразднена в связи с давлением США на политические элиты Канады.

На постсоветском пространстве не существует органов, аналогичных по широте функций и полномочий Палате. Опыт её работы может быть с успехом имплементирован для организации аналогичного канала сбыта производителей зерновых культур, как в Украине, так и в Молдове.

#### Бібліографія

1. ДУГІЄНКО Н.О., КЕЛЬДЕР Т.Л. (2014). Державна підтримка підприємств агропромислового виробництва. У. Держава та регіони, Серія: Економіка та підприємництво, № 5 (80), с. 135-140.
2. ЖИТНИК Т.П. (2015). Проблематика забезпечення ефективної державної підтримки малого підприємництва в сільській місцевості України. У: Вісник Київського інституту бізнесу та технологій, № 1 (26), с. 30-38.
3. НАДВИНИЧНИЙ С.А. (2011). Зарубіжний досвід державної підтримки сільського господарства. У: Агросвіт, № 2, с. 6-12.
4. ЕС готовит новые пошлины на товары из США на 20 миллиардов долларов. Режим доступа: <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2018/07/25/639025/>
5. Трамп выделит фермерам \$12 млрд. в попытке защитить от торговой войны. Режим доступа: <https://ru.reuters.com/article/businessNews/idRUKBN1KF0YV-ORUBS>

**DEZVOLTAREA MICILOR FERMIERI PRIN FINANȚĂRI EUROPENE  
Proiectul „GRĂDINA DE TRANDAFIRI A IULITEI”**

**DEVELOPMENT OF SMALL FARMERS THROUGH EUROPEAN FUNDING  
The project "IULITA'S ROSE GARDEN"**

*Mariana Rodica ȚIRLEA, conf. univ., dr.,  
Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir”, București, România  
Iulita BÎRCĂ, cercetător științific,  
INCE, Republica Moldova*

*Mariana Rodica TIRLEA, Assoc. Prof., PhD,  
„Dimitrie Cantemir" Christian University, Bucharest, Romania  
Iulita BIRCA, Scientific Researcher,  
NIER, Republic of Moldova*

*The development of small farmers through European funding is based on the investment decision, which is based on the real appreciation and dimensioning of assets. The problem of any farmer is the one of the cost of capital that concerns the co-financing part of his / her project. This problem is essential for every farmer, because European funding also involves the farmer's monetary contribution. The farmer's financial contribution to the project is called co-financing. Capital sources are different and terms are random. For a farmer, the source of funding is either equity or borrowed capital. Essential to the small farmer is the source of capital acquisition and how to optimize them over time, both in terms of volume, structure and efficient use of capital. As a result, it is relevant to determine an optimal financial structure that takes into account the degree of risk of indebtedness, profitability and the effect of borrowing on the cost of the farmer's capital.*

*Key words: financing, farmer, small farmers, European funding, co-financing, cost of capital, equity, borrowed capital.*

*Dezvoltarea micilor fermieri prin finanțări europene are la bază decizia de investiție, decizie care este întemeiată pe aprecierea și dimensionarea reală a activelor. Problematika oricărui fermier este cea a costului capitalului care privește partea de cofinanțare a acestuia la proiectul său. Această problemă este esențială pentru fiecare fermier, deoarece finanțarea europeană presupune și aportul în bani a fermierului. Contribuția financiară a fermierului la proiect este denumită cofinanțare. Sursele de procurare a capitalului sunt diferite, iar termenele – aleatorii. Pentru un fermier, sursa resurselor de finanțare o constituie fie capitalul propriu, fie capitalul împrumutat. Esențială pentru micul fermier este sursa de procurare a capitalurilor, cât și modul de optimizare a acestora în timp, atât ca volum, structură cât și utilizarea eficientă a capitalurilor. Ca urmare, este relevantă determinarea unei structuri financiare optime care să aibă în vedere gradul de risc privind îndatorarea, profitabilitatea și efectul îndatorării asupra costului capitalului fermierului.*

*Cuvinte-cheie: finanțare, fermier, micii fermieri, finanțare europeană, cofinanțare, costul capitalului, capital propriu, capital împrumutat.*

***JEL Classification: H60, H61, H62, H69, P24.***

**I. Introducere**

Pentru accesarea fondurilor europene, fermierii trebuie să facă dovada faptului că dețin un procent din valoarea proiectului pentru care solicită fonduri nerambursabile europene. Problema se pune diferit, de la fermier la fermier, în funcție de capacitatea financiară a acestora de a-și susține proiectul pentru partea lor de contribuție financiară.

Practica a dovedit faptul că la nivelul micilor fermieri, sumele alocate de comunitatea europeană în scopul finanțării activităților agricole nu au fost și nu sunt mari. Totuși, fiind vorba de activități agricole și terenuri în mediu rural, unde populația are venituri foarte mici, unde valoarea imobilelor și ale terenurilor este foarte mică pentru a putea servi drept gaj sau ipotecă în vederea contractării unui credit bancar, observăm faptul că sumele necesare pentru cofinanțarea la proiect constituie uneori o problemă.

**Capitolul I. Obiectivul principal al proiectului „Gradina de trandafiri a Iulitei”**

Trandafirii au o semnificație multiplă. Pe lângă faptul că sunt prezenți la toate evenimentele din viața noastră într-o manieră de eleganță, frumusețe, căldură și transfer de sentimente, trandafirul prezintă importanță economică, estetică, alimentară și, nu în ultimul rând, medicală.

Proiectul intitulat „Gradina de trandafiri a Iulitei” își propune ca și obiectiv principal demararea unui business cu trandafiri, etajat pe patru nivele și orientat spre următoarele direcții de dezvoltare (figura 1):

1. Vânzare de flori de trandafiri;
2. Producție de dulceață;
3. Producție de cosmetice și parfumerie;
4. Producție de lumânări;
5. Producție de săpun;
6. Producție de ceaiuri;
7. Producție de siropuri;
8. Producție de ulei esențial.

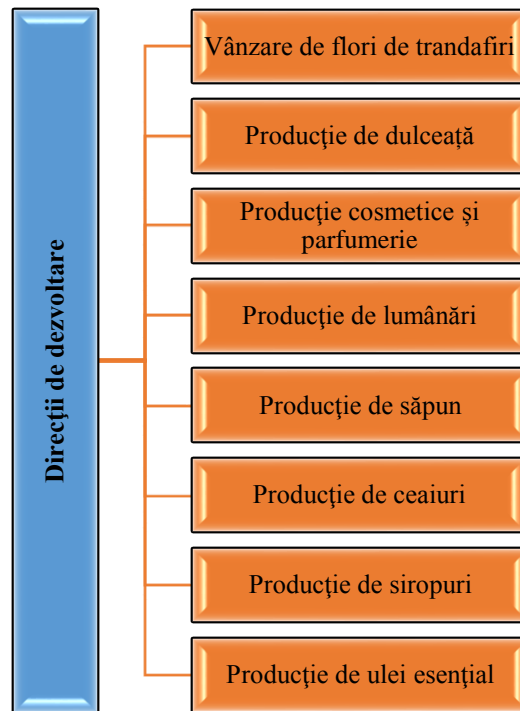


Figura 1. Direcții de dezvoltare

Sursa: Elaborată de autori.

Afacerea se dorește să fie viabilă și finanțată din fonduri europene în agricultură, nerambursabile accesate în cascadă pe patru etape (nivele).

Dotarea tehnică să fie performantă, foarte bine aleasă care să-i răspundă cerințelor (figura 2):

1. de protecție culisabilă a culturii de trandafiri;
2. de irigare electronică;
3. de cunoaștere electronică anticipată a condițiilor meteo;
4. de supraveghere electronică de la distanță;

- mecanisme de protecție cu declanșarea de funcționare electronică în caz de: frig, grindină, furtuni, temperaturi foarte ridicate, etc.

5. de realizarea de performanțe la cele mai înalte cote pentru a rămâne competitiv pe piața agricolă.

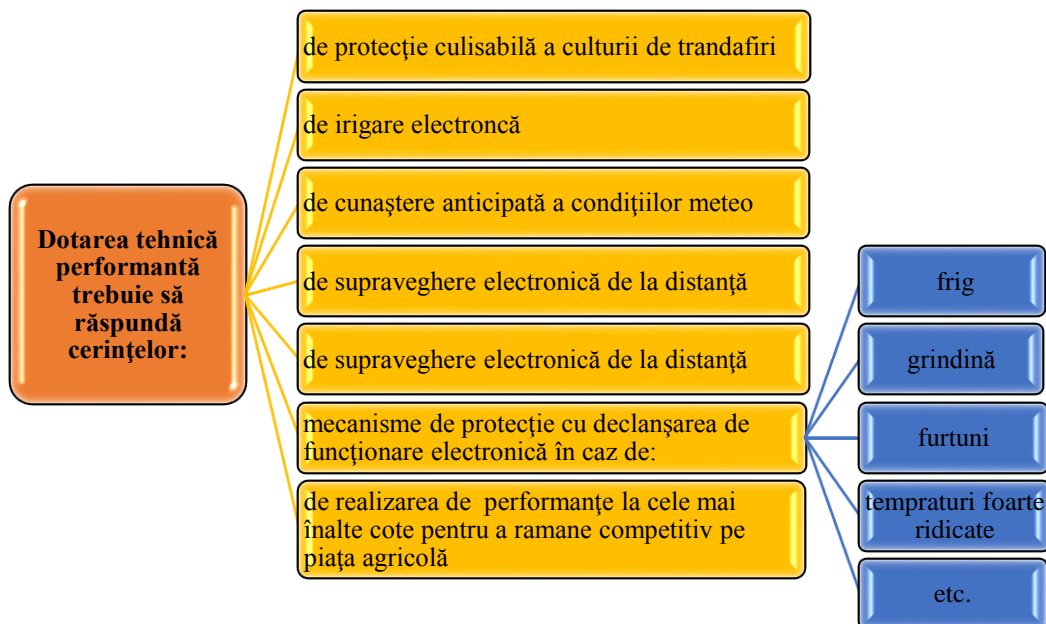


Figura 2. Dotarea tehnică performantă

Sursa: Elaborată de autori.

**În prima etapă**, veniturile pe care le preconizăm să le obținem din valorificarea trandafirilor și vor fi destinate pentru:

- Cheltuieli cu întreținerea culturii;
- Cheltuieli cu personalul;
- Cheltuieli cu obligațiile la bugetul unic consolidat:
- Bugetul de stat;
- Bugetul asigurărilor sociale;
- Bugetul local;
- Cheltuieli cu material săditor pentru întreținerea și completarea culturii;
- Cheltuieli administrative;
- Cheltuieli cu amortizarea;
- Alte cheltuieli.

Sursa veniturilor va fi valorificarea producției culturii de trandafir astfel:

1. Vânzarea trandafirilor prin:

- supermarket-uri;
- tonete stradale;
- florării proprii;
- florării închiriate;
- piețe;
- târguri;
- concerte.

2. Vânzarea petalelor uscate de trandafir la clienți vrac pentru ambient.

3. Vânzarea petalelor proaspete la clienți vrac pentru diverse.

**În etapa a doua**, sursa veniturilor va fi valorificarea producției culturii de trandafir astfel:

1. Menținem vânzarea trandafirilor ca flori de la etapa întâia;

2. Vânzarea petalelor uscate de trandafir ambalate de noi în săculețe atractive gen cadou, de dimensiuni 4x6 cm, de culoare roz, pentru a se utiliza și păstra de clienți în dulapurile cu haine;

3. Vânzarea petalelor uscate de trandafir ambalate de noi în cilindrii transparenți pentru a le utiliza ca ornamente.

**În etapa a treia**, sursa veniturilor va fi valorificarea producției culturii de trandafir astfel:

1. Menținem vânzarea trandafirilor ca flori de la etapa 1 și 2;

2. Venituri din producția de dulceață.

**În etapa a patra**,

1. Menținem vânzarea trandafirilor ca flori de la etapa 1, 2 și 3;

2. Venituri din vânzarea produselor din producție proprie de:

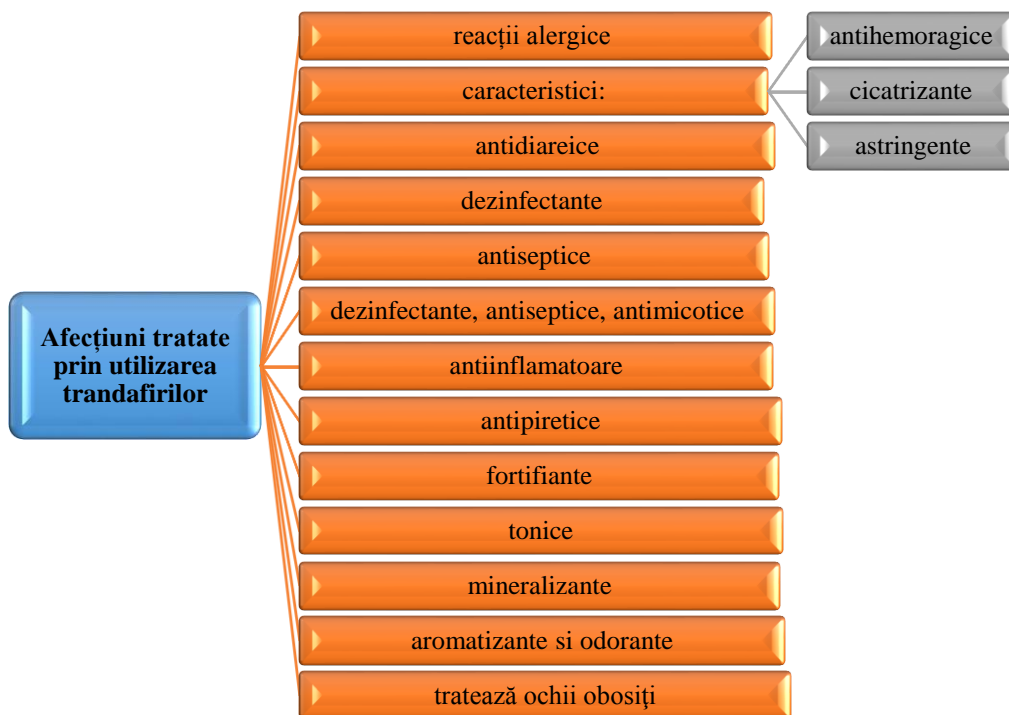
- |                         |                    |
|-------------------------|--------------------|
| - parfum,               | - lumânări,        |
| - cremă,                | - sirop,           |
| - ceaiuri,              | - apă demachiantă, |
| - apă igienizantă,      | - săpun.           |
| - uleiuri de trandafir, |                    |

Compoziția chimică a **petalelor de trandafir conține o sferă largă de elemente cu caracteristici benefice pentru organismul uman**. Petalele de trandafir conțin ulei volatil, tanini, derivați flavonici, nerol, citronelol, zaharuri, ceară și acid galic.

Ca urmare, utilitatea trandafirilor în sfera medicală vizează tratarea următoarelor **afecțiuni (figura 3)**:

- eventuale reacții alergice;
- caracteristici:
- astringente,
- cicatrizante,
- antihemoragice.
- antidiareice,
- antidizenterice, antihelmintice;
- dezinfectante, antiseptice, antimicotice;
- antiinflamatoare;
- antipiretice;
- fortifiante;
- tonice;
- mineralizante;
- aromatizante și odorante;
- tratează ochii oboșiți.

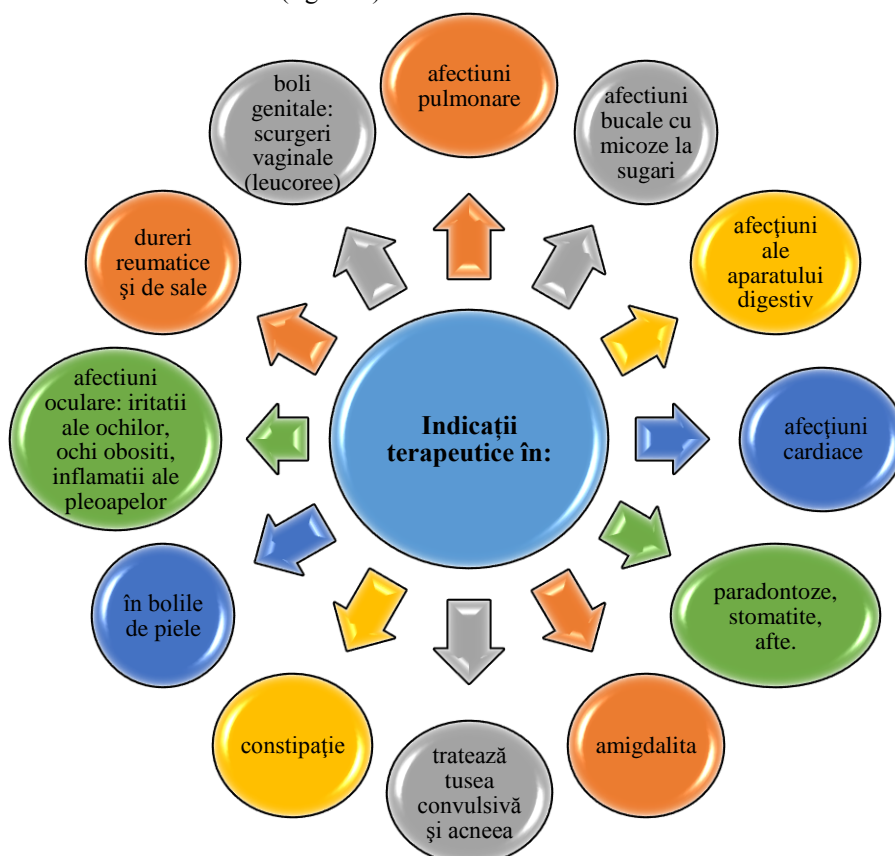




**Figura 3. Afecțiuni tratate prin utilizarea trandafirilor**

Sursa: Elaborată de autori.

Petalele de trandafir au proprietăți benefice pentru organismul uman. Indicațiile terapeutice sunt multiple, așa cum se poate remarca în schema alăturată (figura 4):



**Figura 4. Indicații terapeutice**

Sursa: Elaborată de autori.

## **Capitolul II. Tehnologia și fundamentarea necesarului de surse pentru investiție**

Aspectele privind înființarea plantațiilor de trandafiri se face pe terenurile cu panta până la 15% și adâncă de 28-30 cm.

Distanțele de plantare sunt de 3 m între rânduri și 1 m între plante pe rând. Pe terenurile foarte accidentate, pot fi de 2 x1 m sau 1,5 x1m.

Plantarea este toamna târziu și primăvara devreme. Plantarea se face în gropi 30-40 x 30-40 cm, iar în cazul în care nu s-a făcut fertilizarea de bază se poate aplica o doză de 5-6 kg/plantă gunoi de grajd.

Materialul săditor este reprezentat de butașii înrădăcinați și fortificați. Plantele se pregătesc pentru plantat prin fasonarea (scurtarea cu 3-4 cm). După plantare tulpinile se scurtează la 4-5 muguri și se uda cu 8-10 l apa/plantă.

Intervalul dintre rânduri se lasă să se înierbeze natural, iar după instalarea covorului de ierburi, în perioada de vegetație se fac 3-4 cosiri, când iarba ajunge la 10-15 cm. Conducerea sub forma de tufă este cea mai economică.

Fertilizarea în plantații se face începând cu al doilea an de la plantare, anual se aplică o doză de 100 kg N/ha. Aceasta se repartizează în trei doze egale: prima doză se aplică înainte de pornirea în vegetație, a doua fracțiune la interval de 1 lună, iar a treia fracție după ce florile au legat, însă niciodată nu se va depăși data de 25 iunie, deoarece există riscul nematurării suficiente a lemnului.

Consumul cel mai ridicat de apă al trandafirului pentru petale este în perioada mai-iunie, când planta înflorește abundent, iar în restul perioadei de vegetație, consumul de apă este moderat.

În plantațiile pe rod, începând cu anul 5 de la plantare, când tufe sunt bine definite, prin tăieri se va urmări: aerisirea interiorului tufelor; eliminarea ramurilor bolnave, rupte, uscate etc., scurtarea celor îmbătrânite.

În cazul în care materialul săditor este obținut prin altoire, în fiecare an se vor îndepărta lăstarii portaltoiului.

Recoltarea petalelor se face manual în lăzi de lemn sau carton și se depozitează în locuri umbrite sau în spații răcoroase prevăzute cu sistem de ventilație. Recoltarea se execută în stadiul de boboc floral, în faza de deschidere, iar petalele se desprind împreună cu receptaculul. Cantitatea recoltată pe zi (8 ore de lucru) este de 20-25 kg flori. Pentru a evita pierderile se recomandă recoltarea zilnică sau la interval de 2 zile.

Munca la fermă presupune strategii funcționale de management care să reducă riscurile pentru angajați, echipamente, protecția muncii, instruirea corespunzătoare pentru folosirea fiecărui tip de utilaj aferent lucrătorilor.

Cerințele pentru obținerea fondurilor europene necesită respectarea unor reguli impuse și stricte.

Pentru investiția prin proiectul nostru sunt necesare **următoarele utilaje:**

1. Motocoasa,
2. Motocultorul,
3. Generatorul de curent electric,
4. Sistemul de irigare,
5. Unelte de mână,
6. Echipamente de lucru,
7. Echipamente de protecție a muncii.

La acestea se mai adaugă materialul săditor concretizat în **butașii de trandafir.**

## **Capitolul III. Decizia de finanțare în condiții certe**

Decizia financiară este un proces rațional de alegere a unei variante dintr-o mulțime de variante pe care o apreciem a fi cea care răspunde soluționării și găsirii sursei de fonduri necesare realizării activității eficiente prin proiect.

Deciziile financiare se clasifică astfel:

I. După durata perioadei de activitate, deciziile pot fi:

1. curente, care vizează activitatea curentă;
2. strategice care vizează activitatea de perspectivă.

II. După natura activității la care se referă:

1. de finanțare, vizează procurarea capitalului;
2. de plasamente sunt cele de investiții.

III. După anticiparea stărilor viitoare:

1. decizii în condiții de certitudine, când rezultatele preconizate sunt sigure;
2. decizii în condiții de incertitudine, când rezultatele preconizate nu sunt sigure și probabilitatea variază mult între 0 și 100.

La proiectul nostru am avut în vedere:

1. capitalul necesar investiției prin proiect după o prealabilă și atentă analiză a listei stabilite cu echipamentele necesare;
2. rezultatele obținute din cultura de trandafiri;
3. cheltuielile cu punerea în funcțiune a investiției.

Potrivit capitalului stabilit și ținând cont de rezultatele viitoare, fluxurile de trezorerie bănești sunt de intrare și, respectiv, de ieșire:

1. fluxul de ieșire este capitalul consumat pentru plata investiției care se derulează pe toată durata efectuării investiției;

1. fluxurile de intrare sunt fluxuri anuale și care se derulează pe toată durata efectuării investiției;  
 Fluxurile de ieșire sunt plasamentele de capital care reflectă cheltuiala totală a investiției.  
 Fluxurile de intrare sunt fluxuri anuale concretizate în amortismentul și profitul pe toată durata normală de funcționare a activelor imobilizate.  
 Fluxurile bănești reflectă câștigul sau pierderea pentru fiecare an luat în calcul. Formula de calcul este dată în relația:

$$Fna = Va - (Ca + Ia),$$

În care:

**Fna** = fluxurile de numerar pentru anul a,

**Va** = veniturile anului a,

**Ca** = cheltuielile anului a,

**Ia** = investiția anului a.

Raportat la procesul investițional trebuie ținut cont și de faptul că împrumutul se constituie un venit, pe de o parte, în procesul de realizare a investiției și, pe de altă parte, o cheltuială pe toată durata de viață a investiției.

În cazul proiectului nostru, beneficiarul proiectului deține integral partea sa de contribuție la proiect și teren.

### Concluzii:

Proiectul nostru intitulat „Grădina de trandafiri a Iulitei” are ca scop înființarea unei culturi de trandafiri la standarde europene.



Obiectivul general îl constituie dezvoltarea pe termen lung și maximizarea profitului global.

Dezvoltarea sa urmează a se realiza treptat, etapizat pentru a-l putea conduce și controla eficient.

Dacă prima etapă vizează înființarea culturii de trandafiri, crearea de 4 locuri de muncă și aplicarea măsurilor de protecție a mediului, în etapele 2-3 și 4 ne vom orienta spre investiții și introducerea de tehnologii pentru dezvoltarea de noi produse și procese și creșterea numărului de locuri de muncă.

Contribuția financiară a fermierului la proiect este denumită cofinanțare. Sursele de procurare ale capitalului sunt diferite, iar termenele aleatorii. Pentru un fermier sursa resurselor de finanțare o constituie capitalul propriu. Investiția întreprinzătorului este cea mai importantă sursă de finanțare.



Mărimea cofinanțării depinde de originalitatea și eficiența ideii de afacere și de resursele proprii ale beneficiarului. Aceste resurse pot fi în bani și în natură. În cazul nostru, resursele în natură se concretizează în terenul beneficiarului de proiect care face dovada că îl deține cu acte de proprietate, iar partea de cofinanțare la proiect este reprezentată de cota procentuală cu care contribuie beneficiarul în cadrul proiectului.

Esențială pentru micul fermier este sursa de procurare a capitalurilor, cât și modul de optimizare a acestora în timp, atât ca volum, structură cât și utilizarea eficientă a capitalurilor raportate la cerințele impuse de comunitatea europeană. Problema cofinanțării proiectelor trebuie tratată în mod diferit, în funcție de fiecare situație în parte. În cazul nostru, finanțarea europeană solicitată este pentru prima etapă de dezvoltare prin proiect, înscriindu-se ca o colaborare realizată în cadrul incubatorului de business TMR. În această etapă am urmărit să realizăm:

1. Denumirea proiectului;
2. Obiectivul general al proiectului;
3. Obiectivele secundare ale proiectului;
4. Scopul proiectului;
5. Produsle care se vor obține în urma valorificării petalelor de trandafir;
6. Realizarea etichetelor pentru produsele noastre:
  - a) Dulceața de trandafiri;
  - b) Parfumul de trandafiri.
7. Valoarea proiectului pentru prima etapă;
8. Lista utilajelor necesare în prima etapă;
9. Valoarea cofinanțării la proiect;
10. Sursa resursei de cofinanțare a proiectului;
11. Prezentarea ideii de proiect în cadrul Conferinței INCE, Chișinău, 2018.

#### **Bibliografie**

1. Proiectul „Grădina de trandafiri a Iulitei”
2. Ghidul solicitantului

## STAREA ACTUALĂ ȘI OPORTUNITĂȚI DE DEZVOLTARE A SECTORULUI DE FRUCTE MOI ÎN RM

Andrei ZBANCĂ, dr., conf.univ., UASM  
Grigore BALTAG, dr., conf.univ., UASM

Dezvoltarea sectorului horticul din Republica Moldova este o cale practică de modernizare și diversificare a agriculturii și, totodată, o sursă de venituri în spațiul rural. Fermierii autohtoni nu au acces la informații economice (analize, studii relevante marketing) privind sectorul agricol de valoare înaltă și întâmpină probleme la selectarea corectă a culturilor pentru cultivare în propria exploatație. Scopul cercetării constă în elaborarea bugetelor și analiza economică comparativă a cultivării arbuștilor fructiferi și căpșunului. Rezultatul cercetărilor este crearea unui suport economic informațional referitor la cele mai importante culturi bacifere, ceea ce ar permite fermierilor mici să selecteze corect culturile în baza indicilor economici și să investească argumentat resursele financiare. Rezultatul cercetărilor sunt actuale pentru toți actorii ce au tangență cu sectorul arbuștilor fructiferi și căpșunului, care sunt interesați pentru dezvoltarea lui atât din partea antreprenorilor, cât și a donatorilor (finanțatorilor) din extern.

Cuvinte cheie: sector horticul, valoarea înaltă, elaborare bugete, recolta globală, plantații multianuale, subvenții, lanț valoric.

The development of the horticultural sector in the Republic of Moldova is a practical way of modernizing and diversifying agriculture and, at the same time, a source of income in rural areas. Domestic farmers do not have access to economic information (analyses, relevant marketing studies) on the high value agricultural sector and have problems in properly selecting crops for cultivation on their own holding. The aim of the research is to elaborate budgets and comparative economic analysis of the cultivation of fruit and strawberry shrubs. The result of the research is the creation of an informational economic support for the most important bacallious crops, which would allow small farmers to properly select crops on the basis of economic indices and to invest financially. The result of the research is current for all actors who are tangled with the fruit and strawberry sector, who are interested in its development both from entrepreneurs and external donors (financiers).

Key words: horticultural sector, high value, budgeting, global harvest, multiannual plantations, subsidies, value chain.

JEL Classification: Q120.

### Rezultate obținute

În calitate de surse pentru efectuarea cercetărilor au servit datele statistice de la Biroul National de Statistică din Republicii Moldova (BNS), datele Ministerului Agriculturii, Dezvoltării Regionale și a Mediului din R. Moldova (MADRM), referitoare la evoluția și oportunități de dezvoltare a sectorului agrar și, în special, a agriculturii de valoare înaltă pentru fructe moi, precum și literatura de specialitate.

Cercetările au fost efectuate în cadrul Proiectului "Improving the productivity and market acces for berry producers" (AMIB), implementat de Centru de Consultanță în Afaceri AO și finanțat de Fundația Elvețiană HEKS Moldova.

Dezvoltarea sectorului horticul din Republica Moldova este o cale practică de modernizare și diversificare a agriculturii și, totodată, o sursă de venituri în spațiul rural. Fermierii autohtoni nu au acces la informații economice (analize, studii relevante marketing) privind sectorul agricol de valoare înaltă și întâmpină probleme la selectarea corectă a culturilor pentru cultivare în propria exploatație.

Exportul de fructe, pomușoare și nuci este unul din cel mai de perspectivă și în totalul exporturilor de produse vegetale îi revine ponderea de 38,8%, o cotă importantă și cu mari posibilități de creștere, în special pentru sămburoase, nuci, și nu în ultimul rând pentru pomușoare (unde există loc pentru diversificare și creștere enormă).

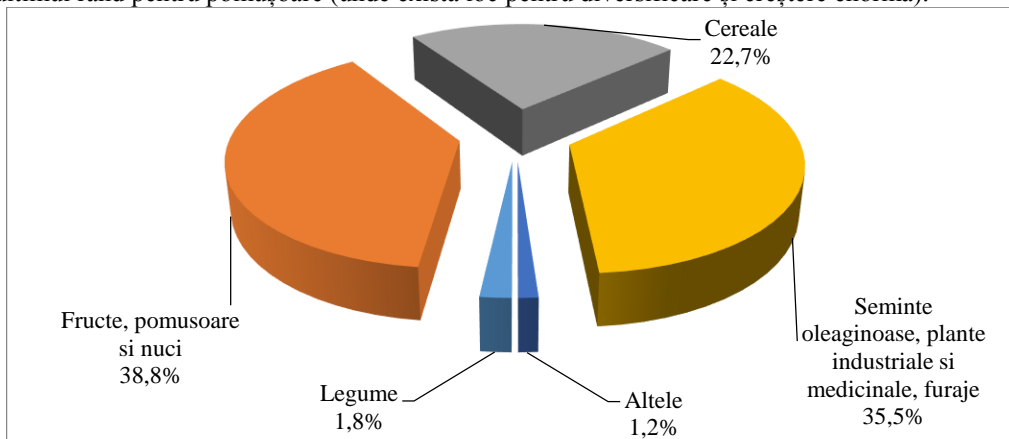


Figura 1. Structura exportului regnului vegetal în Republica Moldova, anii 2015-2016

Sursa: MADRM

Un indice important al dinamicii pozitive de dezvoltare a sectorului de pomușoare este producerea materialului săditor autohton.

**Tabelul 1. Producerea autohtonă de material săditor de pomușoare în Republica Moldova**

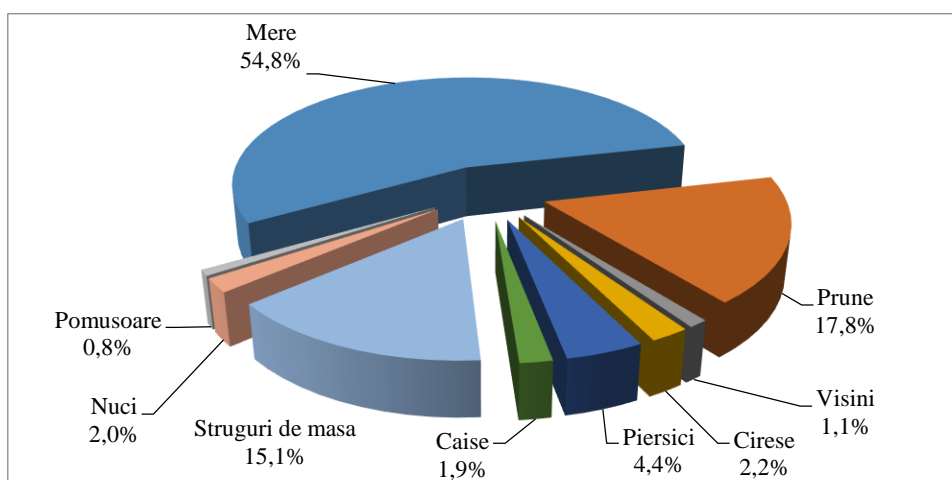
Specificarea material săditor autohton comercializat	Anii, mii plante		Abateri (%) anul 2016 față de 2015
	2015	2016	
Coacăză neagra	1360	1022	75,1
Coacăză roșie	71	194	273,2
Zmeură	415	199	48,0
Mure	93	124	133,3
Agriș	7,3	181	2479,5

Nota: Date ANSA

Se constată un spor considerabil al producerii materialului săditor în republică. Cea mai mare problemă constă în lipsa pepinierelor pomicole ce produc materiale de calitate de pomușoare. Este un factor limitator la dezvoltarea sectorului și majoritatea antreprenorilor importă materialul săditor de peste hotare, unde prețul este mult mai mare și calitatea este net superioară.

Volumul producției de pomușoare pentru anul 2016 (Figura 2) a constituit mai puțin de 1% din volumul total de fructe și a fost de 4,7 mii tone. O evidență clară și corectă a producerii de pomușoare în Republica Moldova nu este, deoarece nu poate fi asigurată evidența producerii pomușoarelor suprafața loturilor de pe lângă casa (sau intravilanul).

În prezent, antreprenorii agricoli sunt orientați spre dezvoltarea agriculturii de valoare înaltă (AVÎ), iar în rândul celor mici și tinerilor antreprenori se constată interes sporit la producerea fructelor arbuștilor fructiferi și căpșunului, deoarece de pe suprafețe mici permit de a obține profituri înalte în cazul administrării eficiente a businessului. Rezultatul cercetărilor sunt actuale pentru toți actorii ce au tangență cu sectorul arbuștilor fructiferi și căpșunului, care sunt interesați pentru dezvoltarea lui atât din partea antreprenorilor, cât și a donatorilor (finanțatorilor) din extern.



**Figura 2. Recolta globală a fructelor, pomușoarelor și strugurilor pentru anul 2016**

Sursa: MADRM

Tendențele mondiale de dezvoltare a baciferelor constată o tendință de creștere constantă: (a) comerțul internațional cu fructele arbuștilor fructiferi și căpșunului (fructe moi) crește anual cu 15-20%, iar cu fructele pomilor fructiferi (fructele tari), crește anual cu 7-10%; (b) cererea la fructele arbuștilor fructiferi și căpșunului în stare proaspătă crește de trei ori mai repede decât în cazul celor congelate; (c) cele mai comercializate fructe moi, sunt căpșunele, zmeurele, afinele; (d) cele mai interesante fructe de nișă sunt: murele, coacăzele roșii, agrișele, caprifoaiele; (e) cel mai mare consumator pe piața de fructe moi este Europa (Germania, Franța, Marea Britanie), iar cel mai intens crește consumul pe piețele asiatice.

Cultivarea baciferelor este un sector de perspectivă în Republica Moldova. Pentru fermierii care intenționează să dezvolte afacere orientată la producerea arbuștilor fructiferi și căpșunului, trebuie să ia în calcul următoarele aspecte importante:

- ✚ dacă fructul/fructele și tehnologia selectată ne permite de a asigura calitate, productivitate și în final, competitivitate.

producția de fructe moi competitivă este un element – cheie pentru comercializare pe piețele regionale (unde, consumatorul final din start trebuie să fie determinat și tehnologia este ajustată după cerințele solicitate de client față de produs).

doar calitatea / competitivitatea ne va permite să concurăm și să penetrăm producția pe piețele strategice de comercializare a producției arbuștilor fructiferi și căpșunului.

În continuare, autorii propun spre analiză tendințele de dezvoltare a sectorului culturilor bacifere în Republica Moldova, unde se cunoaște un trend cu o creștere rapidă în ultimii ani și este un sector cu potențial mare de dezvoltare, care trebuie să fie succedat și de dezvoltarea lanțurilor valorice pentru arbuștii fructiferi și căpșun.

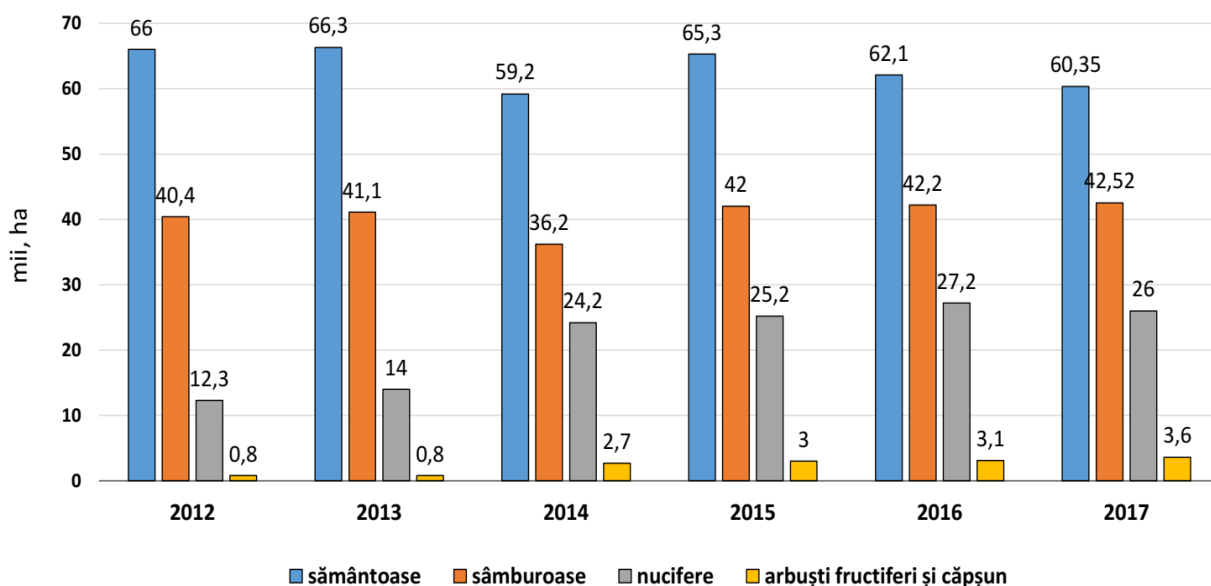


Figura 3. Dinamica suprafețelor plantațiilor pomicole în RM

Sursa: Proiectul AMIB și Asociația ”Pomușoarele Moldovei”.

Suprafețele cultivate cu culturi bacifere au crescut de 4,5 ori în anul 2017 în comparație cu anul 2012, ceea ce ne demonstrează încă o dată interesul sporit al fermierilor mici în practicarea businessului dat, reieșind din nivelul de profitabilitate.

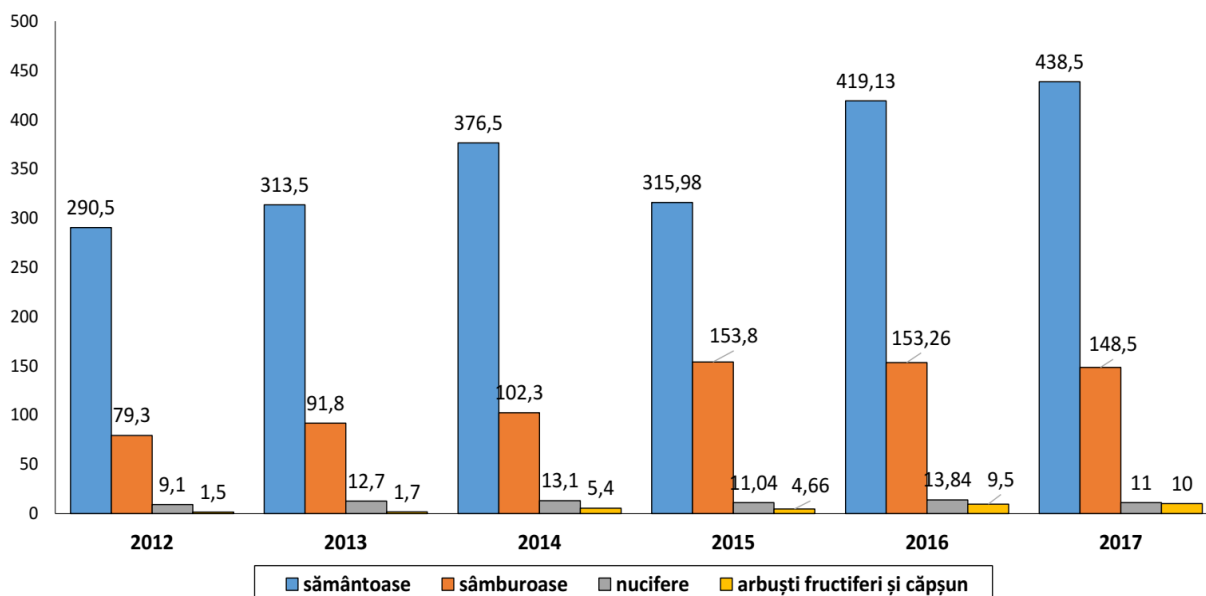


Figura 4. Dinamica producției de fructe și pomușoare în RM , mii tone

Sursa: Proiectul AMIB și Asociația ”Pomușoarele Moldovei”.

În cazul producerii fructelor moi, situația cunoaște o creștere și mai rapidă ceea ce constituie o sporire de 6,67 ori în anul 2017 în comparație cu 2012. În sectorul cultivării arbuștilor fructiferi și căpșunului producătorii autohtoni se confruntă cu cea mai mare problemă – sporirea nivelului competitivității, care în primul rând necesită modernizarea tehnologiilor (recolta la hectar este joasă) și sporirea eficienței economice.

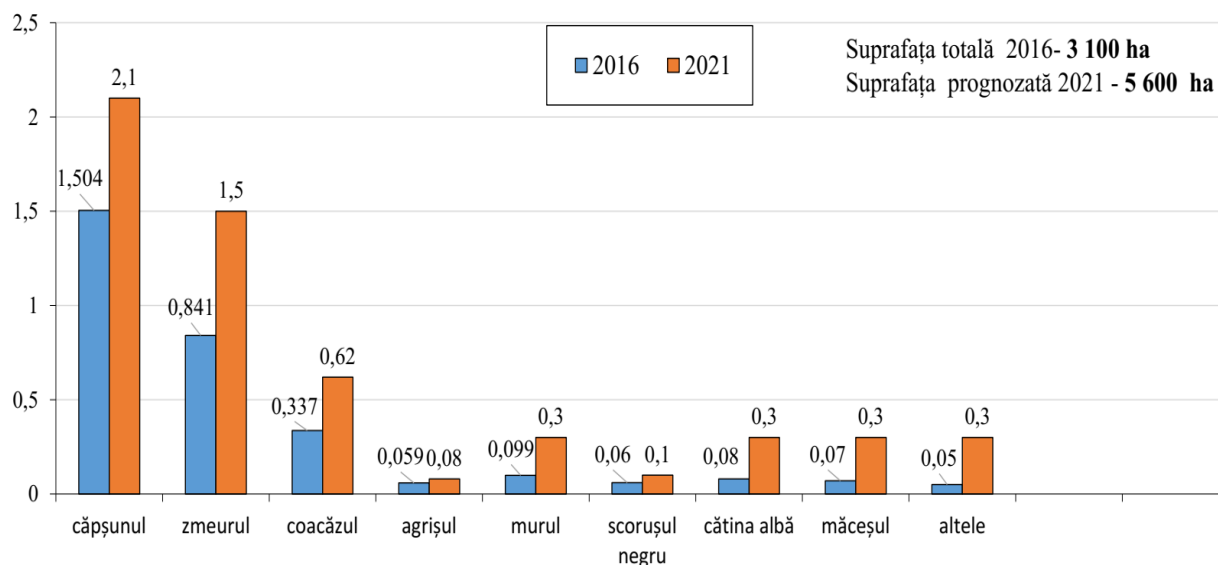


Figura 5. Dinamica suprafețelor prognozate cu arbuști fructiferi și căpșun în RM din anul 2016 până-n anul 2021, mii ha

Sursa: Proiectul AMIB și Asociația ”Pomușoarele Moldovei”.

Analizând datele tabelului, constatăm, că trendul de creștere a producerii fructelor moi va fi în creștere și această se datorează interesului atât din partea producătorilor cât și a consumatorilor / exportatorilor.

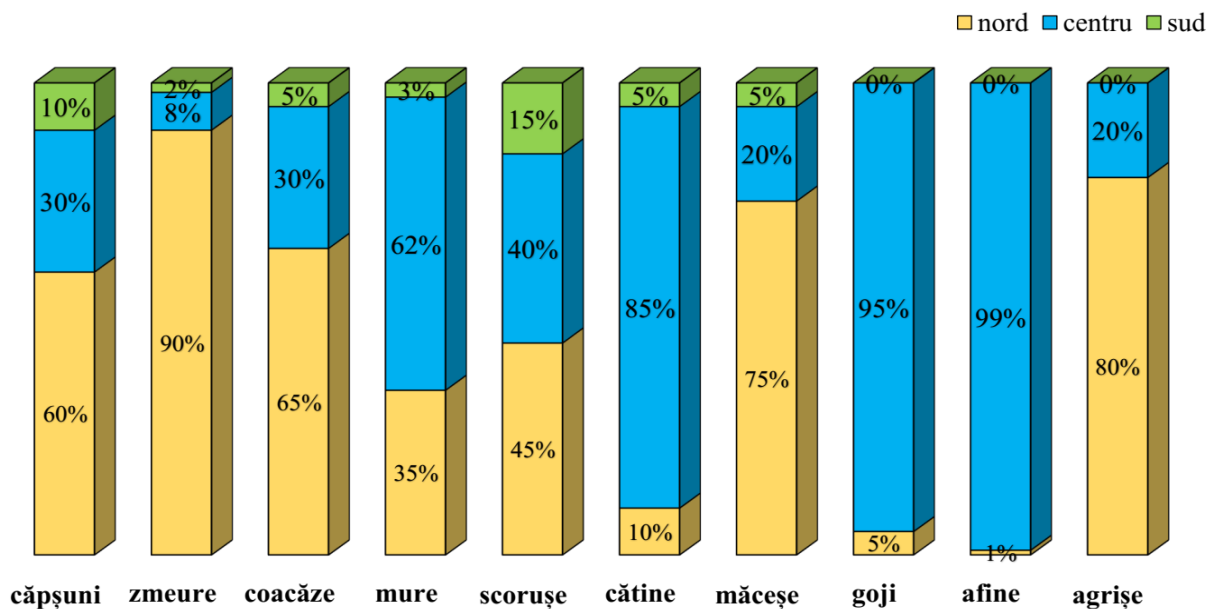


Figura 6. Amplasarea geografică a producției de pomușoare (r) în R. Moldova prognozată pentru anul 2021, în %

Sursa: Proiectul AMIB și Asociația ”Pomușoarele Moldovei”.

Producerea fructelor moi în RM se concentrează în zona de nord și centru, unde sunt condiții mai prielnice pentru cultivarea lor și infrastructura de desfacere este mul mai oportună, ceea ce este important în cazul pomușoarelor, unde fructele sunt ușor perisabile.

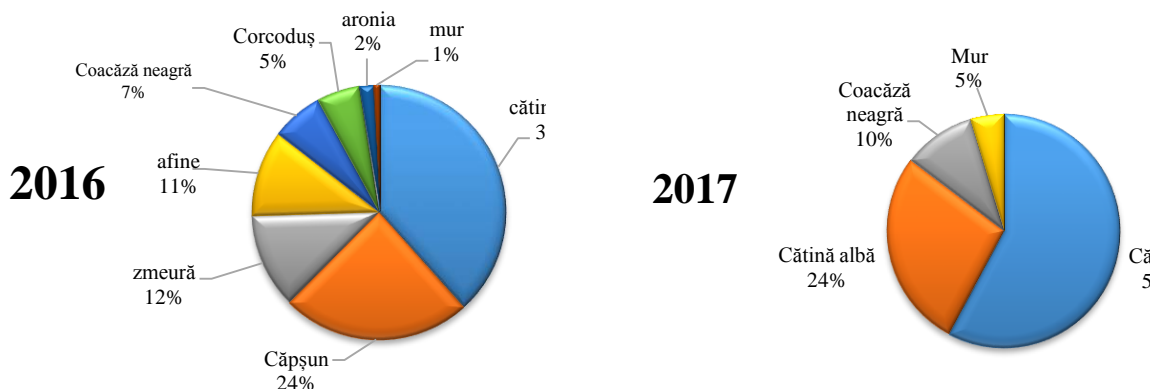
În tabelul de mai jos se propune spre analiză suprafețele plantate cu pomușoare în RM în perioada anilor 2016-2017 și care au beneficiat de subvenții din partea Guvernului.

**Tabelul 2. Rezultatele cu privire la înființarea plantațiilor de arbuști fructiferi în RM care au beneficiat de subvenții**

Anii	Cătină albă		Căpșun		Zmeură		Afine		Coacăză neagră		Corcoduș		Aronia		Mur		TOTAL	
	Solicitanți	Suprafața, ha	Solicitanți	Suprafața, ha	Solicitanți	Suprafața, ha	Solicitanți	Suprafața, ha	Solicitanți	Suprafața, ha	Solicitanți	Suprafața, ha	Solicitanți	Suprafața, ha	Solicitanți	Suprafața, ha	Solicitanți	Suprafața, ha
2016	2	35,0	15	22,0	2	11,0	1	10,0	3	6,0	1	5,0	1	1,6	1	0,6	26	91,3
2017	3	30,0	29	63,0	-	-	-	-	3	11,0	-	-	-	-	4	7,0	39	111,0
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>65,0</b>	<b>44</b>	<b>85,0</b>	<b>2</b>	<b>11,0</b>	<b>1</b>	<b>10,0</b>	<b>6</b>	<b>17,0</b>	<b>1</b>	<b>5,0</b>	<b>1</b>	<b>1,6</b>	<b>5</b>	<b>7,6</b>	<b>65</b>	<b>202,2</b>

Sursa: AIPA

Analizând suprafața anuală plantată cu culturi bacifere, conchidem, că anual în mediu se plantează cca. 100 de hectare, ceea ce este destul de mult. În special sunt cultivate căpșunul, zmeura și cătina albă, deoarece au o piață garantată de comercializare atât în stare proaspătă cât și la procesare.



**Figura 7. Analiza rezultatelor înființării plantațiilor de arbuști fructiferi, 2016-2017**

Sursa: AIPA

Pomușoarele congelate au o cerere sporită la procesare (industria de producere a iaurturilor și cofetărie) și sunt achiziționate în cantități considerabile. Antreprenorii ce dispun de pomușoare congelate trebuie să dispună de cantități industriale pentru a putea negocia prețuri avantajoase. Lanțul valoric al pomușoarelor nu este constituit din multe clustere, dar pentru clusterele care sunt valoarea adăugată este suficientă și crește de 1-2 ori în comparație cu prețul angro din câmp.

Analizând numărul de antreprenori care activează pentru fiecare cluster al lanțului valoric, constatăm o situație stranie:

**Clusterul producere:** în Moldova sunt 450-500 de producători ce au plantații de pomușoare mai mare de 0,1 hectare și practic fiecare gospodărie casnică în spațiul rural ce are casă pe pământ crește până la 10 ari culturi bacifere. În realitate se constată că peste 1000 de fermieri dețin plantație de culturi bacifere mai mare de 0,1 hectare și numărul lor crește rapid, deoarece interesul este sporit și prezintă o sursă garantată de venit pentru oamenii de la sate prin profitabilitatea lor înaltă. Producători care cultivă pomușoarele pot fi clasificați: (i) producători industriali sunt 45-60 fermieri, care au suprafețe mai mare de 5-100 hectare (mai mare nu sunt); (ii) 125-150 fermieri cultivă pomușoarele în limitele 1-5 hectare și (iii) restul (estimativ peste 800 de producători fără gospodăriile casnice) ce dețin mai puțin de 1 hectar.

