

ISSN 1857-2723



Buletinul Științific

*al Universității de Stat
„Bogdan Petriceicu Hasdeu” din Cahul*

ediție semestrială



științe economice

1(9)
2013

Piața Independenței 1,
Cahul, MD-3909
Republica Moldova

tel: (373 299) 2.24.81
buletin.usc@gmail.com

ISSN 1875-2723

Buletinul Științific

*al Universității de Stat
„Bogdan Petriceicu Hasdeu” din Cahul*

ediție semestrială

seria

ȘTIINȚE ECONOMICE

***1(9)
2013***

CUPRINS:

NOVIKOVA N. L., STATE REGULATION OF ENTITIES'S ECONOMIC INTERESTS AS A FACTOR OF BALANCE.....	3
DOGA-MÎRZAC MARIANA, CRITERII DE DEFINIRE A BUSINESSULUI MIC ȘI MIJLOCIU CA CATEGORIE ECONOMICĂ.....	6
MIRON OXANA, NEDELCU ANA, DONEA SOFIA, LUNGU RITA, ASPECTELE FINANCIARE ALE ACORDĂRII STATUTULUI DE MUNICIPIU ORAȘULUI CAHUL.....	17
BÎRLEA SVETLANA, COMERȚUL ELECTRONIC - DEZVOLTARE ȘI PERSPECTIVE ÎN COMERȚUL MODERN AL ÎNTEPRINDERILOR DIN RAIONUL CAHUL.....	28
POPA ANDREI, TENDINȚELE DEZVOLTĂRII ECONOMIEI RAIONULUI CAHUL ÎN CONDIȚIILE CONCURENȚEI REGIONALE.....	40
ROȘCA-SADURSCHI LIUDMILA, ZARIȘNEAC NATALIA, ANTOHI LIUDMILA, ROLUL CLUSTERELOR ÎN DEZVOLTAREA REGIONALĂ.....	48
МИХАИЛУ ОЛЕСЕА, НОНИ ЛУДМИЛА, КРЕСТЕНКО НАТАЛИЯ, ГÂРНЕȚ SLAVIC, LOCUL ȘI ROLUL FESTIVALURILOR ÎN PROMOVAREA ȘI VALORIFICAREA POTENȚIALULUI TURISTIC DIN RAIONUL CAHUL	67
ПАРМАКЛИ Д. М., ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ КАГУЛЬСКОГО РАЙОНА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ..	78
УДАЛОВ Ф.Е., АЛЕХИНА О.Ф., ВОРОНОВ Н.А., ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ МОДЕЛИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА МАШИНО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	87
МУЗЫКА П.М., ШУЛЬСКИЙ А.Н., КООПЕРАЦИЯ В СФЕРАХ АГРАРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ.....	97
МАТВЕЙЧУК Л.А., АВТОМАТИЧЕСКОЕ ВОЗМЕЩЕНИЕ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В УКРАИНЕ.....	105
ЖИДЯК А.Р. БЮДЖЕТНАЯ ПОДДЕРЖКА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА	109

STATE REGULATION OF ENTITIES'S ECONOMIC INTERESTS AS A FACTOR OF BALANCE

NOVIKOVA N.L.

PhD, Associate Professor

Researcher of the National Scientific

Centre "Institute of Agricultural Economics»

National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

Abstract: *The article considers the issue of state regulation of entities' system economic interest. Economic interests should be realized through satisfying the need of radically reorganizing the system of industrial relations, which simultaneously socializes employment.*

Keywords: *economic interests, government regulation of the economy, needs, entrepreneurship.*

Introduction. At the present stage of economic progress there is a development of the market system and the entrepreneurship towards the growth of post-industrial economy, which is characterized by a significant decline in the value of social property of the means of production. Due to the perfection of the latter, which requires intellectual labor and creative approach to their use. New qualitative features appears in property of relations, economic forms and social organization of production.

Statement of the problem. Satisfying of primary material needs leads to the socialization of economic interests, deployment spiritual needs. Under these conditions economic interests should be provided (realized) by satisfying the need for radically restructuring the industrial relations system, which simultaneously socializes employment.

It is important for the system of economic interests to be regulated. It can not do without government intervention (regulation).

Analysis of recent investigations and publications. Studying the questions about regulation of entities' economic interests is performed by a huge number of scholars, including domestic M. I. Malik, L. Moldovan, V. Zinovchuk, J. A. Lupenko, P. T. Sabluk, V. G. Andrijchuk, V. Yurchyshyn, O. N. Mogilny and others. According to these scientists in the development of the domestic agricultural sector government regulation of entities' economic interest is one of the problems of regulatory mechanisms, but its development is very necessary step toward creating an organized agricultural market with transparent demonopolized distribution channels of agricultural products.

Statement of the main results of the study. First of all we speak about providing certain coordination, compromise, and sometimes interelimination of the various entities' interests that don't find common direction in their actions or these actions conflict to the public needs. It means that the national economic interest is realized (or at least interact with other interests) not only on the principles of market economy, but also through using traditional administrative instruments of economic

control [1]. In addition, the public economic interest is imagined as a social objective orientation form of general harmonization activities both of social interests and implement its own (public) interests. Therefore, necessity public recognition of the individual, providing equal opportunities for all to implement interesting professional work, preventing sharp social stratification and the creation of other social and economic values (the importance of which is growing) are increasing. Essentially it means strengthening materialistic type of identity associated with the provision of guaranteed survival, decent satisfaction of their physical and social needs as internal components of the national economic interest.

State and public interests can be represented as a ratio form and content [2]. Their complex stipulation is characterized by a combination methods of government regulation with market self-regulation. To solve the conflict between them requires a clear definition of the role and place of common needs in activities of institutional, regulatory economic growth of society. Differentiation and limitation of government participation in this process is practically allow better and wider use the market mechanism and in particular where they work more efficiently.

State participation in the implementation of national economic interest due to its objective meaning and value in social reproduction. Indeed, the existence of this interest doesn't depend on the fact of perception, awareness, or relation to it by any entities. World experience shows that it is impossible to implement national economic interest under conditions of political instability and weak government development [3]. The problem is further complicated if in essence the latter is deformed and becomes a reflection of individual authorities' power without good reason for that, namely without legitimacy and public confidence.

In the development of a market economy designing an effective mechanism for implementing economic interests involves a radical rethinking nature of the market model. The current neoliberal orientation should be complimented by set criteria and priorities, social value system which are understandable for all carriers of economic interests and would allow more clearly identifiable personal interest in the individual market relations [4]. It is important to note that the institutionalization of market reforms is largely determined by economic behavior and moral values of the people, their national identity.

With the development of market economy, the national economic interest (as a set of objective connections and relationships that are formed and self-reproducing in the awareness necessity of satisfaction the entities' needs of and using the appropriate mechanisms for their implementation that depend on level of civilization attained) acts as a systems integrator economic interests of other levels [5]. The fact that the market economy is not only generating mechanisms of self-regulation of industrial relations, but also for their high level of development leads to conscious regulation of economic and social spheres. Implementation of socio-economic policy is impossible without state regulation of production and social relations at the national level, coordination of interests, goals and needs of all economic entities. Private economic interests are defended in a strict competition, they conflict not only with each other but also with

common interests of economic entities. Common interests are realized only through interdependence and necessity of entities' interest in each other.

Describing the national economic interest in interaction with other extensive system of economic interests, we must proceed with a clear sound position to develop its content not only in the long term, but also in short-term, taking into account the specific characteristic for a specific attributes. And it would be wrong to say that within the latter the national economic interest is characterized by uncertainty which is externally determined complexity, diversity and mobility of various economic processes and phenomena. Otherwise, it would mean the loss of monistic idea of national economic interest in the strategic long-term, substitute its private interests and narrow for a real feasibility [6].

In turn, the solution of multifaceted conflicts of interest is related to the analysis of subject-object structure of economic relations. Moreover, entities (carriers of economic interests) have different sources of functioning. It depends on their relation to property and homekeeping, participation in the social division of labor, production and engagement of economic processes.

Conclusions. So, in spite of certain subordinated determinism, different interests are inseparable, are the cause of each other, form a holistic system. As a result of this there is the actual process of enrichment: private economic interests are embodied in the national interest, which penetrates into every other interest that is essential expression in the formation of a balanced social and economic policy.

REFERENCES:

1. Economic Encyclopedia: Tom 3 // By edition S.V.Mocherny. - K.: Publishing House "Academy", 2010. - T. 3. - 952 p.
2. Zdravomyslov A.G. Needs. Interests. Values. - M., Politizdat, 1986. - 221 p.
3. Kant I. Critique of practical mind // Moscow, 1965. - T. 4. - Part 1. - P. 313-501.
4. V. Kulikov The question of the nature and structure of interest // Economic Science, 2010. - № 7. - P. 20-27.
5. Karl Marx Economic Manuscripts of 1857-1861 years // K. Marx and F. Engels, Works. - K. Politydav of Ukraine, 1964. - T. 46. - Part 1. - P. 3-44.
6. A. Marshall, Principles of economics: abstract of textbook / V.M. Feschenko (referent-redactor). - K. ADS "UMKCentre", 2009. - 216 p.

CRITERII DE DEFINIRE A BUSINESSULUI MIC ȘI MIJLOCIU CA CATEGORIE ECONOMICĂ

DOGA-MÎRZAC MARIANA,
doctor în economie, conf. univ.,
Universitatea de Stat din Moldova

Abstract: *With the emergence and assertion of small and medium business in economies that are in the process of developing, a new phenomenon and a central component of any program of economic reform, accepting a global perspective on the phenomenon, represents an essential condition to achieve a relevant research.*

A central point of departure in research problems of small and medium enterprises presents how they are defined, comparing definitions, the role of this type of business and health policies in different countries and that type of business impact analysis macroeconomic structure.

Abstract: *În condițiile în care apariția și afirmarea activității întreprinderilor mici și mijlocii în economiile ce sunt pe cale de dezvoltare reprezintă un fenomen nou și o componentă centrală a oricărui program de reformă economică, adoptarea unei perspective globale asupra fenomenului, atât din motivul triplu de economie, cât și din cel al conexiunilor presupuse de existența lui la nivel micro- și macroeconomic, reprezintă o condiție esențială pentru realizarea unei cercetări pertinente.*

Un punct central de plecare în cercetarea problematicii întreprinderilor businessului mic și mijlociu îl prezintă modul în care acestea sunt definite, compararea definițiilor, a rolului acestui tip de întreprindere și a politicilor de asistență în diferite țări ale lumii, precum și analiza impactului anumitor tipuri de întreprinderi asupra structurii macroeconomice.

Key words: *small and medium business, small and medium enterprises, classification of enterprise.*

Cuvinte chee: *business mic și mijlociu, întreprinderi mici și mijlocii, criterii de clasificare a întreprinderilor.*

În prezent, în toate țările lumii, dar mai ales în cele dezvoltate din punct de vedere economic, cu un sistem legislativ clar și stabil, în care piața este singurul arbitru din economie, în care inițiativa privată este încurajată, se apreciază că principala modalitate de dezvoltare o reprezintă și o va reprezenta în continuare, creșterea importanței, rolului și ponderii întreprinderilor mici și mijlocii în ansamblul economiilor naționale [3].

O economie dezvoltată nu înseamnă altceva decât întreprinderi sănătoase, business orientat spre o dezvoltare continuă, implementarea noilor tehnologii și cel mai important un consumator cu putere mare de cumpărare. Consumatorul nu este altcineva decât clasa medie, care în țările dezvoltate sunt întreprinzătorii privați, oameni care au afaceri proprii mici și mijlocii.

În condițiile relațiilor de piață în centrul activității economice se află întreprinderea – veriga principală a întregii economii naționale. Anume la nivelul

întreprinderii se creează produsele utilizate de societate și se prestează serviciile necesare.

În prezent cu o deosebită importanță se atrage atenția întreprinderilor mici și mijlocii, a căror existență în structura economică a unei țări, este absolut indispensabilă. Se știe că ele au reprezentat dintotdeauna un rol deosebit în viața economică și socială a societății, aflându-se la baza revigorării multor economii.

Primele relatări despre businessul mic au apărut, în timpurile când bancherii acordau împrumuturi în bani, achiziționând dobânda. De atunci întreprinzătorii au început să-și realizeze producția și serviciile lor consumatorilor.

În condițiile în care apariția și afirmarea activității întreprinderilor mici și mijlocii în economiile ce sunt pe cale de dezvoltare reprezintă un fenomen nou și o componentă centrală a oricărui program de reformă economică, adoptarea unei perspective globale asupra fenomenului, atât din motivul triplu de economie, cât și din cel al conexiunilor presupuse de existența lui la nivel micro- și macroeconomic, reprezintă o condiție esențială pentru realizarea unei cercetări pertinente.

Un punct central de plecare în cercetarea problematicii întreprinderilor businessului mic și mijlociu îl prezintă modul în care acestea sunt definite, compararea definițiilor, a rolului acestui tip de întreprindere și a politicilor de asistență în diferite țări ale lumii, precum și analiza impactului anumitor tipuri de întreprinderi asupra structurii macroeconomice. La nivel microeconomic cercetarea vizează analiza modului în care acestea sunt conduse, se dezvoltă și se integrează în circuitul economic național și internațional.

În urmă cu aproape două decenii s-a depus efort pentru definirea IMM-urilor ajungându-se la circa cincizeci definiții. Unele dintre acestea nu sunt definiții ci doar discuții în jurul conceptului de definire a întreprinderilor mici și mijlocii.

Fondatorul teoriei businessului mic se consideră *Richard Cantillon* (1680–1734), economistul francez din secolul al XVIII-lea, care a introdus în circulație noțiunea științific-argumentată „antreprenoriat”. Clasicii economiei politice *Adam Smith* (1723 – 1790) și *Jean Baptiste Say* din secolul al XIX-lea înțelegeau o legătură directă între businessul mic și antreprenoriat [14].

Joseph Schumpeter (1883 –1950) menționează că „Businessul reprezintă pentru economie ceea ce sîngele este pentru organismul omenesc, el pune în mișcare întregul angrenaj economic, în toate ramurile productive, cu mari efecte benefice în ramurile social-culturale” [22].

Deosebit de actuale sunt concluziile savanților anilor '90 cu privire la rolul businessului mic în procesul reformelor economice ce țin de tranziția la economia de piață [2]. Businessul mic crează premise pentru o îmbinare perfectă a bunăstării și libertății, în special în țările nu prea bogate și cele în curs de dezvoltare. [12]

Astfel, în viziunea economistului american *Peter Ferdinand Drucker* (1909-2005), „micile afaceri reprezintă catalizatorul principal al creșterii economice”. Micile afaceri contribuie în bună măsură la realizarea unor obiective fundamentale ale oricărei economii naționale [4].

În lucrarea sa „Businessul mic în Republica Moldova: probleme și perspective”, D-na *Valentina Veveriță* propune următoarea definiție: „Drept subiect al

micului business se poate considera întreprinderea cu un număr limitat de angajați, care are un proprietar (proprietari) ce cumulează concomitant și funcția de manager (manageri) al întreprinderii” [20].

În opinia *Daniei Dascaluc*, businessul mic și mijlociu reprezintă o modalitate de organizare a activității economice, caracterizate prin parametrici modești ai cifrei de afaceri, personalului, volumului activelor etc. stabiliți cert legislative în fiecare țară [5].

Conform lucrării științifice „Dezvoltarea întreprinderilor mici în Ucraina”, cercetătoarea *Olga Șamanscaia* menționează că, „Întreprinderile mici reprezintă unul dintre elementele componente a sistemului economic de tip comercial care o asigură cu activitate inovatoare și susține mediul concurențial [17].

Tatiana Grișcova susține că, în prezent, antreprenoriatul mic este o parte integrală a unui sistem economic de piață, care determină rata creșterii economice, promovează dezvoltarea inovațiilor și tehnologiilor, asigurarea și acumularea veniturilor fiscale „prin crearea noilor locuri de muncă suplimentare, astfel confirmând eficiența și durabilitatea sa în dezvoltarea rapidă a condițiilor de piață” [11].

Savantul rus *Vadim Utchin* consideră că: „Antreprenoriatul mic, ca un sector anumit al economiei, formează și dezvoltă clasa de mijloc și prezintă factorul-cheie pentru stabilitatea oricărei societăți” [18].

„Businessul mic reprezintă o activitate desfășurată de către subiecții ce formează economia de piață, în anumite condiții prevăzute de lege și criteriile care constituie esența acestui concept”, remarcă *R.Sidorchuk*. „Scopul IMM-urilor este creșterea locurilor de muncă, precum nu numai a încadra oamenii în câmpul muncii dar și posibilitatea de a crește resursele umane ale țării [26].

Întreprinderile mici și mijlocii reprezintă eșalonul (sectorul) cel mai numeros și important al întreprinderilor, îndeplinind multiple funcții economice, tehnice și sociale [9].

Într-o concepție largă IMM-urile sunt definite ca: „entități independente din punct de vedere juridic și financiar, care își desfășoară activitatea în toate sectoarele de activități, fiind create de un număr mic de întreprinzători care se implică în activitățile managementului lor, pot purta răspunderea tuturor funcțiilor și au în subordine un număr relativ mic de salariați” [10].

În general o întreprindere mică sau mijlocie este reprezentată de un sistem creat de obicei de un întreprinzător sau un număr redus de întreprinzători particulari și în care se produc bunuri, se elaborează lucrări sau se prestează servicii destinate vânzării [3], remarcă autorul citat.

Svetlana Mironov în lucrarea sa afirmă că „întreprinderea redă afacerii statut legal și o formă organizatorico-juridică, iar afacerea – ca activitate economică caracterizată prin diverși indicatori cantitativi și calitativi – redă întreprinderii dimensiune mică, mijlocie sau mare. La rândul său afacerea redă caracteristicile dimensionale ale acesteia. Precum și în cazul întreprinderilor care practică mai multe genuri de activitate (afaceri), caracteristicile sumare ale acestora, dimensionează întreprinderea ca fiind mică sau mijlocie” [13].

În teoria economică nu există o definiție universală a businessului mic, lipsind criteriul unic acceptat, iar în practică fiecare țară își stabilește independent standardele, criteriile conform legislației în vigoare, ce trebuie să fie îndeplinite de o afacere ca să fie considerată mică. De exemplu, în țările anglo-saxone este utilizat termenul de „business mic”, pe când în Japonia și țările Europei occidentale cel de „întreprindere mică și mijlocie”.

Însă indiferent de termenul utilizat, în definirea businessului mic există:

1. **Criteriu cantitativ** ce include: numărul angajaților; numărul angajaților pe domenii de activitate; capitalul propriu sau totalitatea investițiilor de capital estimate de investitori; volumul anual al vânzărilor; totalitatea fondurilor fixe sau resurselor disponibile, ce sunt în proprietatea întreprinderii (mașini, utilaje, pământ, stocuri de mărfuri și materiale proprii etc.).
2. **Criteriu calitativ** cu componentele: conducerea unică; aria de activitate; utilizarea inovațiilor; relațiile cu clienții; criteriul de independență [15].

Lipsa unui numitor comun, privind determinarea indicatorului unic pentru definirea întreprinderilor mici și mijlocii, se explică prin faptul că nici unul din criteriile menționate nu permite definirea completă a businessului mic și mijlociu. Totuși în corespundere cu acești factori care pot fi ușor determinați, percepuți, comparabili și accesibili, se definește și businessul mic din Republica Moldova [21].

Cu toate că, în literatura de specialitate se dezbate diverse opinii privind criteriile de identificare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii, practica economică necesită semne exacte, strict delimitate de referire a întreprinderilor la categoria întreprindere mică.

În acest sens rolul decisiv revine legislației naționale, care reieșind din particularitățile și tradițiile autohtone în mod cert și univoc, strict și riguros stabilește criteriile de referire a întreprinderilor la categoria întreprindere mică sau mijlocie.

Conform Legii Republicii Moldova № 206-XVI din 07.07.2006 „Cu privire la susținerea întreprinderilor mici și mijlocii”, sectorul IMM cuprinde trei categorii de agenți economici, clasificați în baza a trei indicatori: numărul angajaților, volumul anual al vânzărilor, valoarea de bilanț a activelor.

Clasificarea întreprinderilor mici și mijlocii, ținând cont de prevederile legii menționate este prezentată în *Figura 1*.

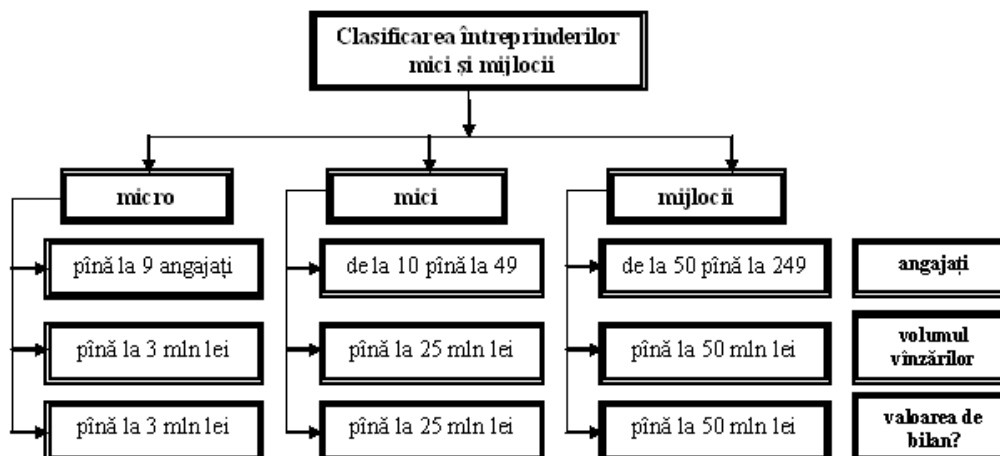
Conform Legii, segmentul întreprinderilor businessului mic și mijlociu reprezintă o activitate antreprenorială realizată de întreprinderile micro, mici și mijlocii în cadrul cărora activează cel mult 249 angajați și respectiv suma anuală a vânzărilor nete și a valorii de bilanț a activelor nu depășește plafonul de 50 milioane lei.

Precizăm faptul că, în alte țări sau regiuni economice ale lumii, se utilizează diferite criterii pentru definirea IMM-urilor ce le putem observa în *Tabelul 1*.

În SUA, definirea businessului mic poate fi reprezentată prin două variante:

1. „businessul mic este o întreprindere independent posedată, condusă și care nu poate fi dominantă în domeniul în care activează” [6].

2. „întreprinderea la care managerii sunt proprietari și capitalul este oferit tot de proprietari aparține afacerilor mici, adică micului business” [7].



Sursa : elaborat de autor în baza Legii № 206-XVI din 07.07.2006

Figura 1. Clasificarea întreprinderilor în Republica Moldova în dependență de criteriile cantitative

Pe lângă celelalte definiții folosite, în SUA mai există una care se bazează, în principal, pe două criterii:

- 1 – numărul persoanelor angajate;
- 2 – volumul anual al vânzărilor pe domenii de activitate.

Tabelul 1

Criterii folosite la definirea businessului mic aplicate în diferite țări

Țara	Numrurul angajaților	Cifra de afaceri	Domeniul de activitate	Mrrimea activelor
Australia	x			
Danemarca	x			
Franța	x	x		x
Germania	x	x		x
Italia	x			x
Spania	x	x		x
Marea Britanie	x	x		x
România	x	x		x
Moldova	x	x		
Ucraina	x	x		
Rusia	x		x	
Japonia	x	x	x	
SUA	x	x	x	

Sursa: [15,p.13]

Dar businessul mic nu poate fi tratat numai ca o caracteristică a mărimii firmei (întreprinderii), deoarece în definirea lui sunt reflectați parametri cantitativi și calitativi ai întreprinderii.

Printre caracteristicile cantitative cel mai frecvent este utilizat criteriul numărului de angajați ai întreprinderii. Totuși, on poșida avantajelor oferite de criteriul menționat, mulți cercetători, printre care și americanul *Peter F. Drucker*, consideră că numărul angajaților „nu caracterizează decât un aspect al businessului”, pentru a determina cât de mare sau mică este compania e nevoie de a examina o totalitate de factori, cei de bază fiind: numărul angajaților, volumul vânzărilor, valoarea adăugată (unde este aplicată), complexitatea și diversitatea produselor, numărul piețelor, complexitatea tehnologiilor etc.

Lista criteriilor cantitative și importanța aplicării lor depinde de posibilitățile statului de a susține businessul mic și mijlociu: cu cât posibilitățile sunt mai mari, cu atât valorile parametrilor cantitativi sunt mai înalte. În anumit context s-ar părea că acest indicator este cel mai precis, însă în diferite țări el diferă de la o țară la alta. [19].

Agenția Multilaterală pentru Garantarea Investițiilor (MIGA) și Corporația de Finanțare Internațională (IFC) definesc *întreprinderile mici* în felul următor: numărul angajaților nu mai mult de 50, valoarea activelor totale și valoarea vânzărilor anual să nu depășească 3mln dolari. Referitor la *întreprinderile de categoria medie* sunt următoarele condiții: numărul persoanelor implicate în activitatea întreprinderii să nu depășească 300 angajați, iar activele total și valoarea vânzărilor anual să nu depășească 15mln dolari.

Cooperarea Economică din Asia-Pacific (APEC) definește IMM-urile ca întreprinderi cu numărul personalului mai puțin de 100, din care, o întreprindere de dimensiuni medii se încadrează între 20 și 99 persoane, una mica are între 5 și 19, iar o microîntreprindere angajează mai puțin decât 5 angajați, incluzând în acest număr în calitate de angajat managerul.

Organizația Națiunilor Unite pentru Dezvoltare Industrială (UNIDO) definește IMM-urile ca: *micro* – întreprinderile care utilizează între 1 și 9 angajați și / sau să aibă un capital social mai mic de 42.300 dolari, *mici* - întreprinderile care angajează între 10 până la 49 angajați și au un capital social de peste 42.300 dolari, *mijlocii* – întreprinderile care angajează între 50 și 249 de angajați și au un capital social de peste 42.300 dolari.

În scopul dezvoltării politicii, UNIDO, în general, recomandă țărilor să țină cont de indicatorii calitativi pentru definiția IMM-urilor. *Tabelul 2* include principalii indicatori calitativi care pot fi utilizați în scopul de a diferenția IMM-uri și companiile mari.

Definirea IMM-urilor la nivel european este ușurată mult de faptul că legislația Uniunii Europene în materie de întreprinderi mici și mijlocii este aceeași pentru toate statele membre.

Criteriile principale luate în calcul pentru încadrarea unei întreprinderi într-una din cele trei categorii (micro, mică sau mijlocie) sunt: numărul mediu de salariați, cifra de afaceri și valoarea activelor întreprinderii.

Tabelul 2

Aplicarea indicatorilor calitativi pentru diferențierea IMM-urilor și IM

Categoria	IMM	IM
<i>Managementul</i>	Titularul întreprinderii	Manager- antreprenoriat Diviziunea muncii prin discipline
<i>Personalul</i>	Lipsa absolvenților universitari Cunoștințele acumulate	Poziția dominantă a absolvenților universitari Specializarea
<i>Activitatea organizatorică</i>	Comunicare individuală, nonformală	Comunicare în grup, formală
<i>Relații comerciale (vânzări)</i>	Poziția concurențială nu este sigură și definită	Poziția concurențială puternică
<i>Relații cu partenerii</i>	Instabilă	Bazată pe contracte pe termen lung
<i>Productivitatea</i>	Activitate intensivă a muncii	Capitalul și activitatea economică
<i>Cercetare –dezvoltare</i>	Analiza, cercetarea pieții Abordare intuitivă	Legiferat, bazat pe indicatori economico-financiari
<i>Finanțe</i>	Rolul fondurilor familiale, autofinanțarea	Structura de proprietate diversificată, accesul la piața de capital

Sursa: [8, p.7]

Un alt factor important este acela că o întreprindere ce nu este IMM nu poate deține mai mult de 25% din capitalul social (sau dreptul de vot) al unei întreprinderi considerată întreprindere mică sau mijlocie. Dacă se întâmplă acest lucru atunci acea întreprindere nu mai este considerată ca făcând parte din categoria IMM-urilor [16].

În R. Moldova definiția IMM-urilor este încă diferită de cea din Uniunea Europeană. Comparând definiția IMM-urilor din R. Moldova cu cea a Comisiei Europene putem observa că doar din punct de vedere al numărului de angajați, aceasta este identică. Dar putem menționa faptul că capitalul social pe care îl deține întreprinderea și este obligatoriu pentru înregistrarea acesteia 337 Euro, indiferent de încadrarea întreprinderii într-una din cele trei categorii.

Referitor la cifra de afaceri și activele totale, definiția autohtonă este restrictivă, nivelul maxim al acestor indicatori fiind cu mult mai mici decât limitele stabilite de Comisia Europeană (Tabelul 3).

Studiile efectuate în țările care au aderat de curând arată că, pentru a produce la norme europene, unele firme vor trebui să suporte costuri care pot ajunge și la 500 mii Euro. Nici țările care tocmai s-au integrat în Uniunea Europeană n-au fost scutite de aceste probleme. Cele mai costisitoare probleme sunt procurarea tehnologiilor pentru a îndeplini standardele de calitate și mediu, precum și condițiile tehnologice în sine [16].

Fundamentul businessului mic în Republica Moldova a fost pus prin anii '80 ai sec. XX, când a început să apară și să se dezvolte businessul privat după liberalizare.

Ca și în majoritatea statelor în curs de dezvoltare, businessul mic a apărut ca urmare a reformelor structurale efectuate în procesul trecerii de la economia centralizată la cea de piață, o economie ce tinde spre valorificarea liberei inițiative în condițiile existenței proprietății private [15].

Tabelul 3

Compararea definiții IMM-urilor între Moldova și Uniunea Europeană

Categoriya întreprinderii Indicatori	Micro		Mică		Mijlocie	
	Moldova	UE	Moldova	UE	Moldova	UE
Numărul mediu de salariați, persoane	< 10	< 10	10-49	10-49	50-249	50-249
Cifra anuală de afaceri, (mln. €)	< 0,187	< 2	< 1,562	< 10	< 3,125	< 50
Active total, (mln. €)	< 0,187	< 2	< 1,562	< 10	< 3,125	< 43
Capital social sau drept de vot, (%)	*337	25*	*337	25*	*337	25*
Capital statutar, (€)						

Sursa: modificat de autor [16,p.404]

Dificultățile întâmpinate de țările aflate în curs de dezvoltare în accentuarea și dinamizarea spiritului întreprinzător în afaceri, își găsesc explicația în faptul că în socialism s-a atenuat crearea posibilităților de a dispune și a acționa în condițiile libertății economice.

Însăși mentalitatea de a fi liber și de a acționa în acest mediu a fost afectată. Deaceia în acea perioadă de tranziție, cea mai importantă funcție a micului business era de a asigura supraviețuirea populației, în condițiile crizei acute, prin acordarea posibilității obținerii mijloacelor suplimentare de existență [23].

Guvernul Republicii Moldova percepe sectorul întreprinderilor mici și mijlocii drept baza creării și dezvoltării unei economii moderne și dinamice, axate pe cunoștințe. Sectorul respectiv al economiei naționale poate aduce o contribuție substanțială la Produsul Intern Brut și stimularea creșterii exporturilor. În condițiile unei piețe cu o concurență puternică întreprinderile mici și mijlocii dispun de abilitatea de a reacționa flexibil și de a se adapta rapid la schimbările economice ciclice și structurale. Din acest punct de vedere, un sector al întreprinderilor mici și mijlocii bine dezvoltat poate contribui la fortificarea stabilității și creșterii macroeconomice din țară, o pârgie pentru integrarea socială și regională în Europa.

De asemenea, businessul mic trebuie privit și prin prisma asigurării bunei funcționări a întreprinderilor mici cu produse și servicii primare.

Analiza literaturii de specialitate, ne permite să evidențiem două grupe de factori care influențează asupra dezvoltării întreprinderilor mici:

1. *factorii externi*, dintre care se evidențiază: presiunea fiscală înaltă, rata ridicată a dobânzii bancare și accesul limitat la resursele financiare, legislația imperfectă etc.;
2. *factorii interni*, dintre care incompetența managerială și lipsa de experiență.

Întreprinderile mici sunt producătoare de bunuri și servicii, generatoare de bogăție. Iată de ce ele ocupă un loc central în cadrul oricărei economii naționale. Ele există și funcționează în toate domeniile de activitate, în industrie, agricultură, transport, comerț, în proiectarea cercetărilor științifice.

Un rol decisiv le revine întreprinderilor mici în procesul inovațional. Ele sunt mai receptive față de noutățile tehnice în comparație cu structurile industriale gigantice. În acest context, întreprinderile mici oferă următoarele avantaje:

- *Capacitatea mare de inovare*, manifestată nu numai prin lansarea de noi produse, ci și în strategia pe care o adoptă;
- *Obținerea produselor cu costuri mai mici*, datorită cheltuielilor fixe inferioare întreprinderilor mari și distribuirii mai rațională a tuturor cheltuielilor;
- *Nivelul de productivitate înaltă*, datorită specializării pe produse, subproduse, faze tehnologice.

În prezent IMM-urile autohtone au obținut o mare influență în ramurile, care au fost supuse privatizării printre primele, cum ar fi: comerțul, deservirea socială sau ramuri noi apărute precum: tranzacțiile imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor.

Businessul mic, supranumit și „coloană vertebrală a economiei”, deține un rol important în dezvoltarea unei economii naționale pe baza principiilor economiei de piață. Astfel în condițiile unei piețe cu o concurență puternică întreprinderile mici și mijlocii dispun de abilitatea de a reacționa flexibil și de a se adapta rapid la schimbările economice, ciclice și structurale.

Din acest considerent, agenții economici din sfera businessului mic și mijlociu reprezintă pilonul de bază al economiei Republicii Moldova, contribuind astfel la fortificarea stabilității și creșterii macroeconomice din țară prin: crearea noilor locuri de muncă, stimularea concurenței, favorizarea inovațiilor și tehnologiilor moderne. IMM-urile au fost, sunt și vor fi principalul promotor al revitalizării și dezvoltării economice [24].

Astfel capacitatea IMM-urilor de a stimula concurența slăbește pozițiile de monopol ale marilor întreprinderi, reducând posibilitatea acestora de a crește prețurile. De altfel, acestea din urmă beneficiază din plin de serviciile întreprinderilor mici și într-un fel sînt dependente de ele. Prin abilitatea lor de a răspunde cerințelor locale, prin informațiile detaliate privind piețele locale, IMM-urile acționează mai eficient decît firmele mari din interiorul sau din afara localității.

Pe piața muncii, IMM-urile generează cel mai mare număr de noi locuri de muncă și cu un cost de capital mai scăzut, utilizează resursele și forța de muncă locală, avînd o contribuție substanțială în soluționarea problemei șomajului, ceea ce este o importantă alternativă de combatere a acestuia.

Acest lucru ar îmbunătăți deasemenea și ocuparea nișelor de piață care nu sunt profitabile pentru întreprinderile de mari dimensiuni, valorificîndu-le intens și eficient ca pe reale oportunități pentru dezvoltarea IMM-urilor, prin valorificarea tuturor resurselor locale (financiare, materiale, informaționale). În Republica Moldova businessul mic trebuie și poate juca un rol important, deoarece sunt create condiții favorabile pentru dezvoltarea acestuia.

Contribuția vitală a IMM-urilor la creșterea economică este astăzi o realitate unanim recunoscută. Relevarea efectelor lor economice și sociale benefice au condus la

considerarea sectorului IMM-urilor ca un domeniu de interes strategic pentru economie.

Prin flexibilitatea lor specifică, capacitatea de inovare, viteza mare de reacție, IMM-urile tind să devină singurele întreprinderi compatibile cu un mediu tot mai dinamic și complex, contribuind esențial la progresul social economic al societății.

Deci businessul mic și mijlociu oferă posibilități reale de a pune în aplicare aptitudinile creative ale întreprinzătorului, inventivitatea și capacitatea de lider, calități deosebit de necesare și utile. Cu certitudine, businessul mic este „motorul inovațiilor și modernizărilor”, locul unde indivizii își ating aspirațiile și reușesc să folosească cu succes talentul și creativitatea [25].