**Clusterul intermediari:** Sunt persoanele care dețin un microbus și asigură achiziția din câmp și comercializarea angro la piețele regionale. Sunt interesați în procurarea pomușoarelor prăcitate și oferă și un preț mai înalt. Nu sunt stabili și migrează de la un produs la altul, care oferă o marjă mai mare și mai garantată. De obicei, pomușoarele sunt în categoria fructelor ușor alterabile, necesită bani mulți pentru achiziționarea din câmp a lor și riscul este mai mare pentru intermediari că nu-și vor comercializa marfa cu adaosul așteptat. Sunt o categorie cu un grad foarte sporit de instabilitate și nu formează politica și nu facilitează dezvoltarea sectorului dat.

✚ **Clasterul procesare / păstrare prin congelare:** Sectorul de procesare a fructelor este constituit din: (i) 7-8 fabrici de procesare (preponderent sucuri și mai puțin gemuri), (ii) 3-4 uscătorii ce usucă pomușoare în cantități mici și numai pentru asortiment și (iii) 3-4 unități care congelează pomușoare în cantități nu mari (investițiile în materia primă sunt mari). Concurența este mimată în acest sector la clasterul dat și se constată un deficit acut la segmentul de congelare adâncă a fructelor.

În administrarea afacerilor în cultura pomușoarelor sunt implicați atât bărbați cât și femei. În acest aspect nu sunt restricții, totul depinde de dorință și perseverență. Angajații zilieri (și în special la recoltarea fructelor) sunt preponderent femeile (circa 70-80%), deoarece este o muncă migăloasă în sectorul fructelor și femeile sunt mai apreciate. Clasterul producere oferă cele mai multe locuri de muncă și este o oportunitate reală de angajare în cazul dezvoltării durabile a producerii pomușoarelor.

Pentru femei este real implicarea în producerea pomușoarelor și este o tendință pozitivă, unde femeile creează plantații de arbuști fructiferi și le administrează eficient, deoarece sunt mai cumpătate și mai migăloase ce asigură din start lucrurile într-o modalitate aproape de perfecțiune.

Pentru clasterele de intermediere și procesare sunt posibilități de angajare, dar este slab dezvoltat și nu este reprezentativ. Pentru luarea de decizii privind politicile de marketing în sectorul de pomușoare sunt prezentate informațiile privind sezonabilitatea recoltării lor în Republica Moldova.

**Tabelul 3. Sezonalitatea recoltării pomușoarelor în Republica Moldova**

Specificare	Mai	Iunie	Iulie	August	Septembrie	Octombrie
Capșun	+	+		+	+	
Zmeură		+	+		+	
Coacăză		+	+			
Mură		+	+	+	+	+
Agriș		+	+			
Afine		+	+	+		
Aronie			+	+		
Cătină albă			+	+	+	+
Goji		+	+	+	+	
Măceș					+	+
Coarnă				+	+	

Un factor limitator la producerea pomușoarelor este asigurarea cu apă pentru irigare a suprafețelor irigate. Reieșind din acest aspect, în zonele unde au fost restabilite sistemele de irigare este interes sporit de a cultiva pomușoare. Această tendință va avea succes dacă eforturile Statului și donatorilor externi vor fi concentrate la formarea abilităților la antreprenori la producerea pomușoarelor și investiții în comun orientate la dezvoltarea lanțului valoric (și în primul rând la congelarea pomușoarelor și / sau uscarea lor). Investițiile în comun sunt orientate la formarea loturilor industriale, omogenizarea tehnologiilor și investițiilor în comun (inclusiv atragerea granturilor / subvențiilor).

**Concluzii**

Producerea pomușoarelor este rentabilă și avantajoasă pentru fermierii mici sau business de familie, deoarece permite obținerea de produse în stare proaspătă și posibilitatea acestora de a fi procesate pentru obținerea diferitor produse derivate, ce ar permite dezvoltarea unui lanț valoric mai divers. Totodată, producerea de pomușoare oferă posibilitatea culturii de a fi crescută în spațiu protejat, pentru diminuarea riscurilor climaterice și a obține prețuri mai avantajoase (doar pe suprafețe mici).

Analiza sectorului de pomușoare atestă, că Aronia, Catina, Coacăz, Zmeurul, Murul și Căpșunul sunt culturile cu un interes sporit privind posibilitatea de producere acestora în condițiile Republicii Moldova și au un potențial mare de comercializare în stare proaspătă și procesată.

Ca concluzie putem distinge două tipuri de culturi: culturi tradiționale și culturi de perspectivă.

*Culturile tradiționale*, care sunt cunoscute de consumatorii locali sunt: Căpșunul, Zmeurul, Coacăz, Murul, Agrișul.

*Culturile de perspectivă* sunt: Catina, Aronia, Afinul, Măcieșul.

Pentru antreprenorii care doresc să inițieze afaceri bacifere este foarte dificil ca să asigure din start businessul prin investițiile necesare și considerabile, iar numai după finalizarea lor poate prezenta dosarele la subvenționare și peste un an sunt debursate subvențiile (practic doi ani trebuie să aștepți).

Politicile donatorilor și statului trebuie să se focalizeze la crearea cadrului legal și premiselor de a accesa aceste

fonduri (finanțări nerambursabile) la inițierea afacerilor și în aceste condiții numărul antreprenorilor va spori considerabil cu implicarea tinerilor antreprenori și femeilor.

Colaborarea factorilor de decizie și donatorilor trebuie să se axeze pe promovarea și facilitarea dezvoltării durabile ale sectorului bacifer în baza unei strategii adoptate, unde sunt prevăzute mecanisme și pârghii concrete de realizare a lor în timp și repartizare uniformă pe teritoriul republicii. Asociațiile pe produs create și antreprenorii trebuie să fie implicați în procesul dat, pentru a avea un cadru legal viabil și lucrativ.

#### **Bibliografia**

1. Anuarele statistice ale Republicii Moldova pentru anii 2012-2017.
2. Ghena N., Braniște N., Stănică F. Pomicultura generală, Editura: Invel Multimedia, 2010, ISBN 978-973-1886-24-4, 562 pag.
3. Sumedrea D., Isac I., Iancu M., Olteanu A., Coman M. Pomi, arbuști fructiferi, căpșun – Ghid tehnic și economic, Finanțată de Ministerul Agriculturii și Dezvoltării Rurale în cadrul Proiectului ”Completarea Sprijinului Financiar Acordat de Uniunea Europeană pentru Restructurarea Agriculturii în România ” (CESAR), Pitești, 2014, ISBN 978-973-1886-82-4, 284 pag.
4. Zbancă A., Companici A., Balan V., Dodica D. Cultura arbuștilor fructiferi și căpșunului. Manual. Chișinău, 2017, pag. 420, 42 c.a.



**ERADICAREA FOAMETEI LA NIVEL MONDIAL ȘI POSIBILITĂȚI DE SPORIRE A PRODUCȚIEI AGRICOLE**

*Corina Matei GHERMAN<sup>1</sup>, Dr. ec.,  
AGER, LSR Filiala Iași Moldova  
Georgiana TACU<sup>2</sup>, Cercetător,  
ICES „Gh. Zane”, Academia Română, Iași  
Matei VASILE<sup>3</sup>, Ing. Master, S.C. Agricost S.R.L, Brăila*

*Lack of food remains the most serious threat to humanity's training. Its maneuver has been mobilized to combat this threat. In 1974, that Rome conference, Italy, the World Food Conference aimed primarily at eliminating hunger in the world. Today, after so many years, the phenomenon of hunger has expanded. The eradication of poverty is mainly based on the increase in agricultural production. But the agglomeration areas are limited and the objective is not easy to reach. We observe that cereal production is concentrated in seven countries that also provide the highest export quantity of world needs if, due to adverse climate change, the production of these countries would fall, makes importing countries particularly vulnerable, their situation may become dramatic. But as the terrestrial area is limited, the expansion of agricultural land is currently exhausted, and can only be done by deforestation from the wooded areas of the planet. It remains a potential source of future to increase agricultural productivity. Experts argue that the key issue of eradicating poverty and hunger in the world is nevertheless to increase agricultural production, where the most spectacular innovations will be made in the future to feed the over 80 million people who are born annually on Earth.*

*Keywords: hunger, poverty eradication, agricultural production.*

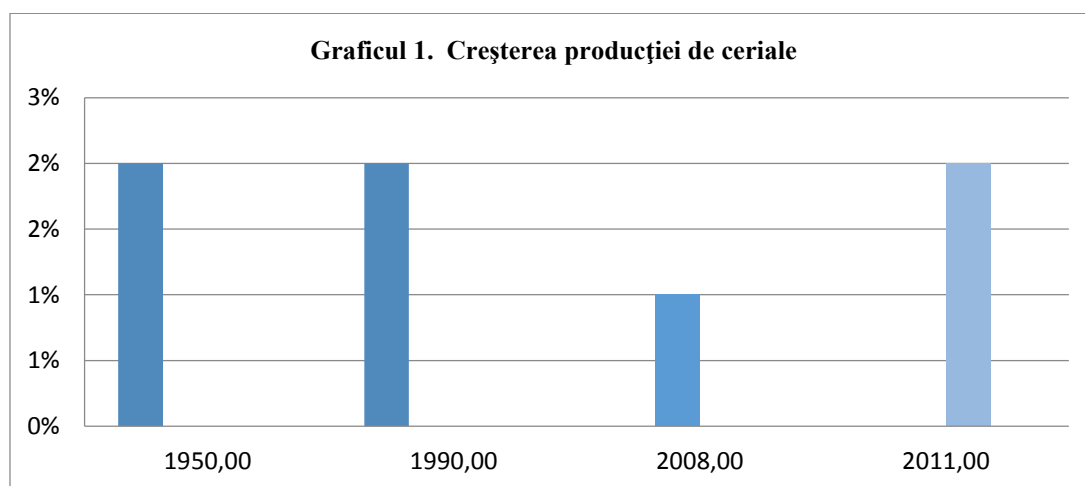
**JEL Classification M11, M31, N5.**

**Metodă și metodologie**

Pentru efectuarea studiului, am utilizat cercetarea documentară și cea exploratorie, am urmărit conceptul și stadiul cercetării în acest domeniu, diferitele abordări ale autorilor români și străini referitoare la eradicarea sărăciei și a foametei, posibilități de sporire a producției agricole, politici și management la nivel mondial. Am plecat de ipoteza că deși planeta dispune de rezerve, pe piața mondială se resimte în anumite zone lipsa unei alimentații de calitate atât în mediul rural dar și în mediu urban.

**Rezultate și discuții**

Lipsa alimentelor rămâne cea mai gravă amenințare la dresa umanității. Omenirea sa mobilizat pentru a combate această amenințare. În anul 1974, aceea conferință de la Roma, Italia, Conferința Mondială a Alimentației, a avut ca scop principal eliminarea foametei pe glob. Astăzi, după atâția ani, fenomenul foametei s-a extins.



Obiectivele stabilite de Conferință nu au fost atinse datorită crizei economice globale din perioada 2008-2010, a crizei datoriilor naționale și a lipsei creditelor.

Lipsa alimentelor care generează foamete este îndeosebi o criză de productivitate a pământului. Oamenii nu

<sup>1</sup> Dr.ec., AGER,LSR Filiala Iași Moldova, corinavgherman@yahoo.com

<sup>2</sup> Cercetător,ICES „Gh.Zane”,Academia Română,Iași.

<sup>3</sup> Ing.Master, S.C. Agricost S.R.L,Brăila,mativasy@yahoo.com.

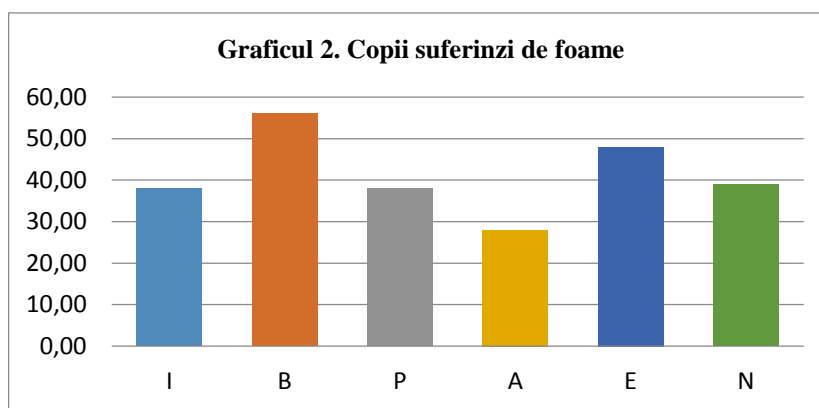
produc suficiente alimente pentru necesarul lor sau nu au bani pentru a și le cumpăra.

Ca urmare a previziunilor privind scăderea producției și creșterea consumului, proiecția globală a stocurilor de cereale, în 2010/11, este estimată la 340 milioane tone (față de 401 milioane tone anul trecut). Evident, cel mai mare declin al stocurilor (31 milioane tone) se va înregistra la porumb. Volumul exportului de cereale al principalilor exportatori (Argentina, Australia, Canada, UE, Kazakstan, Rusia, Ucraina, SUA) se estimează că va scădea la 105 milioane tone, cel mai mic volum înregistrat din 2003/04 până în prezent. O scădere importantă, de 29 milioane tone, se va înregistra la exporturile statelor din regiunea Mării Negre, dar vor fi compensate de alți exportatori, în special SUA, Brazilia, Argentina, Australia și UE. Stocul de la sfârșitul sezonului (121 milioane tone) va fi mai mic cu 20% față de sezonul precedent și cel mai mic din ultimii patru ani. [Gheorghe Ghise, Producția mondială de cereale 2010/2011, 17 ianuarie 2011].

Așadar, o soluție ar fi creșterea productivității persoanelor sărace, dar populația este prea numeroasă iar terenurile agricole sut insuficiente pentru a-i hrăni, mai adăugăm și lipsă de apă, o instabilitate climatică în zonă, lipsa educației sau a asistenței medicale.

Eradicarea foametei pe glob în aceste condiții deosebit de grele pentru viitor, neceită din partea comunității internaționale eforturi titanice. În China, de exemplu, în urma reformelor economice la începutul anului 1978, producția agricolă a crescut rapid, recoltele de grâu ajungând la 300kg/ locuitor în mai puțin de 10 ani dar a și condus la săderea celei mai rapide foamete înregistrată vreodată în lume.

În cadrul reducerii resurselor alimentare mondiale, cei mai afectați sunt copiii. În America Latină proporția copiilor subnutriți era de 14% în anul 1980. Studiile recente arată că foametea se localizează în două mari zone de pe glob: Subcontinentul Indian și Africa Subsahariană.



În India peste 53% dintre copiii suferă de foame, în Bangladesah 56%, iar în Pakistan 38% în Africa 28%, Etiopia 48% iar Nigeria 39%. Zona cea mai afectată în prezent este subcontinentul indian unde și sporul prognozat de creștere al populației este cel mai mare. Aici foametea se moștenește. Ritmul rapid de creștere a populației, a generațiilor actuale de copii ar trebuie să se împartă între 3 sau 8 copii a avea familia și așa mică, moștenirea este una săracă din care nu se mai pot hrăni.

India se estimează că va avea până în 2050 1.515 milioane persoane, Pakistan 345 milioane, Bangladesh 212 milioane, Subcontinentul Indian 787, Nigeria de la 111 milioane la 244 milioane.

În Pakistan în 2050 cu o populație estimată la 345 milioane persoane, va avea drept consecință reducerea terenului agricol de la 0,08ha/locuitor la 0,03ha/ locuitor. Și țările din Africa prezintă asemenea caracteristici. În Nigeria creșterea populației de la 111 mil. persoane la 244 milioane în 2050, va avea drept consecință reducerea suprafeței agricole de la 0,15ha la 0,07 ha pentru o persoană. În Bangladesh, lipsa terenurilor agricole este și ea acută, aici tradiția cere ca pământul să se împartă în mod egal între copii, ceea ce contribuie în mare parte la fărâmițarea terenurilor agricole, practic lipsit de valoare. Apa este și ea un factor important în ecuația creșterii producției agricole. Sporul celor 3 miliarde de persoane până în 2050 va avea de înfruntat lipsa apei. Sun țări care și în prezent resimt lipsa apei, cum ar fi India, Pakistanul, unele țări din Africa, unde consumul depășește debitul pânzelor freatice.

Demografia estimează creșterea anuală a populației globale ca fiind în jur de 80-90 milioane de persoane, iar creșterea producției alimentare din cele trei surse principale: terenuri agricole, pășuni și pescuit oceanic, nu pot ține ritmul cu cel al creșterii populației.

**Tabelul 1. Producția mondială de cereale an de referință 2011**

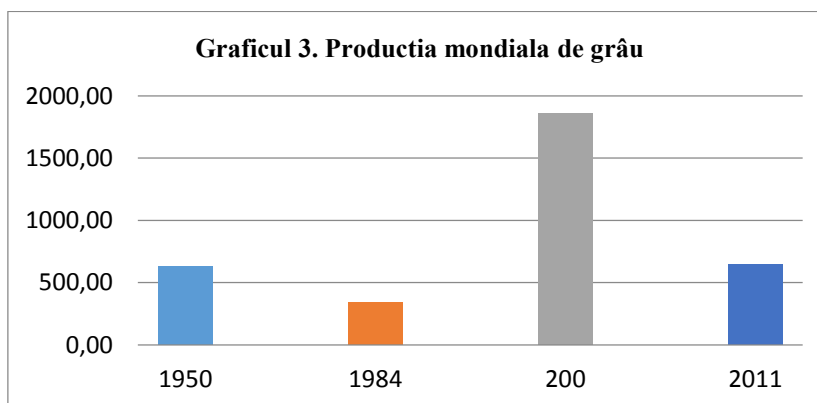
Porumb (milioane tone)	Grâu (milioane tone)	Orez (milioane tone)
Producție 1725	Producție 644	Producție 449
Consum 1786	Consum 660	Consum 446

Numai la grâu și porumb, în raportul din luna august 2015, Departamentul pentru Agricultură al SUA (USDA) prognozează producția mondială de grâu la 936,2 milioane de tone (în sezonul 2015/2016), cu 2,2 milioane tone mai mult decât în raportul din luna iunie, în principal ca urmare a estimării în creștere a recoltei din Turcia, Ucraina, Rusia și Kazahstan. Astfel, cu toate că estimarea include o reducere a producției de grâu din Canada, Argentina și Statele Unite, - 4,9 milioane tone față de raportul precedent, recolta mondială este compensată de creșterea producției în statele fostei Federații Ruse, +5,2 milioane tone și în Turcia. Producția de grâu din statele Uniunii Europene, cel mai mare producător din lume, ar trebui să ajungă la 147,8 milioane de tone. În Turcia, producția de grâu estimată a crescut cu un milion de tone, fiind apreciată la 19,5 milioane tone, deși este de așteptat o calitate scăzută a cerealelor, din cauza ploilor abundente. Și în Maroc sunt perspective bune pentru producția de grâu, estimarea fiind în creștere cu 200.000 de tone, însumând 8 milioane tone. În Canada, producția totală de grâu este apreciată la 26,5 milioane tone, cu un milion de tone mai puțin față de prognoza din raportul precedent. În Argentina, în ciuda condițiilor bune din perioada de semănat, incertitudinea cu privire la politica guvernamentală de export și prețurile relativ nefavorabile pentru grâu au determinat reducerea cu 100.000 ha a suprafeței semănată cu grâu, până la un total de 3,7 milioane ha. Producția estimată a se obține în acest sezon este de 11,1 milioane tone, cu 0,4 mil. tone mai puțin decât în sezonul precedent.

În același raport al Departamentul pentru Agricultură al SUA (USDA), producția mondială de porumb este estimată la 985,61 milioane tone, cu 1,5 milioane tone mai mică decât în prognoza din raportul precedent. Producția totală de porumb a statelor Uniunii Europene a fost redusă la 62,25 milioane tone cu 3,52 milioane tone mai puțin decât la raportul din luna precedentă, iar în China, la 225 milioane tone cu 4 milioane tone mai mică decât în raportul precedent. Recolta de porumb a fost estimată în urcare pentru SUA, la 347,64 milioane tone +3,96 milioane tone, pentru Brazilia, la 79 milioane tone +2 milioane tone și Ucraina, la 27 milioane tone, +1 milion de tone. În Ucraina recolta este de 36,7 milioane tone. Astfel, au fost recoltate 26,8 milioane tone de grâu de pe 6,8 milioane ha, cu un randament mediu de 3,94 t/ha; 8,5 milioane tone de orz de pe 2,8 milioane ha, cu un randament de 3,05 t/ha; 365.000 tone de secară de pe 144.000 ha și 248.000 tone ovăz de pe 203.000 ha. De asemenea, au mai fost recoltate 1,7 mil. tone de rapiță de pe 674.000 ha, cu un randament mediu de 2,57 t/ha, și 392.000 tone de mazăre de pe 169.000 ha, cu un randament de 2,32 t/ha. Campania de recoltare la hrișcă, mei și soia este în curs de desfășurare. Piața de oleaginoase din Bulgaria și România continuă să oscileze între exportul de semințe de oleaginoase și livrarea lor către procesare, urmată apoi de exportul de produse finite (în special ulei de floarea soarelui). În sezonul trecut, cererea puternică pentru floarea soarelui din partea importatorilor, pe de o parte, și reticența agricultorilor de a vinde, pe de altă parte, au creat un paradox al pieței interne din Bulgaria. Ca urmare, prețurile interne pentru floarea soarelui au crescut, în ciuda stocurilor mari.

În România, pentru al doilea an consecutiv s-a înregistrat o creștere a producției de ulei concomitent cu exportul acesteia. În perioada septembrie 2014 - februarie 2015, România a exportat 130.000 tone ulei de floarea soarelui, mai mult decât în aceeași perioadă a sezonului precedent, când au fost exportate 125.000 tone în perioada septembrie 2013 - februarie 2014. [Gheorghe GHIȘE, 02 septembrie 2015, agroinfo.ro].

Deci producția mondială de cereale a crescut în 1950 dar a și scăzut până în prezent.



Ponderea cerealelor folosite pentru alimentație este de 4% în India, 27% în China și 68% în SUA. Aproximativ 1,2 miliarde tone de cereale sunt consumate direct și 660 milioane tone sunt consumate pentru hrănirea animalelor, păsărilor domestice și în piscicultură (hrănirea peștilor în ferme piscicole).

Specialiștii afirmă că 80% din carnea de vită și cea de oaie provin de la animale care se hrănesc pe păune. Pentru a produce carne în ferme de animale, se consumă pentru obținerea unui kilogram de carne șapte kilograme de cereale. Producția mondială de pește oceanic este în creștere și a ajuns în anul 1990 la un consum de 16 kg/locuitor. În fermele piscicole, pentru obținerea unui kilogram de pește viu se consumă 2 kg de cereale. Din acest motiv, asigurarea de hrană prin producția de carne și cea de pește nu este rentabilă, cantitatea mare de cereale pe care o consumă ar putea fi oferită populației sărace. Ca pondere în alimentația mondială obținută prin consumul de cereale (carne și pește), rezultă că creșterea animalelor a reprezentat 16% din producția de cereale și respectiv 70% cea rezultată din pescuitul oceanic, respectiv un sfert din producția mondială. Sporirea producției de carne și pește nu se poate dezvolta mult pe seama cerealelor, rezultă că sporul de produse

alimentare, peste 75% din total, urmează să fie asigurate pe seama producției agricole.

Eradicarea sărăciei se bazează în principal pe creșterea producției agricole. Dar suprafețele agricole sunt limitate iar obiectivul nu este ușor de atins. În Bangladesh, cu o populație de peste 150 mil. de locuitori, există mai puțin 0,1 ha/locuitor teren agricol, cea mai mică suprafață agricolă din lume care se adaugă și creșterea nivelului apei oceanelor, care în cazul creșterii cu 1 m, nivel max, poate reduce cu 50% producția de orez. Dar principalele țări producătoare și exportatoare de cereale sunt: S.U.A. care acoperă 50% din necesitatea țărilor importatoare de grâu, porumb, orez. S.U.A., Canada, Franța, Australia și Argentina asigură 88% din exportul mondial de grâu. Thailanda, Vietnamul, S.U.A. și China furnizează la export 68% din cantitatea de orez. S.U.A. mai exportă 78% din cantitatea de porumb iar Argentina asigură 12% din exportul de porumb.

Observăm că producția de cereale se concentrează în șapte țări care asigură și cantitatea cea mai mare la export din necesarul mondial în cazul în care datorită schimbărilor climatice defavorabile producția acestor țări ar scădea, face țărilor importatoare deosebit de vulnerabile, situația lor poate deveni dramatică.

În cazul reducerii producției de cereale din S.U.A., cum a fost cazul în anul 1988, când producția a scăzut chiar sub consumul intern din cauza unei secete, țărilor importatoare au avut mult de suferit. Lipsa produselor agricole de pe piața mondială a condus la creșterea prețurilor și antrenând o creștere a foametei în țările lumii a treia, cu accent deosebit în mediul urban.

Dar, cum suprafața terestră este limitată, extinderea suprafețelor agricole este la ora actuală practic epuizată, ea putându-se face doar prin defrișări din suprafețe împădurite ale planetei. Rămâne ca o potențială sursă de viitor mărirea productivității agricole, care începând din anul 1950 și până în prezent s-a triplat dar a salvat de la defrișare 505 din suprafața împădurită a Terrei. Specialiștii susțin că problema cheie a eradicării sărăciei și a foametei de pe glob este totuși creșterea producției agricole, unde urmează să se producă în viitor cele mai spectaculoase inovații pentru a asigura hrana celor peste 80 de milioane de persoane care se nasc anual pe Terra. În rezumat creșterea producției agricole mondiale se poate face prin trei posibilități: 1. Sporirea producției la hectar; 2. creșterea producției la hectar prin culturi multiple; 3. folosirea mai eficientă și evitarea deșeurilor la producția agricolă curentă; 4. Folosirea produselor agricole secundare, cum ar fi paie de grâu, de orez, a cocenilor de porumb pentru a obține carne și lapte, folosite ca hrană pentru animale; 5. Biotehnologia. Totuși în țările din Sud afectate de foamete, producția de cereale nu ține ritmul cu creșterea populației. În India producția de grâu s-a triplat începând din 1960 iar cea de orez a ajuns de 2 tone/ha. Aproierea de ecuator este un obstacol în creșterea producției agricole a Indiei, determină extinderea foametei. Salvarea nu poate veni decât în reducerea ritmului de creștere a populației. Africa are cea mai scăzută producție agricolă. Tot în Africa se înregistrează și cel mai înalt ritm de creștere a populației din lume, într-un climat geografic semiarid, nu se pot folosi irigațiile și îngrășămintele din cauza lipsei de apă și a lipsei totale a infrastructurii legate de depozitare, transport, comercializare, a lipsei creditelor pentru agricultură, a specialiștilor din domeniu iar forța de muncă este exclusiv feminină.

Specialiștii au îmbunătățit potențialul genetic al semințelor, îndeosebi la grâu, orez și porumb. Dar dezvoltarea orașelor a perturbat circuitul substanțelor nutritive din sol. Actualmente pierderea substanțelor nutritive din solurile agricole se compensează prin folosirea îngrășămintelor chimice. Excesul de substanțe nutritive din sol, se scurge prin intermediul apei în râuri, mări și oceane ce conduce la dezvoltarea excesivă a algelor care prin descompunere, consumă oxigenul din apă, distrug viața marină, inclusiv peștele, determinând așa zisele „zone pestrițe marine”. Totuși producția mondială de îngrășămintă chimică a crescut de la 14 mil. tone în 1950 la 134 mil. tone în 2000 iar folosirea lor în anumite țări a atins limita de suportabilitatea solului, folosirea lor s-a stabilizat în țări precum S.U.A., Japonia, Europa și China, excesul de îngrășămintă nu mai conduce la mărirea producției agricole. Însă un ucr este cert, creșterea producției agricole globale nu se va mai putea obține pe seama folosirii îngrășămintelor. Și fluxul tehnologiilor noi în agricultură și-a încetinit ritmul iar țările care și-au crescut de trei sau patru ori producția la hectar cum ar fi China, Mexicul, Franța, Marea Britanie, SUA, trebuie să facă eforturi considerabile pentru a mai obține în continuare vreo creștere.

Plafonarea producției la hectar a început să apară și în țările în care astăzi se mai află în curs de dezvoltare. După ce a obținut creșterii de aproape 60% între anii 1961-1977 la producția de orez, Coreea de Sud și-a redus ritmul de creștere la același produs între anii 1977-2000, cu doar 165. Situații asemănătoare se prezintă și în Mexic la producția de grâu care s-a stabilizat, nu mai înregistrează creșteri. La nivel global producția de cereale a crescut între anii 1950-1990 cu un ritm de 2,1%, iar între anii 1990-2000 ritmul de creștere a scăzut la 1,2%, apropiindu-se de stabilizare.

Scăderea producției de cereale la export și mărirea persoanelor care suferă de foame se datorează folosirii unei cantități tot mai mari de cereale folosite la producerea etanolului pentru funcționarea mașinilor. În perioada 1950-1978 creșterea suprafețelor irigate a fost de 25% deasupra ritmului de creștere a populației, apoi după anul 1978 a început să scadă până la 8%, cu mult sub ritmul de creștere a populației mondiale iar lipsa apei în următoarea perioadă și creșterea previzibilă a prețului acestuia nu constituie un viitor bun pentru extinderea suprafețelor agricole irigate și o reducere a producției alimentare pe cap de locuitor. Industria este cea mai mare consumatoare de apă în dauna agriculturii, ceea ce mărește competiția între producătorii de cereale și piața mondială a rezervei de apă, unde îndeosebi de eficiență nu dau câștig de cauză agriculturii care consumă circa 1000l apă pentru un kilogram de cereale iar rezerva freatică este și ea în scădere. Consecința imediată reducerea producției agricole, creșterea prețurilor la alimente, extinderea foametei, tulburări sociale de amploare cu consecințe grave la nivel mondial. La nivel mondial nu există posibilități de mărirea surselor de apă iar teren nefolosit nu mai există. Cheia creșterii productivității folosirii eficiente a apei constă și în creșterea prețului la apă,

care va trebui să descurajeze în primul rând risipa de apă. Și practicile de irigare vor trebui înlocuite, Cele prin inundare pentru cultura de orez trebuie să renunțe la inundarea permanentă la inundarea periodică care are aceeași eficiență dar consumă mai puțină apă, înlocuirea sistemului de irigații prin stropire la mare presiune la cel de joasă presiune ce crește eficiența până la 80% iar sistemul de irigație cu picătura folosită în Israel, poate mări eficiența folosiri apei cu peste 90%. O altă cale de folosire eficientă a irigațiilor este cea a folosirii de culturi care consumă mai puțină apă, cum ar fi grâu care produce cu 50% mai multe boabe pe unitatea de apă consumată față de orez, însă datele științifice acumulate până în prezent nu sunt suficiente pentru a stabili care este productivitatea culturilor de cereale raportate la consumul de apă. Cert este că productivitatea unei culturi este direct proporțională cu productivitatea folosirii apei. Marea problemă a irigației este apa care se pierde prin evaporare în atmosferă.

În **concluzie**: Eliminarea foametei pe glob trebuie căutată și în afara asigurării surselor de harnă. La ea trebuie să contribuie și reducerea ritmului de creștere a populației globale, a creșterii productivității solului, a gospodăririi mai eficiente a surselor de apă, de utilizarea mai eficientă a producției curente de alimente, de stabilizarea climei, prin reducerea consumului de proteine din țările bogate, reducerea producției de etanol, protecția mediului. Trebuie intensificate cercetările agricole la nivel mondial pentru a oferi pământului arabil noi posibilități de creștere a productivității. Tehnologiile actuale și-au epuizat potențialul de creștere.

### **Bibliografie**

1. **Anghelescu, C.**, *Starea economică. Perspective*, Editura Economică, București, 2003.
2. **Burloiu, P.**, 2010, *Managementul mondial al resurselor umane, O provocare*, Editura Independent Film, București.
3. **Canton, J.**, *Provocările viitorului*, Editura Polirom, Iași, 2010.
4. **Căpățână, O.**, *Dreptul concurenței comerciale*, Partea generală, ediția a II-a, Editura Lumina Lex, 1967.
5. **Cătoi, I., Balaure, V.**, *Mutații în economia mondială și reorientări în politica de piață a întreprinderilor*, Tribuna Economică nr.15, 1990.
6. **Chirovici, O., E.**, *Noua Economie*, Editura Rao, București, 2008.
7. **Droc, Lucia, Grigoraș, Gabriela**, 1976, *Controlul statistic al calității produselor*, Editura Tehnică, București.
8. **Doncean, M.**, 2008, *Zona economică liberă, Trecut, Prezent și Viitor*, Editura Tehnopress, Iași.
9. **Guillermo de la Dehesa**, *Învingători și învinși în globalizare*, Editura Histria, București, 2007.
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 „A.I. Cuza”, Iași, 2008.
11. **Murgescu, C., Alexandru, P., Dumărescu, E.**, *Criza economică mondială*, Editura Institutului de Economie Mondială, București, 1986.
12. **Matei, Gherman, Corina**, 2010, *Marketing, Diferențiere și poziționare*, Editura Tehnopress, Iași.
13. **Mincu, Iulian, Boboia, Dorina**, 1975, *Alimentația rațională a omului bolnav și sănătos*, Editura Medicală, București.
14. **Munteanu, Corneliu**, 2006, *Marketing strategic*, Editura Ștef, Iași.
15. **Matei, Gherman, Corina**, 2013, *Marketing agroalimentar*, Editura Pim, Iași.
16. **Negroponte, N.**, *Era digitală*, Editura All, București, 1999.
17. **Neculau, A., Ferreol, G.**, *Psihologia schimbării*, Editura Polirom, Iasi, 1998.
18. **Paraschivescu, Andrei, Octavian**, 2004, *Managementul calității mărfurilor alimentare*, Editura Tehnopress, Iași.
19. **Stephen, Covey**, 2000, *Managementul timpului*, Editura Alfa, București.
20. **Paraschivescu, Andrei, Octavia**, 2005, *Managementul calității*, Ediția a II-a revizuită și Editura Tehnopress, Iași.
21. **Paraschivescu, Andrei, Octavia**, 2008, *Ghidul calității*, Modele, analize și studii de caz, adăugită, Editura Tehnopress, Iași.
22. **Păduraru, Teodor, Marilena, Doncean, Georgiana, Tacu**, 2015, *Dezvoltarea Economică-Socială Durabilă a Euroregiunilor și a Zonelor Transfrontaliere*, Editura Performantica, Iași.
23. **Păduraru, Teodor, Georgiana, Tacu, Tudor Jijie** ș.c., 2016, *Dezvoltarea Economică-Socială Durabilă a Euroregiunilor și a Zonelor Transfrontaliere*, Editura Performantica, Iași.
24. **Richard, P.**, *Al treilea val, Noua eră în network marketing*, Editura Amaleta, București, 1999.
25. **Ruth, S.**, *Cum să convingi pe oricine de orice*, Editura Bic All, București, 2005.
26. **Trout, J.**, *Diferențiază-te sau mori: cum să supraviețuiești în epoca actuală a concurenței*, Editura Brandbuilders, București, 2006.
27. **Tzu, S.**, *Arta războiului*, Editura Antet Press, București, 1993.
28. **Zaiț, D.**, *Management intercultural. Valorizarea diferențelor culturale*, Editura Economică, București, 2002.
29. **Zaharia, R.**, *Obținerea informațiilor de piață prin experimente economice*, Jurnalul Marketing-Management, Nr.6/1999, pp.369-371.
30. **Zeff, R.**, *Advertising on the internet*, Wiley Computer Publishing, New York, 1997.
31. \*\*\*www.Gheorghe Ghise, Producția mondială de cereale 2010/2011, 17 ianuarie 2011 \*\*\*www.Gheorghe GHIȘE, 02 septembrie 2015, agroinfo.ro.
32. \*\*\*www.roaliment.ro, accesat la data de 11.04.2017.

## ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ

*Дмитрий ПАРМАКЛИ, д.х.э.н., профессор,  
Людмила ТОДОРИЧ, д.э.н., конференциар,  
Татьяна ДУДОГЛЮ, д.э.н. преподаватель,  
Комратского государственного университета*

*Приводятся особенности расчетов экономической эффективности инновационных разработок в сельском хозяйстве. В частности представлена методика расчетов выхода прибыли с единицы продукции и единицы площади, в том числе за счет снижения себестоимости продукции, росте урожайности и повышении цен реализации. Дана формула расчета предельной прибыли или прироста прибыли при увеличении урожайности на 1 центнер, а также убывающий характер указанной прибыли. Показан также предел наращивания затрат с целью увеличения урожайности.*

*Ключевые слова. Экономический эффект, прибыль, урожайность, рентабельность, операционный leverage, постоянные и переменные затраты.*

*The article presents specifics of calculating economic efficiency of innovative developments in agricultural activities. Specifically, it provides a method of calculation of net profit per unit of production and unit of land, achieved primarily by a reduction in the cost of production, higher crop yield and an increase in the final sales price. The article provides a formula of calculating marginal profit and profit increase given an increase in the crop yield by 1 centner, as well as describes a trend of diminishing marginal profit. Additionally, the work demonstrates limits to increasing production costs with a target of maximizing the crop yield.*

*Key words. Economic effect, revenue, crop yield, profitability, operational leverage, fixed and variable costs.*

**JEL Classification: Q12, Q14  
УДК 332.34:001.8**

**Постановка проблемы.** Расчеты экономической эффективности от внедрения новых технологических операций в растениеводстве имеет свои особенности. Важно заметить, что, внедрение новых приемов приводит не только к прямому экономическому, но и существенному сопутствующему эффекту. Кроме того, одни и те же инновации, обеспечивающие прирост урожайности на одну и ту же величину, в зависимости от производственных условий предприятий приводят к заметно отличающимся экономическим эффектам. Однако как в учебных, так и в реальных производственных условиях методика расчетов значений и взаимосвязи прямого и сопутствующего эффектов недостаточно обоснованы. В связи с этим актуальными являются исследования методических основ проведения расчетов эффективности внедрения инноваций в сельскохозяйственном производстве.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исследование проблем экономической эффективности сельскохозяйственного производства, в том числе инновационных разработок, проводились такими учеными, как П.Т.Саблук, В.Я.Месель-Веселяк, М.И.Малик, В.И.Богачев [1], В.Амбросов [2], В.Г.Андрейчук [3], и др. Так, в своих работах член-корреспондент УААН В.Амбросов отмечает, что рост производства продукции для товаропроизводителя не является гарантией экономического благополучия. Необходимость обеспечения жизнедеятельности сельскохозяйственных предприятий служит причиной трансформационных процессов в отрасли. По мнению В.И.Нечаева и других ученых [6] технико-технологический потенциал агропроизводства – максимально возможный в сложившихся природно-климатических условиях производственный результат, который может быть получен с использованием имеющихся ресурсов в рамках новых технологий и форм организации производства.

Такой подход позволит объективно оценить эффективность нововведений в отрасли и выявить реальные резервы роста прибыли.

**Постановка задачи.** Экономическая эффективность инновационных мероприятий в сельском хозяйстве характеризуется системой натуральных и стоимостных показателей. Натуральные показатели включают, прежде всего, повышение урожайности сельскохозяйственных культур, улучшение качественных параметров продукции и сокращение ее потерь в процессе производства, хранения и реализации.

Эффективность внедрения инновационных разработок в сельском хозяйстве зависят не только от размеров прироста урожайности, снижения себестоимости продукции и росте цен реализации, но и от исходного состояния производства, выраженного в соотношении постоянных и переменных затрат, исходного уровня урожайности и рентабельности продукции.

Целью исследования является обосновать и показать на конкретных примерах особенности расчетов экономической эффективности внедрения новых технологических операций в растениеводстве.

**Содержание исследований.** Увеличение урожайности и валовых сборов сельскохозяйственных культур следует рассматривать в общей системе показателей эффективности. Для землепользователей очень важно знать, как изменяется величина прибыли в зависимости от уровня продуктивности земли по каждой культуре.

Как известно, себестоимость ( $Z$ ), прибыль в расчете на 1 га ( $\Pi_{зем}$ ) и 1ц продукции ( $\Pi_n$ ) определяются формулами;

$$Z = \frac{FC}{q} + AVC \text{ , лей/ц} \tag{1}$$

$$\Pi_{зем} = q(p - AVC) - FC = q \cdot md - FC \text{ , лей/га} \tag{2}$$

$$\Pi_n = p - AVC - \frac{FC}{q} \text{ , лей/ц} \tag{3}$$

где:  $FC$  – условно-постоянные затраты в расчете на 1 га, лей;  
 $AVC$  – переменные затраты в расчете на 1 ц продукции, лей;  
 $q$  – урожайность, ц/га;  
 $md$  – маржинальная прибыль ( $md = p - AVC$ ), лей/ц;  
 $p$  – цена реализации единицы продукции, лей/ц.

По мере роста урожайности существенно возрастет прибыль с одного гектара земли и одного центнера продукции:

$$\Delta \Pi_{зем} = (p - AVC) \cdot (q_n - q_o) \text{ , лей/га} \tag{4}$$

$$\Delta \Pi_n = FC \left( \frac{1}{q_o} - \frac{1}{q_n} \right) \text{ , лей/ц} \tag{5}$$

где:  $q_n - q_o$  – урожайность нового и базисного вариантов, ц/га

Для определения предельной прибыли ( $\Delta \Pi$ ), т.е. прироста прибыли, вызванной ростом урожайности на 1 ц/га, предлагается использовать формулу [4]:

$$\Delta \Pi = \frac{FC}{q_o^2 + q_o} \text{ , лей/ц} \tag{6}$$

Напомним, что рост урожайности имеет не только прямой экономический эффект, выраженный в увеличении объема реализованной продукции, но и существенный сопутствующий эффект, связанный со снижением себестоимости единицы продукции, причем влияние последнего достаточно весомо.

Экономический эффект ( $\Xi$ ) от инновационной деятельности в земледелии рассчитывают по формуле [5]:

$$\Xi = [(p_n - z_n) - (p_o - z_o)] q_n \text{ , лей/га} \tag{7}$$

где:  $p_o, p_n$  – реализационная цена продукции соответственно по базовому и новому вариантам, лей/ц;

$z_o$  и  $z_n$  – себестоимость продукции соответственно по базовому и новому вариантам, лей/ц;

$q_n$  – урожайность по новому варианту, ц/га.

Когда нововведения связаны с повышением качества продукции, которое отражается в росте реализованных цен, экономический эффект определяется по формуле:

$$\Pi_u = (p_n - p_o) q_n \text{ , лей/га} \tag{8}$$

Расчет влияния на прибыль изменений в объеме реализованной продукции за счет роста урожайности проводят согласно выражения:

$$\Pi_c = (q_n - q_o) \cdot (p_o - z_o) \text{ , руб/га} \tag{9}$$

Расчет сопутствующего годового экономического эффекта сводится к определению произведения объема выпуска продукции в новых условиях на размер снижения себестоимости единицы продукции:

$$\Pi_y = (z_o - z_n) q_n \text{ , руб/га} \tag{10}$$

**Рассмотрим следующий пример.** В SRL «Daalag Duzu» Чадыр-Лунгского района показатели производства гороха в 2017г. характеризуются следующими данными:

условно-постоянные затраты  $FC = 6004$  лей/га;

удельные переменные затраты  $AVC = 133,65$  лей /ц;

урожайность  $q = 24,4$  ц/га;

цена реализации  $p = 510,0$  лей /ц.

На основании формулы 6 проведем расчеты прироста предельной прибыли при увеличении урожайности с 10 до 11, с 20 до 21, с 30 до 31 ц/га:

$$\Delta\Pi = \frac{6004}{10^2+10} = 54,6 \text{ лей/ц}$$

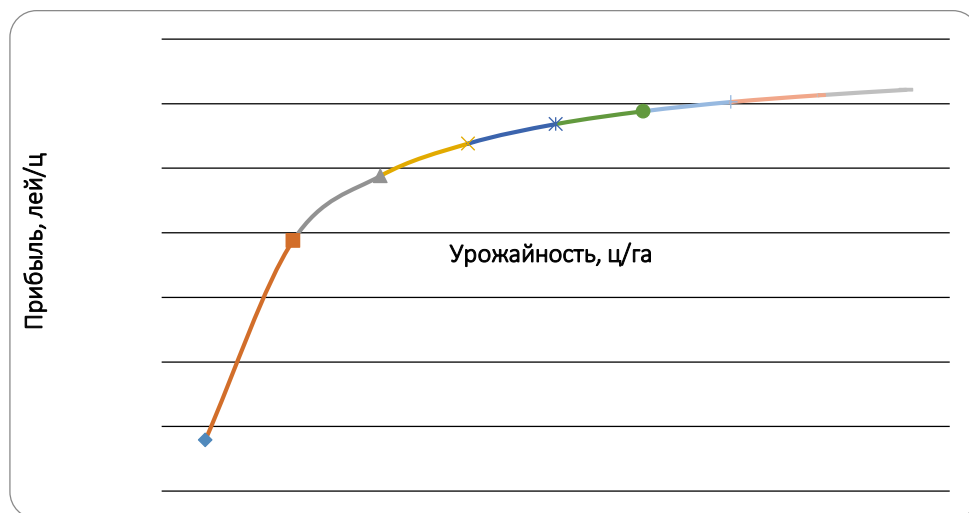
$$\Delta\Pi = \frac{6004}{20^2+20} = 14,3 \text{ лей/ц}$$

$$\Delta\Pi = \frac{6004}{30^2+30} = 6,5 \text{ лей/ц}$$

Обратим внимание, что более высокий экономический эффект может быть достигнут за счет прироста урожайности на 1 ц/га в диапазоне низкой продуктивности полей. Кривая прибыли, таким образом, может быть условно разделена на 3 зоны. Первая ограничена урожайностью до 15 ц/га, вторая – 15-30 ц/га, третья – более 30 ц/га. Первая зона характеризуется высокой эластичностью (высокой экономической отдачей) при росте урожайности на 1 ц/га, вторая зона – умеренной, третья зона – низкой эластичностью.

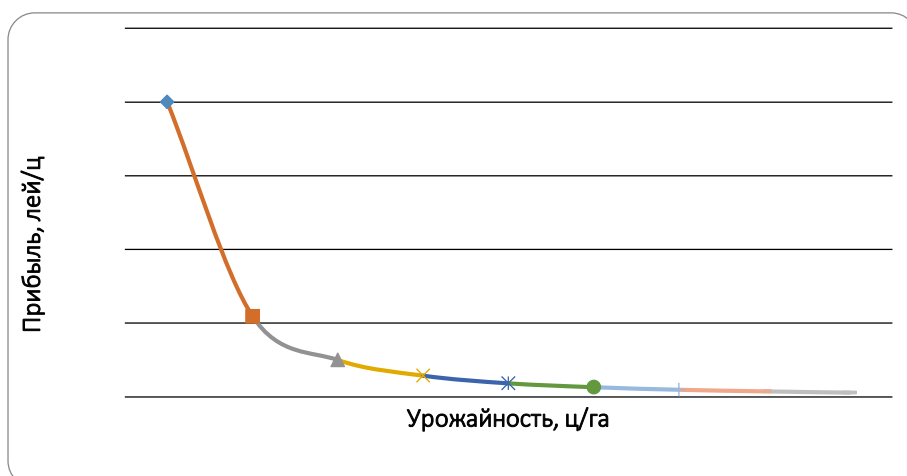
Графическая зависимость прибыли от уровня урожайности представлена на рисунке 1.

Таким образом, сельскохозяйственные предприятия, находящиеся в зоне низкой урожайности, имеют реальные резервы роста эффективности производства сельскохозяйственных культур. В расчете на один лей дополнительных затрат они могут получить более высокий экономический результат по сравнению с хозяйствами, расположенные в зоне средней и тем более высокой урожайности.



**Рис. 1. Показатели прибыли в зависимости от уровня урожайности подсолнечника в SRL «Daalar Duzu» за 2017 г**

Источник: выполнено по данным форм 7 и 9 АПК SRL «Daalar Duzu» за 2017 г



**Рис. 2. Изменения показателей предельной прибыли с 1 ц. подсолнечника по мере роста урожайности в SRL «Daalar Duzu» за 2017 г**

Источник: выполнено по данным форм 7 и 9 АПК SRL «Daalar Duzu» за 2017 г



Себестоимость одного центнера зерна (формула 1) при сложившейся урожайности составила (базовый уровень):

$$Z_0 = \frac{6004}{24,4} + 133,65 = 379,7 \text{ лей/ц}$$

При увеличении урожайности на 1ц/га, т.е. когда ее величина достигнет 25,4 ц/га (новый уровень):

$$Z_n = \frac{6004}{25,4} + 133,65 = 370,0 \text{ лей/ц}$$

Прибыль в расчете на один гектар составит (формула 2):

при базовой урожайности  $\Pi_0 = 24,4 \cdot (510 - 133,65) - 6004 = 3178,8 \text{ лей/га}$ ,

при новом уровне урожайности  $\Pi_n = 25,4 (510 - 133,65) - 6004 = 3555,3 \text{ лей/га}$ .

Следовательно, прирост прибыли составит 376,5 лей/га.

В соответствии с формулой 4 прирост прибыли составит

$$\Delta\Pi = (510 - 133,65) (25,4 - 24,4) = 376,5 \text{ лей/га}$$

В том числе за счет дополнительной реализации продукции – дополнительной урожайности (формула 9):

$$\Pi_y = (q_n - q_0) (p - z_0) = (25,4 - 24,4) (510 - 379,7) = 130,3 \text{ лей/га}$$

За счет снижения себестоимости единицы продукции будет обеспечен прирост прибыли на сумму (формула 10):

$$\Pi_c = (z_0 - z_n) q_n = (379,7 - 370,0) 25,4 = 246,3 \text{ лей/га}$$

*Как видим, в нашем примере рост урожайности сопровождается увеличением прибыли за счет дополнительной реализации продукции на 34,6% и за счет снижения себестоимости единицы продукции на 65,4%, т.е. сопутствующий экономический эффект почти в 1,9 раза превышает прямой эффект.*

Указанная выше закономерность – превышение прироста прибыли от снижения себестоимости продукции над дополнительным объемом прибыли, вызванной реализацией дополнительного урожая, – наблюдается при условии соблюдения следующего неравенства [6]:

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

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

В реальной действительности, как показали исследования, равенство прироста прибыли от снижения себестоимости и от реализации дополнительного объема продукции наступает при равенстве коэффициента рентабельности реализованной продукции и удельного веса постоянных затрат, выраженного в десятичных дробях.

Если обозначим отношение прироста прибыли, вызванной снижением себестоимости продукции, к приросту прибыли от увеличения объема продаж за счет роста урожайности через коэффициент К, то при прочих равных условиях, чем ниже значение рентабельности, тем выше значение К.

В расчете на один гектар земли сельскохозяйственные предприятия в соответствии с принятой технологией возделывания несут запланированные затраты по подготовке почвы, посеву, уходу за посевами и выполнению других производственных операций до начала уборки урожая. Совокупность данных затрат относим к условно-постоянным, как непосредственно не зависящими от объема производства продукции. Разумеется, понесенные затраты дадут наибольшую отдачу при обеспечении максимального выхода продукции с единицы площади. Все затраты, связанные с уборкой урожая, его транспортировкой и доработкой непосредственно зависят от объема выращенной продукции и потому относим их к переменным. Особенность сельскохозяйственного производства такова, что при механизированных технологиях возделывания сельскохозяйственных культур условно-постоянные затраты достигают существенную долю затрат. Вот почему усилия земледельцев направлены на получение максимального выхода продукции с единицы площади, на обработку которой потрачены значительные средства. Однако на величину К влияет не только уровень рентабельности возделываемой культуры.

Проведенные исследования показали, что коэффициент соотношения прироста прибыли за счет снижения себестоимости продукции и прироста прибыли от увеличения объема продаж за счет роста урожайности (К) прямо пропорционален удельному весу постоянных затрат в структуре себестоимости продукции ( $\beta$ ).

Таким образом, значение К выражается следующей зависимостью [6]:

$$K = \frac{\Delta\Pi_c}{\Delta\Pi_y} = \frac{\beta}{R} \tag{12}$$

где: К – коэффициент соотношения прироста прибыли;

$\beta$  – удельный вес постоянных затрат, выраженный в десятичных дробях;

R – коэффициент рентабельности реализованной продукции.

**Выводы.** Проведенные исследования показали, что эффективность внедрения инновационных разработок в сельском хозяйстве зависят не только от размеров прироста урожайности, снижения себестоимости продукции и роста цен реализации, но и от исходного состояния производства, выраженного в соотношении постоянных и переменных затрат, сложившегося уровня урожайности и рентабельности продукции. Более высокий экономический эффект обеспечивает та инновационная разработка, которая при прочих условиях внедряется на предприятиях, имеющих более высокие показатели доли постоянных затрат, рентабельность реализованной продукции ниже, а показатели исходной урожайности ближе к критическому уровню.

#### Литература

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М.В., Зубець М. В., Саблук П. Т. та ін.] ; за ред. М. В. Присяжнюка, М. В. Зубця, П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка, М. М. Федорова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
2. Амбросов В. Трансформационные процессы в аграрной сфере региона. Экономика Украины, №8, 2003  
Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В.Г. Андрійчук – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.
4. Пармакли Д.М. Проблемы эффективности использования сельскохозяйственных земель в Республике Молдова. Журнал «Известия» Горского государственного аграрного университета (Северная Осетия), том. 47, часть 2, Владикавказ, 2010г.
5. Методические рекомендации по экономической оценке интенсивных технологий производства зерна. ВНИЭСХ, 1987 г.- 41с.
6. Пармакли Д.М. Прямой и сопутствующий эффекты роста урожайности сельскохозяйственных культур. Економіка АПК (Київ) № 3 2013г. (221).

## RISCURILE ȘI CONSECINȚELE PRIVIND SECURITATEA ALIMENTARĂ

### THEIR RISKS AND CONSEQUENCES ON FOOD SECURITY

*Maria OLEINIUC, dr., conf.univ. USARBI<sup>1</sup>*

*Actualitatea. Securitatea alimentară poate fi realizată prin intermediul unei activități de asigurare a produselor alimentare din toate punctele de vedere, mai ales cel social și menținerea nivelului de asigurare la nivel de țară, regiune, consumator, și ar fi binevenit faptul dacă toate acestea ar avea loc în baza resurselor proprii. Scopul. Evaluarea riscurilor și consecințele privind securitatea alimentară. Metodele de cercetare inducția, deducția, teoria, analiza, sinteza, metoda grafică, etc. Rezultate. În condițiile când populația globală crește și paralel cu ceasta crește și cererea la consumul de produse alimentare, unica comunitate ce deține o putere economică și care este cel mai mare furnizor de produse alimentare și care la momentul de față poate face față problemelor parvenite este UE.*

*Cuvinte cheie: securitate alimentară, malnutriție, risc, insecuritate alimentară.*

*Relevance. Food security can be achieved through a food-assurance activity in all respects, especially the social one and maintaining the level of insurance at the country, region, consumer level, and would welcome the fact that all this would take place in based on own resources. Goal. Risk assessment and consequences for food security. Research methods induction, deduction, theory, analysis, synthesis, graphical method, etc. Results. As the global population grows and parallel to the demand for food consumption, the only community that has the economic power and is the largest food provider and which can now cope with the problems is the EU.*

*Keywords: food security, malnutrition, risk, food insecurity.*

**JEL Classification: Q15, Q17.**

Securitatea alimentară poate fi realizată prin intermediul unei activități de asigurare a produselor alimentare din toate punctele de vedere, mai ales cel social și menținerea nivelului de asigurare la nivel de țară, regiune, consumator, și ar fi binevenit faptul dacă toate acestea ar avea loc în baza resurselor proprii. Securitatea alimentară a unei țări este bazată pe construirea „corectă” a așa domeniului ca cel politic, economic și social, dar și cum are loc gestiunea stocurilor de rezervă a produselor alimentare la toate nivelele țării.

La momentul de față UE este considerată cea mai dezvoltată comunitate din lume, care ar putea să joace un rol destul de important privind asigurarea cu produse alimentare țărilor slab dezvoltate. Această soluționare a stat la baza dezbaterilor care au avut loc în 2013 privind elaborarea politicii agricole comune, și care până în prezent este un deziderat al UE.

Privind în retrospectivă, perioada de dezvoltare a politicii agricole și producerea produselor alimentare, specifice perioadei sec. XX-sec. XXI, putem menționa că ea a fost afectată de riscuri incontestabile cum ar fi seceta, inundațiile, etc., dar și nu în ultimul rând afectarea animalelor de boli (boala „vacii nebune”, bolile porcine, aviare, febra aftoasă), produsele agricole (dioxinele în furaje și alimente), produse de consum (melamina în lapte, contaminarea castraveților cu bacterii E.coli mutante - EHEC, sare industrială utilizată în producția alimentară), ce au alertat consumatorul european privind calitatea produselor alimentare.

În baza acestor alerte, a avut loc sesizarea faptului de creștere a gradului de conștientizare a consumatorului privind consecințele care pot urma în baza consumului produselor alimentare, și nesatisfacerea necesităților privind ducerea unui mod de viață sănătos și amenințarea vitală.

În UE a fost înființat Oficiul Alimentar și Veterinar care face parte din Direcția Generală pentru Sănătate și Consumatori (DG SANCO), în obligațiunile căruia intră supravegherea și controlul asupra siguranței alimentare [14].

Sistemul alimentar este supus sub constrângerea populației mondiale care este în creștere și ca consecință are loc creșterea cererii la produsele alimentare, precum sunt laptele și produsele lactate, cărnii și produselor din carne, accesul la apă potabilă, lupta pentru resursele funciare arabile cu producătorii de combustibil, etc.

Un impact devantajos și dezastruos privind securitatea alimentară la nivel global o au influența așa factori ca schimbările climatice, distrugerea diversității culturilor agricole, boli noi, năcunoscute până în prezent a plantelor și animalelor, creșterea prețurilor la energie, distrugerea ecosistemului, etc.

În continuare, autorul va dezvălui riscurile privind securitatea alimentară și consecințele lor.

**1. Creșterea populației mondiale.** La momentul de față, înregistrăm creșteri elocvente în numărul populației, deși în ultima perioadă de timp această creștere are loc mai lent. În perioada de 10 ani, populația a crescut cu 1,10%, sporind la 83 de milioane anual. În baza variantelor medii calculate de către Departamentul ONU pentru Afaceri Economice și Sociale / Divizia Populație Perspectivele Populației Mondiale [13] se prevede că până în anul 2050

<sup>1</sup> © MariaOleiniuc, mariadodu@yandex.ru

numărul populației mondiale va fi de 9,8 miliarde de persoane, prin urmare cu 2,4 miliarde mai mult decât în 2013, iar în 20100 va atinge 11,2 miliarde. O creștere considerabilă va fi consemnată în țările în curs de dezvoltare, dacă în 2013 au fost 5,9 miliarde, atunci în 2050 populația în aceste țări va ajunge la un număr de 8,3 miliarde. Populația țărilor dezvoltate va avea schimbări neesebțiale cu un număr de 1,3 miliarde de locuitori. Țările care fac parte din categoria de „cel mai puțin dezvoltate” vor înregistra creșteri incontestabile a numărului de populație de la 902 milioane în 2013 la 1,8 miliarde în 2050. Ca rezultat vom avea următoarea situație: până în 2050, în țările mai puțin dezvoltate va locui 86,4% numărul populație înregistrate din lume, în țările țările cel mai puțin dezvoltate 19,0%, iar în țările dezvoltate vor locui doar 13,6%.

**Tabelul 2.1. Evoluția demografică a populației**

Regiunea	Populația, milioane							
	1950	1980	2013	2015	2017	2030	2050	2100
Populația mondială	2526	4449	7162	7349	7550	8551	9772	11184
Africa	229	478	1111	1186	1256	1704	2528	4468
Asia	1396	2634	4299	4393	4504	4947	5257	4780
Europa	549	695	742	738	742	739	716	653
America Latina și Insulele Caraibe	168	364	617	634	646	718	780	712
America de Nord	172	255	355	358	361	395	435	499
Oceania	13	23	38	39	41	48	57	72

Sursele: [11,12,13]

Conform estimărilor efectuate în tabelul 2.2. putem afirma că 4,4 sau miliarde 60% din populația mondială locuiește în Asia, în Africa 1,2 miliarde sau 16% , în Europa 742 milioane sau 10%, în America Latină și Insulele Caraibe 634 de milioane sau 9% , în America de Nord cu 358 milioane și 39 milioane în Oceania sau 5% pentru ambele țări. La momentul de față cel mai mare număr de populație locuiește în două țări ale lumii China cu 1,4 miliarde (19%) și India 1,03 miliarde (18%).

**2. Creșterea cererii la produsele alimentare.** Conform estimărilor cercetătorilor internaționali, creșterea populației în anul 2050 va înregistra un număr de 9 miliarde de oameni, ceea ce va servi drept imbold creșterea cererii pentru produsele alimentare. La momentul actual, fiecare locuitor de pe glob are asigurare privind consumul de alimente de 2796 kcal /zi. Dar, din cauza că persistă accesul integral la alimente, la momentul de față 25% de populație de pe glob este subnutrită, iar 10% suferă de foame. Ca consecință a majorării nivelului global de dezvoltare economică este și creșterea nivelului de consum alimentar. Un alt aspect al creșterii economice globale este că odată cu dezvoltarea economiei, crește și nivelul veniturilor disponibile, ce duce la creșterea cererii pentru produse alimentare și în modificările privind preferințele consumatorului în consumul unor anumite produse precum sunt produsele din carne și carnea. Consumul de alimente este considerat indicatorul de bază, care și ne demonstrează faptul de apariție a riscului privind securitatea alimentară (tabelul 2.2.)

**Tabelul 2.2. Consumul de alimente în lume, în kcal /zi pe cap de locuitor**

Regiunea	Date istorice noi					Previziune		Comparație 1999 /2001	
	1969/ 1971	1979/ 1981	1989/ 1991	1990/ 1992	2005/ 2007	2030	2050	Nou	Vechi
	Nivel global	2373	2497	2634	2627	2772	2960		
Țările în curs de dezvoltare	2055	2236	2429	2433	2619	2860	3000	2572	2654
-cu excepția Asiei de Sud	2049	2316	2497	2504	2754	2970	3070	2680	2758
Africa Sub-Sahariana	2031	2021	2051	2068	2238	2530	2740	2136	2194
Orientul Mijlociu / Africa de Nord	0355	2804	3003	2983	3007	3130	3200	2975	2974
America Latina și Insulele Caraibe	2442	2674	2664	2672	2898	3090	3200	2802	2836
Asia de Sud	2072	2024	2254	2250	2293	2590	2820	2303	2392
Asia de Est	1907	2216	2487	2497	2850	3130	3220	2770	2872
Țările dezvoltate	3138	3223	3288	3257	3360	3430	3490	3251	3257

Sursa: Nikos Alexandratos and Jelle Bruinsma. world agriculture towards 2030/2050 Esa working paper no. 12-03, 2012., p. 23

Conform datelor prezentate în tabelul 2.2. avem situația că creșterea consumului la produsele alimentare preponderent au crescut în țările în curs de dezvoltare, luând în considerație faptul că țările dezvoltate au avut creșteri în consumul de alimente în perioadele istorice anterioare. În anii '90 asi sec XX, s-a înregistrat o scădere a nivelului de consum, dar apoi a avut loc o revenire ulterioară, ceea ce era consecința „destrămării ” URSS și anume a economiei planificate, specific pentru Europa și unele țări din Asia.

**3. Creșterea prețurilor la produsele alimentare.** Creșterea prețurilor pe plan mondial la produsele alimentare a fost condiționată de criza alimentară care a avut loc în 2007-2008, ceea ce servit drept fundament pentru majorarea costurilor la produsele importate, mai ales pentru țările care erau în curs de dezvoltare. Majorarea prețurilor cel mai simțitor s-a răsfrâns asupra persoanelor care aveau un nivel de trai sub pragul de limită. Cercetătorii sunt îngrijorați de situația alarmantă pe care o vom avea în viitorul apropiat în ceea ce privește prețurile la produsele alimentare, ei prognozează faptul că prețurile la produsele alimentare la nivel mondial vor crește până în anul 20130 cu 70-90%, iar dacă vom mai lua în calcul și schimbările climatice care au loc în ultima perioadă de timp, atunci poate avea loc dublarea prețurilor. O consecință negativă în urma majorării prețurilor a fost și creșterea persoanelor subnutrite, care a ajuns la 1 miliard. De aici și rezultă care a fost scopul a Agendei 2030, în elaborarea obiectivului 1 „Fără sărăcie” și obiectivului 2 „Foamete zero”. Evoluția „Indicelui Prețului la Produsele Alimentare al FAO” (FFPI) este analizată de către autor în tabelul 2.3.

**Tabelul 2.3. Evoluția Indicelui a Prețului la Produsele Alimentare al FAO**

Perioada	FFPI	Carne	Lapte	Cereale	Ulei vegetal	Zahăr
2000	91,1	96,5	95,3	85,8	69,5	116,1
2001	94,6	100,1	105,5	86,8	67,2	122,6
2002	89,6	89,9	80,9	93,7	87,4	97,8
2003	97,7	95,9	95,6	99,2	100,6	100,6
2004	112,7	114,2	123,5	107,1	111,9	101,7
2005	118,0	123,7	135,2	101,3	102,7	140,3
2006	127,2	120,9	129,7	118,9	112,7	209,6
2007	161,4	130,8	219,1	163,4	172,0	143,0
2008	201,4	160,7	223,1	232,1	227,1	181,6
2009	160,3	141,3	148,6	170,2	152,8	257,3
2010	188,0	158,3	206,6	179,2	197,4	302,0
2011	229,9	183,3	229,5	240,9	254,5	368,9
2012	213,3	182,0	193,6	236,1	223,9	305,7
2013	209,8	184,1	242,7	219,3	193,0	251,0
2014	201,8	198,3	224,1	191,9	181,1	241,2
2015	164,0	168,1	160,3	162,4	147,0	190,7
2016	161,5	156,2	153,8	146,9	163,8	256,0
2017	174,6	170,1	202,2	151,6	168,8	227,3
2018, din care:						
Ianuarie	168,5	167,5	179,9	156,7	163,1	199,9
Februarie	171,4	170,4	191,1	161,1	158,0	192,4
Martie	173,2	171,0	197,4	165,7	156,8	185,5
Aprilie	174,1	170,4	204,1	168,8	154,6	176,1
Mai	176,2	169,6	215,2	172,9	150,6	175,3

Sursa: [15].

Conform rezultatelor relatate de către Fao în privința Indicelui Prețurilor la Produsele Alimentare avem [15]:

➤ FFPI în luna mai a nului 2018 a fost de 176,2 puncte, deci mai mare cu 1,2% decât în luna aprilie. Creșterea prețurilor la produsele cerealiere și lactate de asemenea a avut loc, dar într-un tempou mai lent. Însă prețurile la uliurile vegetale și la zahăr au rămas sub presiune, iar valorile la carne au avut schimbări neesențiale;

➤ Indicele la prețurile cerealelor al FAO al în 2018, în luna mai a fost de 172,9 puncte, și cu 2,4% mai mult decât în luna aprilie a anului respectiv. Cel mai înalt nivel al indicelui a fost înregistrat în anul 2011, ca consecință a crizei care a avut loc în 2007-2008. La nivel internațional în ultimul timp a avut loc o intensificare a prețurilor la toate cerealele, iar la grâu în luna mai a anului 2018 din cauza perspectivelor de producție în țările exportatoare excepționale. Prețurile internaționale brute la cereale de asemenea au înregistrate creșteri datorită faptului că s-au micșorat perspectivele de producere a lor în așa țări ca Argentina și Brazilia. Datorită achizițiilor considerabile efectuate de către așa țări din Asia de Sud-Est s-au menținut prețurile internaționale la orez;

➤ Indicele la prețurile uleiurilor vegetale al FAO în mai 2018 a înregistrat un nivel de 150,6 puncte ce este în descreștere cu 2,6% față de luna aprilie, ceea ce marchează un declin consecutiv dimp de 4 luni, și în mediu 27 de luni.

Cel mai mult au scăzut prețurile la așa produse ca uleiul de palmier, floarea-soarelui. Chiar dacă în Asia de Sud-Est a scăzut nivelul de producere a uleiului de palmier, prețurile pe plan mondial au scăzut din cauza scăderii cererii de importuri a produsului pe plan mondial și existența stocurilor mari din anul trecut. În ceea ce privește situația cu uleiul de soia, din cauza existenței cantităților și stocurilor mari ca rezultat al devastării de masă au continuat să influențeze prețurile mondiale în dezcreștere. Creșterea prețurilor la petrolul din rapiță a oglindit condițiile meteorologice nefavorabile care afectează cultura în unele țări din Europa în ultimii ani;

➤ Indicele prețurilor la produsele lactate al FAO în mai 2018 a înregistrat un nivel de 215,2 puncte, ce determină o creștere cu 5,5% față de luna aprilie, ceea ce marchează o creștere consecutivă a indicelui dat timp de 4 luni. Valoarea acestui indice este de 11,5% mai mare decât în anul 2017, dar cu 22% mai puțin față de anul 2014. Creșterea prețurilor la produsele lactate în 2018 a fost determinată în baza creșterii prețurilor la așa produse cum sunt brânza, lapte praf degresat și unt;

➤ Indicele prețurilor la carnea al FAO în mai 2018 a fost de 169,6 puncte, ce a înregistrat o descreștere ușoară în comparație cu luna aprilie. Scăderea acestui indice a fost datorită faptului că a avut loc o scădere a prețurilor la carnea de porc și carnea de ovine, iar prețurile la carnea de pasăre au crescut, dar nu considerabil. Prețurile la carnea de bovine au rămas constante pe o situație generală bine echilibrată a pieței;

➤ Indicele prețurilor la zahăr al FAO în mai 2018 a fost de 175,3 puncte, înregistrând o descreștere de 0,5% față de luna aprilie, ceea ce marchează un declin consecutiv timp de 6 luni. Scăderea cea mai recentă a prețurilor la zahăr la nivel mondial a fost condiționată de așteptările la o cantitate mare de producție din trestia de zahăr, ca consecință a condițiilor favorabile de recoltare în regiunea de Sud al Braziliei, care la momentul de față este cel mai mare producător și exportator de zahăr din lume.

Principala consecință a creșterii prețurilor la produsele alimentare este și creșterea numărului de oameni subnutriți pe plan mondial. Cele mai recente calcule efectuate în privința numărului de oameni subnutriți ne indică un număr de 795 de milioane, și care sunt prezentate în tabelul 2.4.

**Tabelul 2.4. Prevalența subnutriției la nivel mondial (%)**

Regiunea	Perioada									
	2000	2005	2010	2011	2010	2013	2014	2015	2016	
Nivel global	14,7	14,2	11,5	11,2	11,0	10,8	10,7	10,6	11,0	
Africa	24,3	20,8	18,3	17,9	17,8	17,8	18,1	18,5	20,0	
Africa de Nord	6,8	6,3	5,1	4,8	8,5	8,4	8,3	8,3	8,3	
Africa Sub-Sahariana	28,1	23,7	20,6	20,2	20,0	20,0	20,4	20,8	22,7	
Africa de Est	39,3	34,3	30,9	30,2	30,6	30,6	30,9	31,1	33,9	
Orientul Mijlociu	37,4	29,4	23,8	23,1	22,5	22,3	24,0	24,4	25,8	
Africa de Sud	7,1	6,4	6,7	6,3	6,2	6,2	6,5	6,6	8,0	
Africa de Vest	15,1	12,0	10,0	9,9	9,9	9,8	9,8	10,4	11,5	
Asia	16,7	17,0	13,2	12,8	12,5	12,2	11,9	11,6	11,7	
Asia Centrală și Asia de Sud	17,6	20,1	15,7	15,7	15,6	15,4	15,1	14,7	14,2	
Asia Centrală	15,7	14,2	10,6	9,9	9,1	8,4	8,2	8,2	8,4	
Asia de Sud	17,7	20,4	15,9	15,9	15,9	15,7	15,3	14,9	14,4	
Asia de Est și Asia de Sud-Est	16,6	15,2	11,6	10,9	10,4	9,9	9,6	9,2	9,7	
Asia de Est	14,6	14,1	11,3	10,7	10,3	9,9	9,5	9,1	9,0	
Asia de Sud-Est	22,0	18,1	12,4	11,3	10,7	10,0	9,7	9,4	11,5	
Asia de Vest	11,3	10,5	9,4	9,1	8,9	8,7	8,9	9,3	10,6	
America Latină și Insulele Caraibe	12,0	9,1	6,8	6,6	6,4	6,3	6,3	6,3	6,6	
America Latină	11,1	8,0	5,9	5,7	5,5	5,4	5,4	5,5	5,9	
America centrală	8,1	8,3	7,1	7,2	7,1	7,1	6,9	6,7	6,5	
America de Sud	12,2	7,9	5,4	5,1	4,8	4,7	4,8	5,0	5,6	
Insulele Caraibe	23,8	23,3	19,9	19,3	19,4	19,2	18,9	18,4	17,7	
Oceania	5,3	5,3	5,0	5,2	5,3	5,7	6,0	6,4	6,8	
America de Nord și Europa	<2,5	<2,5	<2,5	<2,5	<2,5	<2,5	<2,5	<2,5	<2,5	
Asia de Vest și Africa de Nord	9,3	8,7	7,6	7,3	8,7	8,5	8,6	8,8	9,5	

Sursa: FAO (2017): The State of Food Insecurity in the World. Economic growth is necessary but not sufficient to accelerate reduction of hunger and malnutrition. Rome.

În anul 2014, au fost înregistrate 775 milioane de persoane afectate de insecuritatea alimentară, în 2015 până la 777 de milioane, iar în 2016 s-a înregistrat 815 milioane. Compensarea stagnării indicatorului de prevalență a subnutriției care a avut loc în perioada anilor 2013-2015 s-a pronunțat prin faptul că în Africa Sub-Sahariana ponderea persoanelor subnutrate au crescut, dar în același timp a avut o considerabilă descreștere continuă în Asia. Însă, în anul 2016 prevalența subnutriției a înregistrat creșteri substanțiale aproape în toate regiunile, cu mici excepții în așa țări ca Africa de Nord, Asia de Sud, America Centrală și Insulele Caribee. Cea mai drastică situație a avut loc în Africa Sub-Sahariana și în Asia de Sud-Est, înregistrând un indice de prevalență a subnutriției de 22,7% în 2016 [5].

Viceversa „tabloului” primit este că o parte a lumii suferă de obezitate, a cărui număr în ultima perioadă de timp este în creștere de aproximativ un miliard. Consecințele apariției obezității constă nu numai în modul de viață nesănătos și o activitate fizică scăzută, dar și majorarea prețurilor la produsele alimentare sănătoase ceea ce este condiționat de raportul dintre valoarea nutritivă a lor și costurile de producție.

**4. Impactul schimbărilor climatice asupra securității alimentare.** O influență majoră asupra securității alimentare în ultima perioadă de timp o au schimbările climatice, care afectează tot globul pământesc și aceasta are loc în moduri complexe. Securitatea alimentară va fi afectată în mai multe țări și va fi influențată de schimbări imprevizibile ale climatului.

Creșterea temperaturii în 30 de ani a dovedit faptul că s-a diminuat producția medie globală a porumbului și a grâului. Până la momentul de față tendințele climatice ce au avut loc în mare parte erau compensate de inovațiile tehnologice cum ar fi fertilizarea cu dioxid de carbon și alți factori [9]. Schimbările climatice ce parvin în fiecare an sunt tot mai dezastruoase și nepronozate. Comasare factorilor de risc „schimbările climatice și dinamice populației” vor duce spre o vulnerabilitate și mai mare a omenirii. Mai ales vor fi afectate țările lumii a treia, și mai ales în latitudinile tropicale, unde la moment există probleme privind securitatea alimentară, iar creșterea temperaturii va fi și mai impunătoare și dăunătoare. Savanții au estimat că va avea loc scăderea atât a calității cât și a cantității a terenului agricol disponibil, mai ales acestui risc este supusă Africa Sub-Sahariana, la care ar putea scădea terenurile pentru culturile duble de la 10 la 20 milioane de hectare, iar terenurile agricole predispuse pentru culturile triple vor scădea de la 5 la 10 milioane de hectare [6]. Cercetările efectuate au estimat faptul că de la temperaturile mari vor avea beneficii acele culturi agricole care se află în latitudinile temperate, iar pe măsură ce are loc extinderea zonelor de producție potențială are loc și creșterea sezonului de creștere a culturilor, are loc reducerea timpului rece și pentru multe zone precipitațiile cresc [5]. Creșterea temperaturilor induce la pierderi agricole agricole și mai ales dacă aceasta are loc la etapa creșterii culturilor.

**5. Dispariția varietății de specii de plante agricole.** Sintetizând ideile cercetătorilor din literatura științifică se constată faptul că pentru adaptarea agriculturii la schimbările climatice care au loc în ultima perioadă de timp, fiecare țară trebuie să implementeze „Strategia de creștere a biodiversității”. O metodă de cultivare dovedită și foarte fiabilă este metoda amestecului a diferitor culturi și soiuri, în urma căreia are loc creșterea rezistenței plantelor la schimbările meteorologice neregulate. Printre cele mai bune tactici privind creșterea toleranței la stres a unicilor specii este implementarea tehnologiilor noi de reproducere, dar care la rândul lor nu implică inginerie genetică, cum este selectarea asistată de marker. Agricultură este considerată cea mai impunătoare și importantă tehnologie modernă în baza căreia are loc securitatea alimentară în condițiile de schimbări climatice. Savanții au demonstrat faptul că cu cât mai diverse soiuri ne oferă natura, indiferent de mediul în care sunt crescute, în cel sălbatic sau casnic, atunci are loc o asigurare a ecosistemului contra schimbărilor climatice. Cu cât numărul de soiuri sau specii sunt cultivate într-un singur câmp sau ecosistem, cu atât mai mare este probabilitatea că cel puțin unele dintre ele vor face față schimbărilor [3]. Este deja o tradiție și o politică de lungă durată a comunităților agricole de a cultiva diferite soiuri sau culturi cu scopul de a se proteja de riscuri. Scopul principal al strategiei nu este de a maximiza randamentul pe o perioadă scurtă de timp, dar pe o perioadă lungă de timp, și cu efecte de compensare, reducerea rezultatelor dintr-un an prin creșterea lor în alt an [1].

**6. Decesul masiv al albinelor.** Atunci când vedem o ajbină în jurul nostru, noi nu ne dăm seama de faptul că o mai mare parte din produsele pe care noi le consumăm depin în mod semnificativ de polenizarea naturală mediată de către insecte, ceea ce și reprezintă fundamentul sacru al unui ecosistem și care este asigurat ane de către albine și alți polenizatori. Dacă nu va avea loc polenizarea produselor prin intermediul insectelor, atunci vom avea nevoie să implementăm alte mijloace, dar nu așa de naturale și care la rândul lor vor scădea volumul de produse alimentare și în calitate de consecință ar servi minimizarea productivității cu 75%. Alimentele care sunt considerate cele mai nutritive din bucatele noastre (fructele, legumele), și unele culturi care sunt consumate în calitate de materie primă de către animale cu scopul de a produce produse lactate și de carne, ar fi graf afectate de micșorarea numărului de insecte polenizatoare, și mai ales dacă e să ne referim la așa produse ca merele, roșiile, căpșunile, migdalele, etc. Cea mai recentă evaluare în ceea ce privește avantajul economic mondial obținut în urma polenizării a fost estimată în sumă de 265 miliarde de euro, analiza fiind efectuată în baza culturilor ce depind de polenizarea naturală. Pe lângă plantele de consum direct, de polenizare mai au nevoie și plantele sălbatice, aproximativ 90% din ele, care ne servesc drept un ecosistem dezvoltat. Printre factorii principali care afectează populația albinelor putem enumera [2]:

- Boli și paraziți: specii invazive;
- Industrializarea agriculturii;
- Schimbările climatice.

**7. Eroziunea solului.** Eroziunea solului are loc datorită vântului apei, cre se numără a fi și cele mai influențatoare procese de degradare. În fiecare an aproape 75 de miliarde de tone de sol fertil este înlăturat de pe suprafața globală anume prin intermediul eroziunii. În consecință, resursele valoroase pe care le deține solul, care ar trebui transmise viitoarelor generații, sunt reduse în mod continuu. O analiză a efectelor economice ale degradării solului legate de productivitate, care este relevantă pentru politică, necesită mai întâi estimări ale schimbărilor în timp ale tipului, amplitudinii și ratei calității solului fizic la nivelul unei subregiuni sau nivel mai mare. Aceste schimbări trebuie apoi să fie legate de schimbările constante ale randamentului agricol sau ale costurilor de producție, iar acestea, la rândul lor, să rezolve schimbările în oferta de piață, venitul agricol sau creșterea economică pe termen lung. Efectele degradării solului asupra productivității agricole variază în funcție de tipul de sol, de culturi, de degradare și de condițiile inițiale ale solului și care pot să nu fie lineare. Producția potențială inferioară din cauza degradării nu poate apărea în intensitate, cu un nivel ridicat de intrare (randamentul, apa, biocidele, forța de muncă), ci ar putea apărea mai degrabă în costurile de producție mai mari. Efectele asupra productivității sunt cel mai frecvent estimate utilizând coeficienții bazați pe experimente de nivel parțiale ale studiilor transversale ale fermelor [10].

**8. Limitarea accesului la apă și a terenurilor utilizabile.** Pentru a fi satisfăcută cererea de produse alimentare trebuie să mai utilizăm și alte resurse care se epizează repede precum biocarburanții, culturile nealimentare, etc. Prin urmare, ponderea terenurilor agricole destinate pentru producția alimentară a ajuns la maxim, dacă e să comparăm situația similară cu anii '60 ai sec. XX, atunci putem concluda, că la momentul de față suprafața de teren arabil la momentul actual are aproape jumătate în comparație cu perioada estimată. În baza acestei scăderi, multe guverne, majorează prețurile la terenurile arabile. Conform, legii generale a ofertei de pământ avem, cât de mare nu ar fi cererea la acest produs, oferta va rămâne constantă. Multe companii sau persoane fizice procură loturile de pământ ca scop de investiții și de venit.

Un alt aspect al riscurilor aferente securității alimentare este limitarea accesului la apă. Apa pentru agricultură e ca și „sângele” pentru om, fără de care nu poate exista, dar care este tot mai scundă. La începutul sec. XXI, jumătate de miliard de oameni locuiau în țările cronice cu lipsă de apă, se prognozează că până în 2050 aceste număr va ajunge la patru miliarde. Agricultură „consumă” 70% din consumul global de apă dulce, iar în urma schimbărilor climatice, volumul de consum crește considerabil, și la momentul deja prezintă probleme acute. Dar accesul limitat la apă potabilă mai parvine și din alte laturi: pe de o parte ca rezultat al creșterii nivelului mării se va salina apa proaspătă și pe de altă parte inundațiile vor contamina apa curată. În prezent țările din Europa Centrală se consideră cei mai mari investitori de teren din Africa, nu de deficit de terenuri, dar de lipsă de apă [7].

**9. Distrugerea producției agricole și a deșeurilor alimentare.** Distrugerea producției alimentare și deșeurile alimentare se atribuie la fazele lanțului de valoric de aprovizionare cu produse alimentare destinat consumului de către populație. Procesul de pierdere a alimentelor are loc începând cu primele etape ale lanțului și finisând cu consumul personal. Pierderile de produse alimentare au loc în primul rând în țările cu venituri mici ca urmare a lipsei de infrastructură adecvată. Cele mai mari pierderi alimentare sunt suportate la etapa de producție, iar cele mai mici la cea de consum. Dacă stocarea producției alimentare se efectuează nu conform condițiilor necesare, atunci pierderile alimentare sunt generate la nivel de 40%. Aproximativ o treime din părțile comestibile ale alimentelor destinate consumului uman sunt pierdute sau risipite la nivel global, care este de aproximativ 1,3 miliarde de tone pe an. Produsele alimentare pe cap capita risipite de consumatorii din Europa și America de Nord sunt de 95-115 kg / an, în timp ce în Africa Sub-Sahariana și Africa de Sud și Asia de Sud-Est este de numai 6-11 kg / an. Limitarea deșeurilor alimentare va spori eficiența utilizării terenurilor, o gestionare îmbunătățită a apei, asigurarea unor beneficii pentru întregul sector al agriculturii din lume la scară globală și reduce subnutriția în țările în curs de dezvoltare [4].

În condițiile când populația globală crește și paralel cu ceasta crește și cererea la consumul de produse alimentare, unica comunitate ce deține o putere economică și care este cel mai mare furnizor de produse alimentare și care la momentul de față poate face față problemelor parvenite este UE. Însă, chiar dacă UE este în stare să satisfacă nivelul cererii la produsele alimentare, totuși comunitatea europeană trebuie să-și îmbunătățească capacitatea sa de producție, iar țările membre ale UE trebuie să-și îndeplinească obligațiile conform standardelor și legislației în vigoare pentru asigurarea securității alimentare. Căci, odată cu menținerea și îmbunătățirea politicii agricole la nivel de UE, atunci ca rezultat vom obține și o industrie alimentară competitivă. În prezent, UE în elaborarea politicii agricole privind asigurarea alimentară pune accentul anume pe îmbunătățirea eficienței a complexului agroalimentar la nivel de comunitate. Numai prin intermediul implementării unei politici și strategii de securitate alimentară adecvată conform condițiilor formate în prezent, UE va certifica o independență alimentară și fi capabilă să - și sporească contribuția sa în securitatea alimentară la nivel mondial.

#### Bibliografie

1. Altieri, M.A.. Agroecology. In: Agroecology (eds Carrol, C.R., Vandermeer, J.H. and Rosset, P.M.). McGraw Hill, New York, 1990, p. 551-564
2. Bees in Decline. A review of factors that put pollinators and agriculture in Europe at risk. Greenpeace Research Laboratories Technical Report (Review) 01/2013
3. Chapin, F.S., Zavaleta, E.S., Eviner, V.T., Naylor, R.L., Vitousek, P.M., Reynolds, H.L., Hooper, D.U., Lavorel, S., Sala, O.E., Hobbie, S.E., Mack, M.C. and Diaz, S. 2000. Consequences of changing biodiversity.



- Nature 405: 234-242
4. FAO: Global Food Losses and Food Waste, Rome, 2011
  5. FAO: The State of Food Insecurity in the World. Economic growth is necessary but not sufficient to accelerate reduction of hunger and malnutrition. Rome, 2017
  6. Fischer, G., Shah, M. and van Velthuizen, H. (2002) Climate change and agricultural vulnerability. A special report prepared as a contribution to the World Summit on Sustainable Development (IIASA, Laxenburg, Austria)
  7. Growing a Better Future. Food justice in a resource – constrained world: Oxfam International, 2011
  8. IPCC (2007) Fourth Assessment Report. Cambridge: Cambridge University Press.
  9. Lobell, D.B., Banzinger, M., Magorokosho, C. and Bindiganavile, V. Non-linear heat effects on African maize as evidenced by historical yield trials. Nature Climatic Change Lett. 1, 2011b, 42-45
  10. Sara J. Scherr. Soil Degradation A Threat to Developing-Country Food Security by 2020? International Food Policy Research Institute 2033 K Street, N.W. Washington, DC 20006-1002 U.S.A. February 1999
  11. United Nations Department of Economic and Social Affairs/Population Division World Population Prospects: The 2017 Revision, Key Findings and Advance Tables. United Nations New York, 2005
  12. United Nations Department of Economic and Social Affairs/Population Division World Population Prospects: The 2017 Revision, Key Findings and Advance Tables. United Nations New York, 2012
  13. United Nations Department of Economic and Social Affairs/Population Division World Population Prospects: The 2017 Revision, Key Findings and Advance Tables. United Nations New York, 2017
  14. <https://eurl-ecvam.jrc.ec.europa.eu/glossary/glossary/dg-sanco>
  15. <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/> (citat 04.07.2018)

**ФОРМИРОВАНИЕ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР В  
АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ КАК ФАКТОР  
ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Татьяна ГОРАЕВА<sup>1</sup>, к.э.н., доцент кафедры экономики и управления на предприятии УО  
«Гродненский государственный университет им.Я.Купалы»  
Марина СОЛОДУХА<sup>2</sup>, м.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и управления на  
предприятии УО «Гродненский государственный университет им. Я.Купалы»*

*В настоящее время в Республике Беларусь актуализируется вопрос обеспечения качественного роста и конкурентоспособности национальной экономики, что становится возможным за счет активного использования инновационного потенциала во всех секторах, в том числе, традиционных. Так, использование инновационных технологий в деятельности предприятий агропромышленного комплекса позволяет не только обеспечить продовольственную безопасность страны, но и расширить рынки сбыта сельскохозяйственной продукции с глубоким уровнем переработки. Важным элементом развития предприятий АПК становится наличие всех видов ресурсов для осуществления инновационной деятельности. В связи с этим целесообразно проведение исследования возможности интеграции предприятий и производств на примере сельского хозяйства и пищевой промышленности Республики Беларусь. Таким образом, в статье обоснована возможность создания вертикально-интегрированных структур в агропромышленном комплексе Беларуси, рассмотрены основные особенности их формирования, выявлены основные группы факторов, влияющих на инновационную активность предприятий и производств АПК.*

*Вертикальная интеграция в статье рассматривается как развитие межотраслевых связей, сотрудничество сельскохозяйственных, промышленных и других предприятий АПК, технологически связанных единым процессом производства сельскохозяйственного сырья, его промышленной переработки и реализацией конечного продукта. Выявлена особенность вертикальной интеграции производства в АПК, т.е. агропромышленной интеграции, которая представляет собой процесс экономического и организационного взаимодействия или соединения в едином хозяйственном организме предприятий различных отраслей народного хозяйства, но связанных между собой единым циклом получения конечной продукции, при наличии сельскохозяйственного и промышленного производств.*

*Ключевые слова: вертикально-интегрированные структуры, предприятия агропромышленного комплекса (АПК), инновационная активность предприятий АПК.*

*Now in Republic of Belarus the question of ensuring high-quality growth and competitiveness of national economy is staticized that becomes possible due to active use of innovative potential in all sectors, including, traditional. So, usage of innovative technologies in activity of the enterprises of agro-industrial complex allows not only to ensure food security of the country, but also to expand sales markets of agricultural production with the deep level of processing. Existence of all types of resources for implementation of innovative activity becomes an important element of the agrarian and industrial complex enterprises development. In this regard carrying out a research of ability to integrate the enterprises and productions on the example of agriculture and the food industry of the Republic of Belarus is expedient. Thus, in the article the possibility of creation of the vertically integrated structures in Belorussian agro-industrial complex is proved, the main features of their formation are considered, the main groups of the factors influencing innovative activity of the enterprises and productions of agrarian and industrial complex are revealed.*

*Vertical integration in article is considered as development of interindustry communications, cooperation of the agricultural, industrial and other agrarian and industrial complex enterprises which are technologically connected by uniform process of production of agricultural raw materials, its industrial processing and realization of the final product. The feature of vertical integration of production into agrarian and industrial complex is revealed, i.e. agro-industrial integration which represents process of economic and organizational interaction or the connection in a uniform economic organism of the enterprises of various branches of the national economy but connected among themselves by a uniform cycle of receiving end products in the presence of agricultural and industrial productions.*

*Keywords: the vertically integrated structures, the enterprises of agro-industrial complex, innovative activity of the agrarian and industrial complex enterprises.*

---

<sup>1</sup> Гораева Татьяна Юрьевна, к.э.н., доцент кафедры экономики и управления на предприятии УО «Гродненский государственный университет им.Я.Купалы», tatsiwork@mail.ru

<sup>2</sup> Солодуха Марина Владимировна, м.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и управления на предприятии УО «Гродненский государственный университет им.Я.Купалы», marina\_2586@mail.ru

В современных условиях успешное функционирование и развитие предприятий агропромышленного комплекса (АПК) обусловлено необходимостью постоянного поиска эффективных форм и методов управления, которые способны органично вписываться в быстро изменяющиеся условия внешней среды, а также учитывать особенности внутренней среды субъектов хозяйствования.

На протяжении последних двух десятилетий в Республике Беларусь наблюдается выраженный процесс реструктуризации экономики, затрагивающий все отрасли народного хозяйства страны. Процесс реструктуризации в Беларуси выражается не только в смене приоритетности развития отдельных видов экономической деятельности, повышении инновационности и технологичности экономики, но и в процессах интеграции отдельных предприятий по различным признакам, которые активно ведутся в стране на протяжении рассматриваемого периода. Это обусловлено, прежде всего, возможностью получения синергетического эффекта в результате интеграции отдельных предприятий, повышением уровня их конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешнем рынках за счет концентрации всех видов ресурсов интегрированных организаций, улучшением их финансово-экономического состояния. О значении создания и функционирования данного типа интеграционных образований свидетельствует тот факт, что в разные годы холдинги в белорусской экономике создавали до 49,5% ВВП.

Особый интерес в настоящее время вызывают интеграционные процессы, происходящие в сельском хозяйстве и пищевой промышленности Республики Беларусь. Следует отметить, что аграрная сфера производства является для страны традиционной.

Основной тенденцией развития рынка пищевых продуктов в Беларуси является экспортная направленность, расширение границ и поиск новых рынков сбыта. Так, в 2017 г. Республика Беларусь экспортировала сельскохозяйственную продукцию и продовольствие в 46 стран мира. Однако основным рынком сбыта отечественных пищевых продуктов является Российская Федерация (82,0%). Современный опыт показывает, что повышение эффективности аграрной сферы производства может базироваться на развитии и совершенствовании процессов агропромышленной интеграции, так как недостаточное производство и недопоставка качественного сырья – основная причина низких темпов роста перерабатывающей промышленности.

**Таблица 1. Структура экспорта аграрной продукции Беларуси в зависимости от уровня переработки, %**

Уровень переработки экспортируемой продукции	годы			
	2005	2010	2013	2014
Сельскохозяйственное сырье, %	21,6	32,2	30,1	29,9
Частичная переработка, %	49,2	39,5	32,7	28,1
Высокий уровень переработки, %	29,2	28,3	37,2	42,0
Итого	100	100	100	100

Источник: [1].

Таким образом, с 2005 по 2014 гг. наблюдался постепенный рост доли экспорта аграрной продукции высокого уровня переработки, а значит, продукции с более высокой долей добавленной стоимости. И эта тенденция сохраняется в настоящее время.

Следует отметить, что в отечественной пищевой промышленности идет активный процесс создания горизонтально интегрированных холдингов. В особенности данный процесс затрагивает мясомолочную отрасль. В Республике Беларусь в каждом областном центре созданы холдинги мясомолочной промышленности, которые объединяют крупные экспортоориентированные предприятия пищевой промышленности. При этом холдингом является объединение юридических лиц, в котором одно из них (управляющая, головная или материнская компания) имеет возможность оказывать влияние на решения, принимаемые другими юридическими лицами (дочерними компаниями), чаще всего на основе владения контрольными или блокирующими пакетами акций последних

Учитывая особенности функционирования сельского хозяйства и пищевой промышленности, а также приоритетные направления развития данных сфер деятельности, предусмотренные Национальной стратегией социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 года, наибольший интерес представляют вертикально интегрированные структуры. Вертикальная интеграция предполагает межотраслевое кооперирование и комбинирование организаций и производств различных отраслей, обеспечивающее оптимальное прохождение товарной массы в едином технологическом процессе из одной фазы производства в другую.

Согласно Национальной стратегии социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 года целью развития агропромышленного комплекса в долгосрочной перспективе является формирование эффективного конкурентоспособного, устойчивого и экологически безопасного агропромышленного производства, соответствующее мировому уровню и обеспечивающее продовольственную безопасность страны. Реализовать это возможно за счет обеспечения инвестиционной и инновационной активности предприятий сельского хозяйства и пищевой промышленности. Агропромышленный комплекс играет важную роль не только в обеспечении экономического роста страны, но и имеет социальную значимость в развитии села: от его деятельности зависят уровень безработицы и качество жизни на селе.

Ярким примером успешной вертикальной интеграции предприятий агропромышленного комплекса является ОАО «Савушкин продукт». Данное предприятие с сентября 2016 г. также входит в холдинг «Санта». Предприятие прошло сертификацию системы менеджмента безопасности пищевых продуктов по международной схеме FSSC 22000, основанной на стандартах серии ISO 22000. Цель данного стандарта обеспечить безопасность пищевых продуктов на всех стадиях производства. Единый стандарт управления безопасностью пищевых продуктов, признанный во всех странах Европейского союза, позволил компании выйти на новые рынки и наладить сотрудничество с крупными международными сетями.

Положительным результатом деятельности ОАО «Савушкин продукт» в составе холдинга следует считать увеличение прибыли данного предприятия в 2017 году почти в два раза по сравнению с 2016г., расширение рынков сбыта, повышение эффективности производственных процессов.

Рассмотрим основные особенности и возможности создания вертикально-интегрированных структур в агропромышленном комплексе.

Основными звеньями в АПК являются сельское хозяйство и перерабатывающая промышленность, однако, функциональная структура АПК включает в себя пять стадий агропромышленного воспроизводства [2]:

1. Производство средств производства (машиностроение для сельского хозяйства, пищевой, комбикормовой и легкой промышленности), ремонт оборудования в сельском хозяйстве, осуществляемый промышленными предприятиями; производство минеральных удобрений и средств защиты растений; комбикормовая и микробиологическая промышленность; сельское хозяйство, включая мелиоративное и дорожное;
2. Сельскохозяйственное производство (зерновое и животноводческое хозяйство);
3. Производство продовольствия и предметов потребления из сельскохозяйственного сырья: отрасли перерабатывающей промышленности (пищевкусовая, мясная, молочная, мукомольно-крупяная), а также легкая промышленность (текстильная, обувная, кожевенно-меховая);
4. Реализация конечного продукта АПК потребителю: отрасли сферы обращения (заготовка, оптовая и розничная торговля продовольствием), общественное питание, материально-техническое снабжение и сбыт, обслуживающие сельское хозяйство;
5. Производственно-техническое обслуживание всех стадий воспроизводственного процесса (транспорт и связь, обслуживающие сельское хозяйство, а также мелиоративное, землеустроительное обслуживание), карантинная служба.

Эффективное функционирование агропромышленного комплекса требует соблюдения обоснованных пропорций всех его составляющих, но, в первую очередь, сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. За счет межотраслевой интеграции вертикально интегрированные организации соединяют технологически смежные отраслевые комплексы, выстраивают единые технологические цепочки, в которых органически объединены добывающие и обрабатывающие звенья промышленности, а продукция не покидает цикла производства, пока не превратится из промежуточной в конечную, полностью пригодную для конечного потребления. Создание добавленной стоимости в агропромышленном комплексе за счет глубокой переработки сельскохозяйственного сырья и решение проблемы диспаритета – это конечный результат взаимодействия сельского хозяйства и перерабатывающей (пищевой) промышленности, достижение которого возможно за счет вертикальной интеграции [3].

Следует обратить внимание на то, что в результате объединения в единую интегрированную структуру сельскохозяйственных, перерабатывающих и торговых организаций увеличивается эффективность за счет сокращения затрат на сырье, экономии на налоговых платежах при переходе от одной стадии производства к другой, снижения транзакционных издержек, контроль над добавленной стоимостью внутри одной организации.

Крупные вертикально интегрированные организации за счет режима регулируемой рентабельности в промежуточных звеньях позволяют снижать транзакционные издержки по всей технологической цепочке и, следовательно, повышать эффективность производства конечной инновационной продукции.

Вертикальная интеграция организаций АПК является межотраслевой, и представляет собой комплекс инновационно ориентированных цепочек добавленной стоимости, которые нацелены на увеличение мультипликатора добавленной стоимости. В процессе создания и функционирования вертикально-интегрированных структур возникает заинтересованность в освоении продукции с более высокой долей добавленной стоимости и меньшими издержками. Причем, цепочки добавленной стоимости, организуемые в рамках межотраслевой интеграции, являются воспроизводственными и объединяют непосредственно

производство, распределение и товарно-денежное обращение выпускаемой продукции. Соответственно, вертикально интегрированная организация обладает своей сбытовой инфраструктурой и фирменной торговой сетью.

Необходимо отметить, что эффективность вертикальной интеграции зависит от условий функционирования интегрированной организации, отраслевой принадлежности, этапа развития, а также от стратегии и экономических особенностей.

Вертикально интегрированные структуры в АПК способны решать задачи устойчивого финансирования НИОКР, массового серийного производства, реализации и послепроизводственного обслуживания продукции нового поколения, в результате чего обеспечивается эффективность производства.

Основными недостатками вертикальной интеграции является ослабление роли конкуренции и развитие монополии.

Вертикальная интеграция подразумевает гибкую организационную структуру, подвижную во времени и пространстве. Организация данного вида способна оперативно избавляться от устаревших звеньев, создавать или присоединять новые по мере своего развития.

Следует отметить, что в современных условиях хозяйствования актуализируется задача повышения конкурентоспособности предприятий и производств на основе повышения их инновационной активности. На инновационную активность предприятий АПК в Республике Беларусь по данным исследований влияют две группы факторов:

1. Факторы, направленные на развитие инновационной активности:
  - переход от административного управления к рыночным методам;
  - наличие широкого рынка сбыта сельскохозяйственной продукции;
  - многообразие форм хозяйствования (холдинги, концерны, потребительские кооперативы, финансово-промышленные группы и т.д.);
  - высокий уровень научно-образовательного и производственного потенциала;
  - возможность использования высоких технологий, в том числе нанотехнологий;
  - повышение внутреннего спроса на продовольствие.
2. Факторы, сдерживающие инновационное развитие:
  - риск инновационной деятельности в АПК;
  - сокращение государственного финансирования научно-исследовательских программ;
  - сложность и особенности сельскохозяйственного производства;
  - тяжелое финансовое состояние аграрных формирований;
  - сложность системы кредитования инвестиционных и инновационных проектов;
  - усиление монополизации перерабатывающей промышленности в агропромышленном комплексе (создание горизонтальных холдингов);
  - увеличение доли импорта продовольствия.

Инновационная активность предприятий, интегрированных в холдинги способна повышаться за счет интеграции финансовых ресурсов предприятий, расширения их технологического потенциала, расширения рынка сбыта, возможности интегрировано внедрять передовые технологии.

Таким образом, для повышения эффективности функционирования предприятий сельского хозяйства и пищевой промышленности, повышения уровня конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешнем рынках за счет производства инновационной продукции, раскрытия экспортного потенциала, улучшения качественных характеристик сырья, организацию безотходного производства, обеспечение роста объема производства и реализации возможно в результате межотраслевой вертикальной интеграции.

Для реализации данного направления необходима трансформация неэффективных предприятий АПК в новые рыночные структуры, а также ликвидация разобщенности товаропроизводителей, объединение их экономических интересов, развитие кооперации и интеграции на базе предприятий по производству, переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции, создание продуктовых специализированных и многоотраслевых агропромышленных формирований в виде агропромышленных групп, холдингов, ассоциаций, в состав которых могут входить и финансовые структуры.

#### **Список использованных источников**

1. Продовольственная безопасность Республики Беларусь. Мониторинг - 2014: в контексте сбалансированности развития продуктовых рынков / В.Г. Гусаков [и др.]. - Минск: институт системных исследований в АПК НАН Беларуси. -2015. - 229с.
2. Резник, Г.А., Молькин, А.Н. Тенденции в системе управления агропромышленным комплексом Пензенской области / Резник Г.А., Молькин А.Н. // Менеджмент в России и за рубежом, 2016. – №5. – С. 80-82
3. Солодуха, М.В. Эффективность вертикальной интеграции в пищевой промышленности / М.В. Солодуха // Молодежь и наука: реальность и будущее: материалы X междунар. науч.-практ. конф.: в 2 т. / редкол.: Т.Н. Рябченко, Е.И. Невинномысск: НИЭУП, 2017. – Т. 2. С. 229-2

**IMPACT OF THE USING COBB-DOUGLAS PRODUCTION FUNCTION  
TO DETERMINE THE STRUCTURE OF PRODUCTION FACTORS  
AND THE SUSTAINABILITY OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN ROMANIA**

*Otilia MANTA<sup>1</sup>, Dr., „Victor Slăvescu” Centre for Financial and Monetary  
Research of the Romanian Academy, Bucharest, Romania  
Mihail DIMITRIU, Dr., „Victor Slăvescu” Centre for Financial and Monetary  
Research of the Romanian Academy, Bucharest, Romania*

*For a correct approach to sustainable development, knowing the contribution in time and space of production factors is a sine qua non condition for substantiating strategic decisions and using the available economic and social potential. Starting from the analytical and predictive capacity of the theoretical methodological tools of production functions, in the present research we used one of the most used forms, namely the Cobb-Douglas production function, formulated in 1928 by American economist Paul Douglas, together with mathematician Charles W. Cobb. We used this function in its homothetic form and in the non-embedded technical progress, pursuing analytical and predictive purposes regarding the contribution of capital and labor factors to the economic growth.*

*We are currently witnessing an accelerated growth in scientific and technical progress, which leads us to assert that the contribution of unprompted technical progress (institutional management and efficiency of the economy) can still be a factor with a very modest contribution to output growth, which what is a challenge for the smooth functioning of our market economy in the future due to factors influencing technological processes in agriculture and rural development, factors outside decision-making processes, especially under the current climate change conditions as well as multiple risks facing the current business environment.*

*Key words: sustainable development, production factors, finance and microeconomics in agriculture.*

### **Introduction**

Due to climate change and the different levels of development of geographic areas, efforts are needed to adapt them and countries to the new conditions. This involves knowing the potential of soil, labor, etc. trends in climate change, and identifying financial, material, informational and workforce sources to adapt activity to the risks that may arise from climate change.