REFERINȚE:

1. Legea Republicii Moldova cu privire la susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii nr.206-XVI din 07.07.2006 // Monitorul oficial al Republicii Moldova nr.126-130/605 din 11.08.2006.
2. Blaj I., 2000, Industria Republicii Moldova după 10 ani de tranziție și transformări radicale, în „Strategii și modalități de intensificare a colaborării dintre Moldova și România în condițiile extinderii Uniunii Europene spre est”, Simpozion științific internațional, Chișinău, ASEM, vol.II.
3. Burduș E., Cochină I. ș.a., 2010, Întreprinzător, PROUniversitaria, București, p.84.
4. Bugaian L., Catanoi V. ș.a., 2010, Antreprenoriat: inițierea afacerii, Universitatea Tehnică a Moldovei, Chișinău, p.14.
5. Dascaluc D., 2009, Managementul politicilor financiare publice de stimulare a businessului mic și mijlociu, autoreferat al tezei de doctor în științe economice ULIM, Chișinău, p.10.
6. Deruța, I., 1999, Relații economice internaționale, Ed. Economică, București, p. 23, 109-147.
7. Dalota, M., Mocanu M.,1995, Managementul afacerilor productive. Ghid practic de planificare, Timișoara, Editura Sedona, p.10.
8. Dababneh Rana, Tukan Farah, Booklet of standardized small and medium enterprises definition, USAID, 2007, p. 25
9. Ghid , 2004, Cele mai bune practice în incubatoarele de afaceri, Craiova, p.5
10. Graur E., 2006, Micul business – tendințe de dezvoltare / Eleonora Graur; Univ. Agrară de Stat din Moldova, catedra Marketing și finanțe. - Ch: Centrul Ed. al UASM, p.123.
11. Grișcova T., 2011, Совершенствование системы регулирования и поддержки малого предпринимательства, autoreferat disertații na soискание ucenoj stepeni kandidata ekonomičeskix nauk, s.14.
12. Levine O.P., 1995, Wealth and freedom: an introduction to political Economic. Cambridge – New-Yorc,
13. Mironov S., 2011, Dezvoltarea managementului afacerilor mici și mijlocii în

- condițiile economiei concurențiale, Teză de doctor în economie, USM, Chișinău, p.19.
14. Say J.B., 1984, The entrepreneur: introductory remarks. In H.J.G. Aitken (ed). Marxist views. N.Y.
 15. Solcan A. 2001, Managementul micului business, Acad. de Studii Economice din Moldova, Chișinău, Editura ASEM, p.12, p.34.
 16. Smeureanu I., Onete B., 2004, Platformă de modele online pentru fundamentarea politicilor economice la nivelul întreprinderilor mici și mijlocii în perspective aplicării din 2005 a recomandării comisiei europene nr.361/2003, ECONOMIA. Seria Management Vol. 7, Nr. 2 Special, Ediția Universității A.I.Cuza, Iași, p.403-410.
 17. Șamanscaia O., 2010, Малий та середній агробізнес у системі фінансів підприємств, Матеріали науково-практичної конференції, Національна академія аграрних наук України, Національний науковий центр “Інститут аграрної економіки”, Київ, с.14.
 18. Utchin V., 2001, Моделирование системы финансирования малого предпринимательства в регионе, научная работа.
 19. Ulian, G., 1999, Micul business – cale de utilizare eficientă a resurselor de muncă, Ed. ASEM, Chișinău, p.28.
 20. Veveriță V., 2003, ”Businessul mic în Republica Moldova: problem și perspective”, autoreferat al tezei de doctor în științe economice, UASM, Chișinău, p.9
 21. Vinogradova N., 2005, Criteriile de apartenență a întreprinderilor la sectorul micului business, Economica, Nr.2 (50), p.12.
 22. http://en.wikipedia.org/wiki/Joseph_Schumpeter.
 23. <http://www.scribd.com/doc/htm> , Micul Business în Republica Moldova – Pași spre afirmare (Centrul de Monitorizare și Analiză Strategică).
 24. <http://economie.md/articole/show/htm>, Lazăr V. Întreprinderile mici și mijlocii reprezintă pilonul de bază al economiei Moldovei
 25. <http://www.timpul.md/articol/metode-de-finantare-a-afacerilor-htm>, Coica A., Primii pași în lumea antreprenoriatului.
 26. <http://www.creativeconomy.ru/en/articles/23866/>, Sidorchuk R.R. Defining the Concept of Small Business // Journal of Russian Entrepreneurship. - 2012. - № 10 (208). - p. 35-40.

ASPECTELE FINANCIARE ALE ACORDĂRII STATUTULUI DE MUNICIPIU ORAȘULUI CAHUL

MIRON OXANA,

doctor în economie, lector superior

NEDELCU ANA,

asistent universitar

DONEA SOFIA,

lector superior

LUNGU RITA,

lector superior

Catedra Finanțe și Evidență Contabilă

Universitatea de Stat „B. P. Hasdeu” din Cahul

Abstract: *From the economic, socio-cultural and scientific point of view Cahul town is not just the administrative center of Cahul District, but it is the most representative administrative unit of Republic of Moldova's South Region. In authors' opinion the initiative of awarding to Cahul town the status of municipality should be implemented, because this district centre has an important role for the region.*

Abstract: *Din punct de vedere economic, social-cultural și științific, orașul Cahul reprezintă nu doar centrul administrativ al raionului Cahul, dar și cel mai reprezentativă unitate administrativ-teritorială a regiunii de Sud a Republicii Moldova. După opinia autorilor inițiativa atribuirii orașului Cahul statutului de municipiu trebuie să fie implementată, deoarece acest centru raional îndeplinește un rol deosebit de important pentru această regiune.*

Key-words: *city, municipality, Cahul, Republic of Moldova, decentralization, financial resources, tax revenues, taxes, local taxes, budget income.*

Cuvinte-cheie: *oraș, municipiu, Cahul, Republica Moldova, descentralizare, resursele financiare, veniturile fiscale, impozite, taxele locale, veniturile bugetare.*

După dobândirea independenței în anul 1991, Republica Moldova a păstrat divizarea administrativă existentă la moment în anul 1990 în RSSM (40 de raioane, Autonomia Găgăuziei și teritoriului cu un statut nedefinit (Transnistria) până în 1998. În 1998 în Moldova a avut loc o reformă teritorial-administrativă conform căreia a avut loc divizarea teritoriului republicii în județe, acordarea statutului de municipiu la 14 orașe: Chișinău, Tiraspol, Bălți, Bender, Comrat, Cahul, Rîbnița, Orhei, Soroca, Ungheni, Dubăsari, Hîncești, Edineț, Căușeni.

Odată cu venirea la putere a Partidului Comunist, în anul 2002, a avut loc o trecere inversă de la județe la raioane, iar numărul municipiilor a fost micșorat pînă la cinci - Chișinău, Tiraspol, Bălți, Bender, Comrat. [1]

În conformitate cu prevederile articolului 7 al Legii nr. 764 din 27.12.2001 privind organizarea administrativ-teritorială a Republicii Moldova, *municipiul* reprezintă o localitate de tip urban cu un rol deosebit în viața economică, social-

culturală, științifică, politică și administrativă a țării, cu importante structuri industriale, comerciale și instituții din domeniul învățământului, ocrotirii sănătății și culturii.[2]

La momentul actual, se poartă discuții aprinse referitor la acest subiect, care pot produce consecințe majore asupra dezvoltării Republicii Moldova și anume, în luna octombrie anului 2012 a fost transmis Guvernului pentru discuții și aprobare Proiectul de lege privind transformarea în municipii a orașelor Ungheni, Orhei, Soroca și Cahul.

În opinia autorilor inițiativei legislative, atribuirea statutului de municipiu orașelor sus-menționate trebuie să fie implementată, deoarece aceste centre raionale îndeplinesc un rol deosebit de important pentru regiunile țării. Ca exemplu, din punct de vedere economic, social-cultural și științific, orașul Cahul reprezintă nu doar centrul administrativ al raionului Cahul, dar și cea mai reprezentativă unitate administrativ-teritorială a regiunii de Sud a Republicii Moldova.[1]

După ședința *Comisiei guvernamentale paritare pentru descentralizare*, care a avut loc pe 25 octombrie 2012, situația privind acordarea statutului de municipiu acestor patru orașe, inclusiv și orașului Cahul, a rămas neclară.

La 13-14 noiembrie 2012, la Chișinău, în cadrul implementării Strategiei Naționale de Descentralizare, aprobată de Guvernul R. Moldova la începutul anului 2012, a avut loc Conferința Internațională „Reforma de Descentralizare: de la strategie la acțiuni”, organizată de Guvernul Republicii Moldova cu susținerea Ambasadei Suediei, PNUD, UN Women, UNICEF, Consiliului Europei și Fundației Soros Moldova”. Participanții conferinței au exprimat opiniile privind reforma de descentralizare: „Subliniem necesitatea optimizării structurii administrativ-teritoriale a Republicii Moldova, ca pre-condiție pentru realizarea unui transfer semnificativ de responsabilități și resurse pentru autorități publice locale mai puternice, astfel încât acestea să aibă capacitatea de a-și îndeplini misiunea și de a răspunde, în mod adecvat, necesităților oamenilor. Raționamentele demografice, economice și sociale trebuie să prevaleze asupra stereotipurilor politice atunci când la mijloc se află administrarea competentă și eficientă a comunităților locale și bunăstarea oamenilor. Organizarea administrativ-teritorială trebuie îmbunătățită prin consolidarea capacităților administrative ale administrației publice locale de nivelul I, urmată de eficientizarea sistemului existent de raioane și consolidarea regiunilor de dezvoltare într-un nivel regional de guvernare. O alternativă pe termen scurt ar fi cooperarea intercomunitară, care, în orice caz, trebuie promovată ca soluție intermediară.”[1]

Din recomandările elaborate de participanții Conferinței Internaționale „Reforma de Descentralizare: de la strategie la acțiuni” menționăm:

1. revizuirea actualului sistem de colectare și alocare a impozitelor partajate;
2. revizuirea sistemului de partajare a veniturilor fiscale din impozitul pe venit în vederea stabilirii în legislație a unor cote fixe pentru APL de nivelul întâi și al doilea;
3. proiectarea și implementarea unui sistem de echilibrare stabil, cu destinație generală, separat de transferurile condiționate, care să încurajeze efortul fiscal propriu;
4. separarea transferurilor de echilibrare pentru APL de nivelurile întâi și al doilea (alocarea directă pe niveluri);

5. proiectarea și implementarea unui sistem de transferuri condiționate pentru principalele funcții delegate și partajate, care să asigure un nivel minim și echitabil al prestațiilor;
6. descentralizarea procedurilor de elaborare a bugetelor și de gestionare financiară prin delegarea competențelor ministerelor de ramură, autorităților publice locale și instituțiilor prestatoare de servicii publice.[1]

În opinia participanților la Conferința menționată, aceste propuneri prezintă o actualitate deosebită și necesită o implementare urgentă.

În scopul argumentării și susținerii propunerii privind acordarea statutului de municipiu pentru orașul Cahul, autorii prezentului articol au realizat o analiză comparativă privind colectarea și distribuirea resurselor financiare ale orașului Cahul în perioada anilor 2007-2011. Pentru a analiza posibilitățile financiare ale administrației publice locale (APL), autorii au colaborat cu Serviciul economic al Primăriei orașului Cahul și cu Inspectoratul Teritorial Cahul al Serviciului Fiscal de Stat.[4, 5]

Astfel, în *Tabelul 1*, utilizând Clasificația veniturilor bugetare, se prezintă dinamica și structura colectării resurselor financiare de la persoanele juridice și fizice ale orașului Cahul.

În opinia participanților la Conferința menționată, aceste propuneri prezintă o actualitate deosebită și necesită o implementare urgentă.

În scopul argumentării și susținerii propunerii privind acordarea statutului de municipiu pentru orașul Cahul, autorii prezentului articol au realizat o analiză comparativă privind colectarea și distribuirea resurselor financiare ale orașului Cahul în perioada anilor 2007-2011. Pentru a analiza posibilitățile financiare ale administrației publice locale (APL), autorii au colaborat cu Serviciul economic al Primăriei orașului Cahul și cu Inspectoratul Teritorial Cahul al Serviciului Fiscal de Stat.

Astfel, dinamica și structura colectării resurselor financiare de la persoanele juridice și fizice ale orașului Cahul sunt în *Tabelul 1*.

Conform datelor din *tabelul 1*, veniturile colectate de la contribuabilii orașului Cahul s-au redus în anul 2011, față de anul 2007, cu 13833,6 mii lei sau cu 28,05%. Această descreștere a fost provocată de către doi factori de bază: a) reducerea veniturilor colectate pe impozit pe venit cu – 30043,9 mii lei, și b) reducerea veniturilor colectate din mijloace din vânzarea și privatizarea bunurilor de proprietate publică cu 997,61 mii lei.

În același timp, se observă creșterea veniturilor colectate din impozite pe proprietate (impozitul funciar și impozitul pe bunurile imobiliare) cu 1533,36 mii lei, și în special din impozite interne pe mărfuri și servicii (TVA, accize, etc.) cu 11865,83 mii lei. La fel se observă influența pozitivă și a altor tipuri de venituri colectate în orașul Cahul. Pentru demonstrarea mai clară a dinamicii dezvoltării procesului de colectare veniturilor în orașul Cahul prezentăm datele din *Tabelul 1* în *Diagrama 1*.

Apreciind datele prezentate în *Diagrama 1*, observăm modificări esențiale atât în dinamica volumului veniturilor colectate, cât și în structura principalelor surse de venituri. Astfel, dacă în anul 2007 ponderea majoră o dețineu veniturile provenite de la plata impozitului pe venit, atunci, în următorii ani se observă o tendință de descreștere

a acestui indicator, cauzată de introducerea cotei 0% la impozitul pe venit al persoanelor juridice. La fel, este evidentă modificarea ponderii impozitelor indirecte pe mărfuri și servicii (TVA, accize, impozitul privat și altele), care a crescut considerabil pe parcursul ultimilor cinci ani, reprezentând în anul 2011 cota de 60% din toate veniturile bugetare, colectate în or. Cahul (*Diagrama 2*).

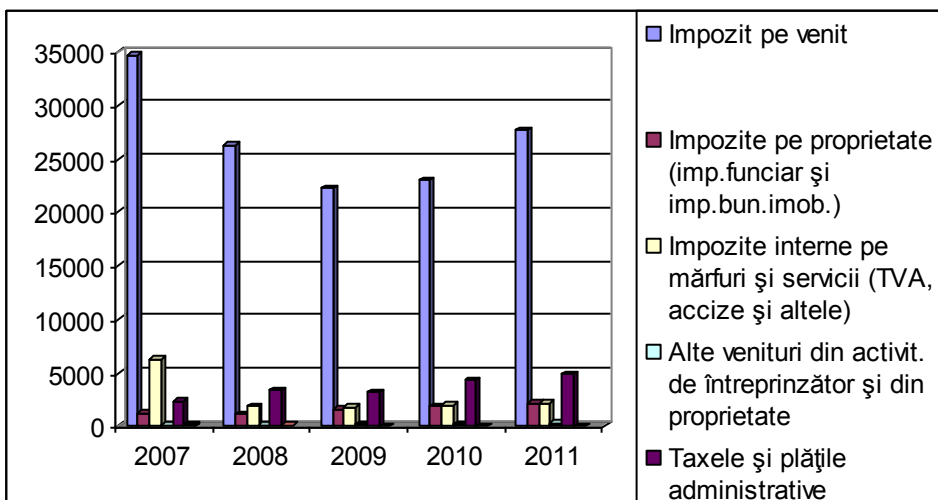
Tabelul 1. Resursele financiare pe tipuri de venituri, colectate de la persoanele fizice și juridice din orașul Cahul pe perioada anilor 2007-2011

Capitol	Tipuri de venituri	2007		2008		2009		2010		2011		Alătarea 2011 fata de 2007, (+/-), mii lei	Ritmul de creștere 2011 față de 2007, %
		Suma, mii lei	Ponde- rea, %	Suma, mii lei	Ponde- rea, %	Suma, mii lei	Ponde- rea, %	Suma, mii lei	Ponde- rea, %	Suma, mii lei	Ponde- rea, %		
111	Impozit pe venit	34716.84	77.34	26275.04	79.67	22307.66	76.51	23056.25	72.97	27721.69	74.39	-6995.15	79.85
114	Impozite pe proprietate (imp. funciar și imp. bun. imob.)	1232.14	2.74	1189.73	3.61	1596.83	5.48	1940.33	6.14	2158	5.79	925.86	175.14
115	Impozite interne pe mărfuri și servicii (TVA, accize și altele)	6295.5	14.02	1853.28	5.62	1803.77	6.19	1980.9	6.27	2144.35	5.75	-4151.15	34.06
121	Alte venituri din activ. de furnizor și din proprietate	109.96	0.24	152.44	0.46	166.68	0.57	238.07	0.75	273.11	0.73	163.15	248.37
122	Taxele și plățile administrative	2354.17	5.24	3401.88	10.32	3235.04	11.10	4327.88	13.70	4931.34	13.23	2577.17	209.47
123	Amenzii și sanțiuni administrative	182.13	0.41	106.31	0.32	47.51	0.16	53.96	0.17	38.48	0.10	-143.65	21.13
	Total	44890.74	100	32978.68	100.00	29157.49	100.00	31597.39	100.00	37266.97	100.00	-7623.77	83.02

Sursa: Descrierea achizițiilor pe tipuri de operații pe anii 2007-2011 a Inspectoratului Teritorial Cahul al Serviciului Fiscal de Stat

Conform datelor din *Tabelul 1*, veniturile colectate de la contribuabilii orașului Cahul s-au redus în anul 2011, față de anul 2007, cu 7623.77mii lei sau cu 26,98%. Această descreștere a fost provocată de către trei factori de bază: a) reducerea veniturilor colectate pe impozit pe venit cu – 6995.15 mii lei, și b) reducerea veniturilor colectate din impozite interne pe mărfuri și servicii (TVA, accize, etc.) cu 4151.15 mii lei, c) reducerea veniturilor colectate din plata amenzilor și sancțiunilor administrative cu – 143,65 mii lei

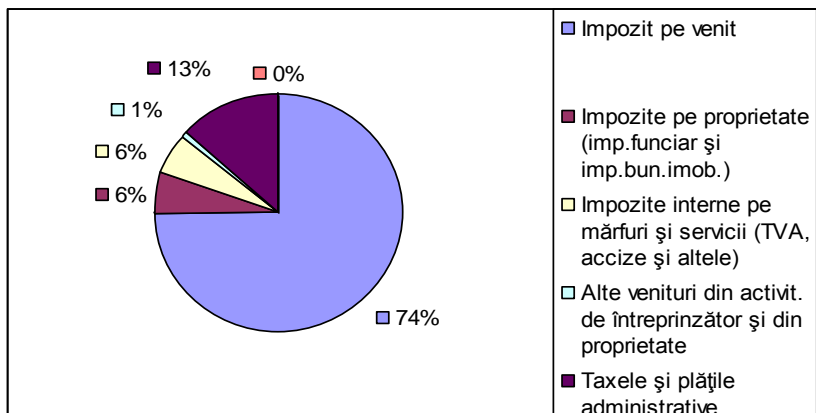
În același timp, se observă creșterea veniturilor colectate din impozite pe proprietate (impozitul funciar și impozitul pe bunurile imobiliare) cu 925.86 mii lei, și în special din taxele și plățile administrative cu 2577.17 mii lei. La fel se observă influența pozitivă și a altor tipuri de venituri colectate în orașul Cahul. Pentru demonstrarea mai clară a dinamicii dezvoltării procesului de colectare veniturilor în orașul Cahul prezentăm datele din *Tabelul 1* în *Diagrama 1*. [5]



Sursa: Discifarea Inspectoratului de Stat teritorial Cahul privind achitățile pe toate impozitele și taxele persoanelor fizice și juridice pe anii 2007-2011

Diagrama 1. Dinamica resurselor financiare colectate în or. Cahul în perioada anilor 2007-2011 pe tipuri de venituri

Apresiasi datele prezentate în *Diagrama 1*, observăm unele modificări atât în dinamica volumului veniturilor colectate, cât și în structura principalelor surse de venituri. Astfel, dacă în anul 2007 ponderea majoră o deține veniturile provenite de la plata impozitului pe venit (77,34%), atunci, în următorii ani se observă o tendință de descreștere, cauzată de introducerea cotei 0% la impozitul pe venit al persoanelor juridice, iar începând din anul 2010 observăm o creștere lentă a acestui indicator pînă la nivelul de 74,39%. (*Diagrama 2*). [5]

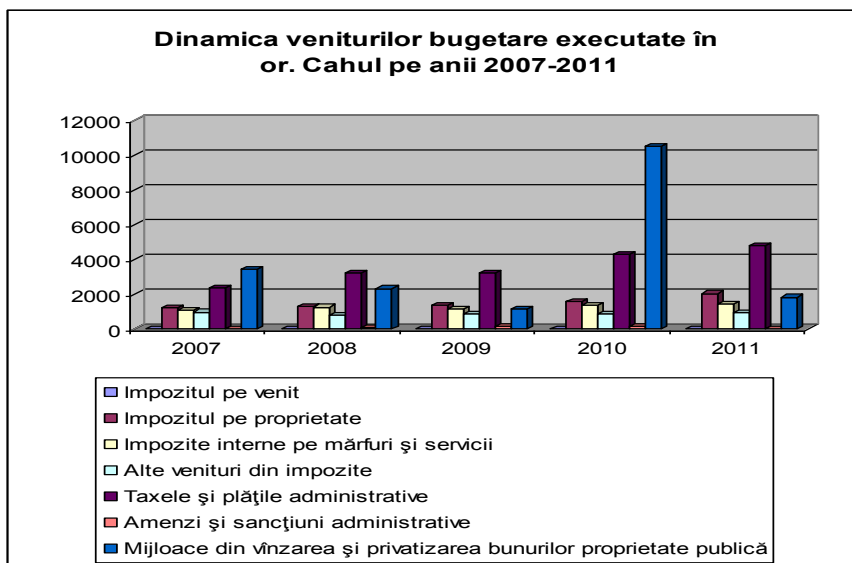


Sursa: Discifrea Inspectoratului de Stat teritorial Cahul privind achitățile pe toate impozitele și taxele persoanelor fizice și juridice pe anii 2007-2011

Diagrama 2. Structura veniturilor bugetare colectate în or. Cahul, în anul 2011

Conform datelor analizate în *Tabelul 2*, în anul 2011, suma veniturilor bugetare colectate în or. Cahul a constituit 37266,97 mii lei, din care doar 11040,73 mii lei au rămas la dispoziția Autorității publice locale. [4, 5]

Analizând gradul de executare a planului de venituri pe ultimii 5 ani, se observă o creștere a veniturilor în anul 2011 cu 2038,93 mii lei față de anul 2007 sau cu 22,65% (*Diagrama 3*). [4]



Sursa: Raportul privind activitatea primăriei or. Cahul din anul 2011

Diagrama 3. Dinamica veniturilor bugetare executate în or. Cahul pe anii 2007-2011

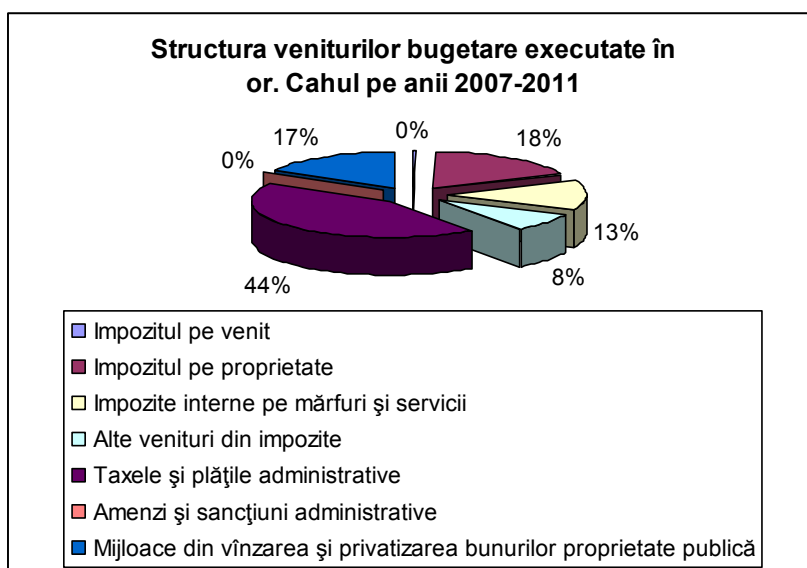
Tabelul 2
Analiza veniturilor proprii și taxelor locale ale bugetului or. Cahul
pe anii 2007-2011

Tipuri de venituri	2007		2008		2009		2010		2011		Abatere a 2011 față de 2007, (+/-) mii lei	Ritmul de creștere 2011 față de 2007, %
	mii lei	Pondere, %	mii lei	Pondere, %	mii lei	Pondere, %	mii lei	Pondere, %	mii lei	Pondere, %		
Impozit pe venit	0,00	0,00	0,00	0,00	8,8	0,11	8,50	0,05	20,40	0,18	20,4	-
Impozite pe proprietate (imp. funciar și imp. bun. imob.)	1211,20	13,46	1289,50	14,27	1346,10	17,04	1597,10	8,51	2040,10	18,48	828,9	168,44
Impozite întinse pe măruri și servicii (TVA, accize și altele)	1038,70	11,76	1261,60	14,18	1166,10	14,76	1366,70	7,28	1428,80	12,94	370,1	134,96
Alte venituri din activitatea de întreprinzător și din proprietate	976,50	10,85	780,40	8,77	869,80	11,01	864,00	4,60	925,50	8,38	-51	94,78
Taxele și plățile administrativ	2344,60	26,05	3209,20	36,06	3232,80	40,93	4299,80	22,91	4777,20	43,27	2432,6	203,75
Amenzi și sancțiuni administrativ	1,80	0,02	54,50	0,61	131,80	1,67	126,90	0,68	19,93	0,18	18,13	1107,22
Mijloace din vânzarea și privațizarea bunurilor proprietate publică	3409,00	37,87	2323,60	26,11	1143,70	14,48	1050,40	55,97	1828,80	16,56	-1580,2	53,65
Total	9001,80	100,00	8888,80	100,00	7899,10	100,00	18767,40	100,00	11040,3	100,00	2038,93	122,65

Sursa : Raportul privind activitatea primăriei or. Cahul din anul 2011

Conform datelor din *Tabelul 2* și *Diagrama 3* creșterea veniturilor proprii ale bugetului orașenesc este foarte lentă, reflectând unele modificări neesențiale în această perioadă de timp. Excepție prezintă mijloacele din vânzarea și privatizarea bunurilor de proprietate publică în anul 2010, în valoare de 10504,40 mii lei, dar care în anul 2011 a revenit la nivel mediu anual de 1828,80 mii lei.

Dacă ne referim la defalcările din Bugetul de Stat, provenite de la incasările impozitului pe venit, constatăm că în perioada 2007-2011, din totalul impozitelor pe venit, colectate de la persoanele fizice și juridice, în bugetul or. Cahul au fost transferate doar 8,8 mii lei în anul 2009 față de 22307,66 mii lei colectați, 8,5 mii lei în 2010 față de 23056,24 mii, și respectiv, 20,4 mii lei în anul 2011 față de 27721,69 mii lei, reflectând o pondere neesențială (0,18%) din totalul veniturilor executate în or. Cahul (*Diagrama 4*).



Sursa: Raportul privind activitatea primăriei or. Cahul din anul 2011

Diagrama 4. Structura veniturilor bugetare executate în or. Cahul în anul 2011

Analizând structura veniturilor bugetare executate în or. Cahul în perioada 2007-2011, constatăm că ponderea cea mai mare din venituri executate o ocupă compartimentul „Taxe și plățile administrative” – 43,27%, urmat de „impozitul pe proprietate” (18%) și „Mijloace din vânzarea și privatizarea bunurilor din proprietate publică” – 17%, „impozite interne pe mărfuri și servicii” – 13% și „alte venituri din impozite” – 8%.

Este important să menționăm că doar schimbarea statutului orașului Cahul în cel de municipiu nu va contribui la dezvoltarea social-economică a localității dacă nu vor fi realizate și modificări în sistemul finanțelor publice locale, modificări îndreptate spre descentralizarea financiară

În vederea argumentării acestei idei se prezintă o analiză a corelării veniturilor proprii și a taxelor locale colectate și cele rămase pe teritoriul or. Cahul. (Tabelul 3).

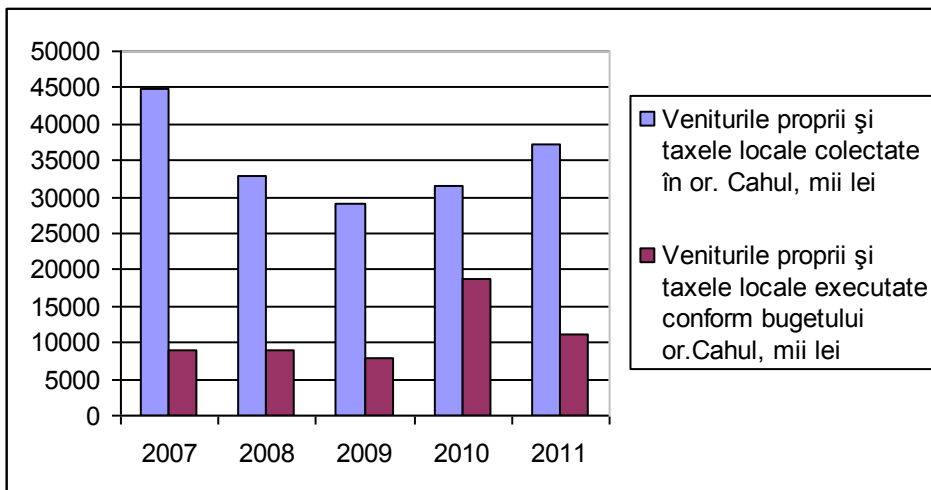
Datele Tabelului 3 relevă că abaterea dintre veniturile proprii și taxele locale colectate și cele repartizate în bugetul or. Cahul constituie circa 80%, ceea ce arată că din potențialul financiar al orașului, adică din veniturile colectate, bugetul orașului beneficiază doar de circa 20%, cea mai mare pondere fiind înregistrată în 2011 – 22,58%, iar cea mai redusă în 2007 – 14,35%. Pentru o vizualizare mai clară, prezentăm informația în Diagrama 5.[4, 5]

Tabelul 3

Analiza corelării resurselor financiare colectate și executate conform bugetului în orașul Cahul pe anii 2007-2011

	Veniturile proprii și taxele locale	2007	2008	2009	2010	2011
1	Colectate în or. Cahul, mii lei	44890.74	32978.68	29157.49	31597.39	37266.97
2	Executate conform bugetului or.Cahul, mii lei	9001,8	8898,8	7899,1	18767,4	11040,73
3	Abaterea absolută, (+/-) mii lei (Rd.2 – rd.1)	-53734,5	-51128	-45297,8	-48606	-37862
4	Abaterea relativă, (+/-) % (rd.2:rd.1*100-100)	-85,65	-85,18	-85,15	-72,14	-77,42

Sursa: elaborat de autori în baza datelor Inspectoratul Teritorial Cahul al Serviciului Fiscal de Stat și a Serviciului economic al Primăriei or. Cahul



Sursa: elaborat de autori în baza datelor Inspectoratului Teritorial Cahul al Serviciului Fiscal de Stat și al Serviciului economic al Primăriei or. Cahul

Diagrama 5. Dinamica veniturilor proprii și taxelor locale colectate și executate de or. Cahul în anii 2007-2011

Autorii consideră că resursele proprii ale or. Cahul reprezintă sursa de bază în afirmarea autonomiei locale și dezvoltarea social-economică durabilă. Deaceia, se propune analizarea posibilităților de sporire a veniturilor proprii ale localității fără de a mări presiunea fiscală, avînd la bază articolul 4.1 din Legea finanțelor publice locale Nr. 397 din 16.10.2003, care ne enumeră sursele de formare a veniturilor bugetare ale orașului și anume: veniturile proprii (impozite și taxe locale, venituri din darea în arendă a terenurilor și locațiunea bunurilor din patrimoniul orașului), defalcări de la veniturile generale de stat, transferurile de la bugetul raional, mijloace și fonduri speciale. La categoria veniturilor ce se formează în baza impozitelor și a taxelor locale se referă doar două componente ale veniturilor bugetare: veniturile proprii și defalcările de la veniturile generale de stat. [2]

Cum s-a menționat anterior, sporirea volumului resurselor proprii prin creșterea presiunii fiscale, adică prin creșterea cotelor impozitelor și taxelor locale, nu poate fi considerată eficientă. Unicul element al sistemului bugetar local care poate fi considerat ca sursă de sporire a veniturilor proprii este categoria *defalcărilor de la veniturile generale de stat*. Respectiv, conform legislației în vigoare defalcările de la veniturile generale de stat ale orașului se formează din următoarele impozite:

- impozitul pe venitul persoanelor juridice din oraș;
- impozitul pe venitul persoanelor fizice.[2]

Totodată, urmează să menționăm că, Legea cu privire la finanțele publice locale nu prevede careva cote prestabilite ale defalcărilor către bugetele locale pe categorii de venituri provenite de la diverse tipuri de impozite.

În opinia noastră, nespecificarea cotelor acestor defalcări reprezintă o deficiență majoră a legislației în vigoare, deoarece astfel, acest component al veniturilor bugetare ale orașului nu reprezintă o sursă a menținerii autonomiei locale, ci un instrument de influențare și control din partea autorităților superioare. Conform articolului 4(c) al Legii finanțelor publice, stabilirea cotelor defalcărilor de la veniturile generale de stat pentru bugetele locale (ale orașelor, satelor, comunelor) intră în competența Consiliilor raionale, astfel partea din impozitele pe venit colectate la nivel de o unitate administrativ-teritorială de nivelul I (oraș) ce urmează a fi întoarsă în teritoriu este decisă de către autoritățile publice locale de nivelul II (consiliu raional).

La argumentarea caracterului dezavantajos al acestor prevederi legale pentru bugetul orașului s-au utilizat datele prezentate în *Tabelul 3*. Făcînd o constatare generală, rezumăm că în perioada anilor 2007-2011, pe teritoriul orașului Cahul au fost colectate 175,89 mln. lei din impozitul pe venit, ceea ce reprezintă în medie 35,18 mln. lei pe an. În aceiași timp, în perioadă raportată, suma totală a defalcărilor de la Bugetul de stat provenite de la aceste venituri a constituit 37,7 mii lei, realizate doar în anii 2009, 2010, 2011 sau 12,56 mii lei pe an. Defalcările pentru anii 2007 și 2008 au fost la cota „zero” lei.

În ordinea ideilor enunțate, autorii optează pentru acordarea orașului Cahul a statutului de municipiu și stabilirea cotelor de defalcări de la veniturile generale de stat alocate bugetelor locale în mărime de 100%, astfel garantînd afirmarea autonomiei locale și realizarea procesului de descentralizare. În vederea argumentării acestor propuneri se prezintă următoarea prognoză, în care se compara nivelul impozitului pe

venit colectat pe teritoriul orașului Cahul pe anul 2011, nivelul defalcărilor din veniturile generale de stat transferate în bugetul orașului în aceeași perioadă, și nivelul defalcărilor calculate conform propunerilor înaintate.

Conform datelor din *tabelul 1 și tabelul 2* impozitul pe venit în anul 2011 a fost colectat în sumă de 27721.69 mii lei, din care s-au întors în bugetul orașului Cahul numai 20,4 mii lei, sau 0,7% din suma colectată. În cazul acceptării propunerii noastre de a lăsa în bugetul municipiului Cahul 100% din impozitul pe venit colectat, atunci veniturile bugetare ar fia sporit în anul 2011 cu 27701,29 mii lei. De menționat că, anul 2011 a fost ultimul an în care s-a aplicat cota 0% la impozitul pe venit a persoanelor juridice. Cumularea cotei de 100% și de la impozitul pe venit reintrodus în anul 2012 în mărime de 12% va spori și mai mult veniturile prognozate.

În cazul includerii în administrarea municipiul Cahul și satelor apropiate - Roșu și Crihana Veche -, putem prognoza o creștere suplimentară a bugetului municipiul Cahul pe seama veniturilor bugetare colectate în aceste localități.

În rezultatul analizei efectuate înaintăm propunerile noastre privind problema cercetată:

- acordarea orașului Cahul a statutului de municipiu;
- includerea în componența municipiului Cahul a satelor apropiate - Roșu și Crihana Veche;
- specificarea cotelor de 100 % la defalcările de la impozitele pe venit ale persoanelor fizice și juridice care activează în municipiul Cahul.