The decision on the adaptation of agricultural sub-branches to climate change implies a correlation of all factors of influence and must take into account, first of all, the local economic and financial potential at the level of the economic agent, farm level, commune level, region level, etc. **Identification of attracted sources** for the change of activities requires additional financial, human, material effort and an appropriate mechanism of transformation of sources into resources. Attracted sources include European funds as well as other government sources that directly contribute to the sustainability of the activity of economic agents.

**Efficiency** business environment is a business sustainability indicator, and in agriculture the creation of eco products under specific pedoclimatic conditions represents the most efficient sector in relation to conventional agriculture.

In the future, emphasis will be put on efficiency, given the change in agricultural production structure by region according to the aforementioned, as well as due to a problem very often discussed by agricultural research specialists, namely the problem of soil quality and desertification.

Therefore, in our paper we analyze the quality of Romania's economic growth, in terms of the intensity of the use of capital and labor factors in agriculture, as determinants of the level and structure of production, with a direct impact on GDP.

### **Methodology**

The existing statistical information in Romania raises a series of problems regarding the availability of data necessary for calculating the Cobb-Douglas production function, especially for the capital production factor, with its usable variants - total fixed assets, fixed assets, gross investments - chronologically convenient as a number of observations or in a territorial profile. The greatest theoretical-methodological and practical interest in using the Cobb-Douglas production function at macroeconomic level is, in our opinion, the possibility to analyze the quality of Romania's economic growth, in terms of the **intensity of the use of capital and labor factors**, as determinants for level and structure of production and GDP.

In the analysis we started from the known form of the Cobb-Douglas production function:

$$Y = A * K^\alpha * L^\beta,$$

with  $\alpha, \beta > 0$

where:

Y- output;

---

<sup>1</sup> Email's: [otilia.manta@rgic.ro](mailto:otilia.manta@rgic.ro); [dimitriu689@gmail.com](mailto:dimitriu689@gmail.com)

$K$  - the capital production factor;  
 $L$  - the labor factor;  
 $A, \alpha, \beta$  - constant.

Parameters  $\alpha$  and  $\beta$  measure the proportion of total output that is generated by capital and labor. These two constants, in a certain sense, can also be assimilated to sui-generis elasticity coefficients.

If  $\alpha + \beta = 1$ , the production function has a constant return to scale; for example, doubling the consumption of each factor, production will double.

Constanta is not just a simple proportionality factor of economic significance that is more difficult to establish but can provide information on the full **efficiency of the factors of production**.

If the sum of exponents equals the unit ( $\alpha + \beta = 1$ ), the Cobb-Douglas production function is linearly homogeneous, indicating constant returns to scale. If  $\alpha + \beta > 1$ , the function expresses rising returns, and when  $\alpha + \beta < 1$ , the scale yields are decreasing.

The logarithmic transformation of the function  $Y = A * K^\alpha * L^\beta$  is frequently used in econometric analyzes, both for the estimation of the output function exponents and for the deepening of the analysis. Thus, by logging this function you get:

$$\ln Y = \ln A + \alpha \ln K + (1 - \alpha) \ln L$$

Note that, with a one-percent increase in capital or labor, production  $Y$  increases with only  $\alpha\%$  or  $(1 - \alpha)\%$ , i.e. by less than one percent, since  $\alpha < 1$ ; Instead, the increase by one percent of the total productivity factor (parameter  $A$ ) ensures the  $Y$  production also increases by 1%.

Economic decision makers should consider this specific growth potential when assessing the likely impact of different economic policy measures.

The available statistical data on the Romanian economy do not allow the establishment of appropriate chronological series to perform analyzes based on the *Cobb-Douglas production function*, which has led us to use the cross-section analysis method. In the absence of chronological data series we have an interesting substitute for them, adopting the working hypothesis that each company integrates into a group with a similar technological process. Moreover, using the balance sheets of all active companies in the real economy, the results are representative and can effectively serve decision-makers.

**The Cobb-Douglas model**, in its variant based on cross-sectional analysis, it is less or not applied in Romania. The cross-sectional analysis was completed with the introduction of analytical elements in two main directions:

1. Determining the Cobb-Douglas model parameters based on the cross-over method for several years and comparing the results obtained for different years;
2. Using chronological series (with a sufficient number of terms) for labor and capital production factors as well as for output.

**Research results**

Specifically, in order to estimate the parameters of the Cobb-Douglas production function for Romania's economy, the balance sheet data for the companies in some sub-branches of Romania's agriculture for the period 2008-2016 was used. In order to be conclusive, the sub- 2016 have at least 200 active companies (**see appendix no. 1**).

To estimate the Cobb-Douglas function parameters, the following were used:

1. the turnover achieved;
2. the value of fixed net assets;
3. labor costs (including contributions and tax).

The statistical analysis of the three data strings reveals a homogeneous distribution of the values of the statistical series terms, a conclusion validated by the values of the multiplication coefficients (**see annex no.2**).

Estimating the Cobb-Douglas production function parameters is typically done using the smallest square method.

For the 12 sub-ranges selected from the agriculture of Romania, the results can be found in appendix no.2.

Image of the evolution of the two parameters  $\alpha$  and  $\beta$  from the Cobb Douglas production function and is illustrated in the following graphs.

What is of particular interest is the results obtained from the application of the model and the conclusions of economic policy that can be deduced from the analysis of the parameters of the production function. In this respect, the preliminary conclusions that can be highlighted from the application of the Cobb-Douglas production function with two factors - labor and capital - for the Romanian economy, refer mainly to:

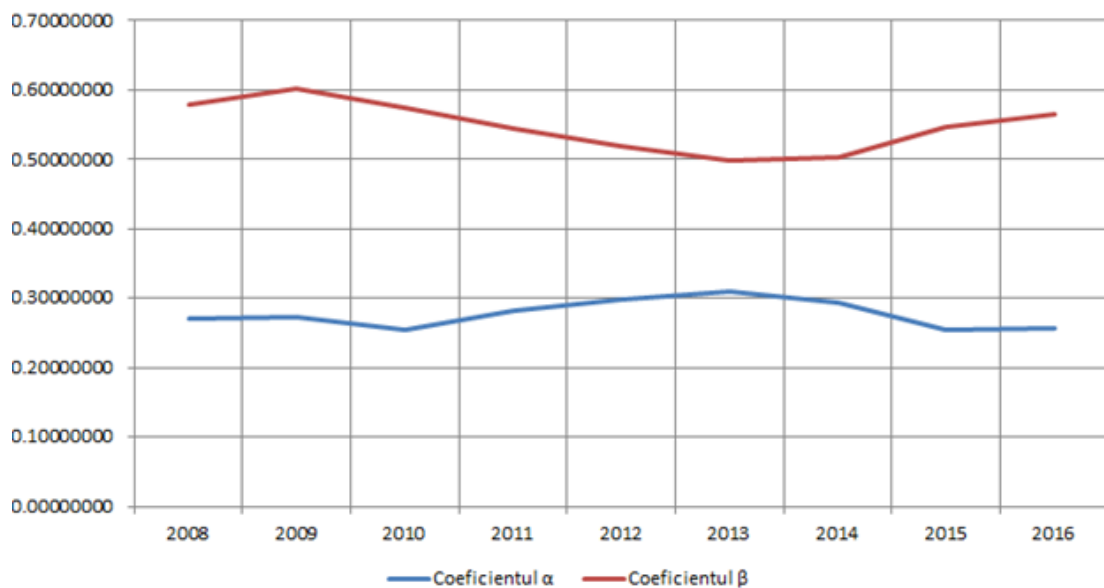
1. the labor factor has a significantly higher contribution than the capital in obtaining the total results (turnover);
2. the significant contribution of the labor force to the economic growth in the current stage of development of Romania, supports the positive economic evolutions of the last years.
3. Natural population growth is negative in the last 20 years, and the migration process is significant for Romania, with integration into the EU structures. In this respect, in the future, there will be a significant problem for the firms in the analyzed sectors, in the direction of rising labor costs, as the rarity of this resource rises.

The alternative appears to be: investment in fixed assets that ensure a significant increase in labor productivity and technical provision of labor.

**Relevance of the two parameters of the production function for Romania in agrozootechnical sector.**

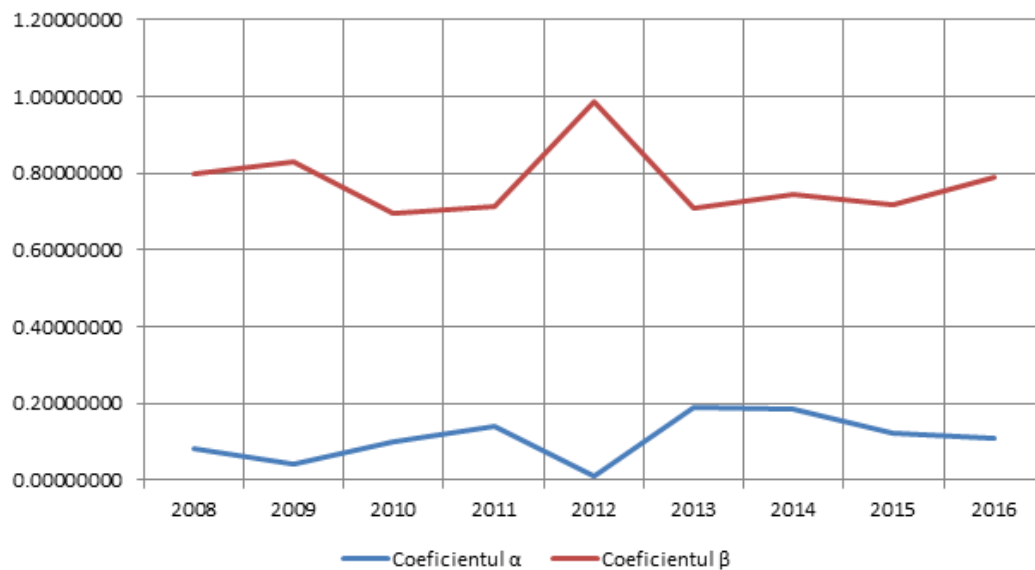
From the point of view of the strategy of sustainable development of the Romanian economy, the magnitude of these parameters offers elements of substantiation of the decision in support of the promotion of a high rate of gross fixed capital formation, under the conditions of their high efficiency. The experience of countries with strong economic start-up and lasting performance in the economic growth process (e.g. Japan, China, Norway) recorded a high rate of gross fixed capital formation over long periods, but this rate was accompanied during the respective coefficient periods sensitively raised micro and macroeconomic efficiency. Practically, it means the accumulation of new generations of technological breakthrough, strongly marked by cutting-edge technologies and the IT impact.

The agricultural sectors representative of our model (which recorded in the balance sheets of each economic agent turnover, total assets and wage costs) and reflected in the graphs and annexes below are: Cultivation of cereals (excluding rice), leguminous plants and plants oilseeds; Cultivation of vegetables and melons, roots and tubers; Growing grapes; Cultivation of fruit, berries, strawberries, nuts and other fruit trees; Breeding of dairy cattle; Pig farming; Bird breeding; Activities in mixed farms (plant culture combined with livestock breeding); Ancillary activities for crop production; Forestry and other forestry activities; Forestry and Marine Aquaculture and in Sweet Waters.



**Chart 1. Cultivation of cereals (excluding rice), leguminous plants and oleaginous plants**

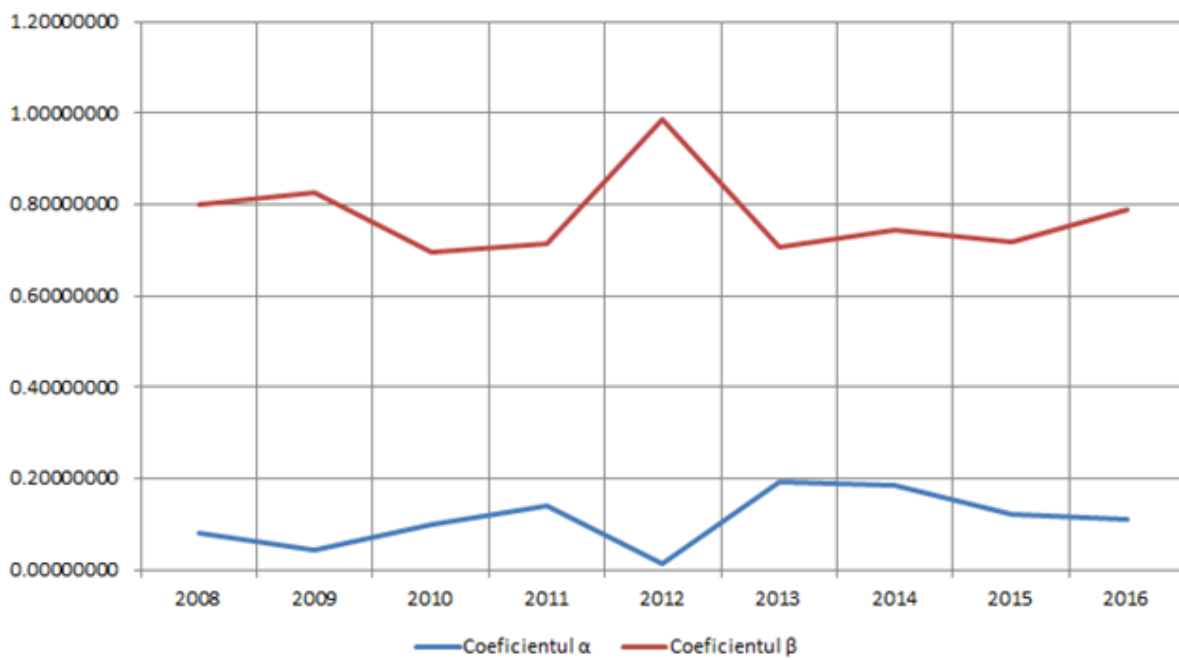
Source: own processing



**Chart 2: Cultivation of vegetables and melons, roots and tubers**

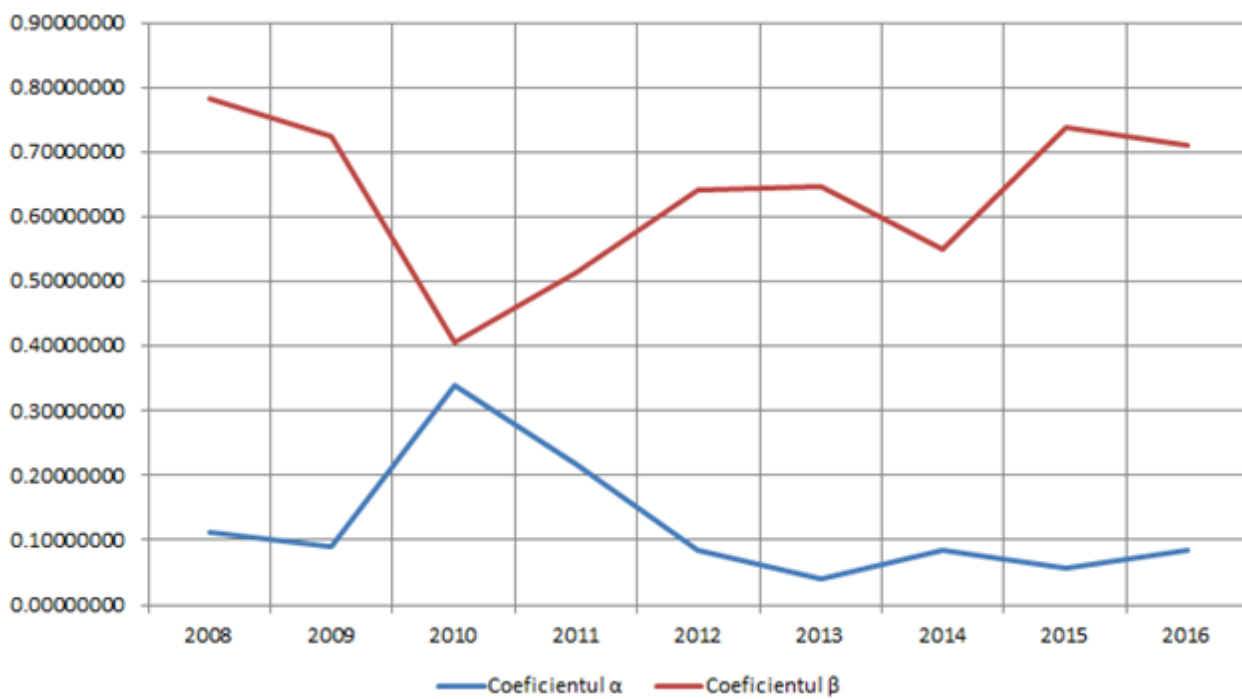
Source: own processing





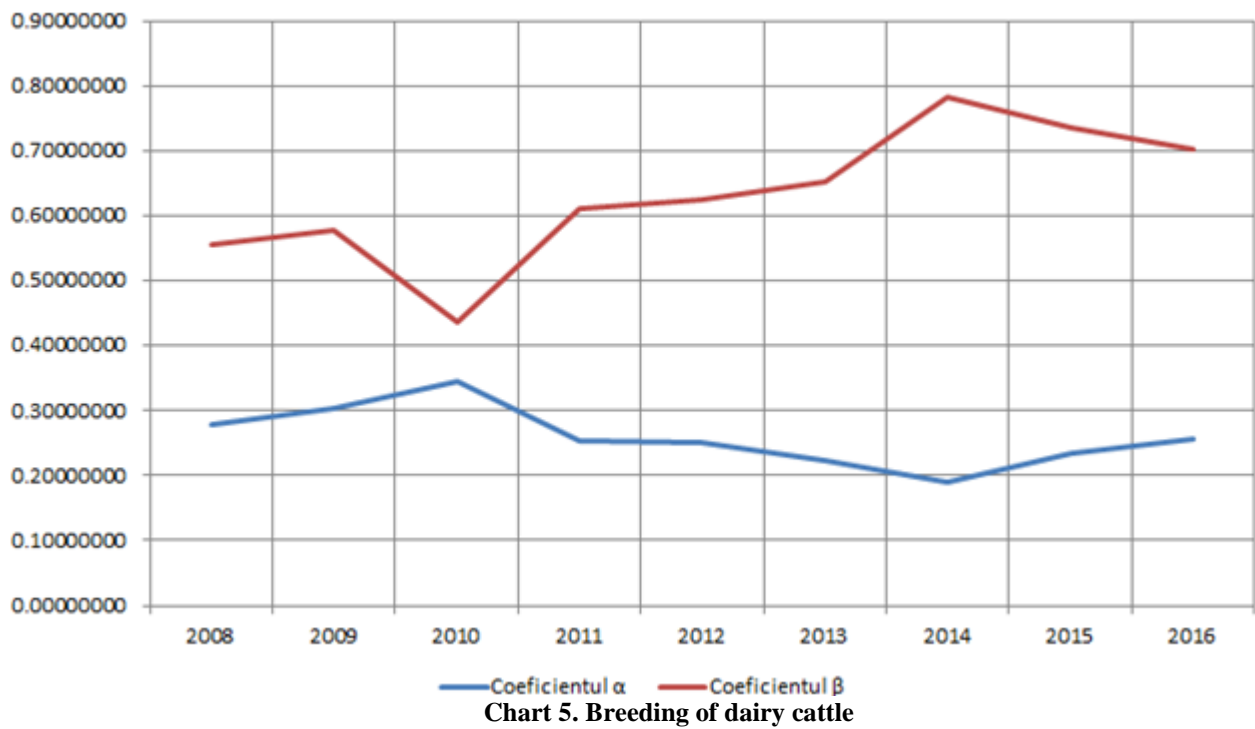
**Chart 3. Growing grapes**

Source: own processing

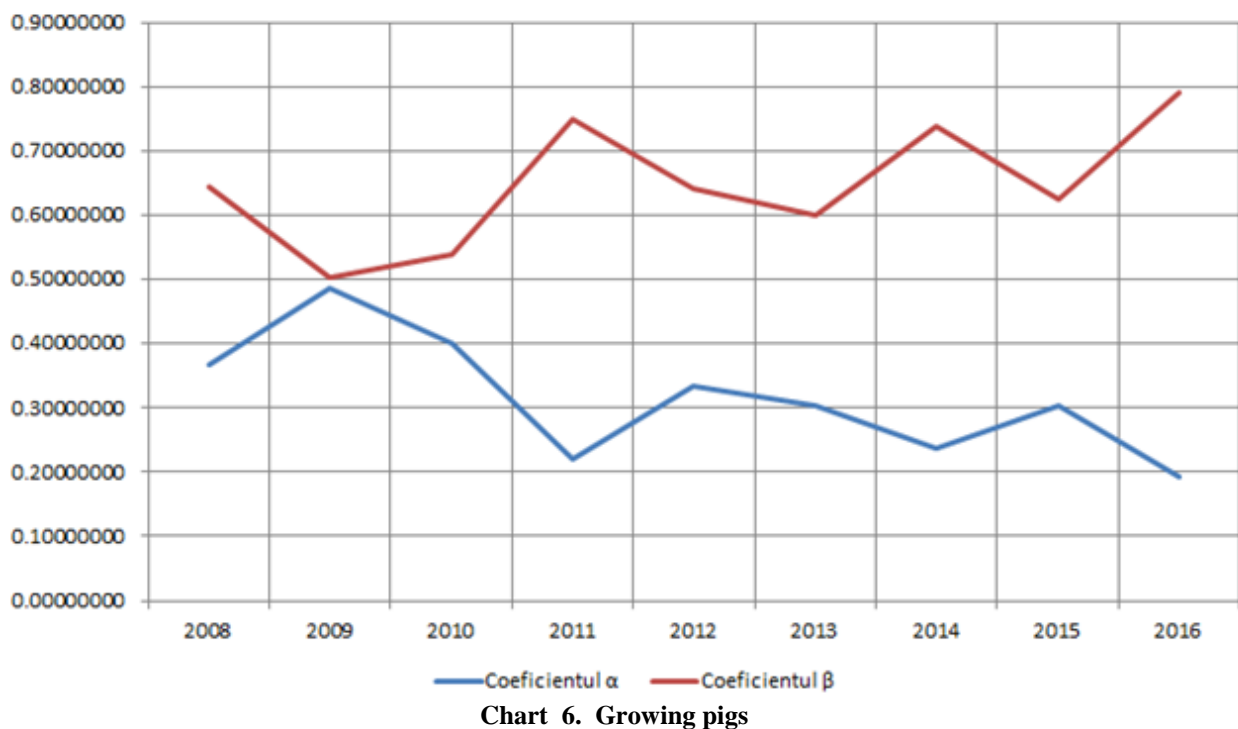


**Chart 4. Growing of fruit, berries, strawberries, nuts and other fruit trees**

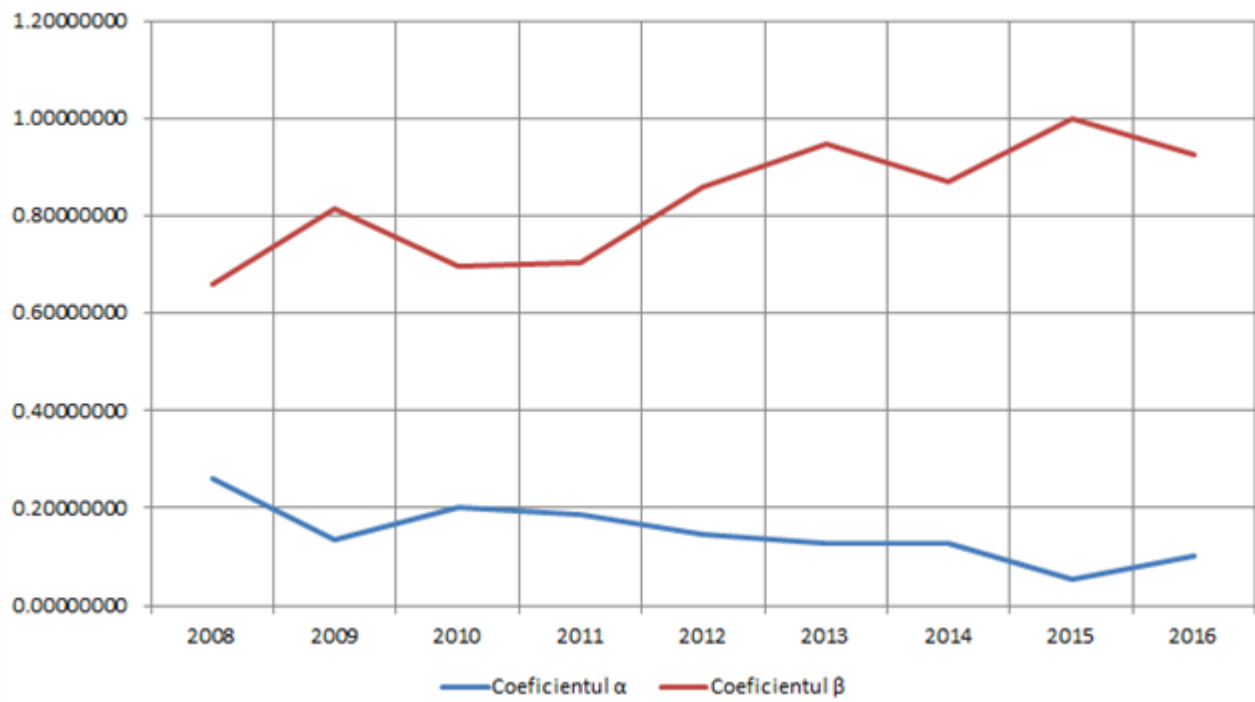
Source: own processing



Source: own processing

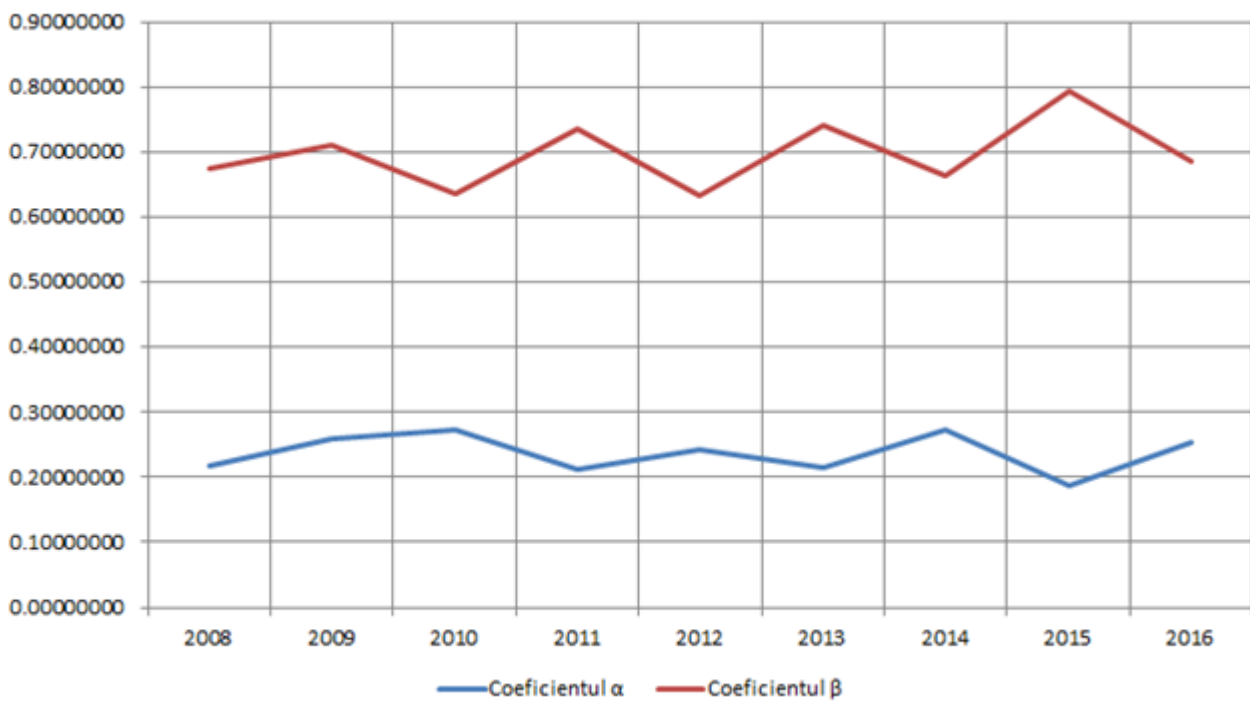


Source: own processing



**Chart 7. Bird breeding**

Source: own processing



**Chart 8. Activities in mixed farms (combined crops with livestock breeding)**

Source: own processing

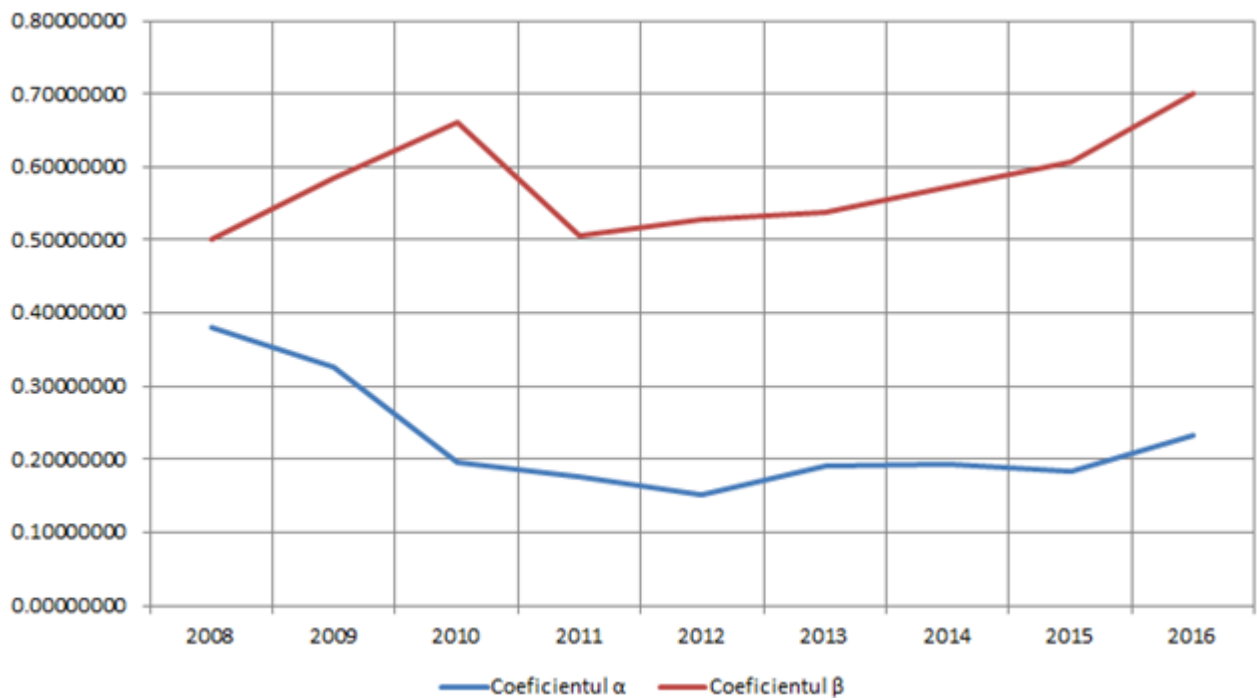


Chart 9. Auxiliary activities for crop production

Source: own processing

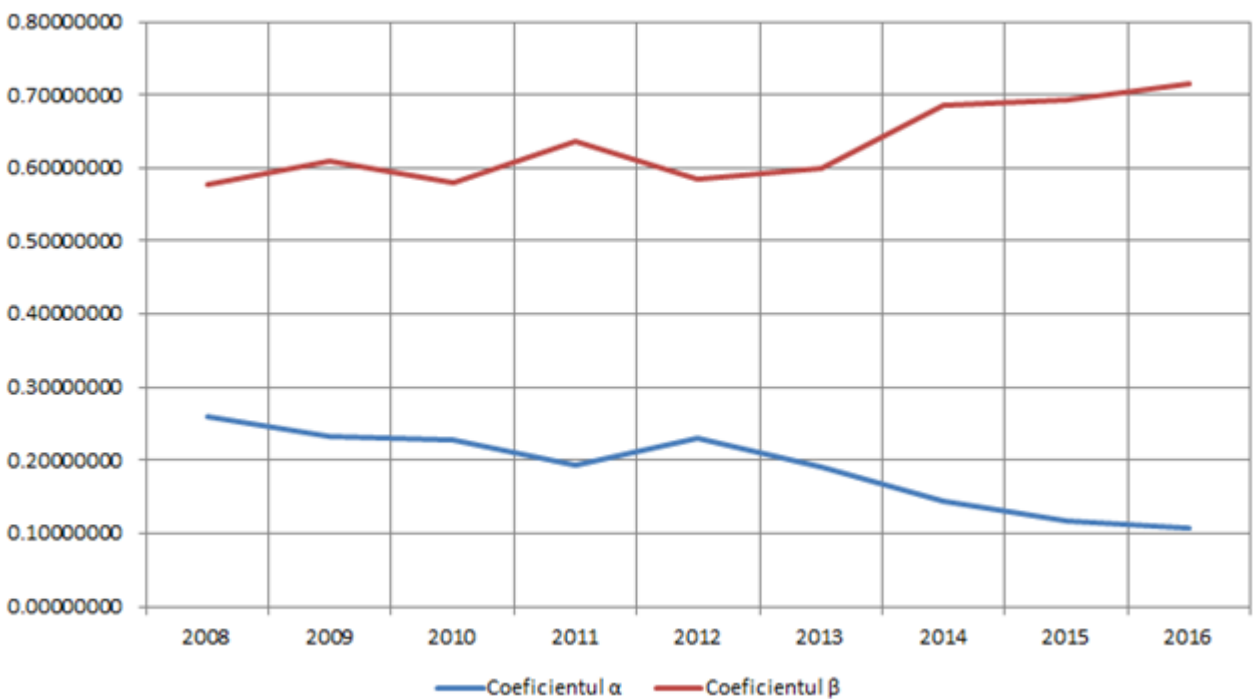


Chart 10. Forestry and other forestry activities

Source: own processing

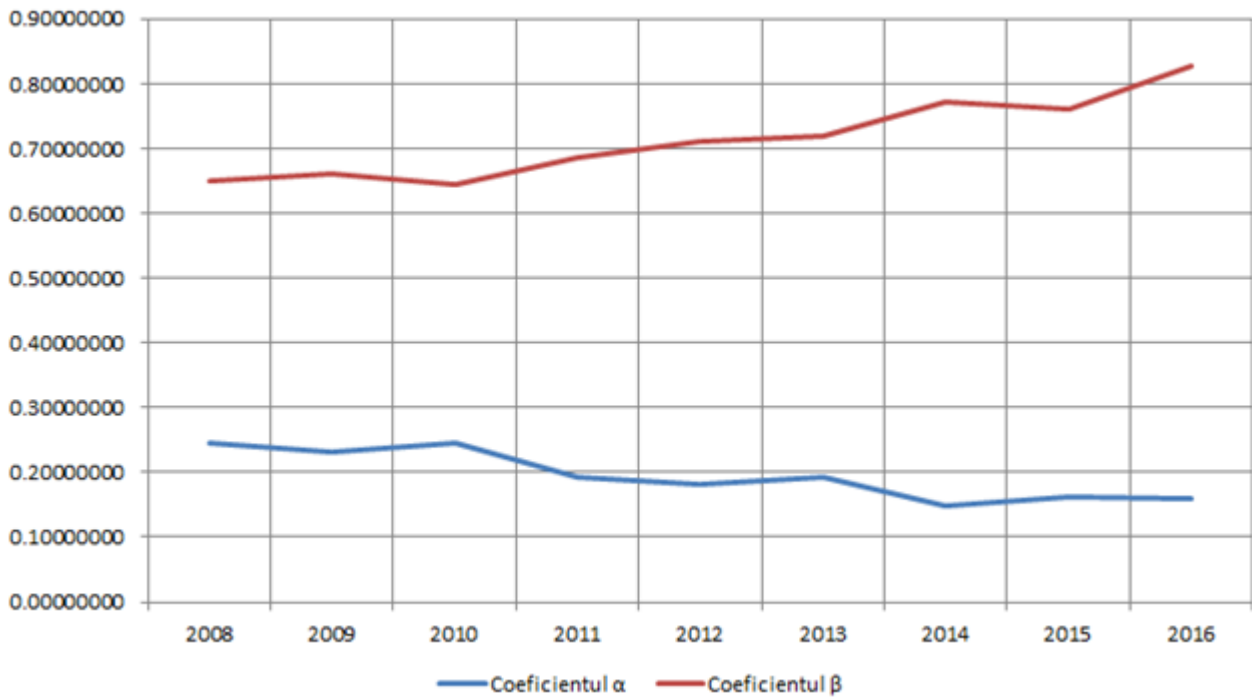


Chart 11. Forest exploitation

Source: own processing

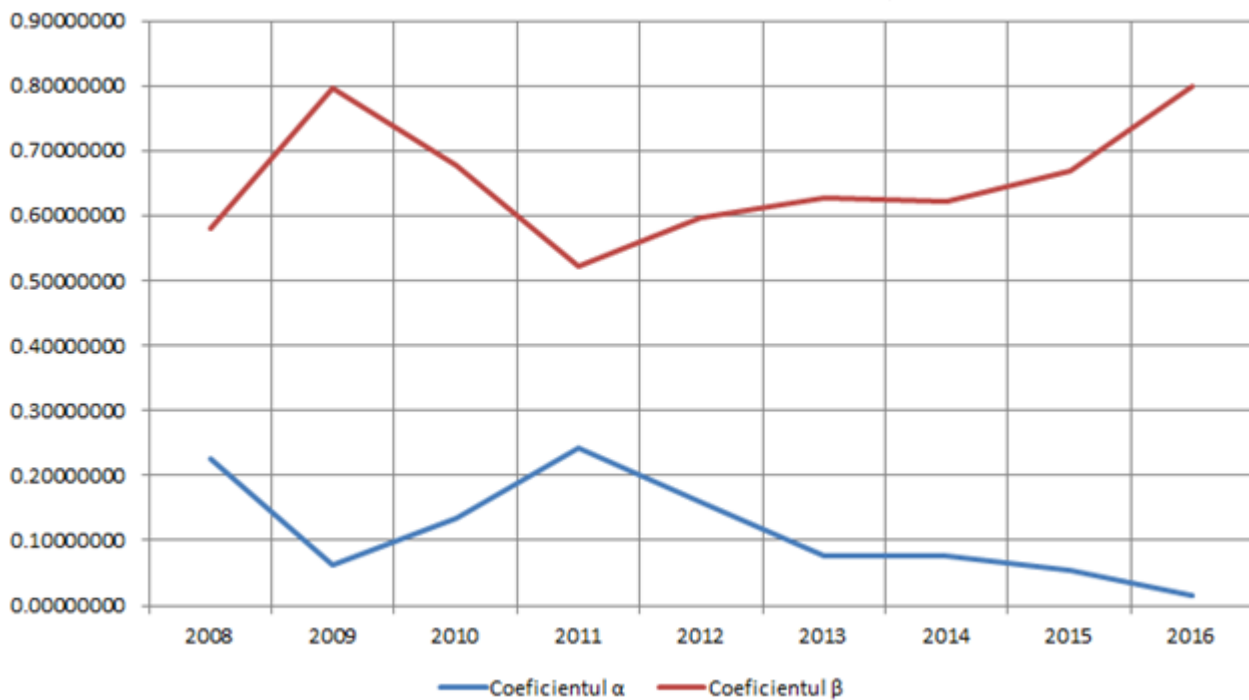


Chart 12. Marine aquaculture and freshwater

Source: own processing

**Conclusion**

As can be seen from the data of annex no.2, in most cases,  $\alpha + \beta < 1$  which means the existence of decreasing yields. Moreover, with a one-percent increase in net fixed assets or labor costs, turnover increases by a%, respectively b%, i.e. by less than one percent. Instead, the increase by one percent of the total productivity factor (parameter A) ensures the increase of the turnover by more than 1%. Economic decision makers should consider this specific growth potential when assessing the likely impact of different economic policy measures.

- From what we know, for the first time in Romania, the calculation of the Cobb-Douglas model at the level of the significant sub-sectors of Romania's agriculture provides conclusive results that check all the usual statistical tests.

- the most dramatic conclusion resulting from the application of the model refers to the particular importance of capital (the technological level of machinery and equipment) that needs to be granted for economic growth, given that labor is becoming a rare resource for Romania.

- The contribution of unprompted technical progress (management and institutional efficiency of the economy) is still a factor with a very modest contribution to output growth, which is a challenge for the smooth functioning of our market economy in the future.

- Finally, but not least, the Cobb-Douglas production function could be a very useful tool for substantiating decision-making at different levels of economic aggregation, combining the static and dynamic analysis of the factors of influence considered, based on the hypothesis constant or variable substitution elasticity; of our research shows that the main part of this substitution is the cost of labor, supported by a higher technical endowment.

From the point of view of the sustainability of agricultural production in Romania, in the medium and long term, there is the problem of rising labor shortages and deficit coverage by measures to increase the capital contribution to the turnover. Or, this entails building an appropriate strategy to provide sub-sectors of long-term interest (agricultural sub-sectors with eco-production, for example), responsibilities for making important investments in agriculture (private investment, state aid, co-financial mechanisms to provide support to trigger an appropriate investment process. Further, the strategy should be implemented consistently, irrespective of electoral cycles, in the economic policy mix, given the strategic importance of agriculture.

#### Selective bibliography

1. Gravelle, H., Rens, R., (1992), *Microeconomics*, Longman Group Limited, England.
2. Karagianis, G., Palivos, T., Papageorgiou, C., (2004), *Variable Elasticity of Substitution and Economic Growth: Theory and Evidence*, Department of Economics, University of Macedonia, Greece.
3. Klump, R. and O. de La Grandville (2000), *Economic Growth and Elasticity of Substitution*, *American Economic Review*, 90, pp. 282-291.
4. Lovell, C.A.K. (1973), *CES and VES Production Functions in a Cross-Section Context*, *Journal of Political Economy* 81, p.705-720.
5. Marin, D. et al., 1997, *Microeconomics*, ASE Publishing House.
6. Sato, R.; F. Hoffman (1968), *Production Functions with Variable Elasticity of Substitution: Some Analysis and Testing*, *Review of Economics and Statistics* 50, pp. 453-460.
7. Stancu, S., Andrei, T., (1997), *Microeconomics*, All Publishing House.
8. Ștefănescu, S., (2004), *Solving a non-linear regression model used in the economy*, *Economic Studies and Economic Cybernetics Studies and Research*, no. 3/2004, pp. 59-69.
9. Zellner, A.; H. Ryu (1998), *Alternative Functional Forms for Production, Cost and Returns to Scale Functions*, *Journal of Applied Econometrics* 13, p.101-127.
10. [www.is.city.edu.hk/research](http://www.is.city.edu.hk/research).
11. [www.econwpa.wustl.edu:8089/eps/papers/0302/0302001.pdf](http://www.econwpa.wustl.edu:8089/eps/papers/0302/0302001.pdf).

**Annex 1**

**Number of firms in agriculture in 2008 - 2016  
which meet the conditions for determining the Cobb-Douglas function**

No. crt.	Subsectors of agriculture	Period								
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	Cultivation of cereals (excluding rice), leguminous plants and oleaginous plants	3638	3603	3808	4071	4305	4556	4761	5222	5507
2	Cultivation of vegetables and melons, roots and tubers	274	280	304	350	381	378	367	391	435
3	Growing grapes	106	106	122	138	150	147	156	190	194
4	Growing fruit of berries, strawberries, nuts and other fruit trees	88	89	101	113	117	129	142	176	217
5	Breeding of dairy cattle	362	361	358	379	363	364	361	356	372
6	Pig breeding	158	203	236	274	296	272	291	293	294
7	Bird breeding	275	289	313	336	354	379	380	389	386
8	Activities in mixed farms (plant culture combined with livestock breeding)	536	552	557	591	619	627	649	681	716
9	Auxiliary activities for crop production	742	740	922	1197	1271	1265	1252	1230	1076
10	Forestry and other forestry activities	1232	1075	1022	1006	908	868	809	779	741
11	Forest exploitation	1228	1354	1447	1596	1689	1775	1828	1984	2041
12	Marine aquaculture and freshwater (321 + 322)	211	236	253	262	276	303	311	311	333
13	Total 1-12	8850	8888	9443	10313	10729	11063	11307	12002	12312
14	Total companies in agriculture	9835	9763	10297	11178	11594	11953	12242	13003	13399

Source: own processing

**Evolution of the parameters of the Cobb-Douglas function for some sub-sectors of Romanian agriculture in the period 2008-2016**

No.crt.	Subsectors of agriculture	variable	Period								
			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	Cultivation of cereals (excluding rice), leguminous plants and oleaginous plants	A	3.503355	3.142805	3.910642	4.074577	4.123317	4.233467	4.351747	4.295940	4.070652
		$\alpha$	0.269352	0.272219	0.254042	0.282997	0.298516	0.309074	0.293882	0.253938	0.255526
		$\beta$	0.578863	0.602622	0.573380	0.544053	0.519323	0.497604	0.503639	0.546969	0.565031
		$\alpha + \beta$	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1
		R	0.766547	0.779036	0.760644	0.767691	0.771068	0.781150	0.778675	0.790400	0.799040
2	Cultivation of vegetables and melons, roots and tubers	A	2.436544	1.883064	2.450426	2.471397	2.750117	3.169149	2.430731	2.158436	3.320117
		$\alpha$	0.219743	0.256507	0.266858	0.285863	0.172113	0.186825	0.170336	0.154885	0.161084
		$\beta$	0.679135	0.685827	0.625878	0.600952	0.705980	0.656617	0.739084	0.785656	0.671591
		$\alpha + \beta$	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1
		R	0.700926	0.726046	0.656892	0.726003	0.695711	0.716214	0.720009	0.752571	0.742566
3	Growing grapes	A	2.392759	2.582836	3.502915	2.588047	1.190263	2.032747	1.562855	2.872166	2.151918
		$\alpha$	0.081389	0.044069	0.100635	0.140219	0.011801	0.191150	0.183983	0.122553	0.108900
		$\beta$	0.798604	0.827594	0.696108	0.714892	0.985731	0.707561	0.742807	0.717629	0.788263
		$\alpha + \beta$	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1
		R	0.736705	0.741183	0.760141	0.691066	0.702276	0.754673	0.799688	0.776608	0.819126
4	Growing fruit of berries, strawberries, nuts and other fruit trees	A	2.374139	2.978044	3.530354	3.865454	4.130157	4.649408	4.962325	3.289892	3.207984
		$\alpha$	0.113226	0.090040	0.339975	0.219003	0.083878	0.039245	0.084432	0.058040	0.083374
		$\beta$	0.782938	0.724150	0.404934	0.513990	0.642437	0.647724	0.550886	0.739158	0.709978
		$\alpha + \beta$	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1
		R	0.650478	0.666831	0.693044	0.705171	0.651256	0.595805	0.601513	0.609416	0.633171
5	Breeding of dairy cattle	A	3.331285	2.601502	3.669957	3.053176	2.888068	2.979584	2.026778	1.896132	1.851829
		$\alpha$	0.278963	0.304162	0.345343	0.254872	0.251597	0.222484	0.190816	0.233280	0.255339
		$\beta$	0.556815	0.578152	0.437362	0.611180	0.624408	0.653482	0.781474	0.734544	0.702822
		$\alpha + \beta$	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1
		R	0.766330	0.786609	0.751651	0.788743	0.790780	0.787557	0.822965	0.834312	0.804027
6	Pig breeding	A	1.519984	1.677368	2.407314	2.699576	2.398304	3.501806	2.680236	3.023193	2.528730
		$\alpha$	0.367902	0.486112	0.400810	0.219192	0.335196	0.303675	0.237418	0.302782	0.193244
		$\beta$	0.644210	0.503439	0.539659	0.750424	0.640379	0.599265	0.737615	0.625802	0.789763
		$\alpha + \beta$	>1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1
		R	0.827592	0.807704	0.797661	0.787018	0.759258	0.763128	0.773065	0.759161	0.804566
7	Bird breeding	A	3.047636	3.003382	3.364928	3.523115	2.279362	1.341092	2.405400	1.772141	1.931592
		$\alpha$	0.260984	0.135266	0.201215	0.186883	0.147702	0.126296	0.126173	0.052565	0.102308
		$\beta$	0.658638	0.813702	0.694707	0.705156	0.858114	0.948334	0.869768	0.999281	0.924289
		$\alpha + \beta$	<1	<1	<1	<1	>1	>1	<1	>1	>1
		R	0.855934	0.826673	0.828454	0.781087	0.821482	0.806556	0.831777	0.852176	0.869961
Nr.crt.	Subsectors of agriculture	Variable	Period								
8	Activities in mixed farms (plant culture combined with livestock breeding)	A	2.764225	1.728132	2.487053	2.285855	3.058836	2.187890	2.335240	1.882091	2.188075
		$\alpha$	0.218919	0.258754	0.272044	0.213373	0.242791	0.214695	0.271824	0.186147	0.253572
		$\beta$	0.674360	0.711472	0.636812	0.735580	0.633587	0.742126	0.662557	0.794955	0.686388
		$\alpha + \beta$	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1
		R	0.749751	0.799107	0.760161	0.745319	0.733464	0.750872	0.786138	0.783564	0.792130
9	Auxiliary activities for crop production	A	2.616150	2.363838	3.030756	4.803998	4.895449	4.284594	3.896002	3.475820	1.960113
		$\alpha$	0.380473	0.325464	0.197000	0.177316	0.150695	0.190080	0.192824	0.184818	0.233449
		$\beta$	0.501114	0.584058	0.660610	0.506703	0.528193	0.537568	0.571769	0.607348	0.700365
		$\alpha + \beta$	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1
		R	0.701209	0.720815	0.646643	0.522841	0.547120	0.550565	0.582812	0.581394	0.647573
10	Forestry and other forestry activities	A	3.645020	3.462687	3.895880	3.706681	3.833022	4.183467	3.744406	3.940362	3.755674
		$\alpha$	0.260118	0.232481	0.228278	0.193797	0.230976	0.191238	0.143722	0.117104	0.108523
		$\beta$	0.577677	0.610245	0.579115	0.636290	0.585539	0.600445	0.686290	0.692726	0.714351
		$\alpha + \beta$	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1
		R	0.776865	0.784756	0.752763	0.781790	0.773606	0.775863	0.806315	0.788355	0.829097
11	Forest exploitation	A	3.117888	3.044019	3.252671	3.463774	3.248451	3.102388	3.021757	2.980746	2.187519
		$\alpha$	0.246246	0.232286	0.244850	0.191510	0.182757	0.191501	0.149097	0.162104	0.158310
		$\beta$	0.650494	0.660365	0.644690	0.684926	0.710921	0.719811	0.771990	0.760624	0.825641
		$\alpha + \beta$	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1
		R	0.823749	0.785400	0.796665	0.805819	0.785454	0.789368	0.808820	0.804317	0.819590
12	Marine aquaculture and freshwater	A	3.216120	2.547377	3.028152	3.401658	3.648661	4.111378	4.161632	4.171734	3.129802
		$\alpha$	0.225283	0.061814	0.134544	0.242304	0.160370	0.077330	0.077797	0.055169	0.016612
		$\beta$	0.580602	0.796138	0.678487	0.521950	0.596114	0.627863	0.622543	0.669984	0.800460
		$\alpha + \beta$	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1	<1
		R	0.723352	0.645095	0.702384	0.610778	0.656898	0.592372	0.532784	0.598716	0.692872

Source: own processing

A - proportionality factor;

 $\alpha$  - the elasticity of the turnover figure relative to net fixed assets; $\beta$  - the elasticity of the number of factions in relation to the workforce;

R - multiple correlation coefficient,



**ОЦЕНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЛКИХ  
СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА**

**Анатолий РОЖКО<sup>1</sup>, доктор экономических наук,  
конференциар исследователь, НИЭИ**

*Актуальность темы исследования обусловлена тем, что сельскохозяйственная деятельность мелких сельхозпроизводителей способствует повышению их доходов и тем самым приводит к снижению риска бедности сельских жителей. Однако при всей важности этой проблемы, она не нашла должного отражения ни в научной литературе, ни в разработке соответствующих политик в Республике Молдова. Использовались следующие методы исследования: статистический, монографический, аналогов, сравнения, анализа и синтеза. Оценка сельскохозяйственной деятельности мелких сельхозпроизводителей Республики Молдова осуществлена на основе результатов ежегодного статистического обследования, проводимого Национальным бюро статистики. При этом учитывались особенности функционирования хозяйств мелких сельхозпроизводителей. Результаты исследования показали, что в распоряжении мелких сельхозпроизводителей находятся сельскохозяйственные угодья, площадь которых позволяет им осуществлять свою деятельность. Имеются некоторые различия в структуре посевных площадей сельскохозяйственных культур в крестьянских (фермерских) хозяйствах и в хозяйствах населения. Мелкие сельхозпроизводители играют важную роль при производстве многих видов земледельческой и животноводческой продукции. Однако сельскохозяйственная деятельность мелких сельхозпроизводителей приносит им небольшие денежные доходы. Для их повышения необходимо разработать и реализовать комплексную государственную программу поддержки мелких сельхозпроизводителей.*

*Ключевые слова. Мелкие сельхозпроизводители, хозяйства населения, крестьянские (фермерские) хозяйства, сельскохозяйственные угодья, посевные площади, валовой сбор сельскохозяйственных культур, денежные доходы.*

*The relevance of the research topic is conditioned by the fact that the agricultural activities of small agricultural producers contribute to increasing their incomes and, thereby, reduces the risk of poverty for rural residents. However, despite the importance of this problem, it has not been adequately reflected either in the scientific literature or in the development of relevant policies in the Republic of Moldova. The following methods were used in the article: statistical, monographic, analogy, comparing, analysis and synthesis. The evaluation of agricultural activities of small agricultural producers in the Republic of Moldova was carried out on the basis of the results of the annual statistical survey conducted by the National Bureau of Statistics. At the same time, the particularities of the functioning of small agricultural producers were taken into account. The results of the research showed that at the disposal of small agricultural producers there are agricultural lands, the area of which allows them to carry out their activities. There are some differences in the structure of the acreage of agricultural crops in farms and in the households of the population. Small agricultural producers are of major importance in the production of many types of agricultural and livestock products. However, agricultural activities of small agricultural producers give them small monetary incomes. To increase them, it is necessary to develop and implement a comprehensive state program to support small agricultural producers.*

*Key words: Small agricultural producers, households of population, farms, agricultural lands, sown areas, gross harvest of agricultural crops, monetary incomes.*

**JEL Classification: O13.**

**Введение.** В Республике Молдова наибольший риск бедности характерен для сельского населения. Основной причиной этого феномена является низкий уровень их доходов, в структуре которых ведущие позиции занимают: оплата труда (29,9%); социальные выплаты (25,4%); трансферты из-за границы (22,3%); доходы от индивидуальной сельскохозяйственной деятельности (15,2%) [1]. Снижение риска бедности сельского населения напрямую связано с созданием условий для роста всех видов доходов жителей села. Среди них важная роль принадлежит доходам от индивидуальной сельскохозяйственной деятельности, за счет которых формируется каждый шестой лей доходов сельского населения. Поэтому результаты данного исследования позволяют корректно оценить деятельность мелких сельхозпроизводителей и на этой основе разработать меры по повышению их доходов.