REFERINȚE:

1. Declarația finală a Conferinței Internaționale „Reforma de Descentralizare: de la strategie la acțiuni” accesibil pe:
<http://www.descentralizare.gov.md/libview.php?l=ro&idc=249&id=1024>
2. Legea privind organizarea administrativ-teritorială a Republicii Moldova nr. 764 din 27.12.2001.
3. Legea finanțelor publice locale a Republicii Moldova Nr. 397 din 16.10.2003.
4. Raportul privind activitatea primăriei or. Cahul din anul 2011.
5. Descifrarea Inspectoratului Teritorial Cahul al Serviciul Fiscal de Stat privind achitățile pe tipuri de operații pe anii 2007-2011

COMERȚUL ELECTRONIC - DEZVOLTARE ȘI PERSPECTIVE ÎN COMERȚUL MODERN AL ÎNTREPRINDERILOR DIN RAIONUL CAHUL

BÎRLEA SVETLANA,

dr. econ., conf.univ.inter.

Catedra de Inginerie și Științe Aplicate

Universitatea de Stat „B. P. Hasdeu” din Cahul

Abstract: *In the past two decades, the unprecedented development of information technologies revolutionized the world economy. The new economy is taking shape, one based on Information Technology and computer networks, one where the Internet plays an essential part by diminishing the physical and economic barriers of traditional economy. The Internet represents new opportunities for the traditional companies.*

Abstract: *În ultimele două decenii, dezvoltarea fără precedent a tehnologiilor informaționale a revoluționat economia mondială. Noua economie este bazată pe rețele de calculatoare și tehnologii informaționale, în care internetul joacă un rol esențial prin diminuarea barierelor fizice și economice ale economiei tradiționale. Internetul reprezintă noi oportunități pentru companiile tradiționale.*

Key words: *traditional commerce, ecommerce, Internet, World Wide Web, information and communication technologies, technical and technological progress*

Cuvinte cheie: *comerț tradițional, comerț electronic, Internet, World Wide Web, tehnologiile informaționale și de comunicații, progresul tehnic și tehnologic.*

Evenimentele istorice din sectorul Tehnologiei Informației și Comunicațiilor (TIC), precum lansarea primului calculator personal și lansarea comercială a Internetului, sunt condiționate de schimbarea economiei mondiale inaugurând o nouă eră tehnologică și economică. Revoluția digitală a devenit un factor primordial de creștere economică și schimbare socială. Astfel, la începutul mileniului trei vorbim despre societatea informațională ca despre un nou stadiu în dezvoltarea civilizației umane, ca despre o revoluție a tehnologiei informației și comunicațiilor și a naturii muncii [6].

Sectorul TIC este printre sectoarele economice în plină ascensiune, înregistrând una din cele mai rapide dezvoltări și creșteri. Dezvoltarea economică durabilă a unei țări depinde în primul rând de capacitatea acesteia de a utiliza eficient tehnologiile informaționale și de comunicații care contribuie esențial la sporirea productivității forței de muncă [13].

Adoptarea TIC în toate domeniile de activitate reprezintă condiția esențială a dezvoltării sanatoase a oricarei economii și asigurării succesului societății informaționale [6]. De aceea, rolul Tehnologiilor Informaționale în creșterea productivității întreprinderilor este determinant. Dacă să ne referim la Republica Moldova, o mare parte din întreprinderi nu sunt pregătite să adopte tehnologiile informaționale și să se integreze în valul schimbărilor digitale în principal din cauza problemelor legate de infrastructură (gradul de dotare cu calculatoare și accesul la

Internet). Altfel spus, nu cunosc modalitatea de a-și face cunoscute și accesibile produsele și/sau serviciile prin intermediul Internetului. După cum afirma Charles Darwin: *“nu supraviețuiesc cei mai puternici, nici cei mai inteligenți, ci cei care se adaptează cel mai bine în orice condiții”* [16]. Evoluția comerțului electronic va fi cu siguranță o amenințare la adresa organizațiilor care nu se pregătesc pentru schimbările ce vor avea loc [2].

Țările aflate în tranziție se confruntă și se vor confrunta în continuare cu mari greutăți și din această cauză în multe din aceste țări problemele mediului, tensiunile sociale și tendințele de emigrare se vor accentua. Decalajele dintre țările bogate și cele sărace sunt enorme și va fi necesar mult timp pentru a le estompa.

În țările cu economia dezvoltată, tehnologiile informaționale sunt percepute ca un catalizator al proceselor de restructurare a activităților comerciale precum și a strategiilor de dezvoltare a întreprinderilor. Internetul reprezintă noi oportunități pentru firmele tradiționale, inclusiv prin diversificarea serviciilor oferite și promovarea de servicii noi, personalizate și atractive, pe care tehnologiile informaționale și de comunicații le fac posibile [5].

Explozia Internet-ului a permis dezvoltarea unei noi forme de comerț – comerțul electronic. Internetul, dezvoltarea comerțului electronic și apariția întreprinderilor virtuale au condus la posibilitatea transformării întreprinderilor tradiționale în întreprinderi virtuale pentru care sistemul informatic nu mai reprezintă un element complementar, ci chiar fundamentul structurii organizaționale. Astfel, dezvoltarea comerțului tradițional este impulsionată de o formă modernă de comerț – comerțul electronic.

Pe plan mondial, comerțul electronic nu mai este o simplă activitate care concentrează doar eforturile întreprinderilor, aflate în competiția de a câștiga noi clienți și de a răspunde cât mai bine exigențelor acestora. În prezent, comerțul electronic a devenit o componentă principală a politicilor de dezvoltare economică ale guvernelor țărilor dezvoltate.

Comerțul electronic mondial are o dinamică ascendentă pe măsură ce tot mai mulți consumatori și tot mai multe afaceri se conectează la web. Comerțul electronic permite oamenilor schimburi de bunuri și servicii, depășind barierele de timp și spațiu - la orice oră din zi și din noapte poți să te conectezi și să cumperi aproape orice dorești. În aceste condiții, poți vinde la orice ora, în orice zi, unui client din orice parte a globului. Un site de comerț electronic poate fi accesat de către firmele sau consumatorii finali interesați din orice țară a lumii unde există un calculator conectat la Internet [4]. Astăzi, termenul de comerț electronic a devenit sinonim cu creșterea profitului.

Începuturile comerțului electronic demarează în anii 60. Amazon și Ebay au fost primele companii ce au permis tranzacții pe Internet. Conform statisticilor, cele mai vândute categorii de produse sunt: cărțile, calculatoarele, muzica, birotica și consumabilele electronice.

La momentul actual, comerțul electronic (e-commerce) reprezintă acea manieră de a conduce activitățile de comerț care folosește echipamente electronice

pentru a mări aria de acoperire (locul în care se pot afla potențialii clienți) și viteza cu care este livrată informația [17].

În literatura de specialitate comerțul electronic reprezintă locul virtual unde se întâlnesc furnizorii – cu cataloage electronice de produse și servicii – cu firmele potențial cumparatoare, în scopul de a face schimb de informații, afaceri și de a colabora în scopul realizării de afaceri în comun [1].

Comerțul electronic stimulează concurența și competitivitatea, prin dezvoltarea de noi produse și piețe, prin apariția de noi actori pe piețele tradiționale și de noi tipuri de relații între furnizori și consumatori [5].

Comerțul electronic oferă oportunitatea de a comercializa produse în întreaga lume, sporind numărul de potențiali clienți în primul rând prin eliminarea barierelor geografice dintre clienți și comercianți [2].

Indiferent de definițiile date comerțului electronic de diferiți specialiști, instituții sau firme, prin comerț electronic se înțelege „distribuție, marketing, vânzarea sau livrarea de mărfuri și servicii prin mijloace electronice” [5].

Comerțul electronic are două componente principale: comerțul de tip Business-to-Business, în cadrul căruia tranzacțiile se desfășoară între firme, și comerțul de tip Business-to-Consumer, care se referă la relațiile dintre comercianți și consumatorul final, pe scurt afaceri cu firme și afaceri cu consumatorii.

Tranzacțiile B2C se realizează între cumpărători individuali și vânzători-mari companii. În acest caz, factorul uman este mult mai important, interactivitatea fiind caracteristica de bază în decizia de cumpărare. Tranzacțiile B2B se caracterizează prin faptul că ambele părți participante la tranzacția comercială, atât vânzătorul cât și cumpărătorul, sunt instituții [2].

Dezvoltarea comerțului electronic impulsionează procesul de globalizare prin depășirea barierelor comerțului tradițional [4]. Principalele bariere în dezvoltarea comerțului electronic rămân problemele legate de încredere, de promovarea insuficientă în mass-media a acestui tip de comerț și nu în ultimul rând – de securitate. Securitatea informațiilor în orice domeniu de activitate trebuie să fie o activitate continuă pentru a se putea face față noilor amenințări. Măsurile necesare ce se impun pentru evoluția comerțului electronic țin în mare măsură de confidențialitatea și securitatea operațiunilor asigurate prin măsuri privind cadrul juridic, financiar și buna funcționare a infrastructurii. Este necesar de menționat faptul că principalele bariere în utilizarea mai eficientă a acestor tehnologii nu sunt numai de natură tehnică, ci și de natură umană și organizațională.

În conformitate cu definițiile date anterior, comerțul electronic nu cuprinde numai tranzacția comercială în sine, ci și toate interacțiunile și schimburile de informații dintre vânzător și cumparator, care apar înainte și după tranzacția respectivă (publicitate, acordare de suport tehnic produsului cumpărat, livrare, servicii comerciale etc.). Astfel că, cu mici excepții, în cazul comerțului electronic, se întâlnesc aceleași componente ca în cazul comerțului clasic. Deci, comerțul electronic nu diferă foarte mult de comerțul tradițional, însă sunt unele aspecte care delimitează cele două forme ale comerțului.

Tabelul 1

Diferențe dintre comerțul tradițional și cel electronic

Caracteristici	Comerțul tradițional	Comerțul electronic
Costuri	Este costisitor – înființarea unei întreprinderi sau deschiderea unui magazin tradițional necesită timp și investiții enorme; întreținerea personalului; publicitate; tipărirea broșurilor, cataloagelor, ciclul de aprovizionare necesită mult timp și bani, etc.	Costuri reduse – crearea, deschiderea unui magazine online necesită costuri, timp și eforturi minime; este suficientă o singură persoană pentru prelucrarea comenzilor; publicitate online; cataloagele, broșurile pot fi accesate online (nu necesită tipărire), reducerea costurilor și timpului necesar realizării ciclului de aprovizionare etc.
Disponibilitate	Funcționează o perioadă de timp limitată sau non-stop (fiind necesar un număr mare de personal angajat).	Funcționează non-stop, prezența angajaților nu este necesară.
Interactivitate	Toate informațiile se obțin direct de la vânzător, însă nu întotdeauna sunt veritabile.	<i>Este bogat în informații și interactiv.</i> Se adresează cumpărătorilor. Permite cumpărătorilor și clienților curenți să caute și să localizeze rapid informațiile de care au nevoie, fiind un instrument eficient pentru cercetare, comparare și cumpărare a bunurilor.
Globalizare	Există o mulțime de bariere privind accesul la sistemul de piețe libere	Reduce barierele de intrare și oferă posibilități egale de acces
Zona de acoperire	Limitată geografic	Limitată la utilizatorii de Internet
Concurența	Influențează marca și numele de firmă. Există bariere de intrare și de ieșire (structurale și legale).	Mediu de concurență perfectă, orice cumpărător și orice vânzător poate intra și ieși fără bariere și fără nici un cost.

Sursa: Adaptare după [1], [2] și [3].

Menținerea și dezvoltarea comerțului tradițional, în condițiile globalizării pieței, se va realiza doar prin adoptarea de tehnologii de comerț prin sistemul IT, precum și prin folosirea de mijloace moderne și rapide de obținere a informațiilor de piață. Cei care nu vor ține pasul cu progresul tehnologic și nu vor utiliza sisteme perfecționate, din domeniul IT, de manipulare a mărfurilor vor avea dificultăți în menținerea pe piață.

În Republica Moldova, sectorul TIC constituie unul din principalii promotori ai schimbărilor din societate și mediul de afaceri, și menține o dinamică de dezvoltare stabilă [10].

Republica Moldova este plasată în grupul țărilor cu valori medii ale Indicelui Dezvoltării TIC (IDI) și pe parcursul ultimilor ani menține o dezvoltare continuă a sectorului TIC.

Indicele dezvoltării TIC (The ICT Development Index) - stabilește ratingul a 155 de țări după nivelul de dezvoltare și penetrare a indicatorilor sectorului tehnologiei informației și comunicațiilor [10]. În clasamentul internațional după nivelul de dezvoltare TIC, Republica Moldova, s-a plasat pe locul 62 din 155 de state, acumulând

4.55 puncte ale Indicelui IDI, ce reprezintă o sporire a valorii IDI cu 0.08 puncte față de ratingul precedent (diagrama 1).

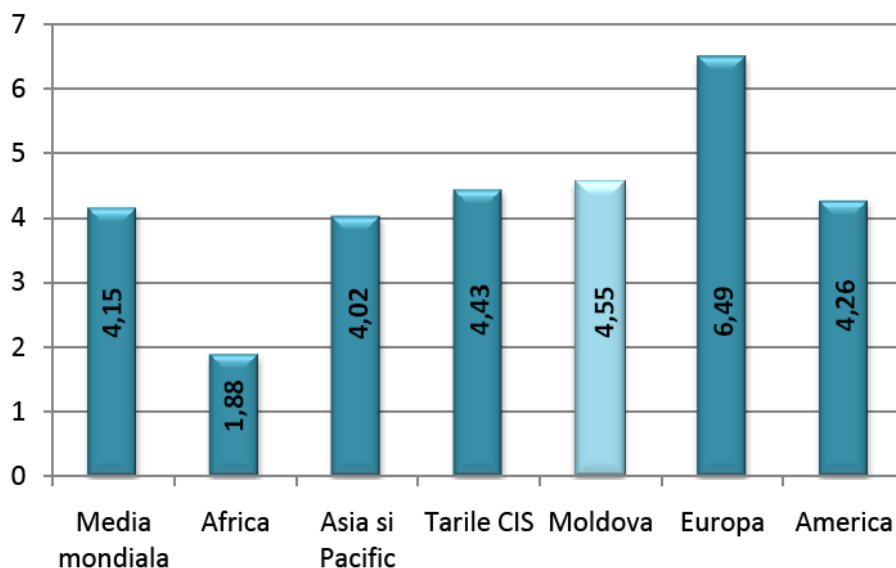


Diagrama 1. Valoarea medie a Indicelui IDI pe regiuni [10]

În pofida progreselor obținute la un șir de indicatori, Republica Moldova este plasată cu mult în urma statelor care se numără printre lideri la capitolul IT. Conform Indicelui Dezvoltării TIC se atestă o rămânere în urmă a Republicii Moldova față de țările Europei (6.49), precum și față de țara vecină România (5.13) [10]. Evoluția sectorului TIC în Republica Moldova este redată în diagrama 2.

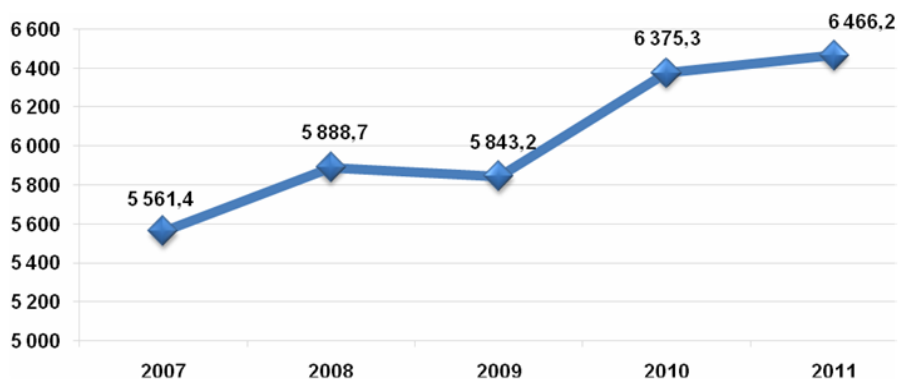


Diagrama 2. Evoluția pieței TIC în Republica Moldova, (mil. lei) [11]

Situația privind accesul utilizatorilor din Europa la Internet și prezența lor web este redată în diagrama 3.

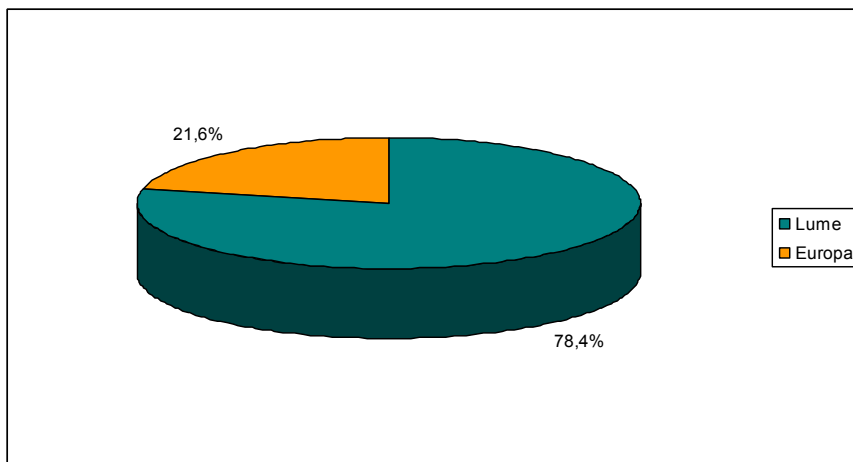


Diagrama 3. Utilizatori Internet în Europa [15].

Aruncând o privire asupra clasamentului primelor 10 țări utilizatoare de Internet din Europa observăm că Rusia se află pe primul loc în virful ierarhiei cu 68 milioane utilizatori conectați la Internet, iar Republica Moldova este clasată la sfârșitul ierarhiei cu un număr de 1,6 milioane de utilizatori (diagrama 4).

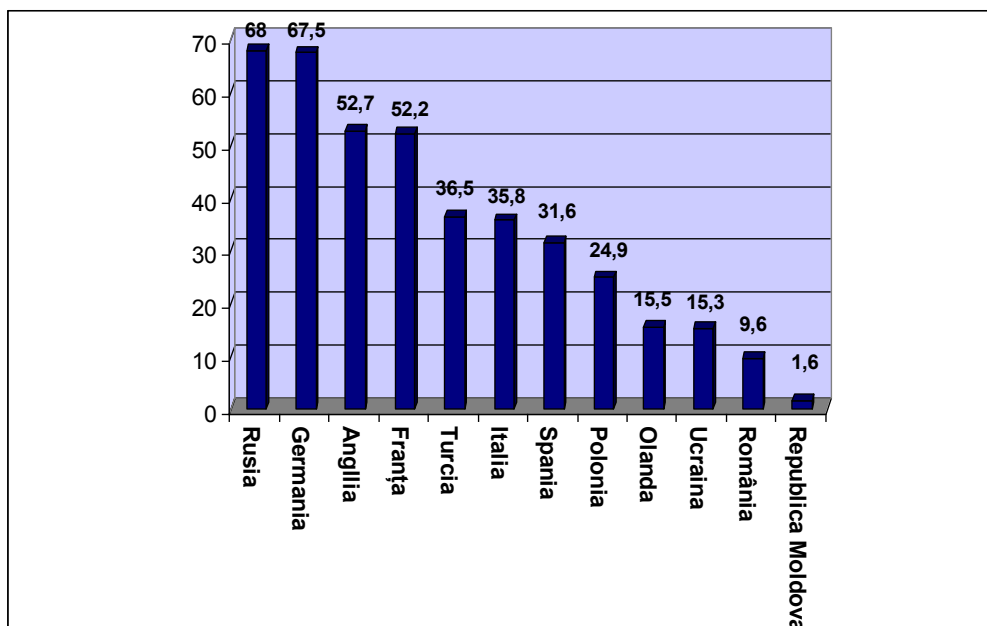


Diagrama 4. Topul primelor 10 țări utilizatoare internet din Europa, comparativ cu Republica Moldova și România (milioane utilizatori) [15]

Analizînd rata de penetrare a populației la Internet în Republica Moldova comparativ cu România, Rusia și Ucraina observăm că Moldova se află pe primul loc în acest clasament – 44,8% din numărul total al populației fiind conectată la rețeaua Internet (diagrama 5).

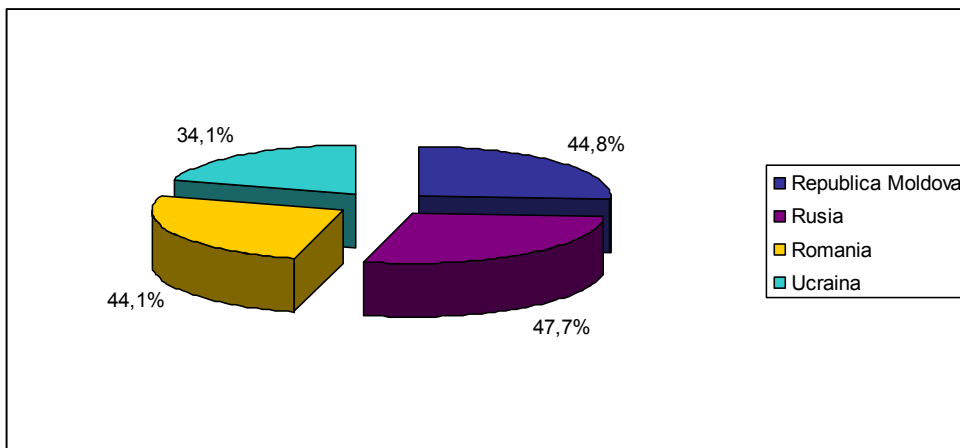


Diagrama 5. Rata de utilizare a Internetului (penetrarea populației în %) [15]

Deși rezultatele obținute de Republica Moldova sunt promițătoare, comparațiile cu valorile indicatorilor din UE relevă faptul, că țara noastră mai rămâne încă în urmă [12].

După accesul școlilor la Internet, Republica Moldova se clasează pe locul 61 din 139 de țări, avînd un punctaj de 4,1 din 7 puncte maxim posibile [8]. După nivelul de acces la noile tehnologii – locul 112 din 139, cu un punctaj de 4,1 din 7 maxim posibile. După nivelul de dotare tehnologică a întreprinderilor – 133 din 139, scor 3,7 din 7 maxim posibile. După nivelul achizițiilor guvernului a tehnologiilor avansate – locul 135 din 139, cu un scor de 2,6 puncte [8].

Dacă să facem o analiză privind utilizarea rețelei Internet după mai multe criterii, atunci observăm [9]:

- cel mai frecvent, utilizatorii accesează rețeaua globală de la domiciliu, fiecare al patrulea utilizator accesează Internet-ul de la prieteni și cunoscuți;
- bărbații au fost mai predispuși decît femeile de a utiliza Internetul - 42%, comparativ cu 35%.
- după mediu: 59% din populația urbană față de 25% din populația rurală;
- după regiune: locuitorii din zona Centru – 46%, în comparație cu locuitorii din regiunea nord 30% și 29% în zona de Sud;
- după mărimea veniturilor, ratele de utilizare sunt: 84% respondenții, ai căror venituri lunare depășesc 5000 de lei, comparativ cu 17% - respondenții cu venituri lunare de mai puțin de 1000 de lei.

Domeniile de utilizare a Internetului de către populația Republicii Moldova sunt redată în digrama 6. În anul 2011, fiecare a treia gospodărie dispune cel puțin de un calculator funcțional. Ponderea gospodăriilor cu calculatoare este semnificativ mai mare în regiunea Centru, față de celelalte regiuni. 27% din gospodăriile casnice dispun de acces la Internet. Fiecare a doua persoană descarcă file-uri multimedia, totodată doar 7% din utilizatori accesează Internet-ul în scopul procurării bunurilor prin Internet iar 4% - Internet-banking [18]. Constatăm că, indicele de procurare a bunurilor prin Internet a rămas neschimbat în anul 2011 comparativ cu anul 2009.

În urma realizării unui sondaj în raionul Cahul privind rata de utilizare a Internetului, procurarea bunurilor prin Internet și prezența site-urilor web a întreprinderilor din această zonă, am constatat că doar un număr neînsemnat de întreprinderi au pagina oficială în Internet și i-și propun serviciile prin rețeaua Internet.

La sondaj au participat 36,7% respondenți din mediul urban (or. Cahul) și 63,3 din mediul rural (raionul Cahul).

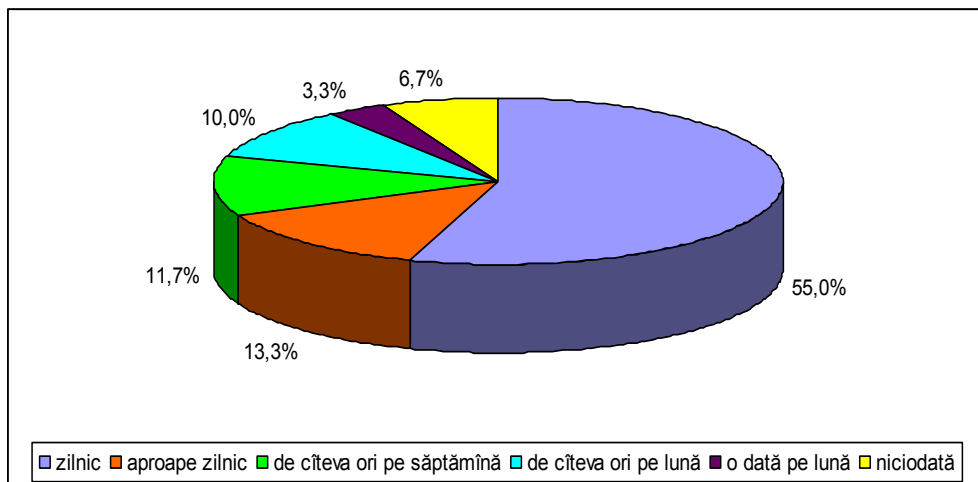
Analizate din punctul de vedere al frecvenței de accesare a Internet-ului, cercetările sondajului au relevat faptul că cca. 55% dintre cei chestionați utilizează Internet-ul zilnic și doar 6,7% nu au utilizat niciodată Internetul.



*(conform sondajelor 2010, sondaje noi nu s-au efectuat)

Diagrama 6. Domeniile de utilizare a Internetului de către populație,% (2009*)

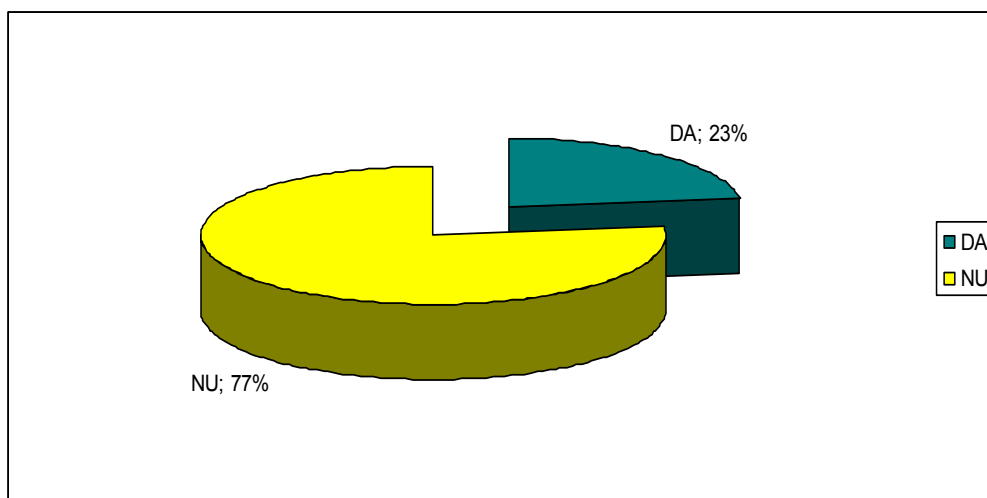
[18]



Sursa: elaborat de autor

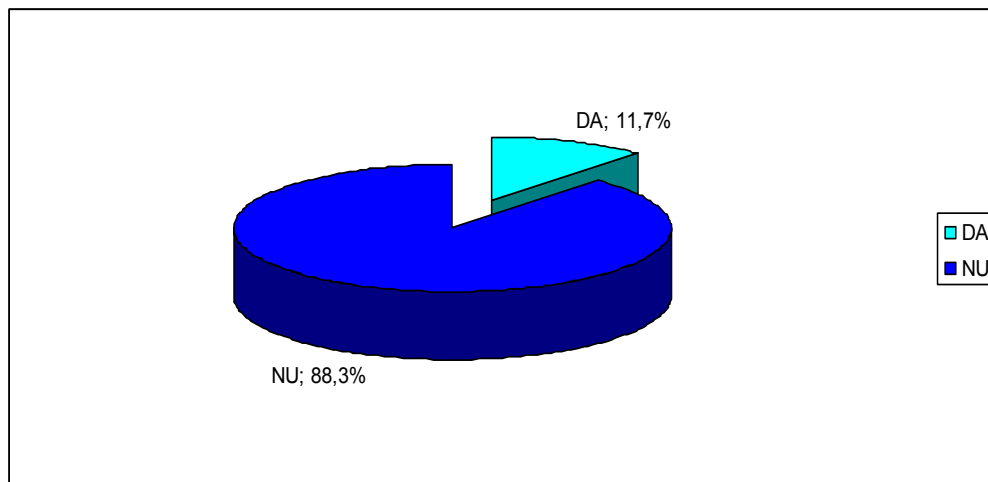
Diagrama 7. Frecvența utilizării Internetului

Doar 23% din populația respondentă a utilizat Internetul în scopul procurării bunurilor prin intermediul magazinelor online (diagrama 8). Unul din motive fiind faptul că doar 10% din populația respondentă cunoaște ce reprezintă un magazine online și vânzările online, alt motiv fiind prezența limitată a întreprinderilor sau magazinelor regionale care î-și propun serviciile sau bunurile online.



Sursa: elaborat de autor

Diagrama 8. Rata de procurare a bunurilor online



Sursa: elaborat de autor

Diagrama 9. Rata de procurare a bunurilor online de la magazinele moldovenești

Conform datelor de mai sus, constatăm că doar 11,7% din respondenți au procurat bunuri online de la magazinele naționale, iar 23% au procurat bunuri online de la magazinele moldovenești cât și de la cele internaționale.

Rezultatele examinării situației în întreprinderile din raionul Cahul ilustrează, doar 13 întreprinderi au web-site. Doar 7 din aceste întreprinderi sunt din Cahul, iar 6 sunt filiale ale întreprinderilor din Chișinău. Vânzări online pot fi realizate doar la procurarea bunurilor oferite de întreprinderile ”Altavista” și ”Bere- Unitanc”, astfel doar 2 companii din tot raionul Cahul utilizează comerțul online.

Succesul întreprinderilor din raionul Cahul și celor din întreaga țară, în viitor depinde în mare măsură de capacitatea acestora de a se integra în valul schimbărilor digitale și nu în ultimul rând de capacitatea țării de a depăși obstacolele-cheie care împiedică în prezent mișcarea înainte. Factorii cei mai problematici pentru a face bussines la etapa actuală sunt: instabilitatea politică, accesul la finanțare, corupția [8].

Pe plan mondial, comerțul electronic a devenit o componentă principală a politicilor de dezvoltare economică a guvernelor țărilor dezvoltate, iar prin măsurile luate la nivel guvernamental de către aceste țări în vederea stabilirii unor reglementări unice în ceea ce privește realizarea tranzacțiilor comerciale pe suport electronic, comerțul electronic a devenit o componentă fundamentală a comerțului mondial.

Pentru întreprinderi desfășurarea activităților de comerț electronic reprezintă o posibilitate de creșterea a competitivității lor, deoarece comerțul electronic asigură firmelor tradiționale de comerț următoarele avantaje [1], [5]:

- accesul la noi segmente de piață (noi clienți);
- creșterea vitezei de derulare a afacerilor;
- flexibilitate ridicată a politicilor comerciale;
- reducerea costurilor de aprovizionare, de desfacere, de publicitate etc.;
- costuri mai scăzute de tranzacție – dacă website-ul este bine făcut;

- operativitate crescută în efectuarea tranzacțiilor comerciale;
- eliminarea unor operații manuale;
- facilitarea stabilirii relațiilor între partenerii potențiali;
- simplificarea sistemelor de decontare și de plată;
- creșterea valorii tranzacțiilor prin stimularea cumpărătorilor;
- posibilitatea de a pregăti comanda timp de câteva zile;
- posibilitatea de a configura produse și de a vedea imediat prețurile reale în comparație cu prețurile mai multor vânzători;
- posibilitatea de a căuta ușor în cataloage mari – o companie poate construi pe o rețea deja creată un catalog mult mai mare decât ar încăpea într-o cutie poștală;
- interacțiune mai bună cu clienții - clientul poate primi, la cerere, informații prin e-mail, privind stadiul în care se află în orice moment comanda lui (dacă s-a primit comanda, dacă marfa este expediată etc.).
- achiziționarea de materii prime, materiale și echipamente mai ieftine, prin contactarea online a mai multor furnizori și crearea unei competiții sporite a ofertelor;
- reducerea timpului de promovare a produselor pe piață, prin conectarea comenzilor la producție și utilizarea mai eficientă a serviciilor de distribuție;
- cost de intrare pe piață mai redus, prin înființarea și întreținerea site-urilor Web, care sunt mai ieftine decât metodele de marketing tradițional;
- instrument accesibil tuturor clienților prezenți pe piață pentru actualizarea informațiilor de produs într-un singur loc;
- dimensionarea optima a capacității de producție și a stocurilor și oportunitatea obținerii celui mai bun preț;
- reducerea cheltuielilor administrative aferente procesului de producție.

În **concluzie**, economia mondială depinde astăzi, mai mult ca oricând, de comunicațiile electronice și tehnologia informației. În noua economie, tehnologia informației și comunicațiilor va deveni generatorul transformărilor economice și sociale, informația resursa principală, iar tehnologiile Internet cea mai eficientă rețea de comunicare și de afaceri [1]. Internetul va avea un rol din ce în ce mai important, punându-și amprenta asupra întregii vieți economice, sociale și culturale a omenirii și va governa practic toată lumea modernă, iar comerțul electronic va fi cheia competitivității firmelor în contextul dezvoltării noii economii datorită capacității sale de a depăși granițele de timp și de spațiu. Impactul comerțului electronic asupra firmelor și asupra societății va fi deosebit, atât ca întindere cât și ca intensitate [4].

În viitor, comerțul electronic va fi direct responsabil de competitivitatea și dezvoltarea economiilor naționale. Cele mai importante avantaje ale dezvoltării comerțului online fiind: oportunitatea de a vinde și de a face cunoscute propriile produse la nivel global; comunicarea cu furnizorii și clienții firmei implică un nivel

redus de costuri și este mult mai eficientă; pentru a începe o afacere online de succes, comparativ cu o afacere tradițională, ai nevoie de o investiție minimă.

REFERINȚE:

1. <http://oeconomica.org.ro/files/pdf/120.pdf> - Locul și rolul comerțului electronic în noua economie.
2. <http://ru.scribd.com/doc/16608000/Comert-Electronic> - Comerțul electronic.
3. <http://ru.scribd.com/doc/42617725/Comert-Electronic> - Afaceri electronice.
4. http://www.amfiteatruconomic.ase.ro/arhiva/pdf/no17/articol_fulltext_pag79.pdf - Dezvoltarea comerțului electronic în condițiile globalizării.
5. http://www.amfiteatruconomic.ase.ro/arhiva/pdf/no21/articol_fulltext_pag127.pdf - Comerțul electronic versus comerțul tradițional.
6. <http://revistaie.ase.ro/content/21/rosca%2Bghilic%2Bstoica-ie21.pdf> - Noua economie.
7. http://www3.weforum.org/docs/Global_IT_Report_2012.pdf - The Global Information Technology Report 2012.
8. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf - The Global Competitiveness Report 2010-2011.
9. http://www.ipp.md/public/files/publication/Raport_CRC_2010-06-23_Detaliat_Eng.pdf - Citizen Report Card Republic of Moldova
10. http://www.mtic.gov.md/img/d2011/download/2012/11-14/Sinteza_Raport_IDI_2012.pdf - Sinteza Raportului anual al UIT cu privire la monitorizarea evoluției societății informaționale la nivel mondial „*Measuring the Information Society 2012*”.
11. http://www.mtic.gov.md/statistica_rom/#indicat - Dezvoltarea sectorului Tehnologiei Informației și Comunicațiilor
12. <http://www.bis.md/files/rapoarte/Studiul%20Servicii%20Telecomunicatii%20in%20contextul%20crearii%20ZLSAC.pdf> - Perspectivele de reformare a sectorului de telecomunicații din Republica Moldova.
13. <http://www.bis.md/pdf/dezvoltarea%20sociala%20in%20contextul%20asimilarii%20tehnologiilor%20informatiei%20si%20comunicatiilor.pdf> - Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare Strategia Națională privind Edificarea Societății Informaționale: Implementarea Componentei e-Guvernare a Strategiei Naționale Moldova Electronică.
14. <http://www.csis.org/gov/rc/cyber.html>
15. www.internetworldstats.com
16. <http://ideideafaceri.manager.ro/articole/editorial/managementul-schimbarii-1919.html>
17. <http://www.csis.org/gov/rc/cyber.html>
18. http://www.mtic.gov.md/statistica_rom/ - Accesul populației la TIC, 2011.