**Основное содержание.** Индивидуальная сельскохозяйственная деятельность осуществляется в основном мелкими сельхозпроизводителями. В Республике Молдова к ним относятся хозяйства населения, осуществляющие сельскохозяйственное производство на приусадебных участках и огородах, а также крестьянские (фермерские) хозяйства с площадью сельхозугодий менее 10 га (далее – К(Ф)Х). Информация о

<sup>1</sup> © Рожко Анатолий, rojko@mail.ru

сельскохозяйственной деятельности мелких сельхозпроизводителей формируется на основе результатов ежегодного статистического обследования, проводимого Национальным бюро статистики. Оно осуществляется посредством анкетирования хозяйств населения и К(Ф)Х в 106 селах на основе применения математико-статистических методов. Результаты выборочного обследования мелких сельскохозяйственных производителей являются репрезентативными в целом по стране.

При изучении сельскохозяйственной деятельности мелких производителей осуществляется ежеквартальный сбор информации по выборке, состоящей из 2332 хозяйств населения и К(Ф)Х с земельными участками менее 10 га. Информацию о посевных площадях и валовом сборе сельскохозяйственных культур в К(Ф)Х, имеющих в пользовании менее 10 га и обрабатывающих их самостоятельно, получают посредством единовременного обследования в июне и декабре по выборке, состоящей из 3046 хозяйств. Сбор информации о доходах и затратах мелких сельхозпроизводителей осуществляется ежеквартально по выборке, состоящей из 530 хозяйств.

При анализе деятельности мелких сельхозпроизводителей необходимо учитывать следующие особенности функционирования хозяйств населения и К(Ф)Х:

а) хозяйства населения и К(Ф)Х осуществляют производство сельскохозяйственной продукции как для продажи и обмена, так и для собственного производственного потребления, а также для личного потребления своих членов;

б) главы и члены хозяйств населения и К(Ф)Х являются одновременно владельцами этих хозяйств и работниками, занятыми производством сельскохозяйственной продукции в них. Хозяйственная деятельность осуществляется, как правило, с минимальным привлечением оплачиваемой рабочей силы со стороны;

в) подавляющее большинство К(Ф)Х не имеет на своем балансе животноводческой фермы (скота) и осуществляют разведение скота и птицы на своем личном подворье.

Анализ деятельности мелких сельхозпроизводителей свидетельствует о следующем.

1. К(Ф)Х и хозяйства населения имели некоторые различия в структуре посевных площадей сельскохозяйственных культур. В структуре посевных площадей в К(Ф)Х первую позицию занимает кукуруза на зерно (41,1%), вторую – подсолнечник (18,8%), третью – пшеница (18,6%), четвертую – кормовые культуры (9,5%), пятую – ячмень (6,0%) – табл. 1. В структуре посевных площадей в хозяйствах населения также превалирует кукуруза на зерно (70,4%), однако последующие места занимают иные, чем в К(Ф)Х, культуры. Здесь на втором месте – овощи открытого грунта (8,1%), на третьем – кормовые культуры (6,4%), на четвертом – картофель (5,9%), на пятом – подсолнечник (2,5%).

Таким образом наибольшие площади и в К(Ф)Х, и в хозяйствах населения отводились под посевы кукурузы на зерно. В К(Ф)Х среди зерновых и зернобобовых культур значительные площади отводились также пшенице и ячменю. В хозяйствах населения удельный вес этих культур незначителен. Возделывание картофеля и овощей осуществлялось в основном в хозяйствах населения. Площадь, которую занимали картофель и овощи в хозяйствах населения, в 9,0 раз превышала площадь земельных участков с этими культурами в К(Ф)Х. Сложившаяся структура посевных площадей в К(Ф)Х и в хозяйствах населения, в сочетании с небольшими размерами земельных участков, приводит к невозможности соблюдения требований севооборота, усилению деградации почвы, уменьшению урожайности и, как следствие, к снижению уровня доходов мелких сельхозпроизводителей.

**Таблица 1. Структура посевных площадей сельскохозяйственных культур**

	Посевная площадь, тыс.га				Структура, %			
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
<b>Фермерские участки площадью менее 10 га</b>								
<b>Всего</b>	<b>365,0</b>	<b>350,5</b>	<b>338,6</b>	<b>323,4</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<i>из них</i>								
- кукуруза на зерно	150,0	152,7	138,5	132,8	41,1	43,6	40,9	41,1
- пшеница	69,8	59,6	63,7	60,2	19,1	17,0	18,8	18,6
- подсолнечник	61,0	62,0	64,6	60,8	16,7	17,7	19,1	18,8
- кормовые культуры	35,8	30,6	33,1	30,9	9,8	8,8	9,8	9,5
- ячмень	23,8	21,0	19,2	19,3	6,5	6,0	5,7	6,0
<b>Приусадебные земельные участки и огороды</b>								
<b>Всего</b>	<b>265,5</b>	<b>270,9</b>	<b>275,8</b>	<b>276,7</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<i>из них</i>								
- кукуруза на зерно	188,8	191,7	196,0	194,7	71,1	70,8	71,1	70,4
- овощи открытого грунта	22,8	22,0	22,4	22,4	8,6	8,1	8,1	8,1
- картофель	17,3	17,3	16,2	16,2	6,5	6,4	5,9	5,9
- кормовые культуры	10,7	14,4	14,4	17,7	4,0	5,3	5,2	6,4
- подсолнечник	5,8	6,7	5,9	7,0	2,2	2,5	2,1	2,5

Источник: Построено по данным [2, с.19-20]

2. Площадь садов, орехоплодных насаждений и ягодников в К(Ф)Х значительно превышали их площадь в хозяйствах населения. В К(Ф)Х они размещались на 51,8 тыс. га, а в хозяйствах населения – на 22,0 тыс. га, или в 2,3 раза меньшей земельной площади (табл.2). При этом за 2014-2017 г.г. их площадь увеличилась в К(Ф)Х на 32,5%, а в хозяйствах населения – на 16,4%. В К(Ф)Х преобладают семечковые фруктовые культуры (57,3% всех плодово-ягодных насаждений) и косточковые (30,9%). Под орехоплодные и ягодники отведены лишь 11,8% площади этих насаждений. В хозяйствах населения совершенно иная структура плодово-ягодных насаждений. Здесь первенствовали косточковые фруктовые культуры (42,9 %), а семечковые занимают 25,4%. На орехоплодные и ягодники приходится 31,7%, т.е. почти третья часть всех плодово-ягодных насаждений.

Виноградники в К(Ф)Х занимали большую площадь, чем в хозяйствах населения. В К(Ф)Х она составила 52,8 тыс.га и уменьшилась по сравнению с 2014 г. на 7,3 тыс. га, или на 12,1%. В хозяйствах населения площадь виноградников составила 46,5 тыс. га (на 6,3 тыс. га, или на 11,9% меньше, чем в К(Ф)Х). При этом, по сравнению с 2014 г., в хозяйствах населения площадь виноградников уменьшилась лишь на 3,9%, т.е. в меньшей пропорции, чем в К(Ф)Х. К(Ф)Х имели преимущества перед хозяйствами населения в сортовой структуре виноградников. В К(Ф)Х виноградники столовых сортов занимали 15,0% всей площади виноградников, тогда как в хозяйствах населения – 11,0%. Виноград столовых сортов, по сравнению с техническими сортами, реализовался по существенно более высокой цене, что положительно сказалось на доходах мелких сельхозпроизводителей.

Площадь многолетних насаждений в хозяйствах мелких сельхозпроизводителей составляет существенную долю в их площади в целом по стране. В К(Ф)Х удельный вес садов, орехоплодных насаждений и ягодников в их площади в целом по стране составил 37,6%, а в хозяйствах населения – 15,9%. По виноградникам это соотношение составило в К(Ф)Х 40,7%, а в хозяйствах населения – 35,8%. При этом, по сравнению с 2014 г., удельный вес садов, орехоплодных насаждений и ягодников в их площади в целом по стране возрос как в К(Ф)Х, так и в хозяйствах населения. Что же касается виноградников, то увеличение их удельного веса имело место только для хозяйств населения.

**Таблица 2. Площади многолетних насаждений**

	Фермерские участки площадью менее 10 га				Приусадебные земельные участки и огороды			
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
<b>Сады, ореховые насаждения и ягодники - всего, тысяч гектаров</b>	<b>39,1</b>	<b>52,5</b>	<b>52,7</b>	<b>51,8</b>	<b>18,9</b>	<b>19,3</b>	<b>20,3</b>	<b>22,0</b>
<i>в том числе:</i>								
- Сады семечковые	22,4	30,5	30,5	29,7	5,2	5,2	5,4	5,6
- Сады косточковые	11,9	16,5	16,5	16,0	6,7	7,5	7,6	8,0
<b>Виноградники - всего</b>	<b>60,1</b>	<b>58,2</b>	<b>57,1</b>	<b>52,8</b>	<b>48,4</b>	<b>46,6</b>	<b>47,8</b>	<b>46,5</b>
<i>из них :столовые сорта</i>	9,2	8,9	8,6	7,9	4,8	4,7	4,8	5,1
	<b><u>Удельный вес площадей многолетних насаждений в общей площади по стране</u></b>							
Сады, ореховые насаждения и ягодники	32,0	38,7	39,2	37,6	14,9	14,2	15,1	15,9
Виноградники	42,8	43,0	42,2	40,7	34,5	34,4	35,3	35,8

Источник: Построено по данным [ 2, с.21-22]

3. Мелкие сельхозпроизводители достигли хороших результатов в своей деятельности. Это выразилось в росте валовых сборов многих сельскохозяйственных культур, возделываемых на их земельных участках. Однако динамика валовых сборов сельскохозяйственных культур в К(Ф)Х и в хозяйствах населения была неодинаковой. В К(Ф)Х наибольшие темпы роста были зафиксированы при производстве фруктов и ягод (за 2014 – 2017 г.г. – рост на 73,2%), а также при производстве бахчевых культур (41,1%) – табл.3. Положительная динамика характерна и для производства пшеницы, ячменя и винограда (рост, соответственно, на 7,4%, 2,1% и 1,0%). Из девяти анализируемых сельскохозяйственных культур у четырех (кукуруза на зерно, подсолнечник, картофель и овощи открытого грунта) зафиксировано снижение валовых сборов.

Более впечатляющим является рост производства сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения. За 2014-2017 г.г. производство ячменя увеличилось в 2,7 раза, подсолнечника – на 65,7%, кукурузы на зерно – на 42,4%, фруктов и ягод – на 35,0%. Увеличилось производство винограда (на 9,6%) и овощей открытого грунта (на 2,3%). И только у трех (пшеница, картофель и бахчевые культуры) из девяти анализируемых сельскохозяйственных культур зафиксировано снижение валовых сборов.

Таблица 3. Валовой сбор некоторых сельскохозяйственных культур, тыс. тонн

	Фермерские участки площадью менее 10 га				Хозяйства населения			
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
Пшеница	191,5	137,3	203,8	205,6	5,0	1,7	4,9	4,4
Ячмень	46,6	35,4	47,4	47,6	2,7	2,8	9,4	7,2
Кукуруза на зерно	456,7	310,3	376,9	437,6	562,8	455,4	558,2	648,6
Подсолнечник	81,1	77,5	100,4	107,3	6,7	6,7	5,9	11,1
Картофель	33,3	17,5	29,5	23,2	182,1	112,4	153,9	147,8
Овощи открытого грунта	33,9	12,8	12,5	14,4	221,3	183,0	216,6	226,4
Бахчевые культуры	24,3	33,3	37,7	34,3	21,1	18,2	25,6	17,8
Фрукты и ягоды	143,5	195,9	252,7	248,5	59,1	61,7	78,7	79,8
Виноград	199,7	230,4	182,4	201,6	248,7	222,7	271,1	272,5

Источник: Построено по данным [2, с.25, 27]

4. Мелкие сельхозпроизводители играют важную роль при производстве некоторых видов сельскохозяйственной продукции. Особенно значительно эта роль проявилась при производстве бахчевых культур (92,9% всего валового сбора по стране), картофеля (86,8%) и овощей открытого грунта (81,1%) – диаграмма 1. Существенной является роль мелких сельхозпроизводителей и при производстве винограда (70,2% всего валового сбора по стране), кукурузы на зерно (61,3%), а также фруктов и ягод (49,3%). Менее значимой является вклад мелких сельхозпроизводителей в валовые сборы других сельскохозяйственных культур. Тем не менее, каждая пятая тонна ячменя, каждая шестая тонна пшеницы и каждая седьмая тонна подсолнечника выращивалась на земельных участках мелких сельхозпроизводителей.

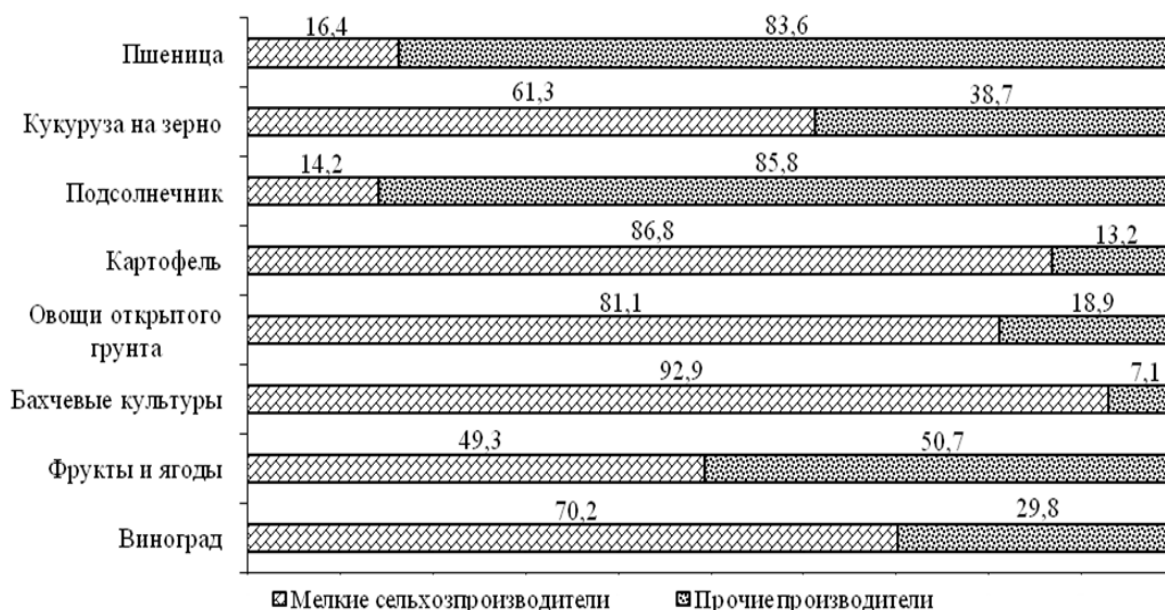


Диаграмма 1. Доля мелких сельхозпроизводителей в производстве некоторых сельскохозяйственных культур по стране в 2017 г., %

Источник: Построено по данным [2, с.29]

5. Производство животноводческой продукции сконцентрировано в хозяйствах населения. При этом наметилось снижение производства большинства видов животноводческой продукции. Наиболее значительно уменьшилось производство шерсти: в 2017 г. оно составило 1616,5 т, что на 294,5 т, или на 15,4% меньше, чем в 2014 г. (табл. 4). Производство молока составило 460,6 тыс. т, что на 42,5 тыс. т. или на 8,4% меньше, чем в 2014 г. Производство яиц снизилось незначительно – на 7,6 млн. штук, или на 1,9%. Возросло только выращивание скота и птицы на убой (в живом весе): с 105,9 тыс. т в 2014 г до 113,3 тыс. т – в 2017 г, т.е. на 7,4 тыс.т, или на 7,0%.

Несмотря на снижение в хозяйствах населения производства большинства видов животноводческой продукции, в них производится основная часть этой продукции. В 2017 г. доля хозяйств населения в производстве в целом по стране составила по шерсти 98,2%, по молоку – 94,9%, по выращиванию скота и птицы на убой – 60,1%, по яйцам – 55,3%.

**Таблица 4. Производство продукции животноводства в хозяйствах населения**

	Тысяч тонн				в % к общему производству по стране			
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
Скот и птица на убой (вживом весе)	105,9	104,1	117,6	113,3	64,5	59,6	60,6	60,1
Молоко - всего	503,1	496,9	479,2	460,6	95,9	95,6	95,0	94,9
Яйца (млн.штук)	398,6	375,3	380,9	391,0	61,8	59,7	56,5	55,3
Шерсть (тонн)	1911,0	1865,0	1669,1	1816,5	98,1	98,2	97,6	98,2

Источник: [2, с.30]

6. Деятельность мелких сельхозпроизводителей обеспечила им получение определенных денежных доходов. При этом размер и динамика величины этих доходов зависели от нескольких факторов.

Во-первых, хозяйства, располагающие приусадебными и фермерскими земельными участками, имели большую площадь сельхозугодий, чем хозяйства, располагающие только приусадебными участками, и поэтому объективно получали больше доходов. В 2017 г., в расчете на одно хозяйство, первые из них получили доходы в размере 12311 леев, тогда как вторые – 4593 леев, или в 2,7 раза меньше (табл.5). Таким образом, деятельность мелких сельхозпроизводителей приносили небольшие денежные доходы. В 2017 г в среднем они составляли в хозяйствах, располагающих приусадебными и фермерскими земельными участками, 1025 леев в месяц, а в хозяйствах, располагающих только приусадебными участками –382,7 леев в месяц.

Во-вторых, хозяйства, располагающие приусадебными и фермерскими земельными участками, и хозяйства, располагающие только приусадебными участками, имели неодинаковую структуру денежных доходов. В 2017 г. денежные доходы первых из них на 52,0% формировались за счет реализации продукции растениеводства и 40,4% - за счет реализации продукции животноводства, тогда как у вторых – наоборот, это соотношение складывалось в пользу продукции животноводства (74,8%) а на долю продукции растениеводства приходилось 24,4% полученных денежных доходов.

В-третьих, структура сельскохозяйственного производства и его более интенсивный характер в хозяйствах, располагающих только приусадебными участками, обусловили более высокий уровень полученных денежных доходов в расчете на 1 га. В 2017 г. они составили 12091 леев, что на1842 леев, или на 18,0% больше, чем в хозяйствах, располагающих приусадебными и фермерскими земельными участками. Таким образом, в расчете на одно хозяйство больший доход получали хозяйства, располагающие приусадебными и фермерскими земельными участками, а в расчете на 1 га – хозяйства, располагающие только приусадебными участками.

**Таблица 5. Денежные доходы, полученные от сельскохозяйственной деятельности**

	По хозяйствам располагавшим:					
	только приусадебными участками			приусадебными и фермерскими участками		
	2016	2017	2017 г. в % к 2016 г.	2016	2017	2017 г. в % к 2016 г.
<b>Денежные доходы, полученные от сельскохозяйственной деятельности в среднем (леев):</b>						
- на одно хозяйство	6 472	4 593	71	11 944	12 311	103
- на 1 га	15 655	12 091	77	9 651	10 249	106
<b>Всего денежных доходов от сельскохозяйственной деятельности</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>
<i>из них:</i>						
- от реализации сельхозпродукции (включая продукты переработки)	80,0	99,2	-	93,4	92,4	-
<i>в том числе:</i>						
- растениеводства	23,8	24,4	-	48,7	52,0	-
- животноводства	56,2	74,8	-	44,7	40,4	-
- от оказания услуг (работ) на сторону	2,5	0,8	-	3,5	4,0	-
- прочие доходы	17,5	0,0	-	3,1	3,6	-

Источник: Построено по данным [2, с.32-33]

В-четвертых, доходность сельскохозяйственного производства в хозяйствах, располагающих приусадебными и фермерскими земельными участками, и в хозяйствах, располагающих только приусадебными участками, имела неодинаковую динамику. Для первых из них денежные доходы росли: по

сравнению с 2016 г. они увеличились на 3,1% (в расчете на одно хозяйство) и на 6,4% (в расчете на 1 га). Для вторых из них – денежные доходы снижались: по сравнению с 2016 г. они уменьшились на 29,0% (в расчете на одно хозяйство) и на 22,8% (в расчете на 1 га).

7. Сельскохозяйственной деятельности мелких сельхозпроизводителей присуща невысокая экономическая эффективность. Это касается, в первую очередь, хозяйств, располагающих только приусадебными участками. В 2017 г. в этих хозяйствах чистые доходы (разница между доходами от сельскохозяйственной деятельности и затратами на ее осуществление), в расчете на 1 га, составили 2662 леев (табл. 6). На фоне относительно высоких доходов от сельскохозяйственной деятельности (12091 леев), небольшие размеры чистых доходов обусловлены значительными производственными затратами (9429 леев). Как следствие – низкая экономическая эффективность сельскохозяйственного производства: в расчете на 1 лей производственных затрат, чистые доходы составили лишь 0,28 леев. При этом, по сравнению с предыдущим годом, экономическая эффективность сельскохозяйственной деятельности существенно уменьшилась (в 2016 г., в расчете на 1 лей затрат, чистые доходы составили 0,67 леев, т.е. в 2,4 раза большую величину). Это объясняется тем, что в хозяйствах, располагающих только приусадебными участками, при небольшом росте производственных затрат (на 0,6%), значительно сократились доходы от сельскохозяйственной деятельности (на 22,8%).

Совсем другая ситуация характерна для хозяйств, располагающих приусадебными и фермерскими земельными участками. В 2017 г. в этих хозяйствах, в расчете на 1 га, доходы от сельскохозяйственной деятельности составили 10249 леев (на 1842 леев меньше, чем в хозяйствах, располагающих только приусадебными участками). Однако здесь производственные затраты оказались на 3799 леев меньше, чем в хозяйствах, располагающих только приусадебными участками. В результате чистые доходы составили 4619 леев, что на 1957 леев, или на 73,5% больше, чем в хозяйствах, располагающих только приусадебными участками. В хозяйствах, располагающих приусадебными и фермерскими земельными участками, в расчете на 1 лей производственных затрат, чистые доходы составили 0,82 леев. Это свидетельствует о том, что здесь экономическая эффективность сельскохозяйственного производства в 2,9 раза выше, чем в хозяйствах, располагающих только приусадебными участками.

**Таблица 6. Эффективность сельскохозяйственной деятельности мелких сельхозпроизводителей**

	По хозяйствам располагавшим:					
	только приусадебными участками			приусадебными и фермерскими участками		
	2016	2017	2017 г. в % к 2016 г.	2016	2017	2017 г. в % к 2016 г.
На 1 га:						
Денежные доходы, полученные от сельскохозяйственной деятельности, леев	15 655	12 091	77,2	9 651	10 249	106,2
Стоимость приобретенных материальных средств и оплаченных услуг, леев	9 373	9 429	100,6	5 520	5 630	102,0
Чистый доход, леев	6 282	2 662	42,4	4 131	4 619	111,8
Чистый доход (леев), рассчитанный на 1 лей затрат	0,67	0,28	41,8	0,75	0,82	109,3

Источник: Построено и рассчитано по данным [2, с.32]

**Заключение.** Мелкие сельхозпроизводители располагали сельскохозяйственными угодьями, позволяющими им осуществлять свою деятельность. Они играют важную роль при производстве некоторых видов сельскохозяйственной продукции (бахчевые культуры, овощи открытого грунта, картофель и др.). Высокой является доля хозяйств населения в производстве животноводческой продукции (молоко, шерсть). За счет собственного производства удовлетворяется значительная часть потребностей в продуктах питания членов семей мелких сельхозпроизводителей. Однако деятельность мелких сельхозпроизводителей приносит им небольшие денежные доходы. Для их повышения необходимо разработать и реализовать комплексную государственную программу поддержки мелких сельхозпроизводителей. Рост доходов от индивидуальной сельскохозяйственной деятельности позитивно скажется на благосостоянии сельского населения и позволит снизить риск оказаться в состоянии бедности.

#### Библиография

1. BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ AL REPUBLICII MOLDOVA. Veniturile și cheltuielile populației în anul 2017: comunicat de presă. [Accesat 03 august 2018]  
Disponibil: <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=5955>
2. BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ AL REPUBLICII MOLDOVA. Activitatea agricolă a micilor producători agricoli în Republica Moldova în 2017 (*rezultatele cercetării statistice*)= Сельскохозяйственная деятельность мелких сельхозпроизводителей в Республике Молдова в 2017 году (*результаты статистического обследования*). Chișinău, 2018. 36 p

**REGLEMENTAREA POLITICILOR PUBLICE DE PROTECȚIE  
A CONSUMATORILOR LA NIVEL NAȚIONAL**

*Virgiliu MOREI<sup>1</sup>, dr., conf. univ.,  
Universitatea Agrară de Stat din Moldova*

*Alături de alte drepturi ale omului, și drepturile consumatorilor trebuie protejate de stat, iar un asemenea lucru se realizează prin adoptarea unui cadru legislativ adecvat, suplu și eficient, precum și prin crearea cadrului instituțional necesar transpunerii în practică a legislației în domeniu.*

*Cercetarea a avut drept scop analiza politicilor publice de protecție a consumatorilor în Republica Moldova. Drept bază teoretică și metodologică pentru cercetare au servit actele legislative și normative în vigoare, precum și cercetările reflectate în publicațiile periodice de specialitate. În procesul studiului prioritate s-a acordat metodei monografice de descriere a evenimentelor cu aplicarea elementelor de comparație, inducție și deducție.*

*Cuvinte-cheie: reglementare, politici publice, protecția consumatorilor, Republica Moldova.*

*Annotation. Alongside other human rights, consumer rights must be protected by the state, and such is done by adopting an adequate, supportive and effective legislative framework, as well as by creating the institutional framework necessary for the implementation of legislation in the field.*

*The research aimed at analyzing public policies for consumer protection in the Republic of Moldova. The theoretical and methodological basis for the research served the legislative and normative acts in force, as well as the researches reflected in the specialized periodicals. In the process of priority study, the monographic description of the events with the application of the elements of comparison, induction and deduction was given.*

*Key words: regulation, public policy, consumer protection, Republic of Moldova.*

Statul, prin mijloacele prevăzute de lege, trebuie să protejeze cetățenii, în calitatea acestora de consumatori, asigurând cadrul necesar accesului neîngrădit la produse și servicii, informării lor complete asupra caracteristicilor esențiale ale acestora, apărării și asigurării drepturilor și intereselor lor legitime împotriva unor practici abuzive, precum și a participării lor la fundamentarea și luarea deciziilor ce îi interesează în calitate de consumatori. Acest fapt este necesar deoarece, într-o societate liberă și democratică, fiecare individ are dreptul de a avea asigurate condițiile necesare pentru achiziționarea bunurilor și serviciilor pe care și le dorește și pe care le poate plăti, de a avea posibilitatea să-și materializeze intențiile privind satisfacerea nevoilor sale, potrivit unor priorități pe care și le stabilește singur.

Orice sistem de protecție a consumatorilor trebuie să aibă la bază un cadru legislativ adecvat acestei importante probleme. Mai ales într-o economie de piață, unde consumatorul știe că, în raport cu agenții economici, producători sau comercianți, legea îi conferă o serie de drepturi și îl apără împotriva abuzurilor ce ar putea să-i pună în pericol viața și sănătatea sau să-i lezeze interesele sale, patrimoniale sau nepatrimoniale.

În acest context, și pornind de la prevederile Rezoluției nr. 39/248 din 1985 a Adunării Generale a Organizației Națiunilor Unite, care a aprobat principiile directoare privind protecția consumatorului, în Republica Moldova în anul 1993 au fost adoptate primele norme de protecție a drepturilor consumatorilor, instituite în condițiile concrete ale societății și economiei în perioada pe care o parcurgea la momentul respectiv statul nostru.

În acest sens, art. 4 din Capitolul II „Drepturile consumatorilor și protecția lor” al actului legislativ sus menționat (Legea Nr. 1453 din 25.05.1993) stipula următoarele:

Orice consumator care procura produse sau beneficiază de servicii pe teritoriul Republicii Moldova are dreptul la:

- apărarea de către stat a intereselor legitime;
- protejarea împotriva riscului de a achiziționa un produs sau de a i se presta un serviciu, care-i poate afecta viața, sănătatea sau securitatea;
- informație completă, corectă și precisă asupra caracteristicilor esențiale ale produselor și serviciilor;
- repararea prejudiciilor cauzate de calitatea necorespunzătoare a produselor și serviciilor;
- sesizarea organelor judiciare sau altor organe de stat abilitate;
- asocierea în organizații pentru protecția consumatorilor.” [3]

Un an mai târziu, Legea supremă a Republicii Moldova, adoptată la 29 iulie 1994, prin art. 37 garantează dreptul la un mediu înconjurător neprimejdios din punct de vedere ecologic pentru viață și sănătate, precum și la produse alimentare și obiecte de uz casnic inofensive. De asemenea răspândirea informațiilor veridice privitoare la starea mediului natural, la condițiile de viață și de muncă, la calitatea produselor alimentare și a obiectelor de uz casnic. [2]

<sup>1</sup> © Morei Virgiliu, virgiliumorei@yahoo.com

Prin constatare, adoptarea în anul 1993 a Legii Republicii Moldova nr.1453-XII din 25 mai 1993 cu privire la protecția consumatorilor a fost un pas important în acest domeniu și a pus bazele cadrului juridic, reglementând astfel raporturile juridice dintre consumatori și agenții economici, producători sau comercializatori de produse și servicii.

Cu toate cele menționate, mai important pentru examinare și remarcare se fac a fi reglementările ulterioare, și anume pornind de la acele norme instituite din anul 2003 și actual.

În continuarea celor expuse, în anul 2003 a fost adoptată o nouă Lege privind protecția consumatorilor, nr.105-XV din 13 martie 2003 (Monitorul Oficial, 2003, nr.126-131, art.507) care continuă reglementarea relațiilor în acest domeniu sub aspect mai modern. [4]

Această lege cu privire la protecția consumatorilor, fiind în vigoare, cu o multitudine de modificări și completări, stabilește următoarele drepturi fundamentale ale consumatorilor:

- a) protecția drepturilor sale de către stat;
- b) protecție împotriva riscului de a achiziționa un produs, un serviciu care ar putea să-i afecteze viața, sănătatea, ereditatea sau securitatea ori să-i prejudicieze drepturile și interesele legitime;
- c) remedierea sau înlocuirea gratuită, restituirea contravalorii produsului, serviciului ori reducerea corespunzătoare a prețului, repararea prejudiciului, inclusiv moral, cauzat de produsul, serviciul necorespunzător;
- d) informații complete, corecte și precise privind produsele, serviciile achiziționate;
- e) instruire în domeniul drepturilor sale;
- f) organizare în asociații obștești pentru protecția consumatorilor;
- g) adresare în autoritățile publice și reprezentarea în ele a intereselor sale;
- h) sesizarea asociațiilor pentru protecția consumatorilor și autorităților publice asupra încălcării drepturilor și intereselor sale legitime, în calitate de consumator, și la înaintarea de propuneri referitoare la îmbunătățirea calității produselor, serviciilor.

O măsură importantă cu impact general și consolidat a fost Strategia Națională de Dezvoltare a Republicii Moldova (SND) pentru 2008-2011, aprobată prin Legea nr.295 din 21 decembrie 2007, care a fost primul principal document intern strategic de planificare pe termen mediu. Strategia a definit obiectivele de dezvoltare ale Republicii Moldova până în anul 2011 și identifica măsurile și acțiunile prioritare pentru atingerea acestor obiective. Obiectivul-cheie al Strategiei era de a asigura o calitate mai bună a vieții oamenilor prin consolidarea temeliei puternice pentru economie durabilă și în creștere.

Următorul, în acest sens, document strategic ca parte a politicii publice ample în domeniul economic îl reprezintă Strategia națională de dezvoltare „Moldova 2020”, aprobată prin Legea nr.166 din 11 iulie 2012, care are ca scop principal stabilirea a șapte soluții pentru creșterea economică și reducerea sărăciei.

În conformitate cu prevederile Strategiei, în contextul obiectivelor tratate se urmărește dezvoltarea măsurilor de protecție a consumatorilor în cadrul serviciilor financiare, or, *„Adaptarea la bunele practici europene a sistemului de reglementare și de supraveghere a pieței financiare va ridica nivelul de eficiență a acesteia, va crea condiții favorabile pentru accesarea capitalului pe piața financiară autohtonă, fapt ce va genera o creștere a activității de antreprenoriat în domeniu și va spori gradul de protecție a consumatorilor de servicii oferite în cadrul pieței financiare”*. [6]

De asemenea, o altă orientare a strategiei este îndreptată spre sporirea concurenței loiale, astfel *„O economie de piață eficientă este caracterizată prin capacitatea de a promova inovația în baza unei concurențe loiale pentru resurse și clienți. În cele din urmă, câștigători sunt consumatorii, care beneficiază de bunurile și serviciile achiziționate la un preț just și de o calitate adecvată prețului. Un mediu de afaceri favorabil este propice atragerii investițiilor străine și creării de întreprinderi noi.”*

În același context al documentului strategic constatăm atenția acordată protecției consumatorilor în cadrul domeniului energetic, și nu mai puțin important, cu impact de mare anvergură asupra sănătății și vieții omului o reprezintă protecția consumatorilor de produse alimentare ofensive.

Deci, prin urmare documentele strategice fundamentale ale statului, precum și programele de activitate ale Guvernului au servit drept temelii pentru elaborarea unor documente strategice sectoriale, precum cele în domeniul protecției consumatorilor.

Așadar, primul document strategic sectorial cu referire la domeniul protecției consumatorilor este cea stabilită pentru perioadă 2008-2012, aprobată prin Hotărârea Guvernului nr.5 din 14 ianuarie 2008, abrogată ulterior. [7]

Planul de acțiuni pentru implementarea Strategiei 2008-2012 era bazat pe obiectivele tratate și metodele de realizare a acestor obiective. În acest sens obiectivele au fost orientate conform următoarelor:

- 1) asigurarea unui nivel adecvat de protecție a consumatorilor;
- 2) asigurarea aplicării eficiente a legislației prin cooperare cu societatea civilă, informarea și educarea consumatorilor.

Realizarea primului obiectiv (*asigurarea unui nivel adecvat de protecție a consumatorilor*) era asigurat prin:



- a) dezvoltarea cadrului legislativ și instituțional;
- b) consolidarea capacităților de supraveghere a pieței în conformitate cu practicile UE.

Realizarea obiectivului al doilea (*asigurarea aplicării eficiente a legislației prin cooperare cu societatea civilă, informarea și educarea consumatorilor*) era asigurat prin:

- c) dezvoltarea, susținerea și încurajarea inițiativelor asociațiilor obștești;
- d) sporirea accesului la informație și educarea consumatorilor.

Prin urmare, cele mai ample acțiuni în implementarea Strategiei 2008-2012 autoritățile publice le-au efectuat în privința dezvoltării și perfecționării cadrului legislativ. Astfel în perioada 2008-2012 au fost adoptate o serie de legi importante și acte normative ce consolidează bazele juridice a protecției de către stat a consumatorilor.

Astfel, pe lângă modificarea și perfecționarea consistentă a Legii nr.105 din 2003, au mai fost adoptate următoarele acte legislative:

- Legea nr.256 din 9 decembrie 2011 privind clauzele abuzive în contractele încheiate cu consumatorii;
- Legea nr.235 din 1 decembrie 2011 privind activitățile de acreditare și de evaluare a conformității;
- Legea nr.231 din 23 septembrie 2010 cu privire la comerțul interior;
- Legea nr.113 din 18 mai 2012 cu privire la stabilirea principiilor și a cerințelor generale ale legislației privind siguranța alimentelor.

Totodată, au fost adoptate și legi noi care în mod tangențial țin de protecția consumatorilor și stabilesc norme de bază pe unele segmente, cum ar fi:

- Legea nr.10 din 03 februarie 2009 privind supravegherea de stat a sănătății publice;
- Legea nr.123 din 23 decembrie 2009 cu privire la gazele naturale;
- Legea nr.124 din 23 decembrie 2009 cu privire la energia electrică;
- Legea nr.142 din 02 iulie 2010 cu privire la eficiența energetică.

Pe lângă legile noi apărute, aproape toate legile ce reglementează la modul direct sau indirect raporturile cu consumatorii au suferit modificări și completări substanțiale.

Este important de remarcat că în perioada Strategiei respective, în special în ceea ce ține latura de supraveghere a pieții și reglementarea infrastructurii calității au apărut un șir de reglementări tehnice și norme sanitare care vin să reglementeze în detaliu cerințele de calitate și inofensivitate cu privire la produse și servicii determinate, prin care se dezvoltă măsuri de protecție a consumatorilor privind sănătatea, siguranța și chiar viața acestuia. În acest mod punându-se bazele juridice pentru apariția și menținerea pe piață a celor mai importante produse și servicii pentru consumatori care întrunesc cerințele de bază de calitate și inofensivitate.

Al doilea document strategic, și încă în derulare, este Strategia în domeniul protecției consumatorilor pentru perioada 2013-2020 (în continuare – SPC 2013-2020), aprobată prin Hotărârea Guvernului nr.560 din 24.07.2013. Prin urmare, SPC 2013-2020 reprezintă, la moment, principalul document de planificare strategică a politicii de protecție a drepturilor consumatorilor. Acest document definește instrumentele și mecanismele de realizare a obiectivului general strategic, care constă în „*Consolidarea capacităților decizionale și de protecție a consumatorului*”. [5]

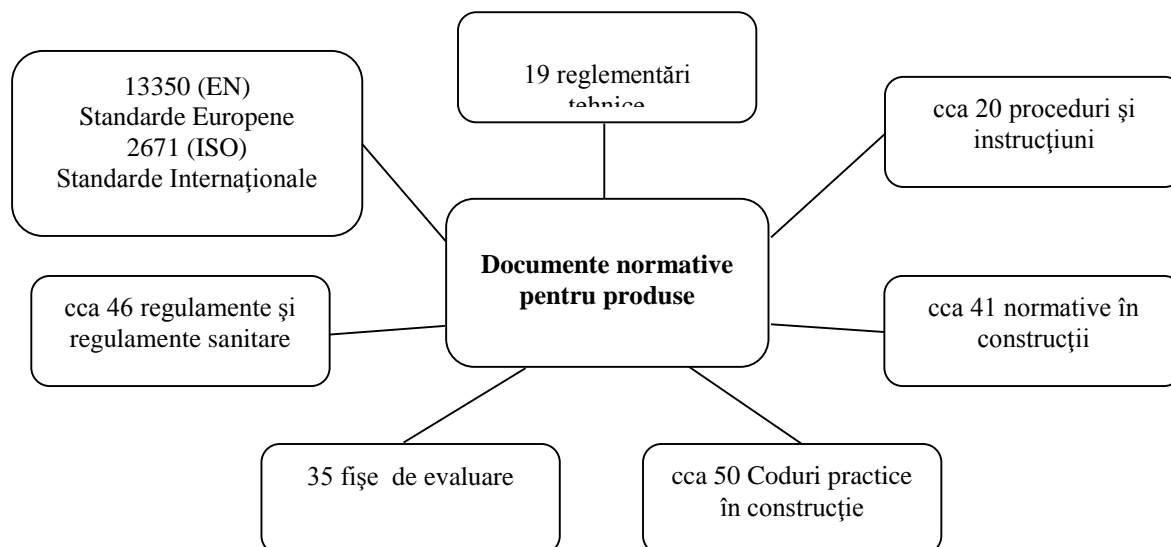
Suplimentar, având scopurile de utilizare a capacităților consumatorului ca factor decisiv pentru dezvoltarea economică a statului, de scădere a riscului de apariție a tranzacțiilor prejudiciabile pentru consumator, de susținere a consumatorului în maximizarea utilității în urma tranzacțiilor, cât și de aliniere la nivelul de protecție a consumatorilor din Uniunea Europeană, este trasat obiectivul general în domeniul protecției consumatorilor pentru perioada 2013-2020 de consolidare a capacităților decizionale și de protecție a consumatorului cu următoarele obiective specifice:

1. Scăderea riscului de apariție a produselor și serviciilor periculoase pe piață;
2. Scăderea nivelului tranzacțiilor prejudiciabile pentru consumatori;
3. Creșterea capacității decizionale a consumatorului prin educarea și informarea acestuia;
4. Eficientizarea procesului de revendicare a drepturilor și de recuperare a prejudiciilor. [5]

Necesar este de menționat că implementarea Strategiei este organizată prin stabilirea unui șir de acțiuni prevăzute, mai întâi, de Planul de acțiuni pentru prima perioadă 2013-2016 și mai apoi prin Planul de acțiuni pentru perioada a doua 2017-2020.

Referindu-ne în principal spre atingerea obiectivului de dezvoltare a cadrului normativ necesar pentru a scădea riscul de apariție pe piață a produselor și serviciilor periculoase, scăderii nivelului de tranzacții prejudiciabile pentru consumatori, vom reprezenta grafic cadrul normativ secundar (fig. 1).

Chiar dacă sau depus eforturi enorme pentru realizarea acțiunilor privind implementarea Strategiei, rezultate atinse de primul plan de acțiuni pentru implementarea SPC 2013-2020 nu sunt tocmai îmbucurătoare, dat fiind faptul că acțiunile prevăzute de către acesta au fost îndeplinite în proporție de cca 88%. În urma evaluării executării sarcinilor impuse autorităților și instituțiilor responsabile s-a constatat faptul că fiecare parte responsabilă a întreprins măsurile necesare pentru realizarea sarcinilor impuse în limitele posibilităților și a resurselor financiare disponibile.



**Figura 1. Cadrul normativ secundar în domeniul protecției consumatorilor pentru perioada 2013-2016 [8]**

Totuși, în procesul de implementare a Strategiei, pe parcursul primilor ani de implementare 2013-2016 s-au accentuat și o serie de dificultăți. În acest sens, întârzierile și provocările identificate în procesul de realizare a acțiunilor din Strategie au fost datorate, în mare parte, unor circumstanțe dependente de lipsa resurselor financiare necesare, de lipsa capacităților de a realiza anumite acțiuni la nivelul unor instituții publice implementatoare, lipsa de organizare internă sau lipsa de coordonare corespunzătoare între instituții. Acest fapt a creat necesitatea de a transfera unele acțiuni sau a le prelua prin Planul de acțiuni pentru a doua perioadă 2017-2020 de implementare a Strategiei 2013-2020.

În perspectiva cadrului strategic analizat mai sus, protecția consumatorilor în Republica Moldova are două obiective principale: în primul rând – informarea consumatorilor cu privire la bunurile și serviciile disponibile pe piață, astfel încât alegerea potrivită să contribuie la dezvoltarea cu succes a pieței de consum, și în al doilea rând – pentru a proteja consumatorii, în cazul în care poziția acestora ca partea defavorizată este reținută.

Suplimentar celor menționate, remarcăm, la fel, că relațiile în domeniul protecției consumatorilor, precum și condițiile și cerințele față de mediul de afaceri pentru a asigura protecția consumatorilor în Republica Moldova sunt reglementate și prin normele de drept general, așa cum sunt reglementate de prevederile Codului civil [1] și de alte legi și reglementări în domeniu, nu tocmai cele care reglementează în sens strict protecția drepturilor consumatorilor, dar care tangențial au impact deosebit asupra acestora.

Dacă, totuși au fost redate aspectele ce țin nemijlocit de cadrul normativ juridic în domeniul protecției consumatorilor, trebuie neapărat remarcat și cadrul instituțional care reglementează acest domeniu.

Astfel, în conformitate cu legislația națională privind protecția consumatorilor, autoritatea centrală a administrației publice responsabile pentru dezvoltarea politicii publice în domeniul protecției consumatorilor și a coordonării politicilor statului în acest domeniu este Ministerul Economiei și Infrastructurii.

Funcțiile de implementare a politicilor în acest domeniu, îi revin în primul rând Agenției pentru Protecția Drepturilor Consumatorilor și Supravegherea Pieței (în continuare – APCSP), care are ca scop îmbunătățirea eficienței statului în domeniul protecției directe și indirecte a consumatorilor prin supravegherea pieței, informarea și educarea consumatorilor, pentru a consolida capacitatea de luare a deciziilor și de a stimula capacitățile individuale și protecția consumatorilor asociativă.

APCSP, în plus față de funcțiile de supraveghere a respectării prevederilor legale în domeniul protecției consumatorilor, monitorizează de asemenea, conformitatea cu reglementările tehnice care stabilesc cerințe obligatorii pentru siguranța bunurilor și serviciilor, inclusiv supravegherea metrologică asupra respectării prevederilor legilor și reglementărilor în domeniul metrologiei legală, deține funcțiile de control asupra activităților în domeniul jocurilor de noroc, a serviciilor de turism și a siguranței ocupaționale în unitățile de comerț.

Potrivit raportului de activitate al APCSP constatăm că pe parcursul anului 2017 acțiunile APCSP au fost focusate pe următoarele segmente de bază, în domeniile de competență:

- protecția consumatorilor în conformitate cu legislația UE adoptată, prin campanii largi de informare și sensibilizare a societății, examinarea petițiilor și sporirea cazurilor de succes;
- colaborarea intensivă cu mass-media: interviuri, participări în direct la emisiuni;
- comunicarea intensivă cu mediul de afaceri și ONG-uri, prin organizarea meselor rotunde;
- acordarea zilnică a consultanței la linia telefonică directă, lansarea spoturilor video/audio informaționale, examinarea petițiilor și sesizărilor, supravegherea pieței și protecția consumatorilor, în baza evaluării riscurilor privind

calitatea produselor plasate pe piață, implementarea Procedurilor de control;

- dezvoltarea Parteneriatelor cu omologii din țară și de peste hotare.

Având în vedere că relațiile consumatorilor cu entitățile economice acoperă diferite sfere de relații socio-economice, în conformitate cu legea, autoritățile publice cu funcții de protecție a drepturilor consumatorilor sunt de asemenea, după cum urmează:

- în domeniul protecției vieții și sănătății consumatorilor responsabilitatea de reglementare îi revine Ministerul Sănătății, Muncii și Protecției Sociale;

- în domeniul transportului interurban și internațional, anterior în calitate de regulator era organul de specialitate al administrației publice centrale în domeniul transporturilor, care la moment aceste competențe vin în sarcina Ministerului Economiei și Infrastructurii;

- în domeniul construcțiilor, în calitate de autoritate responsabilă de elaborare a politicilor în domeniul respectiv a fost organul administrației publice centrale specializat în domeniul construcțiilor, care ulterior devine Ministerului Economiei și Infrastructurii;

- în domeniul de reglementare a turismului sarcinile îi sunt atribuite Agenției Turismului;

- în domeniul energiei competențele de reglementare sunt prerogativa organului de stat abilitat cu funcții de reglementări în energetică, competențe în sarcina Agenției Naționale pentru Reglementare în Energetică, precum și Ministerului Economiei și Infrastructurii;

- în domeniul telecomunicațiilor responsabilitatea îi revine organului de stat abilitat cu funcții de reglementări în telecomunicații, care ulterior devine Ministerului Economiei și Infrastructurii, dar în acest domeniu pot fi menționate atribuțiile Agenției Naționale pentru Reglementarea în Comunicații Electronice și Tehnologia Informației;

- în domeniul asigurărilor sarcinile sunt atribuite organului de stat abilitat cu funcții de supraveghere a asigurărilor, care în prezent sunt deținute de Comisia Națională a Pieței Financiare.

La acest capitol menționăm că instituția nominalizată a intervenit în promovarea politicilor de protecție a consumatorilor prin elaborarea unui Ghid al asiguratului. Ghidul a fost elaborat pe baza unei documentări cuprinzătoare în plan teoretic, legislativ și practic, fundamentat pe date, informații și exemple practice. Informația cuprinsă în acest Ghid se adresează în primul rând consumatorilor produselor și serviciilor de asigurare, având menirea să înlesnească înțelegerea și cunoașterea proceselor în cadrul asigurărilor, reprezentând o bogată sursă de informare și documentare. Astfel, Ghidul instituie principiile protecției consumatorului în domeniul asigurărilor.

- în domeniul serviciilor bancare, Banca Națională își realizează atribuțiile de protecție a consumatorilor;

- în domeniul produselor alimentare în toate etapele lanțului alimentar reglementarea politicilor este în sarcina Agenției Naționale pentru Siguranța Alimentară, precum și a Ministerului Agriculturii, Dezvoltării Regionale și Mediului.

De asemenea, alte organe centrale de specialitate ale administrației publice exercită, în cadrul competențelor lor, reglementarea cadrului normativ corespunzător privind protecția consumatorilor.

În contextul celor relatate, este important să subliniem faptul că instituțiile abilitate cu competențe în domeniul protecției consumatorilor sunt părți a politicii principale în domeniu, caracterizată prin SPC 2013-2020. Aportul acestora în domeniul protecției consumatorilor rezultă din sarcinile stabilite pentru fiecare instituție în parte prevăzute în Planul de acțiuni de implementare a Strategiei menționate.

Un rol important în sistemul de protecție a consumatorilor sunt autoritățile publice locale. Potrivit legislației în vigoare privitoare la unitățile administrativ-teritoriale, competența autorităților publice locale include: informare și consiliere a consumatorilor, abordează și soluționează, în limitele competenței sale plângerile în ceea ce privește: transportul local; servicii publice; activități pentru care sunt autorizate prin lege să emită permise și licențe; redirectionează reclamațiile către organismul, care este înzestrat cu funcții pentru a proteja drepturile consumatorilor în domeniul respectiv; să informeze prompt autoritățile competente cu privire la cazurile de identificare a produselor sau serviciilor falsificate (contrafăcute) sau periculoase, precum și a altor cazuri de nerespectare a cerințelor stabilite sau declarate; să promoveze în toate privințele formarea și funcționarea asociațiilor obștești ale consumatorilor etc. [4]

Totodată, concomitent cu formarea sistemului de protecție a consumatorilor în Republica Moldova au început să apară și să se dezvolte asociațiile de consumatori, care reprezintă un motor important pentru promovarea intereselor cetățenilor în calitate de consumatori.

Deși legislația actuală prevede dreptul cetățenilor de a se alătura asociațiilor obștești ale consumatorilor, în prezent numărul lor este nesemnificativ. Astfel, în ultimii ani, activitatea organizațiilor neguvernamentale de consumatori se caracterizează doar prin participarea în comisiile, grupurile de lucru și consiliile organelor centrale ale administrației publice și autoritățile administrației publice locale, care reprezintă interesele consumatorilor în dezvoltarea și punerea în aplicare a politicilor în acest domeniu. Faptul că activitatea acestora este destul de pasivă sau, în mare parte nu ține exclusiv de domeniul protecției consumatorilor, importanța respectivelor asociații este nesemnificativă.

O precizare semnificativă vine în a remarca activitatea și rolul Consiliului Coordonator pentru protecția consumatorilor și supravegherea pieței, fiind constituit din reprezentanți desemnați ai autorităților administrației publice centrale, ai autorităților de supraveghere a pieței, ai organului vamal, ai asociațiilor obștești de consumatori și ai asociațiilor profesionale sectoriale. Atribuțiile Consiliului în domeniul protecției consumatorilor sunt următoarele:

- contribuie la promovarea politicii statului în domeniul protecției consumatorilor;

- participă la elaborarea programelor naționale de protecție a consumatorilor (pe termen scurt și lung);
- coordonează activitățile desfășurate în domeniul protecției consumatorilor de către autoritățile administrației publice abilitate cu funcții de protecție a consumatorilor;
- participă la procesul de armonizare a legislației naționale cu legislația Uniunii Europene în domeniul protecției consumatorilor;
- coordonează activitățile de implementare și realizare a prevederilor legislației în domeniul protecției consumatorilor;
- coordonează activitățile de examinare și soluționare a petițiilor consumatorilor ce depășesc competența unui singur organ sau care abordează probleme cu caracter general, ce pot avea un impact negativ pentru societate, cu implicarea specialiștilor din diferite domenii;
- examinează, semestrial, rezultatele activității de protecție a consumatorilor și întocmește note informative privind activitatea în domeniul protecției consumatorilor, cu prezentarea datelor de sinteză Guvernului.

### Concluzii

Schimbările socio-economice la începutul anilor '90 ai secolului trecut, deschiderea pieței de bunuri și servicii, libera circulație a mărfurilor au dus la stabilirea unor relații noi în domeniul livrării de bunuri și servicii către consumatori. În același timp, apare un nou concept de „protecție a drepturilor consumatorilor” și care devine una dintre principalele direcții ale politicii sociale și economice a statului nostru.

Prin constatare, reliefăm că protecția consumatorilor are două obiective principale: (1) informarea consumatorilor cu privire la bunurile și serviciile disponibile pe piață, astfel încât alegerea potrivită să contribuie la dezvoltarea cu succes a pieței de consum, (2) protejarea consumatorilor, în cazul în care poziția acestora în raport cu agenții economici este nefavorabilă.

Dat fiind faptul că, sistemul de protecție a drepturilor consumatorilor a început să se formeze în Republica Moldova prin adoptarea în anul 1993 a Legii cu privire la protecția drepturilor consumatorilor, aceasta a devenit ulterior o piatră de temelie în formarea acestui sistem. Ulterior, politicile generale ale statului în ceea ce privește dezvoltarea economică, socială au marcat necesitatea instituirii unor mecanisme ce ar dezvolta segmentele mai slabe ale societății.

Este apreciabil efortul autorităților abilitate în domeniul protecției consumatorilor care au stabilit obiective clare prin politicile înaintate și au realizat la maxim necesitățile de dezvoltare al domeniului respectiv. Nu mai puțin important este rolul autorităților de implementare a politicilor, care au transpus în practică fiecare normă, au depistat lacune de interpretare sau au venit cu programe desfășurate de informare și educare atât a consumatorilor, cât și a agenților economici în partea ce ține de drepturile și obligațiile lor pe care le au în relațiile contractuale, comerciale. Alta este situația că, aceștia din urmă manifestă un dezinteres sporit față de participările la seminare, instruirii, consultări.

Pentru perfecționarea cadrului legislativ în domeniul protecției consumatorilor ar fi necesară elaborarea materialelor informative, broșurilor, pliantelor ilustrate cu abordarea unei chestiuni mai înguste ce ține de protecția intereselor consumatorilor, ale drepturilor ce le au în calitate de consumator, care ar fi niște măsuri suplimentare pentru a face consumatorul să înțeleagă mai bine normele care sunt reglementate la nivelul legislației primare ce îl vizează.

Un alt aspect important ar fi acordarea atenției și sprijinului necesar dezvoltării asociațiilor de consumatori. Chiar dacă prin politicile statului se urmărește dezvoltarea rolului și a participării organizațiilor neguvernamentale la procesul de implementare a politicilor publice, se resimte o participare extrem de pasivă a asociațiilor pe domeniul protecției consumatorilor.

În acest context, statul ar trebui să vină cu intervenții de finanțare a asociațiilor respective, având în vedere că lipsa resurselor financiare necesare împiedică activitatea asociațiilor existente, dar și înființarea asociațiilor noi.

### Bibliografie

1. Codul Civil al Republicii Moldova nr.1107-XV din 06 iunie 2002. În Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.82-86/661 din 22.06.2002 – Chișinău, 2005.
2. Gurin C. Răspunderea juridică civilă pentru produse defectuoase analizată prin prisma normelor de protecție a consumatorilor. În Revista Moldovenească de drept internațional și relații internaționale nr. 3, 2011.
3. Legea Republicii Moldova nr. 1453-XII din 25 mai 1993 cu privire la protecția consumatorilor, abrogată prin Legea nr.105-XV din 13 martie 2003.
4. Legea Republicii Moldova privind protecția consumatorilor, nr.105-XV din 13.03.2003. În Monitorul Oficial, 27.06.2003, nr. 126-131, art.507.
5. Strategia în domeniul protecției consumatorilor pentru perioada 2013-2020, aprobată prin HG a RM nr.560 din 24.07.2013. În Monitorul Oficial, 26.07.2013, nr. 161-166, art.654.
6. Strategia Națională de dezvoltare „Moldova 2020”, aprobată prin Legea RM nr.166 din 11.07.2012. În Monitorul Oficial, 30.11.2012, nr.245-247, art.791.
7. Strategia Națională în domeniul protecției consumatorilor pentru perioada 2008-2012, aprobată prin HG a RM nr. 5 din 14.01.2008. În Monitorul Oficial, 22.01.2008, nr. 14-15.
8. Raportul privind implementarea Strategiei în domeniul protecției consumatorilor pentru anii 2013-2020 și executarea prevederilor Planului de acțiuni prima perioadă (2013-2016) privind implementarea Strategiei. [<https://mei.gov.md/ro/content/raportul-privind-implementarea-strategiei-domeniul-protectiei-consumatorilor-pentru-anii>]

**RESEARCHES ON THE EFFICACY OF SOLID MOISTURE RELEASE  
BY RANGE OF AEROSPACE AREAS AND CONSERVATION OF HUMIDITY AREA**

*Olesea COJOCARU, dr., conf.univ.  
Agrarian State University of Moldova*

*Movement of water in the "soil-plant" system is carried out by the inflow of moisture from the soil through the roots into the plant and the expenditure of moisture by the plants on evaporation into the atmosphere. The speed of motion is determined by the intensity of transpiration, which depends on the intensity of atmospheric conditions. Investigations of Averyanova S.F., Golovanova A.I., Nikolyskovo Yu.N. (1974) [1] found that the distribution of moisture absorption over the depth of the aeration zone depends on the moisture content of the soil and as the humidity increases from the wilting moisture to its maximum value, the amount of absorption increases. Since the proportion of water that takes part in the construction of organic matter is very small in comparison with transpiration, the water costs of plants are determined by the intensity of transpiration, which is an indicator of the moisture content of plant tissues. In many cases, the function of moisture selection is an integral part of complex mathematical models and only in their framework is't manifested well [3, 10, 13]. The analysis has shown the importance and necessity of determining the functions of moisture selection by the root system of the grown crops from the dried soil profile, since taking into account the spatial features of the processes of moisture absorption by the plant roots. Makes it possible to predict the moisture regime of the root layer of the soil and conduct drainage and moisturizing measures in the reclaimed lands of the humid zone more reasonably and qualitatively. Spiet D.A., (1982) as well as Gardner W.R., Taylor H.M., proposes to find the value of transpiration by assuming that the flow from the soil to the root systems is of a radial nature [4, 11, 15]. Therefore, when choosing the structure of models of moisture absorption by cultivated crops along the depth of the root-layer of soil, first of all, sufficient simplicity and reliability of obtaining experimental information for the purpose of using these models in production conditions were taken into account.*

*Key words: aeration zone, perennial grasses, selection of moisture by plant roots, soil moisture, transpiration.*

*„Moisture reserves on part of the country's territory  
have reached the critical threshold.”*

**Introduction**

Modern theories of determining the magnitude of transpiration are based on concepts developed in the fundamental works of Gradman and Van Den Honert, which appeared in 1928 and 1940 respectively. If we ignore the work of Hubert (1924), then Gradman was the first to draw an analogy between the constant electric current in the resistance circuit and the steady filtration of water through the roots, stems and leaves of plants. The ideas of Gradman were not successful until they were generalized 20 years later by Van Den Honert. He showed that under the prevailing conditions the rate of moisture movement through parts of plants is directly proportional to the potential difference in these parts and inversely proportional to the resistance of the moisture flow [9].

In a series of works published in 1958 by Philip (1959), a quantitative description of the process of moisture transfer in plant tissues was given for the first time. It is believed that detailed quantitative studies of the absorption of moisture by plant roots began with research by W.R. Gardner [4].

To find the quantity  $E_t$ , at present, there are a number of models, in the development of which two approaches are used. In the first case, with a low density of plants and their root systems, the vertical distribution of moisture is not taken into account, so the original equation of moisture transfer is recorded in polar coordinates. In the second case, the high density roots horizontal flow neglected and considered only vertical movement.

W.R. Gardner (1975) considers the root of a plant as a cylinder of infinite length with the same radius along the entire length and the same ability to absorb moisture, suggesting also that soil moisture can move in the radial direction. As a result, we plotted the changes in the water potential of the soil as a function of the distance from the root, determined the dependencies for finding the potential on the root surface to estimate the influence of the soil potential on the rate of inflow of moisture to the root.

Using a common resistance model, the scientist established the relationship between the distribution of roots and the absorption of moisture, as well as the influence of soil moisture and moisture conductivity on the distribution of roots. The obtained equation is used in the longest for the prediction of the distribution of plant roots. In his studies, the correspondence between the calculated and experimental data was not satisfactory, since the experimentally determined number of roots at a certain depth exceeded the calculated one. This fact is partly due to the fact that the magnitude of the potential in the middle of the root was assumed constant.

This circumstance was taken into account by M.N. Nimah and R.J. Hanks (1973). Using their model, it's possible to predict the change in the moisture content along the depth of the root layer of the soil, taking into account the absorption of moisture by the plants. The results of the calculations are in good agreement with the data of field studies, although the model does not take into account the growth dynamics of the root system.

The model is modified by R.A. Feddes (1974). The verification of its correspondence to field research data showed that the calculated rates of evaporation and transpiration are in good agreement with the actual ones, in contrast to the humidity in the depth of the aeration zone. Later, he developed a simple function of absorbing moisture by plant roots. The moisture absorption is calculated depending on the soil moisture pressure and the maximum absorption rate.

Since the process of obtaining experimental data for estimating the functions of the root system is very time-consuming, then such characteristics as the root density, their distribution, length, which vary with depth and with time, R.A. Feddes does not take into account (1976). The root system here is characterized only by the depth of the root zone [5].

Investigations of S.F. Averyanova, A.I. Golovanova, Yu.N. Nikolsky (1974) found that the distribution of moisture absorption over the depth of the aeration zone depends on the moisture content of the soil and as the humidity increases from the wilting moisture to its maximum value, the amount of absorption increases.

I. Sudnitsyn (1977, 1980) substantiated the existence of a proportional dependence between the concentration of plant roots and the rate of relative water flow from a certain layer of soil in the range of its humidity change from field moisture capacity to the lower limit of moisture available to plants. Consequently, the magnitude of moisture absorption from a specific soil layer is directly proportional to the concentration of roots in this layer.

G.I. Afanasik also proposes to determine the amount of moisture absorption by the root system as a function of the root mass per unit volume of soil, but also takes into account the permeability of the root walls, moisture and the potential of soil moisture (1980).

S.V. Nerpin (1975), when finding the amount of moisture absorption by plant roots, makes use of a number of assumptions, namely, in view of the fact that the magnitude of energy dissipation when the moisture moves in the root system is insignificant compared to the dissipation of energy during its transition from soil to plant roots. The limiting suction power of the root system is determined by the varietal features of plants, the phase of their development and does not depend on meteorological conditions.

#### **Materials and methods**

S.V. Nerpin and M.G. Sanoyan (1977) proposed a dependence for various soil moisture regimes. Using the works of F.D. Whisler, A. Klute, R.J. Milington (1968), M.N. Nimah and R.J. Hanks (1973), while finding the transpiration magnitude Z.M. Dubrovsky, M.G. Hublaryan takes into account the properties of plants, meteorological and other external factors through empirical function [2, 6].

H.M. Taylor, B. Klepper (1975), taking into account the effect of soil temperature, aeration conditions, root system density and root xylem resistance, found that the maximum moisture absorption rate decreases linearly with depth.

N.M. Tylor, W. Klepper (1975) confirmed experimentally the assumptions of W.R. Gardner (the resistance of the ground to the flow and the radial direction to the root is much greater than the resistance to the flow inside the root. The amount of moisture that is absorbed by the root system, in proportion to the root density. The rate of moisture absorption is proportional to the pressure difference in the soil and on the root surface) formed the basis for deriving the dependence of the radial moisture flux on the root [7].

D.A. Spiet (1982) as well as W.R. Gardner, N.M. Taylor, proposes to find the value of transpiration by assuming that the flow from the soil to the root systems is of a radial nature.

Calculations I.R. Philip (1969) are based on the dependence of the intensity of moisture absorption on the permeability coefficient of the root walls, the surface area of the absorption, the volume of the root part that absorbs, and the total potential of soil moisture in the surface of the root. Since the capillary-sorption potential depends on the soil temperature, and the osmotic potential depends on the content of salts dissolved in groundwater, the amount of moisture absorption by the roots also depends on the temperature and the content of the dissolved substances.

The absorption model of T.J. Molz (1968) is similar to the model W.N. Herkelrath (1977).

W. Boonyatharokul, W. Wolker (1979), the rate of moisture absorption by the root system for a particular type of crop is determined through the biological parameters of the plant, soil moisture conductivity, climatic parameters, and moisture reserves in the soil layer. For the upper layer of the root zone, the absorption distribution curve is constructed taking into account the costs of physical evaporation (evaporation) [3, 5, 11].

F.J. Molz (1970), L.M. Ayra, N.M. Taylor, W. Klepper (1975) experimentally proved the fact that the hydraulic resistance of the root system dominates the resistance of the soil around the roots. Therefore, according to F.J. Molz (1981), those absorption models in which only ground characteristics are taken into account, are conceptually erroneous.

Over the past 15 years, research into the processes of selection of moisture by plant roots has continued. Developments are aimed at evaluating nonlinear moisture absorption patterns for a number of crops (cotton, wheat, maize, etc.).

Simulation models have been developed that make it possible to determine the amount of pod consumed during a certain time by cultivated crops and the rate of its absorption at a certain stage of growth. These models are used to calculate irrigation schedules for regions with water scarcity.

As the base, imitational nonlinear models that describe the macroscopic movement of moisture and dissolved

substances in the root layer of soil in the direction of the root system are chosen. An up-to-date trend in modern research is the development of models for the selection of moisture by the roots of cultivated crops in order to determine the effect of the concentration of solutes on transpiration and the effect of salt content on the depth of root propagation in the soil profile (Rode, 2008).

Models describing the moisture flux in the soil and the movement of heavy metals dissolved in heavy metals, namely cadmium, which has been identified as the most toxic to humans, are presented in the literature [8]. It was revealed that the presence of cadmium and its accumulation in the root zone leads to a decrease in the yield of agricultural crops [13].

These studies are aimed at developing methods for modeling the movement of heavy metals in the soil and studying their absorption by plant roots in order to minimize the contamination of cultivated crops and the entry of heavy metals into food.

In the considered models of moisture absorption, plant roots take into account a number of parameters, among which are the conductivity of the roots per unit length, density function, hydraulic resistance, relative specific surface area, absorbent surface area, root radius, water wall permeability coefficient, properties of plants, dimensionless variables, constants, empirical parameters, etc.

In many cases, the function of moisture selection is an integral part of complex mathematical models and only in their framework is it manifested well.

Most of the considered functions of moisture absorption by plant roots are developed on the basis of a macroscopic approach.

## **RESULTS**

W.N. Herkelrath (1977) suggests a semiempirical dependence of the determination of the amount of absorption, obtained from the assumption that the gradient of the water potential around the roots is insignificant. Empirically, the resistance at the contact surface of the soil-root system is taken into account. This approach allows us to explain why the total resistance to the moisture flow in the "soil plant" system increases with the drying of the soil, whereas, according to theory, the resistance should be insignificant. The results obtained are in good agreement with others. In addition, both studies state that the main resistance to moisture absorption takes place in the roots with little resistance to the flow of moisture from the xylem of the roots [17].

H.R. Rowse (1978) gives the results of a comparison of the numerical calculations of the moisture transfer model with field data. The results of numerical modeling of moisture transfer in the system "soil-roots" are given by P.A. Raats (1976), L.M. Ayra, R.C. Rise, D. Hillel (1976).

The use of most of the available absorption functions obtained for individual types of crops and soil types is limited by the complexity of determining their initial parameters, so they can not always be used in practice. In most cases, there are no data directly experimental testing of these models. It should be noted that the analysis of these functions does not give a definitive and unambiguous answer about the appropriateness of considering certain factors as determining and determining the formation of a soil moisture regime.

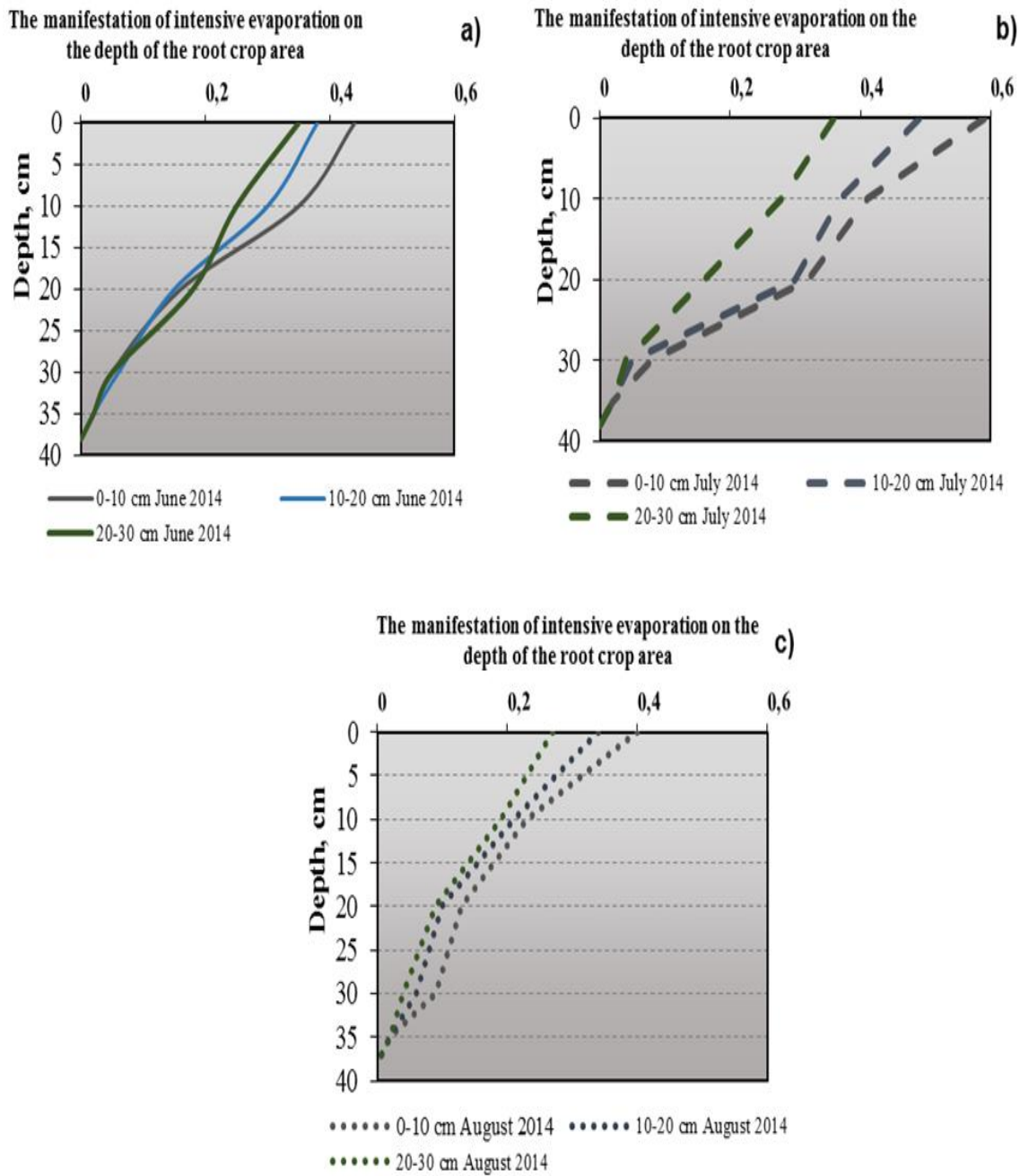
Obviously, it makes no sense to develop moisture transfer models in soils containing roots, considering separately the moisture transfer to each root hair of the whole root system of the plant. Since a detailed description of the geometry of the root system is impossible, especially since it varies with time and the moisture content in the roots depends on their permeability, which changes along their length.

The analysis showed the importance and necessity of determining the functions of moisture selection by the root system of cultivated crops from the drained soil profile, since taking into account the spatial peculiarities of the processes of moisture absorption by plant roots makes it possible to predict the moisture regime of the root-inhabitable soil layer. Conduct drying-moisturizing measures on ameliorated lands of the humid zone is more justified and qualitatively. Therefore, when choosing the structure of models of moisture absorption by cultivated crops along the depth of the root-layer of soil, first of all, sufficient simplicity and reliability of obtaining experimental information for the purpose of using these models in production conditions were taken into account.

The use of a field tensiometric setup made it possible to obtain experimental data for finding the transpiration value over layers of 0.1 meter in the aeration zone. For this, on one of the lysimeters during the growing season with layered water supply, the plants were not grown, the vegetation cover was only simulated to provide adequate soil shading conditions. Thus, in the process of water balance calculations on this lysimeter, evaporation was determined.

The determination of the evaporation (physical evaporation) indicates a different intensity in the depth of aeration and the dependence of its magnitude on meteorological conditions. To determine the value of physical evaporation and analyze its dynamics, the results of measurements were used in non-rain periods, when infiltration of groundwater levels was absent.

Figure 1 (a, b and c) shows the monthly values of evaporation along the layers of the root zone. A continuous decrease in the intensity of evaporation is typical for depth. Evaporation of moisture from the deeper layers of the soil (from a depth of 0.4 m) is quite insignificant and apparently occurs because of the presence of a temperature gradient.



**Figure 1. Distribution of intensity of evaporation along the depth of the root zone of crops.**

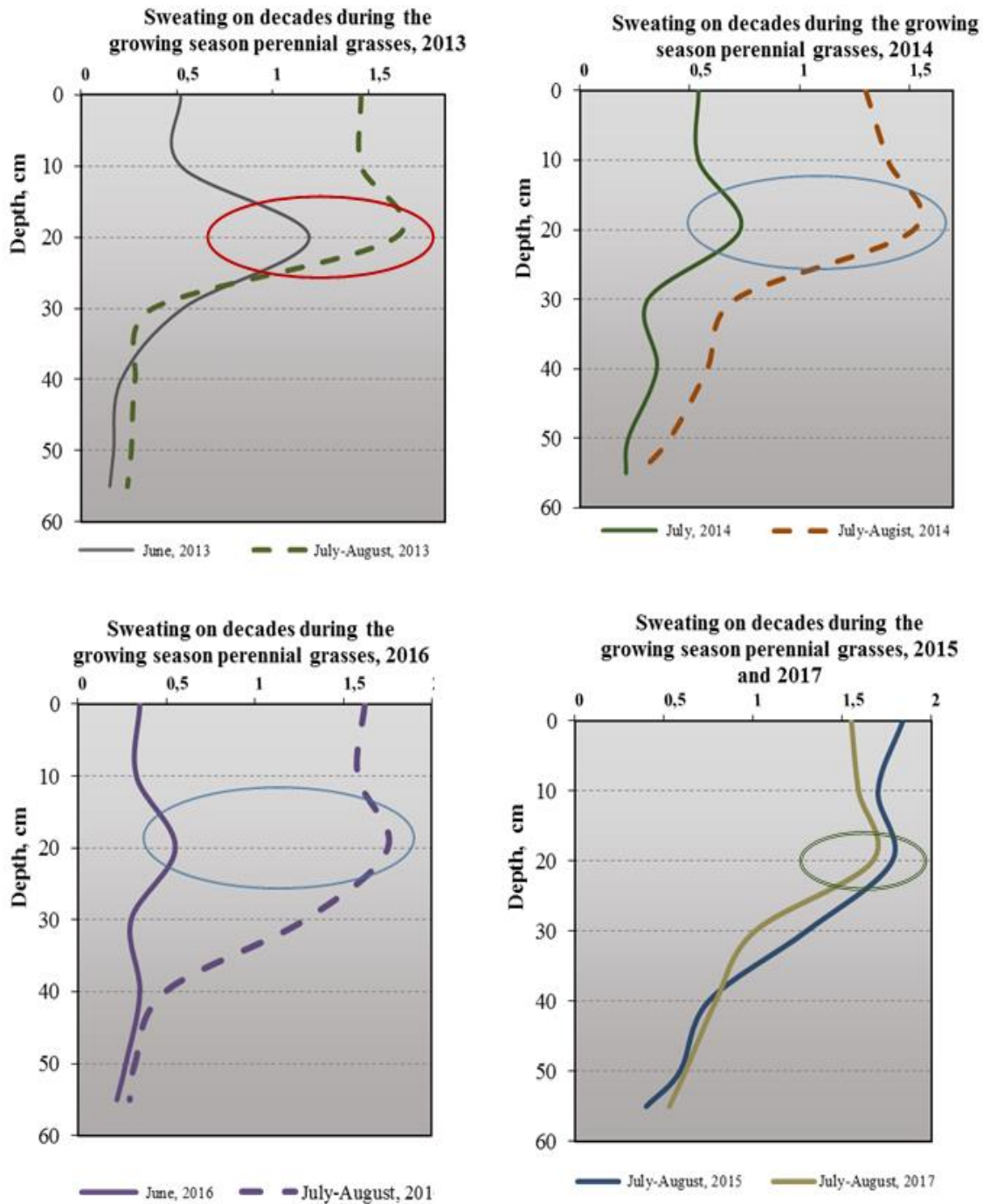
In all cases, the decrease in the indicated depth is typical, and the average maximum value falls on the upper 0.1 - meter layer and is 0.35 mm. The use of a field tensiometric device allows obtaining experimental information on the value of the total evaporation and evaporation from the results of measurements of the lysimeters (Fig. 1a, b and c).

Calculation of transpiration of perennial grasses for each 0.1 - meter layer is carried out according to the formula [5, 7, 14, 16]:

$$E_T^{(i)} = (Q_i^{(1)} \pm \Delta W_i^{(1)}) - (Q_i^{(3)} \pm \Delta W_i^{(3)}) \tag{1}$$

The value of the mean transpiration values for decades of development of perennial grass cuttings is given in Figure 2.





**Figure 2. Dynamics of average ten-day transpiration values for the phases of development of perennial grass cuttings along 0.1-meter layers of the root zone**

Where:

$Q_i^{(1)}$  - determined experimentally the daily moisture costs from the "i" th burette on the "i" feed probe for 1 lysimeter at the time point  $t_i$ ;

$\Delta W_i^{(1)}$  - the daily changes in the moisture reserves in the same soil layer at the same time are determined from the magnitude of pressure changes over a daily time interval  $t_1 - t_{i-1}$  with using the disappearance of the water-holding capacity curves for the corresponding soil horizons for 1 lysimeter, where the total water consumption was measured;

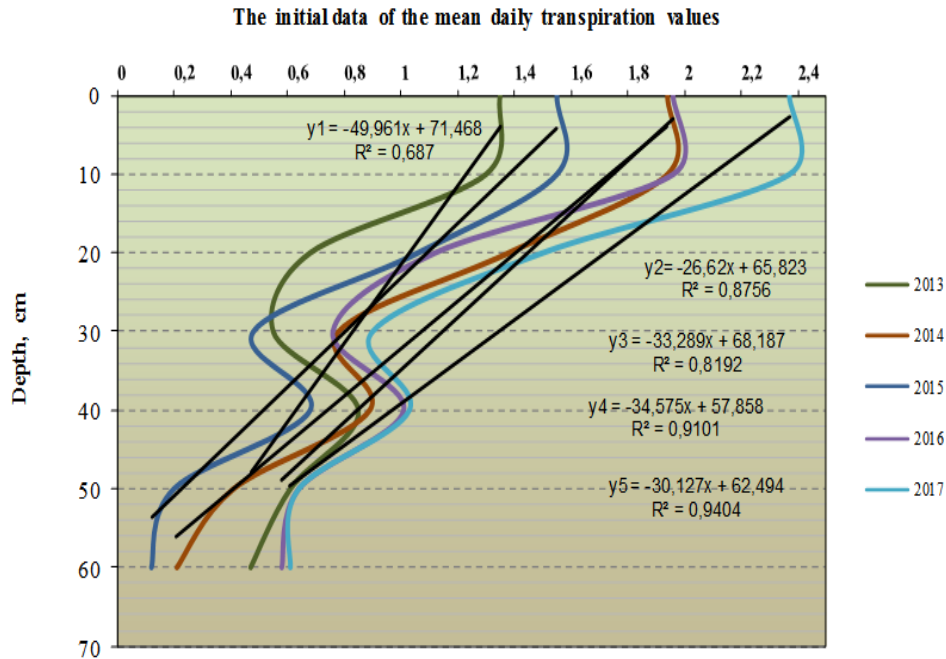
$Q_i^{(3)}$  - certain experimentally moisture losses from the "i" burette on the "i" feed probe for the 3 lysimeters at the time point  $t_i$ ;

$\Delta W_i^{(3)}$  - daily changes in moisture reserves in the same soil layer at the same time are determined from the

magnitude of pressure changes over a daily period of time  $t_1 - t_{i-1}$ , c using the curves of the water-holding capacity of the soil for the corresponding soil horizons for 3 meters, where physical evaporation (evaporation).

Analysis of the dynamics of layered transpiration during the vegetation period (Figure 2) and the moisture absorption diagram of the root system of perennial grasses (Figure 3 and 4) shows that the maximum moisture costs for transpiration fall on a layer 0.3 m thick from the soil surface where the maximum root concentration (according to field studies).

Thus, the experimental data obtained confirm the earlier conclusions [2, 9, 15, 16], where the amount of moisture absorption by the root system is proposed to be determined depending on the root mass.



**Figure 3. Diagrams of the distribution of the mean per perennial values of transpiration of perennial grasses along 0.1 - meter layers of the root zone.**

As can be seen from the diagrams of the layered transpiration of perennial grasses (Figure 3). The rate of movement of moisture to the roots is determined by the intensity of atmospheric conditions, since the nature of the distribution of moisture absorption over the layers of the aeration zone for grasses of the first, second and third cuts has a different character.

The diagram of moisture absorption by roots for the period of growing grasses of the first and third cuttings shows a slight advantage in the amount of absorbed moisture by the three upper 0.1-meter layers (0-0.3 m) in May and September. For all the years of observation, the grass of the second cut (June-July) in the 0-0.3 m layer absorbs moisture more intensively.

During the cultivation of grasses of the second cut, peak maximum values of temperature and humidity deficit are noted, and these are extreme conditions for growing crops.

It is important to determine the distribution function of moisture absorption by the roots of cultivated crops and take into account these features in the depth of the root zone when carrying out the drying and moisturizing measures to create optimal conditions for their cultivation and in the appropriate phases of crop development to minimize crop losses.

The results of measurements of the average daily transpiration values are given in Figure 3 of the initial data for the determination of the dependence  $E_T^{(i)} = f(z)$ .

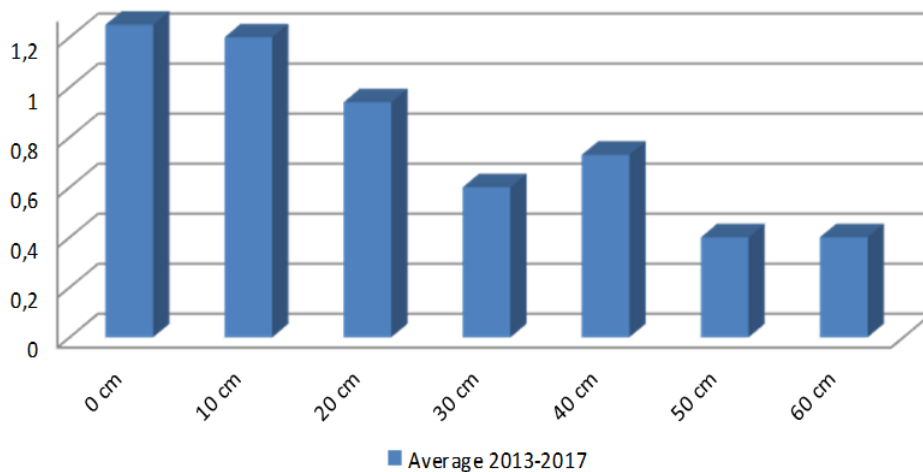


Figure 4. The average initial data of the average daily transpiration values

Proceeding from the physical model of transpiration it's assumed that the distribution function of moisture absorption  $E(z)$  satisfies the requirements [5, 7, 14, 16]:

$$E(0) = E(m_r) = 0 \tag{2}$$

$$\sum_{i=1}^n \int_{\alpha_i}^{\beta_i} E(z) = E_T \tag{3}$$

Where:

$E(z)$  – moisture absorption distribution function;

$\alpha_i$  and  $\beta_i$  - the limits of integration (corresponding to the lower and upper boundaries of 0.1 m layer).

The function of the distribution of moisture absorption by plant roots,  $g(z)$ , used to determine the intensity of moisture absorption along the vertical of the root layer, has the form [5, 7, 14, 16]:

a) for maize: 
$$g(z) = \frac{3}{m_r} (8.3 * \frac{z^3}{m_r^3} - 14.6 * \frac{z^2}{m_r^2} + 7.3 * \frac{z}{m_r} - 1) \tag{4}$$

b) for perennial grasses: 
$$g(z) = \frac{4z}{m_r^2} (4.6 * \frac{z^2}{m_r^2} - 5.4 * \frac{z}{m_r} + 0.8) \tag{5}$$

**Conclusions**

1. The analysis showed the importance and necessity of determining the functions of moisture selection by the root system of cultivated crops from the drained soil profile, since taking into account the spatial peculiarities of the processes of moisture absorption by plant roots makes it possible to predict the moisture regime of the root-inhabitable soil layer. Conduct drying-moisturizing measures on ameliorated lands of the humid zone is more justified and qualitatively. Therefore, when choosing the structure of models of moisture absorption by cultivated crops along the depth of the root-layer of soil, first of all, sufficient simplicity and reliability of obtaining experimental information for the purpose of using these models in production conditions were taken into account.

2. The use of a field tensiometric setup made it possible to obtain experimental data for finding the transpiration value over layers of 0.1 meter in the aeration zone. For this, on one of the lysimeters during the growing season with layered water supply, the plants were not grown, the vegetation cover was only simulated to provide adequate soil shading conditions. Thus, in the process of water balance calculations on this lysimeter, evaporation was determined.

3. Analysis of the dynamics of layered transpiration during the vegetation period (Figure 2) and the moisture absorption diagram of the root system of perennial grasses (Figure 3 and 4) shows that the maximum moisture costs for transpiration fall on a layer 0.3 m thick from the soil surface where the maximum root concentration (according to field studies).

4. The diagram of moisture absorption by roots for the period of growing grasses of the first and third cuttings shows a slight advantage in the amount of absorbed moisture by the three upper 0.1-meter layers (0-0.3 m) in May and September. For all the years of observation, the grass of the second cut (June-July) in the 0-0.3 m layer absorbs moisture more intensively.

5. It is important to determine the distribution function of moisture absorption by the roots of cultivated crops and take into account these features in the depth of the root zone when carrying out the drying and moisturizing measures to create optimal conditions for their cultivation and in the appropriate phases of crop development to minimize crop losses.

1. AVERYANOVA, S.F. *Filtration from canals and its effect on the groundwater regime*. M.: Kolos, 1982. 237 p.
2. AFANASIK, G.I., FINSKY, A.N. *Investigation of the parameters of the thermal-moisture transfer in soil*. Soil science. 1978. № 3: pp. 132-136.
3. GARDNER, W.R. *Relation of root distribution to water uptake and availability*. 1964. No. 56: pp. 41-45.
4. GARDNER, W.R., GURG, W.A., KNIGHT, J. *Water uptake by the vegetation*. Journal of Soil. 1975. No. 4: pp. 443-456.
5. DUBROVSKY, Z.M., KHUBLARYAN, M.G. *Mathematical model of the optimal moisture control in the root zone of plants. Control questions of a complex of factors of a life of plants*. Moscow. 1978. pp: 27-41.
6. FEDDES, R.A., BRESLER, E., NEUMAN, S.P. *Field test of a modified numerical model for water uptake by root systems*. Water resource. 1974. No. 10: pp. 1199-1206.
7. FEDDES, R.A. et al. *Simulation of field water uptake by plants using a soil water dependent root extraction function*. Journal of Hydrology. 1976. No. 31: pp. 13-26.
8. KACHINSKY, N.A. *Soil Physics*. M.: Higher School, 1970. pp: 467.
9. MOLZ, F.J. *Models of water transport in the soil-plant system: a review*. Water resources. 1981. No. 5, Volume 17: pp. 1245-1260.
10. NERPIN, S.V., SANOYAN, M.G., ARAKELYAN, A.A. *About ways of the account of absorption of a moisture by roots of plants at modeling of a moisture exchange on an agricultural field*. Reports of the university. 1976. № 9: 358 p.
11. PHILIP, J.R. *The soil-plant-atmosphere continuum in hydrological cycle*. Hydrology. Forecasting tech hate. 1969. Volume 92: pp. 359-366.
12. RODE, A.A. *Water regime of soils and its regulation*. M.: USSR: 1963. 120 p.
13. RODE, A.A. *Fundamentals of the theory of soil moisture*. Selected works. M.: The soils. the name of V.V. Dokuchaev. 2008. Vol 3: 663 p.
14. SPRIET, D.A., BACKER, B.D., VANSTECKISTE, G.C. *Dynamic model of the water movement in the soil-plant-atmosphere continuum*. Experimental analysis and management. 1982. IFIP: pp. 511-526.
15. SUDNITSYN, I.I. *Movement of soil moisture and water consumption of plants*. Moscow: MSU: 1979. 254 p.
16. SUDNITSYN, I.I., MUROMTSEV, N.A. *Pressure of soil moisture and relative transpiration of plants in soil drought*. Ecology. 1971. № 4: pp. 105-108.
17. TAYLOR, H.M., KLEPPER, B. *Analysis of steady evapotranspiration from a soil column*. Journal of Soil. 1968. No. 32: pp. 167-174.

## CERCETAREA MOTIVELOR DE CUMPĂRARE ALE PRODUSELOR ALCOOLICE

*Lilia CHISELIOV, lec.superior,  
Universitatea de Stat „Alec Russo”, Bălți, Republica Moldova*

*Orice entitate economică, indiferent de domeniul său de activitate, fie că e prestatoare de servicii sau întreprindere industrială, trebuie să își concentreze toate forțele sale majore pentru a putea cunoaște detaliat care este atitudinea consumatorilor sau ale clienților săi față de produsul sau serviciul întreprinderii. Problema cercetării o reprezintă studiul privind consumul de băuturi alcoolice a consumatorilor individuali, precum și identificarea principalelor motive ce îi determină pe aceștia să consume băuturile alcoolice ale întreprinderii. Scopul cercetării este de a evidenția persoanele care cumpără produsele alcoolice, de a identifica principalii factori ce îi motivează în cadrul deciziei de cumpărare, dar și de a determina care sunt preferințele consumatorilor. În cadrul cercetării efectuate a fost utilizată metoda anchetării, iar instrumentul care a fost utilizat în cercetarea motivelor de cumpărare a fost chestionarul, deoarece aceasta reprezintă o metodă eficientă de a determina care este opinia consumatorilor cu privire la motivele de cumpărare a produselor alcoolice*

*Cuvinte cheie: marketing, cercetarea de marketin, evaluare a eficienței de marketing, comportamentului consumatorului, cercetarea motivelor de cumpărare.*

*Any economic entity, irrespective of its field of activity, whether service provider or industrial enterprise, must concentrate all its major strengths in order to know in detail what is the attitude of consumers or their customers towards the product or service of the enterprise. The issue of research is the study on the consumption of alcoholic beverages of individual consumers as well as the identification of the main reasons for them to consume the alcoholic beverages of the enterprises. The aim of the research is to highlight the people who buy alcoholic products, to identify the main factors that motivate them in the purchase decision, but also to determine what consumer preferences are. The investigation method used was the method of investigation and the tool that was used in the search for purchase reasons was the questionnaire because it is an effective way of determining what consumer opinion is about the reasons for purchasing alcoholic products*

*Keywords: marketing, marketin research, marketing efficiency assessment, consumer behavior, research of purchase reasons.*

Economia națională este influențată de o multitudine de factori de ordin intern și extern. Principalul factor determinant al dezvoltării economice sustenabile este consumatorul.

Consumatorul reprezintă factorul motor al economiei naționale care pune în mișcare toate mecanismele componente ale unei economii. Pentru a putea cunoaște mai detaliat care este situația întreprinderii în cadrul economiei naționale, e nevoie de astudiu în mod detaliat care este comportamentul consumatorului în anumite situații și ce îl determină pe acesta să procure anumite produse, care sunt principalii factori mobilizatori, care îi determină pe consumatori să procure, dar în același timp și îi fidelizează.

Orice entitate economică, indiferent de domeniul său de activitate, fie că e prestatoare de servicii sau întreprindere industrială, trebuie să își concentreze toate forțele sale majore pentru a putea cunoaște detaliat care este atitudinea consumatorilor sau ale clienților săi față de produsul sau serviciul întreprinderii.

Marketingul își propune să vina în întâmpinarea nevoilor și dorințelor consumatorilor, satisfăcându-le. Dar, cunoașterea consumatorilor nu este deloc un lucru simplu. Este posibil ca ei să-și exprime nevoile și dorințele și așteptările care îi determină să cumpere, ori să reacționeze la factori care le schimbă decizia de cumpărare în ultima clipă.

Marketerii au sarcina de a analiza dorințele, modul de percepere, preferințele și comportamentul de cumpărare al consumatorilor vizați. Aceasta analiză va permite crearea unor produse cu caracteristici noi, formarea prețurilor, alegerea canalelor de distribuție, elaborarea mesajelor de publicitate și a altor elemente ale mixtului de marketing.

O bună cunoaștere a consumatorului determină o mai bună dezvoltare a întreprinderii. Pentru a evidenția care sunt principalii factori ce îi mobilizează pe consumatori să aleagă un produs sau altul, entitățile economice au drept ca obiectiv primordial stabilirea și identificarea principalilor motive de cumpărare ale consumatorilor.

Motivele de cumpărare ale produselor sunt un element descriptiv ale consumatorului, fiind principalul motor care formează cererea din partea consumatorului pe baza nevoilor existente la un moment dat, în consormitate cu preferințele acestuia.

Cercetarea motivelor de cumpărare reprezintă o cercetare amplă important pentru orice întreprindere, deoarece este foarte important de a cunoaște din ce considerente consumatorul alege să procure un produs din o multitudine de produse

De aceea orice întreprindere, indiferent de metoda de cercetare aleasă, trebuie să cunoască atitudinea consumatorului față de produsele sale și motivele ce-i fac să aleagă anume produsele acestei întreprinderi pentru a-și putea dezvolta activitatea propriu-zisă.

Cercetarea efectuată pentru identificarea motivelor de cumpărare a fost concentrată asupra mai multor obiective care pe parcursul efectuării cercetării au fost identificate și analizate pentru a putea crea o imagine de ansamblu cu privire la consumatorul produselor alcoolice ale întreprinderilor din Republica Moldova: SA „Aroma”, SA „Barza Albă”, SRL „Bel-Alco”, „Zolotoi Aist” SRL ÎCS, „Kvint-Plus” SRL.

Problema cercetării o reprezintă studiul privind consumul de băuturi alcoolice a consumatorilor individuali, precum și identificarea principalelor motive ce îi determină pe aceștia să consume băuturile alcoolice ale întreprinderii.

Scopul cercetării este de a evidenția persoanele care cumpără produsele alcoolice, de a identifica principalii factori ce îi motivează în cadrul deciziei de cumpărare, dar și de a determina care sunt preferințele consumatorilor.

Astfel, putem să stabilim următoarele obiective ce trebuie să fie realizate pe urma efectuării cercetării:

- identificarea motivelor de cumpărare ale băuturilor alcoolice;
- determinarea celui mai consumat tip de alcool;
- stabilirea mărcilor de alcool cumparate cel mai des;
- evidențierea motivelor pentru care sunt consumate anumite mărci;
- stabilirea ierarhiei atributelor, care determina cumpararea băuturilor alcoolice;
- identificarea măsurii în care decizia de cumparare poate fi influențată;
- determinarea profilului consumatorului de băuturi alcoolice în funcție de vârstă, gen, venituri și ocupație.

În cadrul cercetării efectuate a fost utilizată metoda anchetării, iar instrumentul care a fost utilizat în cercetarea motivelor de cumpărare a fost chestionarul, deoarece aceasta reprezintă o metodă eficientă de a determina care este opinia consumatorilor cu privire la motivele de cumpărare a produselor alcoolice

Unul din obiectivele cercetării efectuate se concentrează asupra identificării profilului consumatorului de băuturi alcoolice în funcție de vârstă, gen, venituri și ocupație. În urma realizării cercetării propriu-zise a fost stabilit care este profilul consumatorului de băuturi alcoolice în conformitate cu particularitățile evidențiate. Din numărul total al persoanelor chestionate, care reprezintă 150 de persoane doar 6,6% persoane nu sunt consumatoare de băuturi alcoolice.

Din totalul de persoane chestionate putem evidenția faptul că cel mai des produsele alcoolice sunt achiziționate și consumate de către persoanele de gen masculine, ceea ce constituie o pondere de 67% din numărul total al persoanelor chestionate. Produsele alcoolice sunt consumate și achiziționate și de genul feminin însă ponderea acestora în totalul persoanelor chestionate este mai mic, ceea ce constituie 33%.

Produsele alcoolice, sunt procurate și consumate în cea mai mare parte de persoanele care au o vârstă cuprinsă între 35 și 50 de ani, datorită faptului că anume aceste persoane sunt acele care activează în câmpul muncii și dispun de un venit stabil și de o putere de cumpărare.

În ceea ce privește venitul persoanelor care procură și consumă băuturi alcoolice, de asemenea cea mai mare parte dispun de un venit mediu, care constituie 2500- 3500 lei, cea mai mare parte a populației consumatoare de băuturi alcoolice este angajată în câmpul muncii.

Un obiectiv stabilit în cercetarea efectuată a fost identificarea celui mai consumat tip de alcool. Astfel, în urma efectuării chestionării am identificat faptul că cel mai des produsele alcoolice achiziționate, dar și consumate de către genul masculin sunt băuturi alcoolice tari, dacă e să ne referim însă la genul feminin, atunci în urma efectuării cercetării am identificat faptul că acestea prefer să consume băuturi slab alcoolice.

În urma efectuării cercetării am identificat faptul că băuturile alcoolice sunt cumparate din faptul că acestea sunt element important în cadrul unor petreceri sau sărbători.

În cea mai mare parte motivele de cumpărare a consumatorilor se concentrează asupra creării unui climat prielnic în cadrul companiilor zilnic sau pentru petreceri și sărbători.

Dacă e să ne referim la obiectivul stabilit pentru cercetarea efectuată care se concentrează asupra stabilirii mărcilor de alcool ce sunt cumparate cel mai des, atunci în acest context putem să evidențiem faptul că din numărul de persoane chestionate cea mai mare parte a ales ca marcă preferată băuturile întreprinderii S.R.L. „Bel-Alco”, ceea ce constituie o pondere de 54% din numărul total al persoanelor participante la cercetarea efectuată. De asemenea în preferințele consumatorilor sunt incluse și așa mărci de băuturi alcoolice cum ar fi Kvint și Perfect.

Cu referire la obiectivul inițial stabilit pentru efectuarea cercetării care se axează asupra identificării motivelor de ce consumatorii preferă o anumită marcă, putem să identificăm faptul că cea mai mare parte a consumatorilor care a ales anume marca întreprinderii S.R.L. „Bel-Alco”, au ales această marcă ca fiind una preferată din motiv că aceasta are un raport reușit calitate-preț, de asemenea consumatorii apreciază faptul că au o gamă sortimentală variată.

Dacă e să facem referire la obiectivul inițial stabilit pentru cercetarea propriu-zisă care se concentrează asupra stabilirii ierarhiei atributelor care determină cumpărarea băuturilor alcoolice, atunci putem să identificăm faptul că în cea mai mare parte în procesul luării deciziei, dar și cumpărării propriu-zise a băuturilor alcoolice consumatorii sunt influențați de prețul și de gustul băuturii alcoolice.

Pe al doilea loc în ierarhia atributelor care influențează asupra deciziei de cumpărare este prezentată de către aroma băuturilor alcoolice și ofertele promoționale care sunt stabilite la produsele alcoolice.

De asemenea în procesul luării deciziei cu privire la cumpărarea băuturilor alcoolice consumatorii sunt influențați de ambalajul pe care îl are aceasta.

Cercetările ne demonstrează că consumatorul produselor alcoolice, preferă ca acestea să fie la un preț rezonabil și de o calitate înaltă, anume acest punct fiind principalul atribut al produselor asupra cărora consumatorul în momentul deciziei de cumpărare, dar și în momentul cumpărării propriu-zise își concentrează în cea mai mare parte atenția.

Decizia consumatorilor de a cumpăra o anumită marcă de băuturi alcoolice este influențată în special foarte mult de către prețul stabilit la produsele alcoolice. Se poate de stabilit faptul că decizia de cumpărare a consumatorului poate fi influențată mult de asemenea prin intermediul stabilirii anumitor oferte promoționale la care consumatorii ar putea să atragă o atenție mai mare. În acest context pentru a mări numărul de consumatari ar fi binevenit de a stabili un raport reușit calitate-preț pentru produsele alcoolice, dar și de a face anumite oferte promoționale.