TENDINȚELE DEZVOLTĂRII ECONOMIEI RAIONULUI CAHUL ÎN CONDIȚIILE CONCURENȚEI REGIONALE

POPA ANDREI,

doctor habilitat în economie, conf. univ.,

Catedra de Economie și Management

în Afaceri și Servicii

Universitatea de Stat „B. P. Hasdeu” din Cahul

Abstract: *The paper put in discussion the problem of interregional competition. The overview of contemporary theory on regional competition confirms that the problem of local and territorial concurrence is steel in an increasing phase. An analysis of the Southern Region of the Republic of Moldova, shows in comparison the tendencies of the Cahul county development. As a result of researches a number of recommendations are proposed for local policy makers.*

Abstract: *Prezentul articol pune în discuție problematica concurenței interregionale. Evaluarea teoriilor contemporane privind competitivitatea regională confirmă că problema concurenței locale și teritoriale se află în ascensiune. Analiza Regiunii de Dezvoltare Sud a Republicii Moldova, arată prin comparație tendințele dezvoltării raionului Cahul. În rezultatul cercetărilor efectuate sunt date un șir de recomandări pentru planificarea strategică locală.*

Key-words: *regional development, inerrgional competition, comptitive strategies.*

Cuvinte-cheie: *dezvoltare regională, concurența interregională, strategii concurențiale.*

Procesul de însușire a regulilor economiei globalizate, parcurs astăzi de societatea noastră, presupune în esență liberalizarea activității comerciale. Totodată, sporirea nivelului concurenței impune o reformare continuă a proceselor productive, reformare ce are un impact simțitor în activitatea firmelor și ocuparea forței de muncă, sporind astfel incertitudinea și pericolele pentru firmele care nu au reușit să-și adapteze structurile conform noilor realități. În sfârșit, atât timp cât procesul de restructurare nu este complet finalizat, concurența crescândă va continua să aibă impact asupra firmelor locale în particular și localităților în general. În această ordine de idei, dezvoltarea economică presupune utilizarea eficientă a potențialului local și atragerea resurselor externe în scopul creșterii productivității, iar în calitate de răspuns strategic al actorilor locali la avansarea concurenței globalizate ar fi mecanismul de stimulare a schimbărilor structurale și dinamicii *economiei locale*.

Scopul final al dezvoltării economice locale vizează promovarea oportunităților de angajare a populației în sectoarele ce stimulează beneficiul comunitar, prin utilizarea resurselor umane, naturale și instituționale disponibile [1].

Totodată, principiile regionalizării impun integrarea intereselor și activităților inter-comunitare, bazată pe ajustarea intereselor locale la cele regionale, în scopul

consolidării eforturilor de ocupare a pieței și sporirii rezistenței colective în condițiile concurenței crescânde.[2, p. 6]

De obicei, pentru evaluarea potențialului local și identificarea punctelor forte și slabe în dezvoltarea economică, de regulă, sunt analizate disponibilitatea și abundența resurselor (naturale, umane, de capital etc.), amplasarea geografică, partenerii și concurenții, climatul instituțional ș.a.

Începând cu anul 2007, odată cu adoptarea Legii privind dezvoltarea regională în Republica Moldova [3], problematica dezvoltării și utilizării eficiente a potențialului local și regional a căpătat un nou aspect ce ține de sporirea concurenței inter-regionale – situație când concurenți sunt nu doar firmele particulare ci întreg complexul social-economic al raionului, regiunii.

Conform Legii, obiectivele principale ale susținerii dezvoltării regionale sunt:

- a) obținerea dezvoltării social-economice echilibrate și durabile pe întreg teritoriul Republicii Moldova;
- b) reducerea dezechilibrelor nivelurilor de dezvoltare social-economice între regiuni și în interiorul acestora;
- c) consolidarea oportunităților financiare, instituționale și umane pentru dezvoltarea social-economică a regiunilor republicii;
- d) susținerea activității autorităților administrației publice locale și a comunităților locale orientate spre dezvoltarea social-economică a teritoriilor și coordonarea interacțiunii acestora cu strategiile și programele naționale, sectoriale și regionale de dezvoltare.

Din punct de vedere administrativ, raionul Cahul, aflat în Regiunea de Dezvoltare Sud, include 55 de localități și are o suprafață totală de 1541.6 km.p. Din suprafața totală a raionului Cahul, terenurile agricole ocupă 71.06% (109493 ha). Mediul urban cuprinde o suprafață de 34.9 km.p. și include doar orașul Cahul. Mediul rural este divizat în 36 de comune și are o suprafață de 1506.7 km.p. În limitele comunelor se află 53 de sate. O localitate - Cotihna - este situată în limitele administrative ale orașului Cahul [4; 5, p 13].

La 1 ianuarie 2012 populația stabilă a raionului Cahul a fost de 124863 locuitori, din care 67 % constituie persoane de vârstă activă (83699 locuitori) [6, p. 9]. Din totalul populației stabile, 39756 persoane sau 31,83% locuiesc în mediul urban și 85105 persoane sau 68,17% sunt locuitori în mediul rural [7, p.28].

În aspect regional, Regiunea de Dezvoltare Sud, din care face parte și raionul Cahul, însumează cota de 15% din totalul populației stabile din țară, iar raionul Cahul deține cea mai mare cotă de populație stabilă din Regiune – 24% [8, p.9]

La 1 ianuarie 2012 în raion activau 20 întreprinderi industriale și 32850 întreprinderi din sectorul Micului Business, din care persoane juridice - 2.142 și persoane fizice - 3.708, cota cea mai mare revenind Gospodăriilor Țărănești în număr total de 25.957 unități [9].

Conform datelor operative a Biroului Național de Statistică [10], în anul 2011 ponderea majoră în fabricarea producției industriale din țară o deține municipiul Chișinău – 62%, urmat de Regiunea de Dezvoltare Nord – 21% și Regiunea de Dezvoltare Centru – 11%.

Analiza comparativă ne arată că întreprinderile din Regiunea de Dezvoltare Sud au fabricat în anul 2011 doar 3% din totalul de valoare a producției fabricate în țară.

Din această cotă, raionul Cahul a produs 31%, confirmând că este lider regional în activitatea industrială.

În același timp, evaluarea dinamicii producției industriale din cadrul Regiunii de Dezvoltare Sud, relevă faptul că potențialul economic industrial al Regiunii și raionului Cahul este specializat preponderent în industria agroalimentară.

Concomitent, rezultatele activității industriale reflectă și nivelul de dezvoltare al producătorilor de materie primă, care asigură realizarea lanțului valoric pe tipuri de produs. Anume analiza realizării lanțurilor valorice ne arată o discrepanță a poziției concurențiale a Regiunii de Dezvoltare Sud, în general, și a raionului Cahul, în particular.

Astfel, raionul Cahul este lider incontestabil la producția vinurilor naturale din struguri și a vinurilor tari cu o concentrație de alcool de peste 15%.

Prezența capacităților industriale la cele 11 fabrici de vin din raion oferă un stimulent simțitor în dinamică ramurii vitivinicole și producției strugurilor în scopuri tehnice și de consum curent.

În același timp, din totalul producției vegetale procesate la întreprinderile din Regiunea de Dezvoltare Sud, rezultatele au fost obținute la unitățile din raioanele Cantemir, Căușeni, Cimișlia, Ștefan Vodă, Taraclia, raionul Cahul la acest capitol înregistrând cota zero pe motivul sistării activității fabricilor de conserve din Cahul și Zărnești.

Totodată, se constată că UTA Găgăuzia înregistrează o dinamică superioară indicilor Regiunii de Dezvoltare Sud la producerea sucurilor de legume și fructe, și a fructelor prelucrate și conservate în pofida faptului că deține cote de mai puțin de 1% din recolta globală de legume de câmp, față de 12% obținute în Regiunea de Dezvoltare Sud, și de circa 1% din recolta globală la fructe și pomușoare, față de cele 8% obținute în Regiunea de Dezvoltare Sud.

Gradul de dezvoltare al capacităților de procesare industrială, influențează și dinamica indicilor producției vegetale obținute în raioanele Regiunii. Datele statistice denotă că lipsa capacităților de procesare a producției vegetale în raionul Cahul, menține la un nivel minim interesul agricultorilor de a crește culturile respective. Sporirea în raion în anul 2011 a recoltei globale de legume de câmp este rezultatul extinderii suprafețelor de legume recoltate în sere pentru consum în stare proaspătă.

La fel, nivelul rezultatelor la recolta de fructe și pomușoare din raionul Cahul, se datorează pe de o parte creșterii cu circa 146% a rezultatelor activității fabricii de conserve din or. Cantemir și creșterii vânzărilor de fructe în stare proaspătă, pe de alta. De menționat că producția de fructe din raionul Cahul este livrată și fabricilor de conserve din Regiunile de Dezvoltare Centru („Orhei-Vit” din Orhei) și Nord („Alfa-Nistru” din Soroca, „Natur-Bravo” din Cupcin, Edineț). Astfel, constatăm ca, actualmente, raionul Cahul își diminuează din avantajul competitiv pe motivul absenței capacităților de procesare a producției vegetale și lipsei sistemelor de irigare a culturilor de grădinărit.

Statistica regională [11; 12; 13; 14] indică faptul că raionul Cahul deține o poziție dominantă în fabricarea produselor lactate în sudul Republicii. Principalii producători din sudul țării sunt S.A. „Fabrica de brânzeturi din Cahul” și fabrica de lactate SRL „OLOI-Pac” din Comrat.

Totodată, urmează să menționăm ca în Regiunea de Dezvoltare Sud și în UTA Găgăuzia se obțin respectiv 18% și 16% din cantitatea totală de lapte de vacă, de la un efectiv de 16% din totalul de vaci pe țară – în Regiunea de Dezvoltare Sud, și respectiv, doar de la 2% din efectivul de vaci total – în UTA Găgăuzia.

Situația enunțată ne arată că activitatea Fabricii de brânzeturi din Cahul se desfășoară la o capacitate limitată – fapt ce diminuează esențial veniturile întreprinderii și, respectiv, posibilitățile de extindere și diversificare a producției. În condițiile când fabrica numită achiziționează zilnic doar 5-7 tone de lapte de la 4 asociații gospodărești din raioanele Cahul și Cantemir, majoritatea cantității de lapte de vacă obținută în raioanele Regiunii, este folosită preponderent, în consumul individual sau livrată prin rețelele de achiziții către fabricile de profil din municipiul Chișinău („JLC”, „LapMol”, „Lactalis-Alba”).

Dinamica efectivului de vaci din raioanele Regiunii, arată interesul sporit de creștere a vacilor în raioanele conectate la rețelele de achiziție a producătorilor de produse lactate din mun. Chișinău – Caușeni, Cimișlia, Leova, Ștefan Vodă. Astfel că, pentru sporirea efectivului de vaci din raioanele Basarabeasca, Cahul, Cantemir, Taraclia, considerăm oportună dezvoltarea rețelei de achiziții a laptelui pentru Fabrica de brânzeturi din Cahul și atragerea investițiilor, inclusiv capital străin, pentru înființarea unor noi unități de procesare a laptelui, cu un nomenclator de producție diversificat și performant.

Aflându-se într-o zonă climaterică aridă, Regiunea de Dezvoltare Sud produce 29% din recolta globală de cereale și leguminoase pentru boabe, raionul Cahul deținând tradițional poziția a 2-a, după Ștefan Vodă, la dinamica indicilor recoltei anuale la această grupă.

O situație similară, se înregistrează și la recoltarea porumbului și a semințelor de floarea soarelui, Regiunea de Dezvoltare Sud deținând cote de 30% din recolta globală a porumbului, și 23% din recolta de floarea soarelui, iar raionul Cahul, menținând poziția a 2-a în dinamica recoltei anuale la aceste grupe.

Pozițiile avansate în recoltarea culturilor arătate mai sus, creează condiții favorabile pentru formarea bazei furajere pentru creșterea efectivului de porcine în toate categoriile de gospodării.

Astfel, gospodăriile din Regiunea de Dezvoltare Sud dețin o cotă de 19% din efectivul total de porcine, raionul Cahul deținând poziția de lider la acest indicator.

Concomitent, activitatea de creștere a ovinelor și caprinelor este tradițională pentru Republica Moldova, raioanele din Regiunea de Dezvoltare Sud deținând cota maximă de 35% din efectivul dat.

De menționat, că ponderea cea mai mare a efectivului de ovine și caprine din Regiune se amplasează în raioanele din Stepa Bugeacului sau cele alăturate de ea – Cahul, Cantemir, Caușeni, Cimișlia, Leova, Taraclia.

Totodată, dinamica indicatorilor arată că diminuarea efectivului de ovine și caprine are un caracter continuu și se datorează lipsei capacităților industriale de prelucrare a lânii și pieilor. La fel, în regiunea cu cel mai mare efectiv de ovine lipsește posibilitatea fabricării industriale a brânzei de oi, fapt ce face imposibilă certificarea calității producției date în scopul comercializării acesteia prin intermediul rețelelor de magazine și, ulterior, dezvoltării exportului.

Evaluarea potențialului economic al Regiunii de Dezvoltare Sud și a raionului Cahul indică la necesitatea dezvoltării lanțurilor valorice a produselor fabricate în regiune [15, p. 46], verigile fiecărui lanț valoric reprezentând activitățile de creștere a materiei prime, operațiile de procesare industrială și respectiv, activitățile de distribuire a producției fabricate.

În acest scop se impune necesitatea sporirii investițiilor în capital fix. Anume climatul investițional și volumul investițiilor realizate confirmă gradul de dezvoltare al potențialului economic și, respectiv, competitivitatea acestuia. Conform datelor statistice, în anul 2011, a realizat doar 5% din totalul investițiilor în capital fix din țară.

Deși raionul Cahul înregistrează cele mai mari cote în dinamica investițiilor în capital fix, totuși, acestea fiind raportate la numărul de locuitori, relevă o scădere dramatică a investițiilor pe cap de locuitor în raionul Cahul, în comparație cu același indicator din alte raioane ale Regiunii de Dezvoltare Sud.

În rezultat, către finele anului 2011, la investiții în capital fix pe cap de locuitor, raionul Cahul a fost depășit de raioanele Cantemir și Cimișlia, fiind practic la același nivel cu indicii raioanelor Căușeni și Taraclia.

Având în vedere că în anul 2011 populația stabilă a Regiunii de Dezvoltare Sud constituie 538.946 locuitori față de 161.192 locuitori din UTA Găgăuzia, constatăm că în perioada dată autonomia Gagauz Yeri a înregistrat investiții în valoare de 1838,1 lei pe cap de locuitor față de 1255,7 lei pentru un locuitor din Regiunea de Dezvoltare Sud. Indicatorii dați relevă o încetinire în activitatea investițională din Regiunea și în special din raionul Cahul. Continuarea acestui trend, riscă să diminueze pozițiile concurențiale ale raionului, care pe perioadă lungă (5-7 ani) poate genera efecte sociale nedorite, printre care – exodul forței calificate de muncă spre centrele industriale mai dezvoltate, reducerea locurilor de muncă, și în ultimă instanță, pierderea statutului de pol de creștere economică regională.

În calitate de posibilitate suplimentară în dezvoltarea potențialului economic al raionului Cahul urmează a fi considerată ramura turismului.

Resursele naturale reprezentate de rezervațiile naturale și apele minerale, localizarea regiunii în apropierea Mării Negre sînt favorabile pentru dezvoltarea turismului. Apele minerale din Cahul, renumitele fabrici de vin din sud, rezervațiile naturale ale regiunii, în special Rezervația Științifică de Stat “Prutul de Jos”, aflată în proximitatea rezervației de biosferă „Delta Dunării”, renumită la scară mondială, pot contribui la promovarea imaginii regiunii drept destinație turistică atractivă. Condițiile raionului Cahul sînt potrivite pentru fondarea afacerilor pentru turismul rural, agricol și ecologic de proporții mici.

Analiza potențialului economic al raionului Cahul relevă că acesta dispune de avantaje competitive în:

- creșterea și prelucrarea producției agricole
- viti-vinicultură
- fabricarea articolelor de îmbrăcăminte (confecții și textile)

Avantaje potențiale ce urmează a fi dezvoltate se consideră:

- turismul
- procesarea producției vegetale
- prelucrarea laptelui și cărnii.

Programele de dezvoltare a economiei raionului pot fi realizate prin:

- Dezvoltarea capacităților antreprenoriale ale agenților Micului Business;
- Crearea clusterelor regionale în domeniile cu avantaje competitive;
- Înființarea unui parc tehnologic sau industrial;
- Instituirea rețelelor antreprenoriale;
- Fondarea filialelor unor instituții de cercetare și dezvoltare din ramură;
- Crearea unor centre de transfer tehnologic pe domenii și ramuri prezente în raionul Cahul și Regiunea de Dezvoltare Sud;
- Construcția centrelor cu destinații multiple/centrelor polivalente (pentru târguri, expoziții, prezentări culturale, evenimente sportive, etc.);
- Crearea unui incubator de afaceri.

Dat fiind faptul că cel mai important sector pentru economia raionului este agricultura, aceasta definește necesitatea creării condițiilor pentru dezvoltarea ramurii și promovarea competitivității agriculturii, care pot fi realizate prin:

- Crearea Centrului de asistență și de formare a capacității pentru fermieri și producătorii agricoli;
- Promovarea standardelor de calitate pentru producția agricolă;
- Crearea Centrului regional de certificare a calității produselor;
- Promovarea noilor soiuri/specii productive;
- Crearea clusterelor agroalimentare;
- Crearea rețelelor antreprenoriale agroalimentare.