Dacă e să ne referim la atitudinea pe care o au consumatorii cu privire la produsele întreprinderii analizate în ceea ce privește raportul dintre calitate-preț asupra căruia cel mai mult atrag atenția consumatorii în momentul luării deciziei de cumpărare, de asemenea cu privire la aspectul exterior și ambalajul produselor, putem să identificăm faptul că cea mai mare parte din persoanele chestionate care consumă băuturile alcoolice ale întreprinderii sunt de părerea că produsele întreprinderii au un raport reușit în ceea ce privește calitatea și prețul acestora.

Cu privire la aspectul pe care îl au produsele întreprinderilor sus numite putem să identificăm faptul că consumatorii produselor alcoolice în cea mai mare parte sunt de părerea că au un aspect exterior modern, iar în ceea ce privește ambalajul atunci consumatorii sunt de părerea că ambalajul produselor alcoolice ale întreprinderii S.R.L. „Bel-Alco”, SA „Barza Albă”, „Kvint” sunt modern având diverse forme și capacități, ceea ce prezintă un avantaj pentru consumatari, datorită faptului că aceștea sunt predispuși să aleagă băuturile alcoolice în capacitatea de care aceștea au nevoie și la un preț rezonabil.

Toate obiectivele care au fost stabilite pentru efectuarea cercetării motivelor de cumpărarea ale consumatorilor produselor alcoolice au fost realizate și evaluate, astfel în urma realizării cercetării au fost identificate caracteristicile asupra cărora consumatorii atrag cea mai mare atenție și care sunt principalele motive ce îi influențează pe consumatori să procure băuturile alcoolice, dar au fost identificate și principalele mărci preferate de consumatori și motivele algerii acestor mărci.

Din acest punct de vedere putem să identificăm faptul că întreprinderile din Moldova ar trebui să își concentreze activitatea de asemenea supra aspectului produselor prin identificarea, dar și stabilirea unui aspect modern al produselor care ar putea să influențeze asupra deciziei de cumpărare ale consumatorilor.

În acest context putem să identificăm faptul că întreprinderile pentru a putea modela comportamentul consumatorului trebuie să pună un accent asupra unui aspect al produselor plăcut, colorat și ușor de manipulate. Ar putea să utilizeze un ambalaj al producției comercializate unele aspecte coloristice prin utilizarea unor ambalaje suplimentare precum ar fi sacoșe pentru sărbători și petreceri, întreprinderea de asemenea ar putea să utilizeze unele încrustări în sticla produselor, în special pentru producția alcoolică „Belenicaia”, care are o tematică de iarnă, aceasta ar putea reda un aspect mai nou, dar și o accentuare mai mare a tematicii sărbătorilor pentru care în mare parte băuturile alcoolice sunt procurate de către consumatari.

Cercetarea comportamentului consumatorului este considerată a fi costisitoare de aceea nu este utilizată de către multe întreprinderi, însă nu putem să vorbim despre o activitate desfășurată în mod normal dacă nu este analizat consumatorul și ceea ce acesta așteaptă de la un anumit produs pe urma realizării procesului de cumpărare.

Deaceia sub acest aspect întreprinderile autotone ar trebui să efectueze cercetări mai ample ale comportamentului consumatorului prin intermediul chestionarelor, sondajelor, intervierilor consumatorilor pentru a putea colecta mai multe informații cu privire la atitudinile conumatorilor, dar și cu privire la necesitățile consumatorilor și așteptările acestora.

De asemenea o tendință ce se accentuează în mare parte în rândul consumatorilor este dorința de a procura produsele cât mai rapid și cât mai comod. Sub acest aspect, consumatorii în mare parte sunt predispuși de a comanda produsele prin intermediu internetului. În secolul XXI prin pătrunderea tehnologiilor în cadrul activităților zilnice, prin utilizarea la un nivel înalt al internetului, întreprinderile în mare parte ar trebui să își concentreze activitatea și asupra aspectului comodității efectuării cumpărăturilor de către consumatori.

Sub acest aspect, putem să menționăm faptul că întreprinderile ar trebui să privescă drept ca un obiectiv de modelare a comportamentului consumatorului prin introducerea efectuării cumpărării produselor prin intermediul internetului.

Astfel, firmele prin crearea site-ului oficial ar putea introduce efectuarea cumpărării de băuturi alcoolice de către consumatori prin intermediul accesării site-ului și efectuării comenzii. Acest aspect este benefic pentru activitatea întreprinderii din punctul de vedere că în era tehnologiilor consumatorii preferă să efectueze cumpărăturile rapid doar prin intermediul unui click, fără a merge în mod direct la un apropiat magazin sau supermarket de unde de obicei cea mai mare parte a consumatorilor efectuează cumpărăturile. Cu doar o singură accesare consumatorul va fi predispus de a obține produsele alcoolice de care are nevoie fără a pierde prea mult timp pentru a merge direct la un supermarket.

Din aceeași perspectivă, dacă facem o referire la rapiditate și comoditate, putem să evidențiem faptul că pe urma realizării efectuării comenzilor prin intermediul internetului ar putea obține unele avantaje atât întreprinderea care comercializează produsele, dar și consumatorul. Astfel, avantajele întreprinderii se axează în special asupra creșterii numărului de consumatori, dar și asupra creșterii vânzărilor.

Dacă ne referim însă la avantajele pe care le vor obține consumatorii pe urma realizării cumpărării produselor alcoolice online putem să menționăm următoarele:

a) reducerea pierderilor de timp, deoarece prin accesarea internetului și intermediului unui click cumpărarea oricărui tip de băuturi alcoolice pentru petreceri, sărbători, întâlniri cu prietenii vor fi posibile fără prea mult timp pierdut în cozile magazinelor;

b) nu va fi o necesitate pentru consumatori de a se deplasa, ceea ce nu va crea nici un fel de disconfort și va reduce de asemenea necesitatea consumatorilor în cazul unor petreceri, sărbători de a-și lăsa prietenii sau rudele pentru a se deplasa la cel mai apropiat supermarket;

c) evitarea cozilor la magazine care sunt foarte neplăcute pentru clienți mai ales când persoanele sunt așteptate în cadrul companiilor, grupurilor, familiei, prin intermediul cumpărării online a produselor alcoolice procurarea acestora va fi comodă și rapidă;

d) de asemenea tendințele comportamentale ale consumatorilor se orientează asupra spectrelor de ordin psihologic, în special axându-se asupra procurării de către consumatori a acelor produse care sunt cunoscute de către cel mai mare număr de persoane, a celor mărci care și-au făcut un renume deja în cadrul pieței.

La momentul actual consumatorii sunt predispuși de a cumpăra acele produse care sunt brand-uri.

Din acest punct de vedere datorită faptului că în cadrul pieței activează mai multe întreprinderi care comercializează și produc băuturi alcoolice, ele, ar trebui să își concentreze activitatea sa în mod special asupra atragerii consumatorilor prin intermediul producției sale. Acest lucru ar putea fi posibil de efectuat prin intermediul cunoașterii mai profunde ale preferințelor consumatorilor prin intermediul cercetărilor, dar și prin intermediul oferirii de către întreprindere a unui spectru mai larg de produse alcoolice care sunt consumate de către tineri în cadrul petrecerilor. De regulă în cadrul petrecerilor și sărbătorilor tinerii preferă să consume băuturi alcoolice care au un brand, decât băuturile alcoolice unor întreprinderă care nu s-au accentuat prea bine în cadrul pieței.

Putem să menționăm faptul că întreprinderile autotone ar trebui să aducă în viziunea consumatorilor produse noi, atractive în ceea ce privește aspectul care i-ar motiva pe consumatori de a alege anume produsele întreprinderii, ci nu produsele altor concurenți autohtoni sau străini. Anume ceea ce ar duce la o mai bună situație a întreprinderii în cadrul pieței este informarea continuă a consumatorilor în ceea ce privește produsele, dar și lărgirea continuă a gamei sortimentale care joacă un rol de asemenea important în luarea deciziei de cumpărare a consumatorilor.

Prin informarea continuă, prin intermediul introducerii de produse noi ce sunt comercializate întreprinderea își va putea crea o clientelă a sa proprie prin intermediul fidelizării consumatorilor deja existenți, dar și atragerii a celor potențiali. Consumatorii vor fi loiali mărcii alese și de aceea nu își vor concentra punctele de vedere asupra unor brand-uri bine cunoscute.

Consumatorul modern este cel care determină piață. De aceea, asupra lui trebuie să fie orientate toate forțele majore ale întreprinderilor.

Pentru a spori vânzările și a deveni lider pe piață întreprinderea ar trebui să își concentreze activitatea sa în mod special asupra atragerii consumatorilor prin intermediul producției sale. Consumatorul modern este cel care determină piață. De aceea, asupra lui trebuie să fie orientate toate forțele majore ale întreprinderilor.

#### Bibliografie

1. CĂTOIU I., TEODORESCU N., „Comportamentul consumatorului”, Teorie și Practică, Ed. Economică, București, 1997, 302p. ISBN 973-9198-98-8
2. MIRONESCU R.: „Comportamentul consumatorului”, Note de curs pentru uz intern, Universitatea Alma Mater din Sibiu, Bacău, 2006
3. МИНУТЪ I., POP M.: „Consumatorul și managementul ofertei”, Editura Dacia Cluj-Napoca 1996, 60 p, ISBN 973-35-0516-1
4. Дрейк С. Зажигай! Внутренний маркетинг для воодушевления сотрудников и привлечения клиентов. М.: Вершина, 2006. 320 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я. СПб.: Изд. Дом «Нева», 2003. С.171–172.
6. <http://ru.scribd.com/doc/70814954/Comportamentul-Consumatorului-CA-Stiinta#scribd>
7. <http://www.qreferat.com/referate/psihologie/METODA-OBSERVATIEI-SOCIOLOGICE114.php>



## PIAȚA IMOBILIARĂ RURALĂ ÎN CONTEXTUL PROCESULUI DE MIGRAȚIUNE A POPULAȚIEI RURALE

*Viorel TUREȚCHI, drd.,  
INCE, Republica Moldova*

*Migrația internă și externă a populației este un fenomen obișnuit. Însă în cazul unor crize economice de durată manifestarea respectivă capătă proporții alarmante, afectând toate domeniile sociale și economice. Acest fapt are un impact considerabil atât asupra economiei în ansamblu, cât și asupra pieței obiectelor imobiliare rurale în parte, periclitându-i serios activitatea și perspectivele sale de dezvoltare.*

*Cuvinte-cheie: migrațiune, populație rurală, sector agrar, piața funciară, piață imobiliară, spații locative.*

### **Introducere**

În contextul accelerării progresului tehnico-științific mondial aspirația omului contemporan de a-și îmbunătăți nivelul de trai capătă o dimensiune tot mai pronunțată, devenind un scop în sine. El întreprinde diferite activități economice și sociale menite să-și atingă obiectivul dat, doar că capacitatea de realizare a acestui scop este influențată de o serie de factori cum ar fi: condițiile și oportunitățile de dezvoltare socio-economice, create și oferite de către stat, baza tehnico-materială de care dispune atât individul cât și societatea în ansamblu și, nu în ultimul rând, capacitatea fizică și intelectuală a fiecărui om în parte.

Este cunoscut faptul că Republica Moldova dispune de capacități limitate de a oferi oportunități de dezvoltare cetățenilor săi, respectiv, aceștia sunt nevoiți să emigreze în țările unde factorii expuși anteriori sunt favorabili realizării visurilor lor. În consecință, exodul populației autohtone s-a soldat pentru țara noastră cu manifestarea unei crize profunde în toate domeniile de activitate atât sociale, cât și economice.

Efectele migrației populației sunt resimțite atât în orașe, cât și la sate. Comparativ cu mediul urban, unde fenomenul de emigrare are o pondere semnificativă în procesul migrațional autohton, localnicii de la sate abordează două opțiuni – migrarea spre centrele raionale și orașele mai mari sau să emigreze. Din aceste considerente, comparativ cu mediul urban, efectul negativ al acestui fenomen asupra mediului rural este dublu.

Consecințele depopulării masive a localităților rurale sunt destul de evidente – lipsa acută a forței de muncă în sectorul agrar, infrastructura rurală deplorabilă, administrarea defectuoasă a patrimoniului imobiliar, îndeosebi a fondului funciar, iar acestea, la rândul său, au un impact direct asupra manifestării pieței imobiliare din spațiul rural.

Funcționarea pieței obiectelor imobiliare rurale, caracterul și frecvența tranzacțiilor, dinamica circuitului de piață a bunurilor imobiliare reprezintă barometrul bunăstării populației de la sate. În acest context, studierea interacțiunii dintre acest domeniu al economiei naționale și procesul de migrare va contribui la identificarea și elaborarea soluțiilor optime, menite să ridice nivelul de trai al locuitorilor rurali.

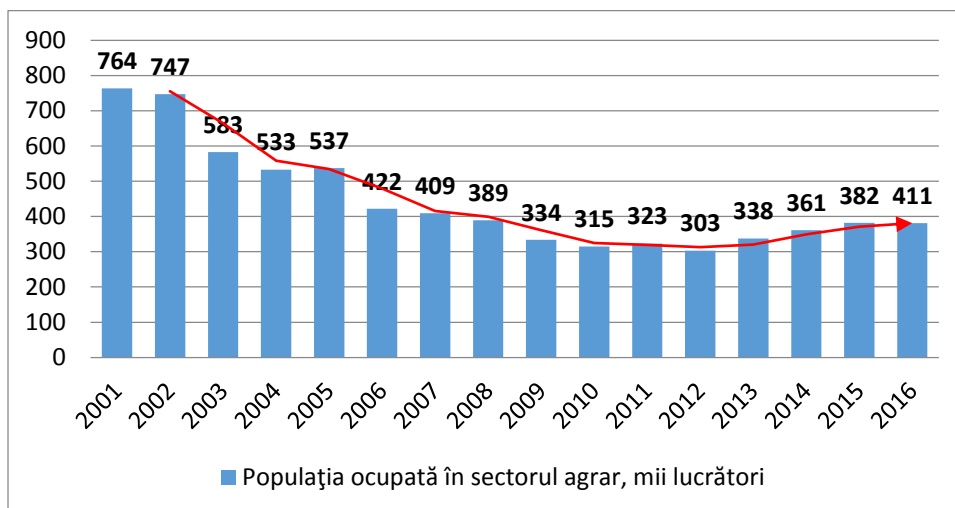
### **Rezultate și discuții**

Migrația populației în cadrul unui stat sau peste hotare reprezintă un fenomen firesc, existent pe întreg parcursul evoluției umane. Necesitățile de ordin socio-economice (securitatea economică, condițiile naturale prielnice, confortul spiritual – moral, nivelul de trai mai înalt, posibilitatea de a obține venituri mai mari), influențează direct intensitatea procesului de migrație.

Fenomenul migrației populației nu este străin nici pentru Republica Moldova. Catalizatorul procesului dat reprezintă problemele de ordin economic cu care se confruntă populația băștinașă. Lipsa locurilor de muncă, remunerarea scăzută a muncii prestate, instabilitatea economică favorizează menținerea la un nivel destul de înalt a dorinței populației locale de a migra sau emigra.

Cea mai vulnerabilă și afectată de fenomenul migrației a fost și este populația din mediul rural. Reforma sectorului agrar, demarată odată cu adoptarea Codului Funciar în anul 1992 și finalizată în anul 2001 prin implementarea Programului Național Pământ, ce a avut ca scop redistribuirea fondului funciar și a patrimoniului fostelor gospodării colective, a dus la apariția unor noi forme de gospodărire, bazate pe prelucrarea individuală a terenului agricol redistribuit. Prin urmare, un număr considerabil de foști agricultori s-au pomenit șomeri, iar o parte impunătoare de noi proprietari de terenuri agricole, din motive obiective și subiective, au intrat în incapacitatea de a-și dezvolta vreo anumită activitate agricolă. I. Botnarenco susține că „prin faptul că infrastructura fostelor gospodării agricole a fost distrusă, o mare parte a populației rurale a rămas fără lucru. Un alt motiv de majorare a numărului celor neangajați în câmpul muncii rezultă din principiul proprietății private – micșorarea cheltuielilor (în primul rând, prin reducerea numărului de persoane implicate în procesul de muncă).” Evident, această situație a stimulat și mai mult opțiunea acestora de a migra spre orașe sau emigra peste hotarele țării.

Începând cu anul 2001 migrația populației rurale și, îndeosebi, a persoanelor activ agricole, a căpătat o dimensiune nouă caracterizată printr-o dinamică ascendentă pentru următorii ani. Dacă în anul 2001 în sectorul agrar erau implicați 764 mii oameni, atunci în decurs de 16 ani această cifră s-a diminuat cu 50,1% sau cu 383 mii persoane (Figura 1).



**Figura 1. Populația rurală ocupată în sectorul agricol național, mii lucrători**

Sursa: Elaborată de autor pe baza datelor Biroului Național de Statistică.

În contextul dat, migrația populației de la sate sau, mai exact, a forței de muncă din sectorul agrar, nu a putut decurge fără a avea un anumit impact asupra economiei agrare respectiv, asupra pieței obiectelor imobiliare din spațiul rural. Acest proces a schimbat în totalmente albia relațiilor existente pe piața imobiliară națională, mai ales afectând așa segmente cum ar fi: piața spațiilor locative, comerciale sau industriale.

Ar fi incorect să afirmăm că procesul de migrare a populației rurale a țării noastre a luat naștere începând cu anul 2001. Acest fenomen a existat în permanență doar că amplitudinea acestei manifestări era infimă. În mare măsură, sedentarismul populației rurale și a forței de muncă, implicate în procesele agricole, era asigurat de cererea enormă de brațe de muncă solicitate de fostele gospodării agricole colective – colhozuri și sovhozuri. Însă, ca rezultat a reformei funciare, finalizate în anul 2001, începând cu anul 2003 (anul când a fost atestat cel mai mare număr de persoane activ agricole disponibilizate voluntar sau involuntar din acest domeniu), numărul gospodăriilor de tip sovietic s-a diminuat semnificativ, oferind premiza apariției gospodăriilor bazate pe proprietatea privată (Tab. 1).

**Tabelul 1. Dinamica evoluției gospodăriilor agricole după formele organizatorico-juridice**

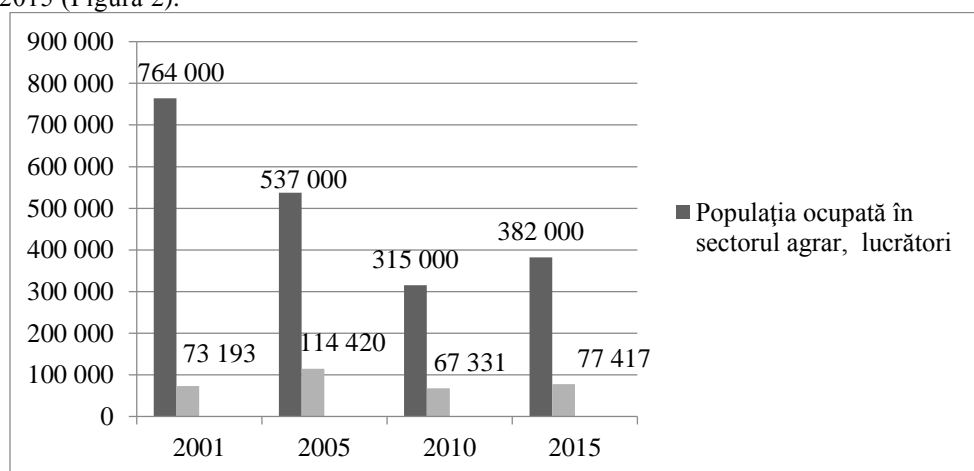
	Colhozuri și sovhozuri	Societăți pe acțiuni	Cooperative de producere	Societăți cu răspundere limitată	Gospodării țărănești	Populația ocupată în sectorul agrar (mii persoane)
<b>1990</b>	934	-	-	-	-	<b>566</b>
<b>1993</b>	566	29	75	310	481	<b>730</b>
<b>2005</b>	4	112	140	1 263	503 072	<b>537</b>
<b>2010</b>	1	127	233	1 345	399 842	<b>315</b>
<b>2015</b>	1	105	2 078	33 203	379 010	<b>382</b>

Sursa: Adaptat de autor pe baza datelor furnizate de Biroului Național de Statistică și Agenția de Stat Relații Funciare și Cadastru

Dominația categorică a gospodăriilor țărănești asupra altor forme de organizare a activităților agricole a dezechilibrat considerabil balanța cererii și ofertei brațelor de muncă. Creșterea vertiginoasă a acestor entități a creat o corelație cu tendințe diametral opuse asupra manifestării cantitative a forței de muncă în sectorul dat. Prin urmare, starea dată, în comun cu factorii de ordin economic (scăderea drastică a eficienței economice înregistrate de noile gospodării agricole), a provocat un val masiv al exodului populației rurale spre alte sectoare ale economiei naționale sau să aleagă calea emigrației. Tot odată acest fapt a avut un impact considerabil și asupra evoluției pieței funciare

În decursul anilor 2001-2007 (perioadă determinată de migrarea masivă a forței de muncă din sectorul agricol), au fost înregistrate 309 548 tranzacții de cumpărare-vânzare a terenurilor agricole cu o suprafață totală de 23 534 ha, precum și 104 999 tranzacții de dare în arendă a loturilor de pământ. În majoritatea cazurilor terenurile agricole au fost date în arendă gospodăriilor agricole corporatiste, aceste însumând la data de 1.01.2008 o suprafață arendată de 739 760 ha. În cazul dat, interconexiunea relațiilor dintre procesul de migrațiune și evoluția pieței funciare autohtone este evidentă, fiind determinată substanțial de exodul masiv a celor 355 mii de lucrători din sfera agricolă în alte domenii de activitate.

În următorii ani numărul tranzacțiilor de vânzare-cumpărare a terenurilor agricole se va menține la același nivel. Totodată, fenomenul de migrațiune va diminua numărul persoanelor agricole active, nivelul minim fiind atins în anul 2015 fiind reprezentat de 315 mii angajați, ca apoi să se ateste o tendință de creștere până la 382 mii în anul 2015 (Figura 2).



**Figura 2. Dinamica forței de muncă în sectorul agricol și evoluția tranzacțiilor funciare bazate pe vânzare-cumpărare și arendă (2001-2007)**

Sursa: Adaptat de autor pe baza datelor furnizate de Biroului Național de Statistică și Agenția de Stat Relații Funciare și Cadastru.

Dacă în urma reformelor și politicilor de reanimare a sectorului agroalimentar, implementate de către guvern, se observă anumite progrese, atunci sfera spațiilor locative rurale se află într-o stare acută de degradare. Migrația masivă a populației rurale spre orașe sau peste hotarele țării cât și scăderea natalității concomitent cu creșterea mortalității în acest spațiu au dus la abandonarea temporară sau părăsirea spațiului locativ rural. Datele statistice, înregistrate în urma efectuării recensământului populației efectuat în 2004 și 2014, demonstrează o scădere a populației rurale cu 251 039 persoane. Această cifră încadrează și o parte a persoanelor agricole active ce și-au schimbat mediul de trai. Ca rezultat, în urma acestui proces un număr impunător de spații locative rurale au rămas abandonate pe o perioadă nedeterminată. Astfel, 134 338 de locuințe private nu sunt ocupate, iar 70% din acestea sunt expuse vânzării. Numărul locuințelor neocupate diferă de la raion la raion în dependență de mărimea acestuia, dar, în ansamblu, este un fenomen social comun pentru toate regiunile țării noastre. Cele mai multe locuințe neocupate sunt în raioanele de nord – 46 003 locuințe și raioanele din centrul republicii – 62 872 obiecte locative. Mai puține locuințe neocupate au fost înregistrate în zona de sud a țării – 25 463 unități locative.

În aceste circumstanțe, pe fundalul unei migrații masive a populației rustice piața locativă rurală a fost și este inundată de o ofertă excesivă pe fonul unei cereri anemice sau neexistente. Majoritatea tranzacțiilor cu bunurile imobiliare locative din spațiul rural sunt bazate pe donație sau moștenire, dar din cauza migrației moștenitorilor aceste locuințe, mai devreme sau mai târziu, completează lista locuințelor abandonate.

### **Concluzii și recomandări**

Atât piața funciară, cât și piața spațiilor locative rurale sunt două componente indispensabile a pieței imobiliare rurale. În cazul Republicii Moldova este evident că fenomenul migrației masive a populației a afectat foarte grav dezvoltarea segmentelor respective a domeniului dat. La rândul său, o piață imobiliară anemică afectează direct piața forței de muncă, procesul de producere, dezvoltarea infrastructurală a mediului rural și, nu în ultimul rând, calitatea vieții populației băștinașe.

Punctul de relansare a pieței imobiliare poate fi doar modernizarea proceselor agricole de producere, care ulterior vor avea un impact pozitiv asupra eficacității și eficienței utilizării forței de muncă și a remunerării adecvate a muncii prestate în domeniul dat. Acest fapt va stimula dorința populației rurale de a promova un mod de trai sedentar, va diminua considerabil fenomenul migrației, iar toate luate în ansamblu vor amplifica interesul cetățenilor pentru obiectele imobiliare din spațiul rural, favorizând o relansare calitativă a pieței imobiliare rurale.

### **Referințe bibliografice**

1. Botnarenco, I. „Consolidarea terenurilor agricole în Moldova”, Editura „Pontos”, Chișinău, 2009, p.44-69
2. Codul Funciar al Republicii Moldova.
3. Muravschî, A. „Dezvoltarea rurală a Republicii Moldova(studiu de caz)”, Studiu elaborat în cadrul proiectului „Dezbateri naționale asupra dezvoltării”, Chișinău, 2002, p.12
4. Recensământul Populației și al Locuințelor 2014

## MEȘTEȘUGURILE TRADIȚIONALE, ANTREPRENORIATUL ÎN DEZVOLTAREA SPAȚIULUI RURAL

*Georgiana CHIȚIGA<sup>1</sup>, cercetător științific,  
Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, Academia Română*

*Lucrarea urmărește să analizeze necesitatea înțelegerii zonelor rurale ca fiind deosebit de atractive, atât pentru a trăi, cât și a munci și, de asemenea, perceperea lor ca zone care îndeplinesc condițiile necesare pentru dezvoltarea afacerilor populației din mediul rural. Menținerea practicării meșteșugurilor tradiționale, dezvoltarea antreprenoriatului rural au ca punct de plecare interesele deosebite față de dezvoltarea durabilă a zonelor rurale și se concretizează ca fiind soluțiile care stau la baza susținerii economiei rurale. Meșteșugurile tradiționale, antreprenoriatului rural pot asigura, în mod durabil, putere vitală comunităților din zonele rurale, impact pozitiv asupra beneficiilor, angajării forței de muncă, calificării acestora, dar și sprijinirea piețelor pentru produsele din aceste zone.*

*Cuvinte cheie: potențial economic al spațiului rural, meșteșuguri tradiționale, antreprenoriat rural, provocări, dezvoltare rurală, propuneri.*

*The paper aims to analyze the need to perceive rural areas as being especially attractive, both to live and to work and also perceiving them as areas that meet the conditions for rural business development. Maintaining practicing traditional crafts, development of rural entrepreneurship have as a starting point the special interests towards the sustainable development of rural areas and is expressed as the underlying solutions to support the rural economy. The traditional crafts, the entrepreneurship can provide the vital power of rural communities in a sustainable way, the positive impact on benefits, on labor employment, on their qualification, but also supporting the markets for the products of these areas.*

*Key words: economic potential of rural area, traditional crafts, rural entrepreneurship, challenges, rural development, proposals.*

*JEL Classification: Q01, Q13, Q56.*

### **1. Insuficienta valorificare a potențialului economic al spațiului rural**

În prezent, se impune ca o soluție de viitor o mai bună cunoaștere a meșteșugurilor tradiționale, evidențierea necesității stringente a revigorării acestor îndeletniciri străvechi ca suport de bază a dezvoltării și susținerii antreprenoriatului în mediul rural, cu consecințe deosebit de atractive, atât asupra dezvoltării acestor zone, cu consecințe pozitive asupra economiei României, cât și asigurarea îmbunătățirii calității vieții populației din mediul rural, astfel putând să se pună punct exodului care, în prezent, înregistrează trenduri de creștere alarmante ale forței de muncă rurale către zonele urbane sau, mai grav, către celelalte țări ale Uniunii Europene, pierzându-se astfel capitalul uman, atât de necesar dezvoltării economice a fiecărei țări.[8]

Practicantii meșteșugurilor tradiționale din satele noastre se remarcă prin pricepere, îndemânare și măiestrie deosebite.

În prezent se are drept țintă revitalizarea meșteșugurilor printr-o serie de acțiuni care să asigure transformarea acestor meșteșuguri în activități economice durabile, prin adaptarea activității și rezultatelor sale la noile realități economice determinate de nevoile și cerințele pieței actuale.[1]

Necesitatea majoră pentru apariția și dezvoltarea afacerilor populației din zonele rurale, atât pentru a trăi, cât și a munci are ca punct de pornire o serie de cauze:

a. Serviciile sociale de bază nu corespund nevoilor populației din mediul rural.

Dacă începem prin a ne raporta la infrastructura socială (creșe, școli, cămine de bătrâni, unități sanitare), aceasta este insuficient dezvoltată și nu are capacitatea de-a răspunde în mod corespunzător nevoilor. Astfel, în anul 2016, centrele pentru asistarea adulților înregistrau 510 de unități, doar 26% erau căminele pentru persoane vârstnice care prezentau un nivel corespunzător de funcționare, în condițiile în care numărul persoanelor vârstnice din mediul rural este într-o continuă creștere. O situație aproape identică se identifică și în cazul creșelor, unde numărul copiilor cu vârste de 1 - 4 ani este deosebit de ridicat (44,9%) și înregistrează anual o creștere comparativ cu numărul unităților existente în mediul rural.

De asemenea, infrastructura educațională, sanitară și culturală nu dispune de o capacitate adecvată de susținere a unui nivel de viață corespunzător.

Invățământul preșcolar înregistrează un deficit major la nivel de infrastructură.

b. Nivelul de educație și formare profesională sunt deosebit de scăzute.

Nivelul de educație al populației rurale s-a îmbunătățit, dar într-un ritm lent. Previziunile pentru anii următori

<sup>1</sup> Chițiga Georgiana, e-mail: georgiana\_chitiga@yahoo.com

nu sunt deloc satisfăcătoare întrucât:

- numărul instituțiilor de învățământ mediu agricole a înregistrat în ultimul deceniu o tendință descendentă, concomitent cu scăderea numărului absolvenților;
- lipsa de interes a sectorului agricol, precum și scăderea numărului absolvenților școlilor cu profil agricol sunt factori care au contribuit la scăderea nivelului de instruire a managerilor exploatațiilor agricole;
- continuarea formării profesionale se află într-un stadiu incipient, fapt ce situează România pe un loc inferior în UE 28.

c. Fenomenul de urbanizare a populației active e continuu.

În prezent, ca urmare a dezvoltării economice a sectorului secundar și terțiar, populația activă rurală a fost atrasă către zonele urbane.

Această urbanizare accentuată a populației active din mediul rural este determinată și de numărul scăzut de oportunități de ocupare în mediul rural, înregistrându-se îndeosebi o scădere a ratei de ocupare, la principala grupă de vârstă, 15 - 65 ani.

Numărul scăzut de posibilități de ocupare în mediul rural pare să fie contrazisă de rata șomajului, dar în realitate, în România, acest indicator ascunde acel șomaj în care persoanele trăiesc la limita subzistenței, muncind doar în gospodăria proprie și care nu se înregistrează nici ca șomeri, nici ca persoane aflate în căutarea unui loc de muncă.

d. Calitatea vieții înregistrată în zonele rurale e scăzută.

- risc de sărăcie și excluziune socială a persoanelor din mediul rural;
- veniturile sunt relativ scăzute în zonele rurale, comparativ cu zonele urbane;
- lipsa sau prezența deficiențelor din infrastructură în zonele rurale din România, are un impact negativ asupra dezvoltării economice și a calității vieții.
- serviciile de bază nu corespund necesităților populației rurale, iar dacă pentru deficitul care există în asigurarea condițiilor pentru dezvoltarea spațiului rural din perspectivă socială nu se iau măsuri, acesta se va reflecta în dezvoltarea economică viitoare a zonelor rurale din România;

– accesul și asigurarea serviciilor medicale reprezintă o problemă majoră pentru existența unei calități superioare a vieții în comunitățile rurale.

e. Posibilitățile de finanțare din mediul rural întâmpină probleme majore

În mediul rural serviciile financiare sunt, în general, greu accesibile, necesitând costuri de creditare la un nivel mult mai ridicat (în ceea ce privește dobânzile, taxele și comisioanele pentru diversele servicii prestate de bănci). În posibilitățile reale de obținere și accesarea de credite, problema majoră pentru mediul urban o reprezintă garanțiile, întrucât proprietățile din mediul rural sunt evaluate la valori deosebit de scăzute.

f. Rezultate în zonele rurale sunt neperformante.

Analiza o pornim de la numărul afacerilor operationale din mediul rural care este extrem de scăzut.

Pe de altă parte, o altă caracteristică alarmantă, este dată de capacitatea deosebit de redusă de-a răspunde necesității de asigurare a unui număr optim de locuri de muncă pentru populația din spațiul rural. [11]

## **2. Practicarea meșteșugurilor tradiționale în dezvoltarea antreprenoriatului rural**

În anul 2016, o dată cu apariția noului ghid „Sprijin pentru înființarea de activități neagricole în zone rurale”, s-a repus accentul pe sprijinirea întreprinzătorilor care sunt interesați să dezvolte afaceri la țară.

Prin acest ghid se asigură finanțarea:

- activităților de producție (fabricarea produselor textile, îmbrăcăminte, articole de marochinărie, articole de hârtie și carton; fabricarea produselor chimice, farmaceutice; activități de prelucrare a produselor lemnoase (producție de combustibil din biomasă – ex : fabricare de peleti); industrie metalurgică, fabricare construcții metalice, mașini, utilaje și echipamente; fabricare produse electrice, electronice) în vederea comercializării, producerea și utilizarea energiei din surse regenerabile pentru desfășurarea propriei activități, etc.;
- activităților meșteșugărești (activități de artizanat și alte activități tradiționale non-agricole (olărit, brodat, prelucrarea manuală a fierului, lânii, lemnului, pielii etc.);
- activităților turistice (servicii agroturistice de cazare, servicii turistice de agrement și alimentație publică);
- serviciilor (medicale, sanitar-veterinare; reparații mașini, unelte, obiecte casnice; consultanță, contabilitate, juridice, audit; servicii în tehnologia informației și servicii informatice; servicii tehnice, administrative, alte servicii destinate populației din spațiul rural etc).

Așa cum am subliniat și în introducere, analiza se va concentra pe aducerea în prim plan, pe identificarea acelor meșteșuguri tradiționale, pe necesitatea susținerii și redresării lor, identificându-se ca soluții viabile ale dezvoltării și susținerii antreprenoriatului rural.

Cele mai răspândite meșteșuguri tradiționale:

- olăritul;
- țesutul;
- cusutul;
- pielăria, cojocăria;
- curelăria;

- cizmăria;
- confecționarea păunilor;
- tâmplăria, sculptura în lemn, dogăria, fierăria;
- pietrăritul, fântănaritul;
- confecționarea măștilor și păpușilor;
- împletiturile din nuiele și răchită;
- confecționarea instrumentelor muzicale (fluiere, ocarine, viori).

Printre cele mai răspândite meșteșuguri tradiționale, de evidențiază țesutul, o îndeletnicire deosebit de răspândită și actuală în toate zonele rurale ale țării, dar și meșteșug care se menține și în prezent. [4]

Femeile din satele noastre transmit și devin mesageri prin semnele, ornamentele și culorile din țesăturile pe care le realizează. Tehnica de lucru abordată le asigură și le permite o mare libertate și inventivitate în creație.

În cadrul produsele meșteșugărești țesute există multe categorii de obiecte care se pot realiza la războiul de țesut, precum: ștergarele, fețele de masă, cuverturile, țoalele, cergile, pânzele etc, diversele piese ale costumelor populare: pânzăturile, pânza pentru guburi, cioareci, brăiele, traistele.

Pielăritul - prelucrarea artistică a pielii – se distinge ca un meșteșug care participă și asigură la crearea obiectelor de port popular, iar materia primă provine din practicarea unor ocupații străvechi precum: creșterea vitelor și păstoritul. Utilizând pieile de animale, asupra cărora se aplică metode originale de argăsire (cu var sau tărâțe de grâu, etc.) se asigură pregătirea pojiței pentru brodat, iar stilul de-a concepe și a dispune ornamentele pieselor lucrate (mai ales, pieptarele și cojoacele) se caracterizează ca fiind deosebit de variat (colorare, presare, perforare, aplicare, brodate cu mătase).

Nu putem să nu remarcăm faptul că, în prezent, meșterii artizani realizează o gamă variată de produse din piele: accesorii de îmbrăcăminte (poșete, mănuși, cordoane, portofele), căciuli, haine și jachete din piele, caracterizate și printr-o croială modernă, având inserate detalii inspirate din arta tradițională a cojoacelor românești.

Cojocăritul a cunoscut o dezvoltare mare în satele și târgurile din toate județele țării noastre, fiind un meșteșug prin care se confecționează produse pentru nevoile populației sătești: cojoace, pieptare și căciuli din piei de ovine. [5]

Cojoacele și pieptarele purtate de săteni în zilele de sărbătoare sunt considerate piese deosebite de valoroase ale costumului popular, dar care se individualizează în funcție de:

- aria geografică de proveniență;
- vârstă;
- statut social.

Curelăria caracterizată prin confecționarea curelelor late, chimirelor și curelelor brodate pe piele – se disting în ansamblul portului popular bărbătesc ca elemente valoroase.

Deosebit de răspândite și folosite încă din vechime de păstori, se remarcă a fi chimirele (curele late), acestea având utilități strâns legate de obiceiurile și nevoile locuitorilor de la sate, servind la protejarea omului în timpul muncii și ușurarea efortului fizic.

Cadrul ornamental brodat este compus dintr-o varietate de elemente decorative, care le conferă deosebite calități artistice, decorul curelelor din piele cusute putând fi compus din: motive geometrice (rombul, pașii, cercul, semicercul), motive fitomorfe (tulipanul, lăleaua, ghinda, frunza, trifoiul, spicul, cireașa, strugurele), motive zoomorfe (coada de pește), motive antropomorfe (inima), motive skeomorfe (cârligul), motive simbolice (trifoiul cu patru foi) și elemente cosmice (steaua).

Dacă ne raportăm la județul Bistrița-Năsăud, situat pe primul loc în ceea ce privește cojocăritul și curelăria, menționăm că se disting ca fiind cele mai importante localități în continuarea acestor meșteșuguri: Maieru, Sângeorz-Băi, Salva, Năsăud. [3]

### 3. Propuneri de promovare și susținere a meșteșugurilor tradiționale

Promovarea și susținerea meșteșugurilor tradiționale necesită soluții de precum:

1. Menținerea și valorificarea meșteșugurilor clasice având în vedere:
  - modernizarea și evidențierea utilității produselor meșteșugărești;
  - adaptarea producției la necesitățile contemporane;
  - educarea gustului consumatorului contemporan;
  - preluarea și utilizarea valorilor de uz sau decorative tradiționale;
  - motivarea și susținerea utilității economice a funcționării instalațiilor tradiționale.
2. Realizarea de prezentări muzeale în situ (casele ethnos) și introducerea lor în circuitele turistice.
3. Efectuarea prezenței pe trasee turistice a atelierelor de creație meșteșugărești sau a instalațiilor de industrie tradițională, ceea ce ar constitui puncte majore de interes și de documentare deosebit de apreciate și de valoroase.
4. Înființarea unor ateliere-școală care să aibă drept scop cunoașterea și învățarea în mod direct a întregii experiențe tehnologice și a celei artistice tradițională, de la adevărații meșteșugari populari. [14]
5. Realizarea unor fișe de creator și fotografierea tuturor meșteșugarilor.
6. Realizarea de colaborări cu publicațiile care susțin și promovează turismul rural în vederea unei mediatizări optime a târgurilor de meșteșuguri tradiționale organizate pe teritoriul țării.

7. Înființarea Asociațiilor Creatorilor Popolari, având drept scop asigurarea unei eficiente coordonării a participării și a promovării meșteșugarilor la târgurile meșteșugărești organizate în plan național și internațional. [13]

8. Stabilirea de colaborări cu muzee și organizații culturale din țară pentru a susține și a sprijini recomandarea celor mai reprezentativi creatori populari din județe la diverse târguri internaționale de artă populară, simpozioane, întâlniri oficiale.

9. Constituirea în cadrul școlilor populare de artă a unor clase având ca specialitate meșteșugurile tradiționale.

10. Organizarea de concursuri care să vizeze participarea elevilor din clasele menționate mai sus, pe diverse secțiuni: olărit, țesut, cusut, prelucrarea artistică a lemnului, împletituri, etc.

11. Organizarea de tabere de cercetare etno-culturală care să permită studierea unei anumite zone din punct de vedere al meșteșugurilor, obiceiurilor, ritualurilor, folclorului muzical și coregrafic.

12. Crearea și elaborarea de materiale - document care să conțină fotografii și prezentări ale meșteșugurilor și meșteșugarilor populari din județele României, cum ar fi expoziții permanente cu vânzare, acele spații special amenajate și puse la dispoziția meșteșugarilor pentru a-și expune produsele create și pentru ca publicul doritor și turiștii să aibă un acces facil la creațiile acestora.

Ținta acestor propuneri de promovare și susținere a meșteșugurilor tradiționale este de asigurare a continuității valorilor și spiritului românesc. [10]

În prezent, micii producători din satele românești se confruntă, cu o serie de provocări care se datorează:

- lipsei accesului meșteșugarilor pe marile piețe de desfacere, acestea fiind dominate de lanțurile de retail;
- exodul tinerilor, atât în străinătate, cât și către orașe;
- concurența cu produsele realizate la scară industrială sau cu produsele de slabă calitate importate.

Pornind de la aceste situații menționate, se impune concentrarea în viitor pe o serie de propuneri care să ne ajute să susținem meșteșugurile la nivelul întregii țări, precum ar fi:

- instituirea unor programe educaționale și cursuri de antreprenariat adaptate specificului comunităților;
- acces la microcredite;
- servicii de consiliere în afaceri;

- promovarea culturilor antreprenoriale locale și integrarea acestora pe piețele naționale și internaționale. Se vor demara în special proiectele care prevăd investiții pentru activitățile meșteșugărești, de artizanat, care să se acorde proporțional cu ponderea acestor investiții, în valoarea totală eligibilă a proiectului.

#### **4. Dezvoltare rurală durabilă prin revitalizarea meșteșugurilor tradiționale**

Pilonii revitalizării activităților meșteșugărești au drept ținte majore:

a. Înființarea unor structuri de sprijin ale meșteșugarilor tradiționali, la nivel macroeconomic.

b. Efectuarea de studii de piață care să evalueze potențialul de dezvoltare a meșteșugurilor.

c. Introducerea unor noi perspective prin obținerea unor produse moderne, din materiale moderne sau care dețin funcționalități și elemente moderne.

d. Crearea și popularizarea unor structuri de învățământ profesional.

e. Elaborarea de strategii de marketing și desfacere a produselor meșteșugarilor tradiționali. [9]

Schimbarea meșteșugurilor într-o opțiune economică durabilă este considerată ca fiind rezultatul mixului unor tehnici de producție și de comercializare moderne, inovatoare cu tehnicile tradiționale.

Dezvoltarea rurală durabilă prin revitalizarea meșteșugurilor are ca punct de plecare îmbunătățirea calității forței de muncă corelate cu nevoile pieței muncii, cu cerințele de competitivitate și de dezvoltare durabilă, reducerea agriculturii de subzistență, dezvoltarea spiritului antreprenorial și îmbunătățirea ocupabilității în sectorul meșteșugăresc din zona rurală. [2]

Obiectivele urmărite au în vedere :

- Creșterea nivelului de pregătire profesională în mediul rural, inclusiv crearea unor module adiționale de șomeri, de persoane aflate în căutarea unui loc de muncă și de persoane ocupate în agricultura de subzistență, prin implementarea unor programe de calificare/recalificare în ocupații non-agricole, meșteșugărești.

- Stimularea dezvoltării meșteșugurilor și a înființării întreprinderilor meșteșugărești în vederea creșterii nivelului de informare și de orientare privind inițierea de mici afaceri meșteșugărești pentru minim 100 de persoane din care 30 de persoane din cadrul grupurilor țintă și care vor primi sprijin financiar în vederea deschiderii de mici întreprinderi în domeniul meșteșugurilor, informații și asistență, inclusiv on-line.

- Asigurarea accesului pe piața muncii prin furnizarea de servicii de mediere în vederea angajării.

- Realizarea unui management calitativ prin măsurile de informare, pregătire profesională continuă în acest domeniu al meșteșugurilor și prin servicii personalizate de consiliere, orientare și plasare.

Creșterea nivelului de orientare a forței de muncă, măsurile de calificare/recalificare a persoanelor din mediul rural (din rândul persoanelor aflate în căutarea unui loc de muncă, persoanele ocupate în agricultura de subzistență), în special, a persoanelor cu risc major de marginalizare socială datorită necalificării sau calificării necorespunzătoare, prin activitățile de informare și orientare profesională, pot asigura atingerea obiectivului de dezvoltare a capitalului uman și de ridicare a competitivității, prin corelarea educației cu piața muncii pe tot parcursul vieții și asigurarea de oportunități sporite pentru participarea pe o piață modernă, flexibilă și incluzivă a muncii. [12]

Menținerea meșteșugurilor tradiționale, dezvoltarea antreprenoriatului rural au ca punct de plecare interesele deosebite față de dezvoltarea durabilă a zonelor rurale și se concretizează ca fiind soluțiile care stau la baza susținerii economiei rurale.

Se are drept scop major descoperirea meseriilor vechi moștenite, pornind de la dorința de-a asigura practicarea meșteșugurilor vechi și în secolul XXI. Asigurarea continuității practicării meșteșugurilor vor asigura îmbinarea tradiției cu modernul. [15]

În prezent, alături de meșteșugari, acele persoane din mediul rural care desfășoară activități tradiționale, se alătură și cei care n-au fost și nici nu sunt meșteșugari, dar care sunt interesați să-și dezvolte o mică afacere, grupați în atelire sau să lucreze în domeniul meșteșugurilor. Oamenii care au aptitudini și interese în acest domeniu sunt formați de către meșteșugarii recunoscuți (din arta țesutului, olăritului, etc.) din diferitele zone ale țării, prin care se dovedește că se poate trăi din meșteșuguri în România, în secolul XXI, asigurând astfel și dezvoltarea durabilă a antreprenoriatului rural.

Ținta majoră e consolidarea și obținerea sustenabilității. Se impune ca o necesitate majoră să se atingă punctul în care veniturile care se obțin din mica producție manufacturieră, din ateliere, să fie suficiente încât să asigure acoperirea cheltuielilor.

Se impune să se introducă și să se dezvolte noi linii de produse, care să dispună de desfaceri mai largi ca în prezent, să existe clienți fideli care să cumpere direct de la meșteșugari, să se mărească numărul atelierelor de lucru. [7]

Trebuie avut în vedere :

- încurajarea activităților meșteșugărești și a altor activități tradiționale;
- reducerea gradului de dependență față de agricultură.

În prezent, beneficiind de programe educaționale, de asistență și expertiză a unor fundații străine, astfel câteva comunități cu spirit antreprenorial au curajul să se confrunte cu consumatorii din marile piețe urbane și chiar europene. Din sate necunoscute, câteva sute de mici fermieri și meșteșugari, de la crescătorii de animale și apicultori până la olari, cioplitori în lemn sau fierari, a apărut șansa de-a reînoda tradiția antreprenoriatului românesc, oferind unei piețe globale tot ceea ce avem mai bun, ceea ce a rămas dintre aceste culturi deosebite aflate pe cale de dispariție.[6]

Meșteșugurile tradiționale, antreprenoriatului rural pot asigura, în mod durabil, putere vitală comunităților din zonele rurale, cu un impact pozitiv asupra beneficiilor, asupra angajării forței de muncă, asupra calificării acestora, dar și sprijinirea piețelor unor astfel de produse.

Satul și oamenii săi, cu sărăcia și lipsa lor de oportunități, nu sunt o problemă, ci o șansă, în care trebuie să credem și să o fructificăm corespunzător. Antreprenoriatul rural face parte din această șansă. [16]

### 5. Concluzii

Cercetarea expusă în acest articol are drept scop scoaterea în evidență a necesității stimulării activității economice privind practicarea meșteșugurilor tradiționale pe întreg teritoriul României. Este vizată practicarea meșteșugurilor ca activități lucrative stabile și care să genereze oportunități de ocupare. În acest scop, se impune în viitor elaborarea, ulterior punerea în practică, a unui ansamblu de măsuri și mecanisme care să genereze acele practici sustenabile de realizare a activității meșteșugărești.

Se manifestă în aceste condiții, atât o serie de puncte tari, dar și puncte slabe, cât și o serie de constrângeri, dar și oportunități precum:

a. Punctele forte sunt susținute de:

- existența unui număr semnificativ de meșteșuguri moștenite din generații;
- existența pe piață a acelor meșteșugari renumiți care reușesc să cultive și să educe gustul consumatorilor;
- calitatea deosebită și autenticitatea produselor meșteșugărești românești;
- existența unor structuri, evenimente/expoziții, târguri care pot fi dezvoltate pentru a sprijinirea meșteșugarilor;
- platforme online care comercializează produsele meșteșugărești.

b. Puncte slabe existente sunt determinate de:

- trend descrescător al numărului de persoane specializate în practicarea acestor meșteșuguri;
- carențe în ceea ce privește atractivitatea produselor meșteșugărești pentru publicul larg;
- inexistența unor structuri de sprijin care să fie disponibile pentru toți meșteșugarii sau persoanele interesate

în domeniu;

- lipsa facilităților legislative specifice meșteșugurilor.

c. Existența constrângerilor:

- constrângeri legislative și fiscale care determină imposibilitatea desfășurării optime a activităților meșteșugarilor;

- gradul redus de modernizare al rețelei de drumuri, atât la nivelul județelor, cât și la nivel local/comunal, de căi ferate, precum și lipsa unor terminale intermodale pentru transportul de mărfuri;

- migrația masivă a forței de muncă spre mediul urban și în străinătate;

- dispariția cunoștințelor despre tehnicile specifice, a unor meșteșuguri din cauza restrângerii numărului de meșteșugari tradiționali, precum și a îmbătrânirii lor.

d. Oportunități sunt susținute prin:



- asigurarea regiunilor, localităților cu activități meșteșugărești dezvoltate pe o poziție strategică în context național și regional;
- asigurarea unui spațiu multicultural, plurietic și multiconfesional;
- asigurarea unui potențial turistic deosebit, mai ales în turismul balnear-curativ și de agrement acvatic, turismul montan și hibernal, dar și în turismul cultural, religios, etnografic, de afaceri și evenimente etc.;
- existența unor surse de finanțare pentru formarea meșteșugarilor și desfășurarea activităților meșteșugărești (Fondul Social European, Programul Național de Dezvoltare Rurală – activități neagricole și altele).

În viitor, revigorarea meșteșugurilor în România va sprijini și va conduce prin dezvoltarea antreprenoriatului în spațiul rural la îmbunătățirea calității vieții persoanelor neocupate din mediul rural, atât a celor care practică meșteșuguri, cât și a persoanelor care sunt interesate de oportunitățile oferite de această activitate economică.

#### **Bibliografie**

- [1] Banu, O. - „*Meșteșugurile tradiționale: Realități Economice și Construcții Identitare*”, POSDRU, București, 2011.
- [2] Banaterra - „*Mica industrie, meșteșugurile, comerțul și transporturile*”, Cap. VII, [www.banaterra.eu/romana/files/09\\_mica\\_industrie](http://www.banaterra.eu/romana/files/09_mica_industrie), 2016.
- [3] Floroian, D. - „*Meșteșugurile tradiționale din județul Bistrița Năsăud, promovate peste hotare*”, Centrul de cultura Augustin Bena, Alba, 2013.
- [4] Ghinea, C. - „*Țesutul, meșteșug uitat*”, Banaterra Project, Banat Media, <http://www.banaterra.eu>, 2011.
- [5] Mîț, A. - „*În satele din Banat. Ce meșteșug aparte, vechi de sute de ani, încă se mai păstrează?*”, Press.ro, 2014.
- [6] Parghel, M. - „*Portughezii și turcii învață meșteșugurile tradiționale românești*”, Monitorul Express, 2017.
- [7] Agenția pentru Dezvoltare Regională Vest - „*Planul pentru Dezvoltare Regională 2014-2020*”, 2014.
- [8] Agenția pentru Dezvoltare Regională Vest - „*Planul pentru Dezvoltare Regională 2014-2020 – Dezvoltare rurală*”, 2014.
- [9] Asociația Pakiv România - „*Raport rezultat în cadrul proiectului Dezvoltarea rurală durabilă prin revitalizarea meșteșugurilor*”, 2014.
- [10] Asociația Progress ON - „*Meșteșugurile tradiționale – continuatoare ale valorilor și spiritului românesc*”, 2017.
- [11] Ghid consultativ privind finanțarea micilor afaceri și a start-up-urilor ce desfășoară activități în domeniul non-agricole la țară - „*Programul Național de Dezvoltare Rurală*”, AFIR, 2016.
- [12] Strategia de dezvoltare a resurselor umane în domeniul meșteșugurilor în perioada 2014-2017, 2013.
- [13] World Vision România - „*Atelierul de meșteșuguri*”, [www.worldvision.org/.../country-profiles/romania](http://www.worldvision.org/.../country-profiles/romania), 2017.
- [14] Work At Home Moms Romania & Creative Hands - „*Atelier de cusut motive tradiționale românești*” Târgu Mureș, 2014.
- [15] [www.gazetadeagricultura.info](http://www.gazetadeagricultura.info)
- [16] [www.romania-fascinanta.ro](http://www.romania-fascinanta.ro)

**DEZVOLTAREA TURISMULUI ÎN ȚĂRILE OCDE  
THE TOURISM DEVELOPMENT IN OECD COUNTRIES**

**Airin NABOLSI, drd.,  
Universitatea Liberă Internațională din Moldova**

*The last years have become crucial in the tourism development. Thanks to the fast development of the means of transport, the increasing of living level of population, the creation of comfortable conditions for accommodation and food, development of information technologies, the tourist's security, the domain has gained a spectacular development. Tourists have found new destinations, exotic cultures with millenary traditions at the intersection between the West and the East, North and South. Some countries, gaining sovereignty, have discovered touristic "pearls" to the entire world. The durability of economic development, including the tourism sector, will depend on its ability to adapt to emerging economic, social, political, environmental and technological trends. For, the tourism to achieve its potential for the benefit of sustainable and favorable growth, will be implemented well - balanced policies, integrated strategies, structures and inter-ministerial mechanisms, including the private sector and other interested parts in tourism government. The majority of countries have medium- and long-term policies, strategies and plans that specifically target tourism. The tourism policy priorities vary very little from one country to another, with an emphasis on increasing competitiveness, sustainability and ecology, demand seasonality management and a qualitative improvement in the touristic offer in favor of its attractiveness. In the last two years, there was an awareness of the need to develop, to manage and promote local destinations with the help of regional and local structures and funding, to prepare and implement plans for management destination. The market share of emerging countries in tourism is expected to grow from 45% to 57% in 2018. France, the USA, Spain and China remain at the top of the international arrivals package in 2017, while China, the USA and Germany are the main eminent markets in each region. The research purpose in investigating the development of tourism in OECD countries, including Israel.*

*Keywords: economy, OECD tourism, sustainable development, receiving tourism, emitting tourism, advantage, efficiency, innovative tourism.*

*Ultimii ani au devenit cruciali în dezvoltarea turismului. Grație dezvoltării mijloacelor de transport rapide, creșterea nivelului de trai al populației, formarea condițiilor confortabile pentru cazare și alimentare, dezvoltarea tehnologiilor informaționale, securității turiștilor, domeniul a căpătat o dezvoltare spectaculoasă. Turiștii au aflat noi destinații, culturi exotice și cu tradiții milenare la intersecție dintre Occident și Est, Nord și Sud. Unele țări, căpătând suveranitate, și-au descoperit „perlele” turistice întregii lumi. Durabilitatea dezvoltării economice, inclusiv sectorului turistic va depinde de capacitatea acestuia de a se adapta la tendințele economice, sociale, politice, de mediu și tehnologice emergente. Pentru ca turismul să realizeze potențialul său în beneficiul creșterii durabile și favorabile, se vor pune în aplicare politici echilibrate, strategii integrate, structuri și mecanisme inter-ministeriale, inclusiv sectorul privat și alte părți interesate în guvernarea turismului. Marea majoritate a țărilor au politici, strategii și planuri pe termen mediu și lung care vizează, în mod specific, turismul. Prioritățile politicii turistice variază foarte puțin de la o țară la alta, cu accent pe creșterea competitivității, sustenabilității și ecologice, gestionarea sezonality cererii și pe o îmbunătățire calitativă a ofertei turistice în favoarea atractivității sale. În ultimii doi ani, a existat o conștientizare a necesității de a dezvolta, gestiona și promova destinațiile locale, cu ajutorul structurilor și finanțărilor regionale și locale și de a pregăti și implementa planuri pentru managementul destinațiilor. Cota de piață a țărilor emergente din turism este se preconizează să crească de la 45% până 57% în 2018. Franța, SUA, Spania și China rămân în partea de sus a pachetului sosirilor internaționale în 2017, în timp ce China, SUA și Germania sunt principalele piețe emitente în fiecare regiune. Scopul cercetării constă în investigarea dezvoltării turismului în țările OCDE, inclusiv Israel.*

*Cuvinte-cheie: economie, turismul OCDE, dezvoltare durabilă, turism receptor, turism emițător, avantaje, eficiență, turism inovațional.*

**JEL Classification: F1, F43, J3, K2, K4, L5, O52.**

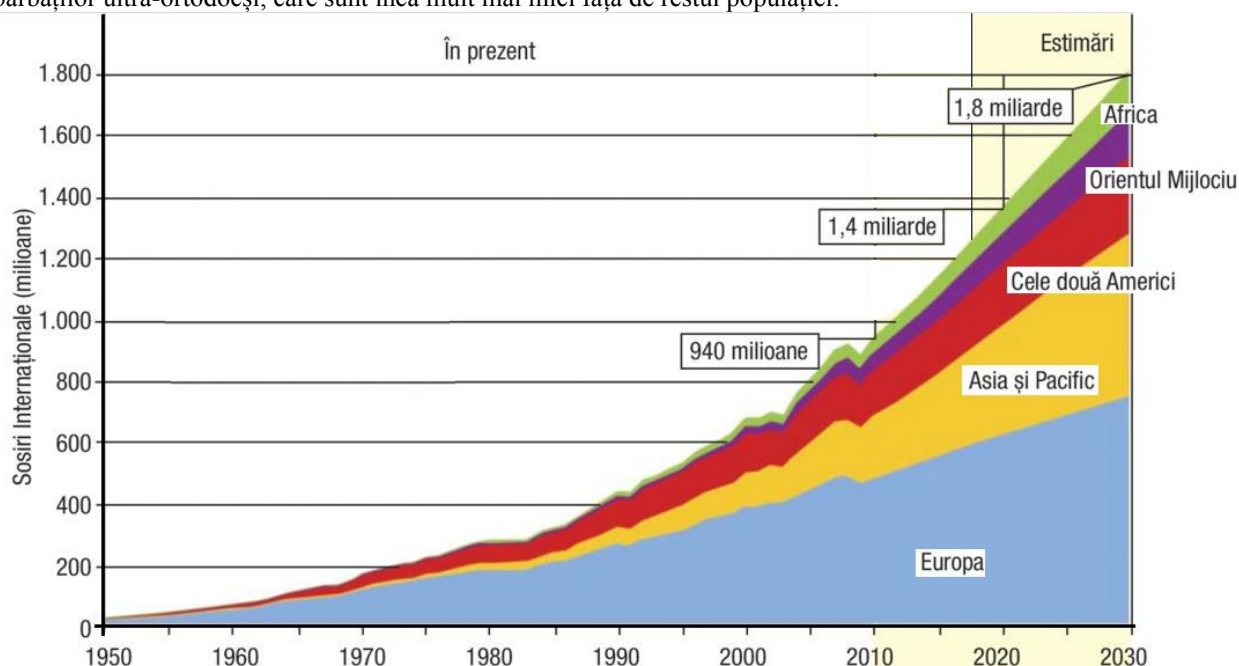
**Introducere.** După perioada de criză, unele țări au revenit la cursul dezvoltării economice, alte țări rămânând în stagnare, iar altele fiind în declin profund. Țările din grupul OCDE încearcă să-și înviorze economiile. Printre ele se află și Israelul. Creșterea producției din Israel rămâne relativ puternică, șomajul este la nivel scăzut, sectorul productiv se înalță în tehnologie, sunt descoperite zăcăminte de gaze naturale, atrăgând admirația internațională. Concomitent, standardele mediului de trai rămân mult sub top-ul celor din țările OCDE.

**Scopul** cercetării constă în investigarea dezvoltării turismului în țările OCDE, inclusiv Israel.

**Metodologia** investigației include metoda analitică, istorică, dialectică, inducție, deducție, statistică, comparativă, prognozare.

**Rezultate și analiză.** Politica socială, educația și îngrijirea sănătății sunt benefice și atractive. În circa una din

cinci gospodării, veniturile israeliene se situează sub pragul (relativ) sărăciei, deși sărăcia este scăzută în cadrul familiilor. În rândul arabilor și în comunitatea evreiască ultra-ortodoxă aflată în creștere rapidă, sărăcia este de peste unu din doi, în principal, din cauza ratelor scăzute de angajare a forței de muncă în rândul doamnelor arabe și al bărbaților ultra-ortodocși, care sunt încă mult mai mici față de restul populației.



**Figura 1. Starea și previziunea dezvoltării turismului în lume**

Sursa: [7].

Rezultatele slabe din testele PISA (la educație în trei domenii: Științe ale naturii, Matematica și Citire/Lectura) ale OCDE indică provocările legate de îmbunătățirea standardelor educaționale și a capacităților de câștiguri. Sistemul de sănătate din Israel, care face obiectul unei revizuirii aprofundate în acest studiu, a contribuit la o speranță de viață impresionantă. Dar se ciocnește cu provocări: spitalele sunt supraaglomerate, iar îmbătrânirea populației sporește cererea [8]. În plus, această cerere în ascensiune și retragerea iminentă a multor medici și asistenți medicali ridică probleme și amplifică tensiunile dintre serviciile publice și cele private. Mulți sunt preocupați de faptul că caracterul universal al sistemului este în pericol.

**Tabelul 1. Performanța instantanee în știință, lectură și matematică în unele țări**

	Știință		Citirea		Matematică		Știință, citirea și matematica	
	scorul mediu în pisa, 2015	prieten mediu de trei ani	scorul mediu în pisa, 2015	prieten mediu de trei ani	scorul mediu în pisa, 2015	prieten mediu de trei ani	ponderea celor mai performanți în cel puțin un subiect (nivelul 3 sau 6)	ponderea persoanelor cu nivel scăzut de performanță în toate subiectele de acolo (sub nivelul 2)
	Semnificația	scor dif	Semnificația	scor dif	Semnificația	scor dif	%	%
Media OCDE	493	-1	493	-1	490	-1	15,3	13,0
Singapore	556	7	535	5	564	1	39,1	4,8
Japonia	538	3	516	-2	532	1	25,8	5,6
Estonia	534	2	519	9	520	2	20,4	4,7
Taipei	532	0	497	1	542	0	29,9	8,3
Finlanda	531	-11	526	-5	511	-10	21,4	6,3
Macao	529	6	509	11	544	5	23,9	3,5
Canada	528	-2	527	1	516	-4	22,7	5,9
.....								
Rusia	487	3	495	17	494	6	13,0	7,7
.....								
Israel	467	5	479	2	470	10	13,9	20,2
....								
România	435	6	434	4	444	10	4,3	24,3
Republica Moldova	428	9	416	17	420	13	2,8	30,1

Sursa: [2].

În domeniul politicii monetare și reglementarea pieței financiare se remarcă o creștere a producției cu 3,75%,

proiectată pentru 2013, și cu 3,5%, pentru 2014, economia Israelului continuă să funcționeze mai bine decât în multe alte țări. Exploatarea unor noi zăcăminte de hidrocarburi au sporit creșterea cu 1% pentru anul 2013 și cu 0,7% pentru 2014. Inflația prețurilor de consum se situează bine în politica-țintă, dar rămâne puțin de capacitatea de rezervă, iar presiunile inflaționiste se pot intensifica în următorii doi ani, dacă cererea se accelerează și necesită un răspuns politic. Prețurile locuințelor și creditarea ipotecară continuă să crească rapid, în ciuda măsurilor de consolidare macro-prudențială. Banca centrală a reluat achizițiile valutare în primăvara 2017 pentru a contracara aprecierea excesivă percepută. Acest lucru i-a permis să limiteze reducerile de dobânzi în contextul unei piețe a locuințelor fierbinți [5; 8].

Turismul reprezintă un sector economic important, a cărui contribuție directă este de 4,2% din PIB, 6,9% din ocuparea forței de muncă și 21,7% din exporturile de servicii în zona OCDE. Tendințele recente indică creșterea și deschiderea continuă a sectorului: la nivel mondial, sosirile turistice internaționale au crescut cu peste 1,2 miliarde în 2016, iar țările OCDE joacă un rol major în această evoluție pozitivă, cu o creștere de 3,9%, reprezentând 55% din sosirile globale și 59,5% din veniturile globale (cu 2,6% în termeni reali, în valoare de 1 226 miliarde USD în 2016). Întrucât autoritățile publice sunt conștiente de această importantă contribuție economică, presiunile generale descendente asupra finanțelor publice nu au împiedicat menținerea sau creșterea bugetelor turistice [3].

Țările-membre OCDE, care, în 2010, au reprezentat 55% din totalul sosirilor globale (în creștere față cu 54% în 2014), continuă să domine turismul internațional. După ce s-au majorat mai repede decât sosirile globale în 2014 (+6,4% în loc de 4,2% la nivel global), sosirile internaționale în țările-membre OCDE au diminuat cu o rată medie de creștere de 3,9% în 2016 (comparativ cu 3,9% în întreaga lume și cu 4,7% în UE-28). Deși rata medie anuală de creștere (4,9%) a OCDE de patru ani este puțin peste media mondială, cifra 2016 reflectă o tendință de decelerare a sosirilor în zonă în raport cu nivelul global, pe termen lung, ceea ce duce la o reducere a cotei sale de piață [5]. În mod specific, 14 țări OCDE au înregistrat o creștere anuală de două cifre în 2016; aceasta a fost mai mare de 20% în patru țări dintre acestea – Chile (26%), Coreea (30,3%), Islanda (39%), Japonia (21,8%), dar, pe de altă parte, au scăzut cu mai mult de 10% în Belgia, Letonia și Turcia. Sosirile internaționale au crescut cu cel puțin 10% în opt țări partenere ale OCDE (Bulgaria, Columbia, Costa Rica, Lituania, Malta, Filipine, România și Africa de Sud). Tabelul 2 prezintă o informația sosirilor turiștilor internaționali în țările membre ale OCDE și un eșantion de țările partenere.

**Tabelul 2. Turismul receptor în țările OCDE, anii 2012-2016**

	2016	Rata anuală medie de creștere, 2012-2016	Rata de creștere, 2015-2016
	mii	%	
Germania	35555	4,0	1,7
Australia	8269	7,6	11,0
Austria	26121	3,9	5,2
Belgia	5557	-2,5	-13,7
Canada	19818	5,0	10,3
Chili	5641	12,2	26,0
Danemarca	10781	6,0	3,4
Spania	75135	7,0	10,5
Estonia	3147	35,5	5,3
SUA	75868	3,3	-2,1
Finlanda	4599	2,1	-5,3
Franța	82570	0,20	-2,2
Grecia	28071	13,4	7,5
Ungaria	13474	11,9	8,6
Irlanda	8425	8,7	8,8
Islanda	1792	27,8	39,0
<b>Israel</b>	<b>2900</b>	<b>0,1</b>	<b>3,6</b>
Italia	32552	2,1	7,3
Japonia	24040	30,2	21,8
Letonia	1793	5,7	-11,4
Luxembourg	1054	2,6	-3,5
Mexic	35079	10,6	9,3
Norvegia	5960	6,5	12,4
Noua-Zeelandă	3370	8,0	10,9
Olanda	15829	6,7	55
Polonia	17471	4,2	4,4
Portugalia	1022	8,4	12,4
Slovacia	2027	7,3	17,8

	2016	Rata anuală medie de creștere, 2012-2016	Rata de creștere, 2015-2016
	mii	%	
Cehia	1280812	6,1	10,2
Marea Britanie	35814	5,2	4,0
Slovenia	3032	8,9	12,0
Suedia	10750	-6,8	-3,5
Elveția	10402	5,0	11,8
Turcia	30289	-4,0	-23,3
UE-28	-	4,5	4,7
OCDE	-	4,9	3,9
Mondial	1235000	4,4	3,9

Sursa: [3].

Ponderea turismului în comerțul cu servicii este atât substanțială, cât și în creștere în multe țări OCDE. În 2016, veniturile din turismul internațional a reprezentat o medie de 21,7% din exporturile de servicii în OCDE. Acest procent variază de la o țară la alta și, în cazul economiilor G7, se situează între 11,9%, în Marea Britanie, și 40,1%, în Italia. Mai ales, în perioada 2010 și 2016, ponderea turismului în exporturile de servicii a crescut cu 3,1% în Statele Unite și a scăzut cu 5,3% în Franța [8].

Turismul intern ocupă un loc extrem de variabil în funcție de țară, iar ponderea acestuia este deosebit de importantă în Australia, Canada, Germania, Statele Unite, Italia, Japonia, Mexic, Norvegia, Țările de Jos și Regatul Unit, unde reprezintă peste 70% din consumul de turism intern. În schimb, turismul ca pondere în acest consum este mai mare în Estonia, Ungaria, Islanda, Polonia, Republica Cehă și Slovenia. Per total, turismul intern și turismul receptor reprezintă 76% și 24% din consumul de turism intern în țările OCDE. O revizuire a produsului arată că transportul de călători (24%), de cazare (19%) și de catering (16%) reprezintă mai mult de jumătate din consumul total [4].

Printre măsurile de politică majoră, implementate de țări pentru dezvoltarea turismului, în opinia autorului, trebuie nominalizate următoarele:

- abordarea integrată a politicii de turism, ceea ce implică existența unui organism de coordonare, implicarea diferitelor departamente, precum și participarea activă a autorităților regionale și locale în promovarea turismului;
- perfecționarea promovării de marketing a produselor și direcțiilor turistice, inclusiv datorită utilizării tehnologiilor digitale (de exemplu, în Croația a fost creată platforma eVisitor, care permite acumularea de informații despre 160 de mii de opțiuni de cazare turistică);
- promovarea turismului durabil, încurajarea utilizării instrumentelor de finanțare ecologice pentru proiecte (de exemplu, legături ecologice pentru dezvoltarea infrastructurii de transport în Franța și Mexic);
- încurajarea aplicării practicilor de afaceri responsabile în domeniul turismului prin integrarea criteriilor de mediu și sociale în politicile și programele turistice [9].

Potrivit datelor OCDE, după anul 2016, Grecia a demonstrat încă o dată o creștere anuală impresionantă a fluxului turistic (7,5% - 28 milioane de turiști în 2016, comparativ cu 26,1 milioane în 2015), precum și o creștere semnificativă a cererii de servicii hoteliere (2,9% în 2016 față de 188 de milioane în 2015) [6].

Toate acestea au oferit Greciei oportunitatea de a presta servicii în sectorul turismului, satisfăcând cererile a peste 800 de mii de persoane în țară sau, în medie, la fiecare zece greci. Printre multe țări, ponderea veniturilor din turism sunt semnificative în PIB. Spania obține din turism 10,2% în PIB și 11,5% din ocuparea forței de muncă, Franța obține din turism 7,1% în PIB și 4,9% din angajați. În Portugalia acest indicator atinge 9,2% și, respectiv, 8,2%. Conform rapoartelor UNWTO, 66% din toate călătoriile mondiale revin celor 34 țări din OCDE [1].

Turismul demonstrează încă o dată viabilitatea, capacitatea de a se acomoda elastic la crizele economice și financiare. Utilizarea corectă și rațională a sferei turistice poate servi ca injector și multiplicator, dar și suport economic pentru economiile naționale.

### **Concluzii**

În condițiile actuale ale economiei mondiale, membrii permanenți ai Comitetului de Turism al OCDE au avantaje semnificative în cooperare cu scopul de a redresa contradicțiile economice și politice din turism, problemele sociale de dezvoltare a turismului, tehnologiile inovatoare, estimările și proiecțiile dezvoltării industriei și a ocupării forței de muncă în zonele eficiente. Comitetul de Turism al OCDE dezvoltă pentru membrii săi permanenți oferte de restructurare și modernizare a programului din domeniul turismului, în conformitate cu standardele internaționale de calitate a serviciilor în turism (ISO), bazate pe studii aprofundate analitice, precum și modelarea dezvoltării în continuare a strategiilor.

Comitetul pentru Turism al OCDE este un jucător recunoscut pe arena turistică internațională. Abordarea orizontală a turismului permite a face legătura între sectorul turismului, cu o politică în domeniul economiei, comerțului, ocuparea forței de muncă, inovației, transportului și „dezvoltării ecologice“, dezvoltarea națională durabilă,

dezvoltarea locală a IMM și a altor întreprinderi, într-un sistem unic. Comitetul menționat invită de două ori pe an înalții oficiali ai administrațiilor naționale din domeniul turismului și statisticilor și oferă, strategii de dezvoltare cu o analiză specifică a problemelor-cheie economice. Comitetul stabilește indicatori economici ai eficacității strategiei aplicate și formulează prognoze pe termen scurt și mediu privind dezvoltarea ulterioară a industriei în condiții specifice. În plus, Comitetul cooperează cu o serie de organizații internaționale, printre care: Organizația Mondială a Turismului (UNWTO), Programul Organizației Națiunilor Unite pentru Mediu și Comisia Europeană.

Cooperarea strânsă, stabilă și fiabilă cu cele mai mari economii de turism și cu țările în curs de dezvoltare, precum și oportunitățile largi de utilizare a celor mai recente tehnologii și realizări în sfera turismului internațional sunt considerate ca principalii factori pentru dezvoltarea turismului în țările OCDE, inclusiv Israel. Aceasta, la rândul său, va permite desfășurarea cea mai eficientă a muncii pentru a aduce industria turismului internă la standarde internaționale.

Viitorul turismului va continua să fie influențat de multipli factori de natură politică, demografică, militară, economică, ecologică, medicală, tehnologică, noi și existente, care sunt oportunități și surse de riscuri, provocări noi și, de multe ori, fără precedent. Astfel, au loc modificări în cererea turistică; creșterea cerințelor față de sustenabilitatea turismului; tehnologii noi; și mobilitatea călătorilor. În mod similar, investițiile și finanțarea sunt elementele-cheie în tranziția la dezvoltarea turismului durabil (reducerea emisiilor de dioxid de carbon, eficiența resurselor și incluziunea socială).

#### Bibliografie

1. Cele mai dependente țări de turism. [Accesat 1.06.2018] Disponibil: <https://telegraf.com.ua/puteshestviya/69937-nazvaniy-samyie-zavisimyie-ot-turizma-stranyi.html>
2. Clasamentul PISA. [Accesat 1.06.2018] Disponibil: <https://www.hotnews.ro/zoom.html?desc=Foto:20Hotnews&name=Romania%20in%20clasamentul%20PISA%202015&img>
3. Evisionturism. [Accesat 1.06.2018] Disponibil: <http://evisionturism.ro/spania-si-portugalia-cele-doua-tari-ocde-care-depind-cel-mai-mult-de-turism>
4. Innovation and Growth in Tourism. [Accesat 1.06.2018] Disponibil: <http://www.oecd.org/fr/cfe/tourisme/innovationandgrowthintourism.htm>
5. Jenkins C. The effects of scale in tourism projects in developing countries. [Accesat 1.06.2018] Disponibil: <https://www.science-direct.com/science/article/abs/pii/S0160738382900470>
6. OCDE: Grecia în TOP 10 din cele mai populare destinații turistice ale planetei. [Accesat 1.06.2018] Disponibil: <http://www.ilovegreece.ru/news/tourism/ojesr-grecija-v-top-10-samyh-populjarnyh-turisticheskikh-napravlenij-planety>
7. Rapport UNWTO, 2018. Madrid: UNWTO, 368 p.
8. Tendances et politiques du tourisme de l'OCDE 2018. [Accesat 1.06.2018] Disponibil: <https://www.oecd.org/cfe/tourism/2018-Tourism-Trends-Policies-Highlights-FR.pdf>
9. The Impact of Culture on Tourism. [Accesat 1.06.2018] Disponibil: <https://www.oecd.org/fr/cfe/tourisme/42040218.pdf>

**MANAGEMENTUL DEZVOLTĂRII  
CULTURII FIZICE ȘI SPORTULUI IN ISRAEL**

**MANAGEMENT OF THE DEVELOPMENT  
OF PHYSICAL CULTURE AND SPORT IN ISRAEL**

*Abu Ahmad MUHAMMAD, drd.,  
Universitatea Liberă Internațională din Moldova*

*The rhythm of modern life usually does not involve significant physical activity during the working day. More and more contemporary Jews continue to find occasionally the opportunity to exercise intentionally: "swinging" on simulators, swims, running, playing ball, etc. The physical form and health of a Jew is not a goal in itself, but a mean to serve the Lord. In order to be able to fully obey all the commandments, a Jew must simply be healthy: a sick and weak person, without being a great person of great faith, will not be able to withstand the proper tasks. Researchers believe that the activities of bodies and institutions in all areas of government aim at identifying the objectives of developing and implementing regulatory, organizational and coordination influences on all spheres of society to meet the needs of citizens and achieve the objectives of social development. The aim of the research is to investigate the principles of effective management and development of physical culture and sport in Israel, oriented towards the nation's good.*

*Keywords: management, physical culture, sport, management, health of the nation, sports participation, sports policy, logistic regression.*

*Ritmul vieții moderne, de regulă, nu implică o activitate fizică semnificativă în timpul zilei de lucru, tot mai mulți evrei contemporani continuă să găsească din când în când ocazia de a-și exercita în mod intenționat: "legănându-se" pe simulatoare, înoată, aleargă, se joacă cu mingea etc. Forma fizică și sănătatea unui evreu nu este un scop în sine, ci un mijloc de a sluji Domnului. Pentru a putea să se supună în întregime poruncilor în întregime, un evreu, pur și simplu trebuie să fie sănătos: o persoană bolnavă și slabă, fără a fi o mare persoană de mare credință, nu va putea rezista sarcinilor corespunzătoare. Administrația publică vizând dezvoltarea sferei sociale, inclusiv a culturii fizice și a sportului, cercetătorii consideră că activitățile organelor și instituțiilor din toate domeniile guvernului au ca scop identificarea obiectivelor de dezvoltare, dezvoltarea și implementarea influențelor de reglementare, organizare și coordonare asupra tuturor sferelor societății pentru a satisface nevoile cetățenilor și atingerea obiectivelor stabilite de dezvoltare socială. Scopul cercetării constă în investigarea principiilor de conducere și gestiune eficientă privind dezvoltarea culturii fizice și a sportului în Israel orientat spre binele națiunii.*

*Cuvinte-cheie: management, cultură fizică, sport, nivel de gestiune, sănătatea națiunii, participarea la sport, politica sportivă, regresia logistică.*

**JEL Classification: J16, H4, L83, R53, Z13.**

**Introducere.** Pentru o perioadă lungă de timp, evreei au fost privați de posibilitatea de a-și menține forma fizică (o dietă slabă, un stil de viață sedentar, aversiune față de sport, ca activitate independentă etc.). Din altă parte, evreeii nu au avut niciodată pregătire fizică bună, sub nici o formă. Chiar și în copilărie, niciodată, evreeii nu practicau orice gen de sport, sau ceva de genul asta. Și tot timpul, în toate izvoarele evreiești despre sport, competiții sportive se discută într-un ton disprețuitor și dezaprobător. În cel mai bun caz, unii sunt tentați să coreleze această dispreț cu lupta împotriva elenismului, crizelor economice și politice. etc. De fapt, bineînțeles, totul este mult mai profund și mai grav. Desigur, pe parcursul istoriei evreiești, nu o dată a apărut interesul față de sport, ca fenomen. Putem să ne amintim de boxeri evrei din Marea Britanie, sprinteri din Germania, jucătorii americani de baseball, jucătorii de șah din URSS etc. Dragostea față de cultura fizică și sport este doar una dintre lucrurile care, potrivit ideologilor, devine principala diferență al noului israelian de evreeii vechi, timizi. În statul Israel există Comitetul olimpic, Ministerul Sportului. Sportului în Israel i se acordă o mare atenție, se aloacă suport financiar. Este adevărat că nu putem vorbi despre mari succese. Dar principalul nu este rezultatul, după cum afirmă sportivii, principalul este participarea.

**Scopul cercetării** constă în investigarea principiilor de conducere și gestiune eficientă privind dezvoltarea culturii fizice și a sportului în Israel orientat spre binele națiunii.

**Metodele cercetării** cuprind comparația, analitica, istorică, dialectică, inducția, deducția, statistica etc.

**Cercetare și analiză.** În funcție de nivelul de gestiune al culturii fizice și sport, se distinge nivelul național, regional și municipal. Pentru gestionarea culturii fizice și a sportului la nivel de stat a fost creat un sistem cu trei niveluri de organisme de conducere (Tabelul 1). La nivel național, politica de stat este în domeniul culturii fizice și sport, este determină de obiectivele strategice ale dezvoltării sstatului. La nivel regional, obiectivele și sarcinile de dezvoltare sunt detaliate, sunt identificate probleme specifice ale dezvoltării culturii fizice și a sportului în regiune și se determină principalele direcții pentru dezvoltarea regională. La nivel municipal, obiectivele și sarcinile principale ale culturii fizice și ale sportului sunt specificate și rezolvate ținând cont de condițiile și oportunitățile localităților.

**Tabelul 1. Funcțiile organelor de stat în gestionarea culturii fizice și sportului la diferite nivele ierarhice din Israel [cercetările autorului]**

Nivelul de gestiune	Funcțiile gestiunii
Național	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaborarea obiectivelor strategice pentru dezvoltarea culturii fizice și a sportului;</li> <li>- asigurând punerea în aplicare a principalelor dispoziții ale programului țintă național (Legra sportului din Israel);</li> <li>- exercitarea funcțiilor de control și al competențelor în sfera competenței lor etc.</li> </ul>
Regional	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Definirea principalelor sarcini și direcții de dezvoltare a culturii fizice și sportive la subiecții din Israel;</li> <li>- adoptarea și implementarea programelor regionale de stat vizând dezvoltare a culturii fizice și sportive și programe intermunicipale în domeniul culturii fizice și sportului;</li> <li>- elaborarea și punerea în aplicare a programelor și proiectelor regionale în cadrul domeniului culturii fizice și al sportului, inclusiv acreditarea în masă a diferitelor grupuri de oameni pentru educația fizică sistematică și sport;</li> <li>- aprobarea și punerea în aplicare a planurilor calendaristice pentru funcționari activități de cultură fizică și evenimente sportive ale subiecților din Israel;</li> <li>- participarea la formarea bugetului regional, luând în considerare alegerea priorității culturii fizice și a activității sportive din regiune etc.</li> </ul>
Municipal	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Definirea sarcinilor de bază și direcțiilor de dezvoltare a pregătirii fizice și a sportului, ținând cont de condițiile și oportunitățile locale;</li> <li>- adoptarea și implementarea programelor locale pentru dezvoltarea culturii fizice și a sportului;</li> <li>- popularizarea culturii fizice și a sportului printre diverse grupuri de populație la nivel municipal;</li> <li>- aprobarea și implementarea planurilor calendaristice pentru evenimente sportive și evenimente sportive ale municipalităților etc.</li> </ul>

În 2006, problemele de cultură și sport din Israel au fost transferate Ministerului Științei și Tehnologiei din Israel; în legătură cu aceasta, denumirea sa a fost schimbată pe Ministerul Științei, Culturii și Sportului din Israel. În cadrul Ministerului funcționează Oficiul pentru Afaceri Sportive. Biroul este responsabil pentru dezvoltarea sporturilor competitive în Israel și pentru sprijinirea sportului pentru persoanele cu handicap, precum și pentru sprijinirea autorităților locale în organizarea de evenimente sportive. Bugetul estimat al Departamentului de Sport pentru 2010 este de 81.831 milioane aproximativ 22 de milioane USD. Sume semnificative pentru sport sunt alocate din veniturile loteriilor și ale târgurilor. Numai în 1997, mai mult de 45 milioane USD din totalizator «Toto», loteriei au fost transferate în domeniul sportului, în principal fotbal. Principalul centru de formare pentru sportivii israelieni (în special membri ai echipei olimpice), antrenori, arbitri și profesori de educație fizică este Institutul Wingate în Netanya, - lider mondial în domeniul medicinei sportive[3].

Vizând finanțarea sportului, a fost prezentat proiectul bugetului de stat pentru 2019 [2]. Se propune de a priva Consiliul de reglementarea drepturilor de pariuri sportive pentru a influența bugetul structurilor sportive, lăsându-i numai autoritatea de a organiza totalizări. Toate veniturile Consiliului din totalizări la sfârșitul anului vor fi transferate trezoreriei statului. Ministrul sportului va numi un auditor special care va însoți activitățile Consiliului. De asemenea, se propune autorizarea Ministerului Transporturilor și a Ministerului Justiției să elaboreze criterii pentru determinarea suportului de stat al structurilor sportive. Se propune reducerea plafonului de eliberare a câștigurilor în loterii și pe tombola de la impozitul pe venit la 10 mii ILS. Se propune reducerea bugetului de ceremonii în cadrul Ministerului Culturii și Sportului cu 5 milioane ILS. În Israel, atenție sporită este acordată sportului pentru persoanele cu handicap. Asociația sportivă israeliană a invalizilor efectuează concursuri de baschet, tenis, badminton, volei, tenis de masă, fotografiere, sport ecvestru, înot și navigație sportivă cu nave. În Israel există două rețele de cluburi sportive pentru persoanele cu handicap: "Beit ha-Lohem" și "Ilan". Lista de cele mai mari facilități sportive ale Israelului includ Stadionul Național din Ramat Gan (40 mii scaune), stadionul "Bloomfield" din Tel Aviv, și numele Teddy Kollek Stadium din Ierusalim (ambele circa 22 mii), Stadionul „Kiryat Eliezer” în Haifa (14 mii de locuri) și Palatul de Sport" Nokia "din Tel Aviv (10 mii de locuri). Țara operează și complexe sportive în Hadar Yosef și Institutul Wingate, o serie de centre de tenis și numeroase piscine. Împreună cu administrația de stat în domeniul culturii fizice și sportului există administrație publică, care are subiecte juridice ale propriilor entități, care sunt gestionate în conformitate cu legea în cadrul funcțiilor stabilite[4]. Funcțiile managementului public al culturii fizice și al sportului sunt determinate de principalele sarcini și direcții de dezvoltare a sportului individual (Tabelul 2). Trebuie remarcat faptul că, printre organizațiile din segmentul social, doar câteva au o formă mixtă de subordonare cu stat public. Astfel, segmentul public are o structură de management pe trei niveluri. Cu toate acestea, în multe municipalități nu există federații pentru sport. În acest caz, secțiunile sportive se află în formă de sport municipal, fiind coordonate de organizațiile publice regionale și locale.

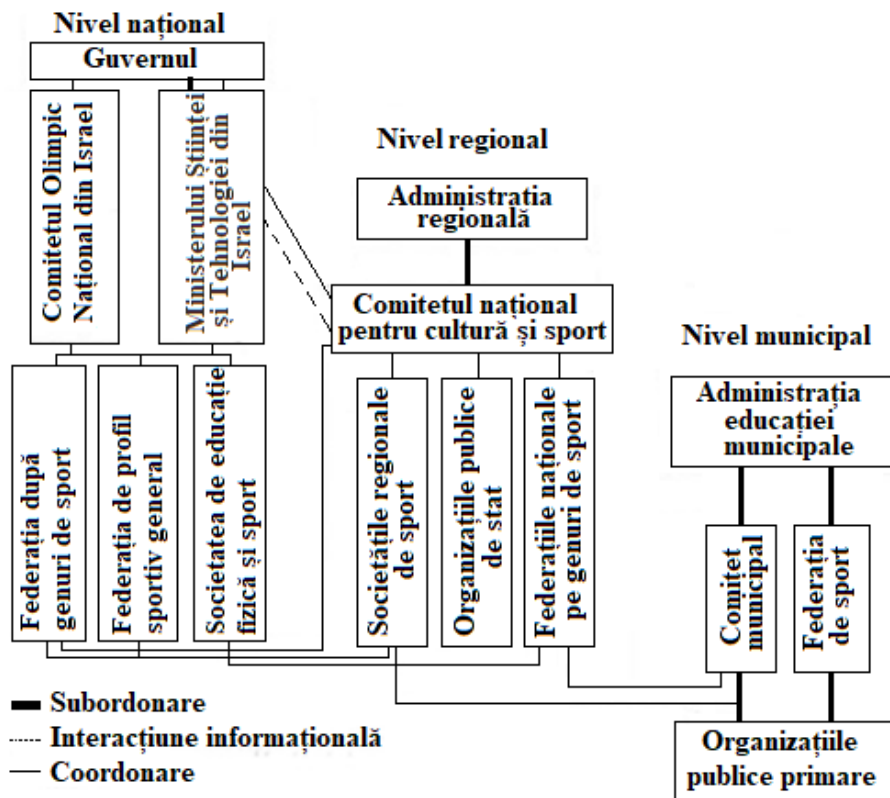


**Tabelul 2 Funcțiile organelor publice de gestionare a culturii fizice și sportive în Israel [cercetările autorului]**

Nivelul de gestiune	Funcțiile gestiunii
Național	- Formarea politicii Israelului în domeniul sportului; - dezvoltarea obiectivelor strategice pentru dezvoltarea mișcării de masă în sport; - dezvoltarea obiectivelor strategice pentru dezvoltarea sportului de performanță, realizări, inclusiv pregătirea rezervelor sportive prin sport; - dezvoltarea și punerea în aplicare a programelor de control al sportului și exercitării acestora; - aprobarea planului calendaristic național pentru evenimente sportive etc.
Regional	- Executarea unor secțiuni ale programelor de stat pentru dezvoltarea culturii fizice și sportive la nivel regional; - definirea problemelor de bază și a direcțiilor de dezvoltare a anumitor tipuri de sport din regiune; - promovarea sportului în rândul diferitelor grupuri ale populației; - Coordonarea activităților culturii fizice și a organizațiilor sportive prin sport; - asistență în implementarea calendarului evenimentelor sportive pentru anumite genuri de sport; - întocmirea planului calendaristic regional de evenimente sportive pentru sporturi individuale etc.
Municipal	- Definirea problemelor de bază și a direcțiilor de dezvoltare a anumitor tipuri de sport în educația municipală; - organizarea de evenimente sportive pentru anumite genuri de sport etc.

Pentru a îndeplini eficient funcțiile de mai sus la toate nivelele structurilor de stat al Israelului, se creează autorități speciale de management - subiectele conducerii (figura 1). La nivel național, operează Ministerul Științei, Culturii și Sportului din Israel, promovând politica în Israel. Sportul este o parte integrantă a culturii israeliene și se angajează într-o gamă foarte largă de sporturi, dar fotbalul este recunoscut pe scară largă ca fiind cel mai popular sport cu baschet cât mai aproape. Israelul a găzduit Cupa Asiei din 1964 AFC și echipa națională a acestora sa calificat, de asemenea, pentru Cupa Mondială de la FIFA din 1970[5]. Unele dintre cele mai notabile nume din fotbalul israelian includ Ryan Adeleye, Ben Sahar, Yaniv Katan și Eli Ohana, care este considerat unul dintre cei mai mari jucători de fotbal israelieni de toate timpurile. Baschetul israelian este de asemenea foarte reușit, liga națională fiind dominată de două echipe, Hapoel Jerusalem și Maccabi Tel Aviv, care sunt, de asemenea, considerate ca fiind una dintre echipele de top din Europa. Hapoel Ierusalim a câștigat Eurocup I 2004, în timp ce Maccabi Tel Aviv este un campion european de șase ori (1977, 1981, 2001, 2004, 2005 și 2014).

Israelul participă la Jocurile Olimpice din 1952 (הוועד האולימפי בישראל). La Jocurile Olimpice de la Helsinki, Israelul a fost reprezentat de 25 de sportivi din 5 sporturi, dintre care 12 jucători ai echipei de baschet. Cea mai mare din istorie a fost reprezentarea Israelului la Jocurile din Rio de Janeiro în 2016 - 48 sportivi, inclusiv echipa de gimnastică ritmică.



**Fig. 1. Structura funcțională a managementului culturii fizice și sportului în Israel [cercetările autorului]**

Alocările din buget pentru sport diferă de la țară la țară: Rusia - 1,161 miliarde USD. O medalie (convențional) la jocurile Olimpice a costat din buget în Rusia - 13 млн долларов. Pentru britanici o medalie a costat 4 milioane USD, pentru nemți - 4,3 milioane USD, pentru ucraineni - 1 milion USD[6; 7].

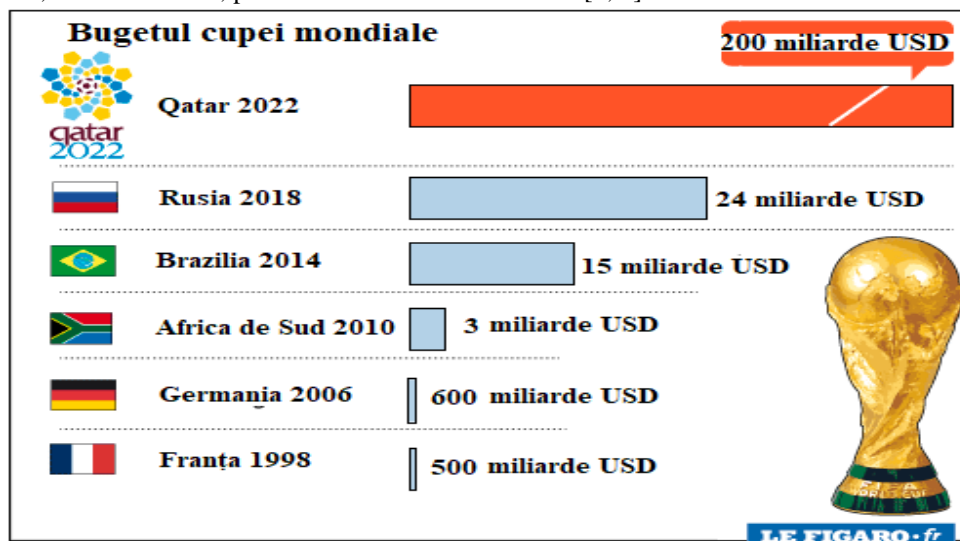


Fig. 2. Bugetele alocate pentru cupa mondială la fotbal [8]

Obiectele de management în domeniul culturii fizice și al sportului sunt organizații ale culturii fizice și ale sportului cu resursele lor, care au rolul de a atrage diferite segmente ale populației la o pregătire fizică și sporturi regulate. Servicii în domeniul culturii fizice și al sportului sunt oferite de organizații de diferite forme de proprietate și obiectiv funcțional în scopul gestionării de către stat a culturii fizice și a sportului, este necesar, în opinia autorului, să se efectueze clasificarea în funcție de criteriul respectiv "orientarea-țintă a activităților". Această abordare face posibilă evidențierea organizațiilor, care furnizează servicii (tab. 3.): segmentul de stat; segmentul public; segmentul comercial[7]. Obiectivul-țintă al activităților organizațiilor din segmentul comercial este extragerea profiturilor. Pentru a atinge acest obiectiv, organizațiile care oferă servicii de educație fizică și servicii sportive realizează utilizarea eficientă a resurselor, cercetarea pieței, conjunctura, stabilirea unor prețuri competitive etc. Totuși, rolul principal în prestarea serviciilor de cultură fizică și sport revin organizațiilor publice, în interesul publicului larg.

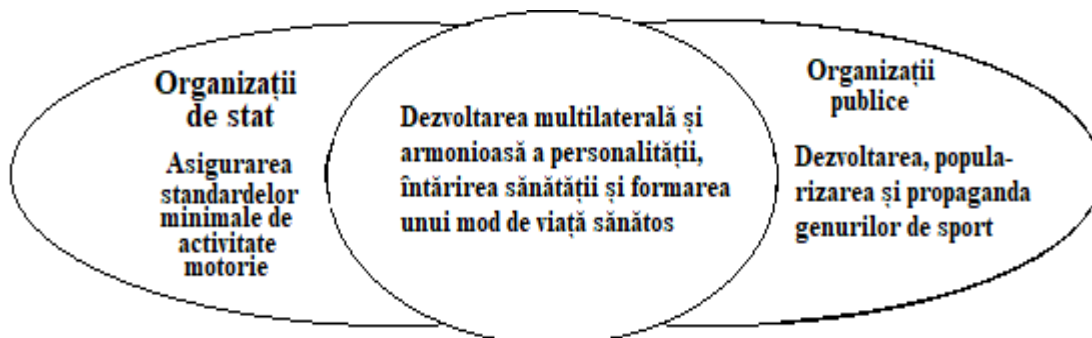
Tabelul 3. Clasificarea organizațiilor care oferă servicii în domeniul culturii fizice și sportului prin criteriul "activităților obiectivelor-țintă"

Segmentul	Activitatea obiectivelor-țintă	Organizații
De stat	Asigurarea standardelor minime de stat în domeniul culturii fizice și sportului; satisfacerea nevoii populației în activitate fizică și sport, în dezvoltarea completă și armonioasă a individului; întărirea sănătății și dezvoltarea modului de viață sănătos	Instituții de învățământ de bază (școli, universități, școli tehnice, colegii) și educație suplimentară (școli sportive, școli de rezervă olimpică)
public	Dezvoltarea, popularizarea și promovarea sportului; organizarea și desfășurarea sportului, a culturii fizice și a activității de sănătate; sporirea rolului sportului individual în dezvoltarea completă și armonioasă a individului; întărirea sănătății și promovarea modului sănătos de viață	Colective, cluburi de cultură fizică și sport, federațiile de sport, societăți sportive etc.
comercial	Extragerea profitului, creșterea ponderii pe piață, creșterea competitivității serviciilor prestate	Centre, cluburi sportive și de sănătate

Stabilirea obiectivelor-țintă organizațiilor de stat și a segmentului public-social este în mare măsură similară - consolidării activităților de sănătate publică în domeniul culturii fizice și sportului. Principala diferență constă în activitățile organizațiilor din segmentul de stat, care vizează asigurarea sistemului de standarde minime de stat, privind activitatea motrică a populației, în primul rând - generația tânără. Activitățile organizațiilor din sectorul public vizează dezvoltarea sporturilor individuale și se adresează tuturor categoriilor de vârstă ale populației (Fig. 3)

Intre obiect și subiect există legături directe și inverse. Comunicarea directă este o comandă care vine de la subiect la obiectul gestionat. Feedback-ul este informații, venită de la obiect spre subiectul conducerii, privind executarea comenzii și starea obiectului de control.

Interacțiunea subiectului și a obiectului în domeniul culturii fizice și sport, care vizează satisfacerea nevoilor populației în activitățile sportive.



**Fig. 3. Principiile managementului dezvoltării multilaterale și armonioase a personalului sportiv [ceretările autorului]**

Astfel, în administrarea de către stat a culturii fizice și sportului, o importanță majoră o are nu numai disponibilitatea managerilor de a influența direct asupra obiectelor de conducere - culturii fizice și organizațiilor sportive, dar și asupra populației - ca un participant la procesul de management – ca beneficiar al serviciilor de cultură fizică și sport.

Israelul participă la Jocurile Olimpice din 1952. La Jocurile Olimpice de la Helsinki, Israelul a fost reprezentat de 25 de sportivi din 5 genuri de sport, dintre care 12 jucători ai echipei de baschet. Cea mai mare din istorie a fost reprezentarea Israelului la Jocurile din Rio de Janeiro în 2016 - 48 sportivi, inclusiv echipa de gimnastică ritmică. La Jocurile Olimpice de vară din 1972 din München s-a produs o tragedie. În ciuda propunerilor de a opri Jocurile, la insistența Președintelui COI, s-a decis continuarea acestora după o pauză de o zi. Echipa israeliană a câștigat primele medalii la după patruzeci de ani după ce a participat la Jocurile Olimpice. Jucătorii la fiecare Olimpiadă câștigă medalii.

**Tabelul 4. Israelieni - câștigătorii la Jocurilor Olimpice**

medalii	sportivul	Olimpiada	Genul de sport	categoria
argint	Yael Arad	1992 - Barcelona	Judo	Până la 61 kg (femei)
bronz	Oren Smadja	1992 - Barcelona	Judo	Până la 71 kg (bărbați)
bronz	Gal Fridman	1996 - Atlanta	yachting	Windsurfing «Mistrali»
bronz	Michael Kolganov	2000 - Sydney	Canotaj	Caiac singur 500m
aur	Gal Fridman	2004 — Atena	yachting	Windsurfing «Mistrali»
bronz	Ariel Zeevi	2004 - Atena	Дзюдо	Până la 100 kg (bărbați)
bronz	Shahar Tzuberi	2008 - Beijing	yachting	Windsurfing RS:X
bronz	Yarden Djerby	2016 - Rio-de-Janeiro	Judo	Până la 63 kg (femei)
bronz	Or Sasson	2016 - Rio-de-Janeiro	Judo	Peste 100 kg (bărbați)

Deși Israelul nu dispune de un canal sportiv public disponibil, companiile de televiziune prin cablu oferă clienților un canal de sport, inclus în pachetul de servicii de bază (Sport-5) și câteva canale suplimentare pentru o taxă. Jocurile centrale ale campionatului de fotbal și cele mai importante spectacole israeliene de peste hotare sunt de obicei difuzate de primul Canal TV național. Pe Internet, sporturile israeliene sunt acoperite pe portalul specializat *One*. Portalul, în special, găzduiește site-urile Comitetului Olimpic din Israel și Asociația de Baschet din Israel.

**Concluzii**

Faptul că sportul israelian, la scară internațională, este de obicei considerat fi mediocru nu poate fi explicată pur și simplu prin faptul că Israelul este o țară mică. Există țări de dimensiuni și populații similare, precum Olanda, Danemarca, Uruguay, sau chiar Jamaica, care au făcut mult mai impresionante realizări în acest sens. Se pare că situația sportivă din Israel este, într-o mare măsură, un rezultat al proceselor istorice. Astfel de procese au modelat caracterul general al societății în Israel și statutul sportivului în particular. Aceste concluziile trebuie validate în continuare prin cercetări viitoare.

**Bibliografie**

1. Athletes in transition: German immigrants to Mandatory Palestine – between integration and segregation. In: Journal Sport in History, Volume 38, p.201
2. Bugetul Israelului 2019. [Accesat 01.05.2018] Disponibil: [http://newsru.co.il/finance/09jan2018/budget2019\\_301.html](http://newsru.co.il/finance/09jan2018/budget2019_301.html).
3. Greazev E., Arhipov C. Managementul de stat al dezvoltării educației fizice și sportului. Haifa: Isro-Press Haifa, 2016. 235 p.
4. Gribinca A. Ethics, social responsibility and corruption as risk factors. În: *Anale Sp.Haret*, București, 2017, Nr. 1, pp.21-33
5. Gribinca A., Salame Hoda. Creșterea competitivității naționale. Metodologia formării inovatorilor. In Revista Administratia Publică. 2017, aprilie - iunie nr.2, pp.115 -128
6. <http://archive.mcs.gov.il/English/Pages/default.aspx>
7. Kaufman Haim, Bar-Eli Michael. Processes That Shaped Sports in Israel During the 20th Century. Sport History Review, 2005, 36, 179-192
8. Mondial. [Accesat 01.05.2018] Disponibil: <http://www.lefigaro.fr/sport-business/2013/07/12/20006-20130712ARTFIG00355-football-pourquoi-le-qatar-debourse-encore-200-milliards-de-dollars.php>

**Bun de tipar: 05.10.2018**  
**Format: A4, Tiraj: 200 ex.**  
**Com. 10. Coli de tipar conv.: 36,6**

**Complexul Editorial, INCE, 2018**  
**Chisinau, str. Ion Creanga, 45.**  
**fax. (+37322) 74-37-94, tel.: 0-22-50-11-30**  
**www.ince.md, bircaiulita@mail.ru**