Pentru opțiunea strategică de dezvoltare a avantajelor ramurii turismului, eforturile urmează a fi canalizate spre crearea brand-ului regiunii. În acest scop, se va pune accentul pe produsele de excelență ale regiunii precum produsele agro-alimentare și vinicole, complementate de valorile și rezervele potențialului natural. Acestea pot fi realizate prin:

- Introducerea domeniului turismului în lista priorităților strategice ale dezvoltării raionului;
- Dezvoltarea infrastructurii turistice;
- Elaborarea și promovarea brand-ului raionului/regiunii;
- Implicarea în elaborarea strategiei regionale de dezvoltare a turismului;
- Oferirea sprijinului și consultanței în obținerea granturilor pentru dezvoltarea turismului rural, agricol și ecologic în ariile rurale;
- Promovarea producției de materiale informaționale (materiale promoționale audio-video, hărți, indicatoare rutiere, etc.);

- Atragerea investițiilor publice și private, inclusiv a capitalului străin în dezvoltarea meșteșugurilor populare specifice regiunii și promovarea lor în calitate de produs turistic regional prin intermediul rețelei de ateliere meșteșugărești.

Obiectivele propuse anterior pot servi ca puncte de referință pentru elaborarea Strategiei de dezvoltare social-economică a raionului Cahul în baza avantajelor competitive pe perioada medie (3-4 ani) și lungă de timp (6-8 ani).

REFERINȚE:

1. Blakely, Edward J., *Planning local economic development: theory and practice.*, Thousand Oaks, Sage Publications, 1994. - xvi, 343 p.
2. Popa Andrei, *Dezvoltarea regională în contextul integrării în spațiul european (metodologii de planificare strategică)*, Cahul: USC, 2008, 247p.
3. Legea nr. 438-XVI din 28.12.2006 privind dezvoltarea regională în Republica Moldova, Monitorul Oficial nr.21-24/68 din 16.02.2007.
4. Informația operativă a aparatului Președintelui raionului Cahul
5. Anuarul statistic al Republicii Moldova, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău: Statistica, 2011, 564p.
6. *Populația Republicii Moldova pe vârste și sexe, în profil teritorial la 1 ianuarie 2012: culegere statistică*, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, 2012, 117p.
7. *Populația Republicii Moldova pe vârste și sexe, în profil teritorial la 1 ianuarie 2012: culegere statistică*, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, 2012, 117p.
8. *Populația Republicii Moldova pe vârste și sexe, în profil teritorial la 1 ianuarie 2012: culegere statistică*, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, 2012, 117p.
9. Informația operativă a Oficiului Teritorial de Statistică Cahul pentru anul 2012
10. *Principalii indicatori social-economici pe regiuni de dezvoltare, raioane și municipii în ianuarie – decembrie 2011 (informație operativă trimestrială)*, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, 2012, 53p.
11. *Principalii indicatori social-economici pe regiuni de dezvoltare, raioane și municipii în ianuarie – decembrie 2007 (informație operativă trimestrială)*, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, 2008, 49p.
12. *Principalii indicatori social-economici pe regiuni de dezvoltare, raioane și municipii în ianuarie – decembrie 2008 (informație operativă trimestrială)*, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, 2009, 45p.
13. *Principalii indicatori social-economici pe regiuni de dezvoltare, raioane și municipii în ianuarie – decembrie 2009 (informație operativă trimestrială)*, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, 2010, 45p.

14. *Principalii indicatori social-economici pe regiuni de dezvoltare, raioane și municipii în ianuarie – decembrie 2010 (informație operativă trimestrială)*, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, 2011, 45p.
15. Porter, Michael E., *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance.*, New York, The Free Press, 1985. Trad. Nistor, S., Oganovici L., *Avantajul concurențial. Manual de supraviețuire și creștere a firmelor în condițiile economiei de piață.*, București, Teora, 2001. – 512 p.

ROLUL CLUSTERELOR ÎN DEZVOLTAREA REGIONALĂ

ROȘCA-SADURSCHI LIUDMILA,
ZARIȘNEAC NATALIA,
ANTOHI LIUDMILA

*Catedra de Economie și Management
în Afaceri și Servicii
Universitatea de Stat „B. P. Hasdeu” din Cahul*

Abstract: *Currently, when a country's development both economic and social development can not be achieved by policies, laws and national action is needed to increase ficerii separate regions. Addressing national must be specific to each region. Thus, an analysis of the industrial sector of the South, we concluded that the most effective way of economic development of the region would be to create clusters. The cluster is a network of companies that use all methods of exchange, innovation, growth and development of industrial enterprises.*

Abstract: *În economia mondială clusterul este considerat unul din cele mai răspândite modele de cooperare a agenților economici, care generează un impact considerabil asupra sporirii eficienței și creșterii competitivității întreprinderilor, accelerează procesul de modernizare și îmbunătățire a structurii industriei, stimulează dezvoltarea procesului științifico-inovativ, creșterea atractivității investiționale a regiunilor țării.*

Keywords: *In this article defined cluster, describing its components, benefits and steps to create it using two examples*

Cuvinte cheie: *cluster; industrie; industrie alimentară; industria materialelor de construcții; Regiunea de Dezvoltare Sud.*

Michael E. Porter este considerat astăzi „Spiritus Rector” al politicii economice bazate pe dezvoltarea clusterelor și cel care a formulat următoarea definiție: „Clusterelor sunt concentrări geografice de instituții și companii interconectate, dintr-un anumit domeniu. Clusterelor cuprind un grup de industrii înrudite și alte entități importante din punct de vedere al concurenței. Acestea includ, spre exemplu, furnizori de input-uri specializate, cum ar fi componente, mașini și servicii, sau furnizori de infrastructură specializată. De multe ori, clusterelor se extind în aval către diverse canale de distribuție și clienți și lateral către producători de produse complementare și către industrii înrudite prin calificări, tehnologii sau input-uri comune. În sfârșit, unele clusterelor includ instituții guvernamentale și de alte tipuri – precum universități, agenții de standardizare, think tank-uri, furnizori de instruire profesională și patronate – ce asigură instruire specializată, educație, informație, cercetare și suport tehnic. (Porter M., 1998) [2].

Noțiunea de cluster are la bază conceptul „districtului industrial” care a fost abordat de A. Marshall la sfârșitul sec. XIX-lea în lucrarea „Principiile Economiei” din 1890. Marshall caracterizează concentrările specializate local prin trei caracteristici:

- Disponerea de muncă specializată;

- Dezvoltarea ramurilor auxiliare și de deservire;
- Specializarea întreprinderilor pentru diferite procese de producție.

Alți economiști ce cercetează clusterelor au descoperit rădăcinile acestei noțiuni în 1826, în lucrarea lui J.H. von Thünen „*The Isolated State*” [1, p.14].

„**Clusterelor** reprezintă concentrări geografice de instituții și companii interconectate dintr-un anumit domeniu. Clusterelor cuprind un grup de industrii înrudite și alte entități importante din punctul de vedere al concurenței. De multe ori, clusterelor se extind în aval către diverse canale de distribuție, clienți și lateral – către producători de produse complementare și industrii înrudite prin calificări, tehnologii sau input-uri comune” [2].

Cluster – reprezintă o aglomerare teritorială de firme specializate și înalt competitive. Conform lui M. Porter, cluster-ul, semnifică o concentrare, înmănunchere sau aglomerare spațială, teritorială de firme mici și mijlocii specializate într-un domeniu (serviciu, produs, cunoștințe) sau domenii inter-relaționale, care pot domina piața (inclusiv mondială) în acest sector de specializare.

Clusterul poate fi localizat în orice tip de comunități teritoriale, de la cele mici (orașe, comune, grup de comune) până la regiuni în stat, stat sau regiuni aparținând unor zone de granița între state.

Într-o abordare globală, clusterelor, ca forme de organizare, facilitează cristalizarea unei noi strategii investiționale, orientată, în principal, spre conturarea unui *avantaj competitiv*.

Fundamentul implementării clusterelor este constituit de capacitatea de *învățare organizațională* și *transferul de know-how*. Fără a se afla într-un raport de subordonare sau de dependență una față de cealaltă, întreprinderile tind să combine avantajele de complementaritate, pe care le posedă, în scopul creșterii competitivității produselor proprii atât pe piața internă, cât și, în principal, pe piața externă, autoritățile acționând în direcția impulsivării industriilor care realizează produse având o valoare adăugată ridicată.

Toate aceste considerații au condus la modelul unanim acceptat „triple helix” ce reunește în cadrul unui cluster reprezentanți ai:

- întreprinderilor – reprezentând latura economică a clusterului;
- universităților și institutelor de cercetare – reprezentând furnizorii de soluții inovative aplicabile nevoilor reale ale întreprinderilor din cluster;
- autorităților publice locale, regionale etc.



Sursa: Elaborat de autor

Figura 1. Caracteristici definitorii a clusterelor

Practica mondială a utilizării mecanismului clusterului permite de a evidenția caracteristici deosebite a acestuia, ca o forma specifică de cooperare al mediului de afaceri, ce îi oferă avantaje considerabile:

- concentrarea geografică a membrilor clusterului, atașamentul clar la un anumit teritoriu. Proximitatea teritorială a întreprinderilor permite să utilizeze infrastructura creată în comun, să examineze operativ problemele apărute;
- existența „nucleului” clusterului – operatorii mari ai pieții și concentrarea în jurul acestora a întreprinderilor mici și mijlocii, care activează în același sector al economiei, și se interconectează într-un singur lanț tehnologic prin bunurile fabricate, materiile prime și alte resurse utilizate sau serviciile conexe reciproce;
- prezența unei componente inovatoare în activitățile clusterului, care este asigurată de către instituțiile cercetare sau universități, care pot fi membri ai clusterului;
- clusterul este o entitate economică separată pe piață, membrii căreia mențin independența juridică deplină;
- menținerea concurenței între membrii clusterului, aceasta fiind realizată în formă de „cooperare competitivă”;
- menținerea flexibilității întreprinderilor sectorului IMM, în cazul apariției necesităților și avantajelor noi în activitatea economică, care generează nucleul clusterului;
- termenul nelimitat de activitate, care permite o cooperare pe o durată îndelungată.

Astfel, prin cluster înțelegem „o rețea zonală de întreprinderi, furnizori, institute de cercetare, universități, centre de instruire profesională, dintr-un anumit domeniu specific, aflate pe poziții concurențiale cu orientare asupra inovațiilor, și în același timp legate între ele prin avantajele sinergice ale relațiilor de cooperare și a noilor modele de difuzare a cunoașterii”. Principala caracteristică a clusterelor este organizarea flexibilă, fiecare întreprindere îndeplinind anumite activități în funcție de cerințele pieței și de strategia clusterului.

Clusterul reprezintă cadrul ideal de a prezenta o mulțime de companii sub același brand,

conform unei politici comune de marketing, de a valorifica resurse și competențe comune. De asemenea, în cadrul unui cluster, companiile „tinere” au șansa de a învăța de la cele cu experiență, participând la activități de informare, instruire, cumpărare de mijloace fixe sau mobile, producție, marketing, vânzări, construire de infrastructură comună.

În baza analizei statistice, **obiectivele inițiativelor de formare a clusterelor economice** pot fi clasificate în șase mari grupe, după cum urmează [5, p.11]:

a. Cercetare și networking - multe inițiative de formare a clusterelor cuprind informare, schimb de informații în cadrul unor seminarii, invitarea unor specialiști, crearea de pagini web (Lee, 2009, 1162). De exemplu, platformele soft din Vlaams (Flandra, Belgia) înființate în 1999 au constituit o inițiativă de formare a clusterelor și

au avut în vedere organizarea de seminarii, cursuri de scurtă durată și actualizarea schimbului de informații între companii și organizații. De asemenea, networkingul este un aspect central al celor mai multe inițiative de formare a clusterelor. De pildă, inițiativa IT din Africa de Sud a facilitat networkingul dintre companiile mari și IMM-uri.

b. Acțiunea politică - activitatea de lobby și crearea cadrului de dialog între industrie, comunitatea științifică și autoritățile locale reprezintă un alt grup important de obiective. De exemplu, Academia Oresund IT care grupează Copenhaga (Danemarca) și Malmo (Suedia) a fost înființată și pentru a reduce obstacolele administrative în vederea facilitării integrării clusterului IT în Oresund Strait.

c. Cooperarea comercială - cooperarea comercială include un număr de obiective, de pildă achiziții comune, asistență în afaceri, consultanță pentru marketing și promovarea exporturilor (Waluszewski A., 2004, 126). În 1998, guvernul austriac a demarat un proiect în vederea îmbunătățirii exporturilor produselor agricole prin intermediul clusterului. Proiectul a fost sprijinit de Ministerul Finanțelor și Ministerul Economiei care au furnizat fonduri Camerei de Comerț care a coordonat formarea clusterului. Obiectivul principal al clusterului a fost de a promova exportul de produse agricole austriece prin punerea în comun a resurselor de vânzare și prin suport financiar public. Activitățile concrete s-au materializat în reprezentarea clusterului la târguri și elaborarea de cercetări de piață pe potențialele piețe de export.

d. Educație și training - educația și trainingul cuprind, de exemplu, trainingul forței de muncă și instruirea managerilor. Aerospace Components Manufacture din Connecticut a început inițiativa de formare a clusterelor cu trainingul forței de muncă, iar mai târziu a trecut la procesul de producție, la parteneriatele în achiziții și la marketingul internațional.

e. Inovare și tehnologie - inițiativa de formare a clusterelor pot facilita îmbunătățirea procesului de inovare și transfer de tehnologie (Scheel, 2002, 357). Astfel, se pot defini noi standarde, pentru transferul noilor tehnologii și pentru îmbunătățirea procesului de producție.

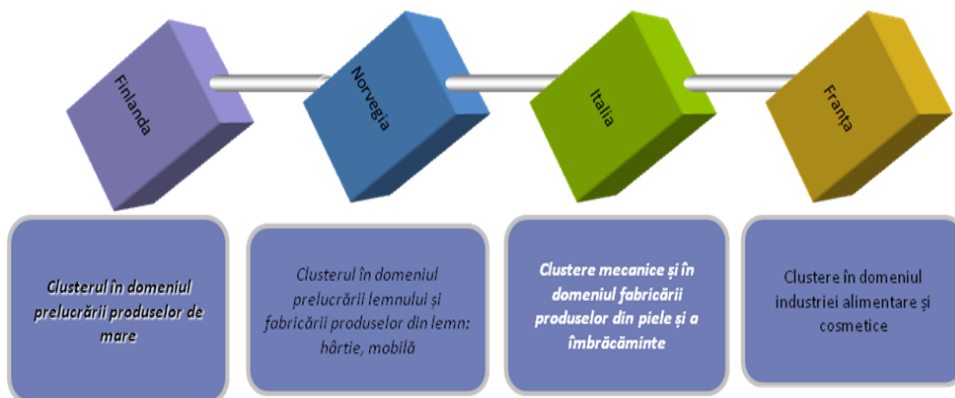
f. Extinderea clusterului - multe inițiative de formare a clusterelor au drept obiectiv dezvoltarea unei anumite regiuni prin promovarea unui anumit brand și a investițiilor străine directe în regiune. Inițiativa de formare a clusterelor din provincia Western Cape din Africa de Sud a promovat imaginea de IT a acestei regiuni. Clusterul Pannon Automotive (PANAC) din Ungaria a avut drept misiune atragerea corporațiilor multinaționale în Ungaria și încurajarea acestora să formeze relații strânse cu furnizorii din Ungaria. De asemenea extinderea clusterelor include și serviciile asociate incubatoarelor și promovarea firmelor spin-off (Tan J., 2006, 828).

Principalul instrument teoretic utilizat de Porter (2000, p. 16) care explică sursa avantajului competitiv local este «diamantul competitivității». Partea centrală a diamantului este dată de dinamica contextului local accentuată prin competitivitatea locală. Celelalte forțe ale acestui model sunt considerate a fi rivalitatea dintre întreprinderi, condițiile cererii, industriile suport și factorii primari de producție (inputul local). Interacțiunile dintre diferitele componente ale diamantului sunt cele care generează avantajul competitiv al clusterului. Conform acestui model rolul autorităților

locale este de a contribui la intensificarea relațiilor dintre factori. Porter face distincția dintre politicile care contribuie la extinderea clusterului (de exemplu, atragerea de furnizori de produse sau de servicii din zonele învecinate) și cele care sunt axate pe creșterea competitivității clusterului (de exemplu, crearea de programe educaționale specializate).

Modelul lui Porter dezvoltă în primul rând ideea că aceste clusterere sunt o sursă de creștere a competitivității. Acest lucru se bazează pe un mix de politici specifice fiecărui cluster. Astfel, clustererele oferă o serie de avantaje pe care le analizăm din perspectiva organizațiilor care intenționează să se integreze într-o structură organizațională de acest tip. Beneficiile economice pe care le generează clustererele, servesc atât membrilor clusterului, cât și interesului public, întrucât eficiența, nivelul de inovație și de formarea profesională ating cote superioare.

În țările dezvoltate, o serie de studii (Frisillo, 2007; Yoong și Molina, 2003; Porter, 1998; Stoeber, 2001) au prezentat beneficiile asociate clusterelor. Studii similare au fost elaborate și pentru țările în curs de dezvoltare (Rabelotti, Schmitz, 1999). Astfel, principalele beneficii ale organizării de tip cluster sunt următoarele: inovațiile, accesul pe piață, infrastructura, resursele umane, resursele financiare, proximitatea, reducerea costurilor tranzacționale și îmbunătățirea imaginii.



Sursa: Elaborat de autor în baza [4; 5]

Figura 2. Exemple de clusterere clasice

Fenomenul cluster-ului, deși nu poate apărea la comanda autorităților, ci este un răspuns liberalizat, mondializat și receptiv piețelor, se află într-o conexiune inseparabilă cu politica pe care o promovează guvernul. Practica a demonstrat că, autoritățile, nu numai odată au intervenit cu inițiative în susținerea acestui proces. Și nu atât în crearea nemijlocită a unor astfel de procese, ci mai mult în reglementarea funcționării rețelelor acestuia, a relațiilor reciproce stabilite, a altor factori ce influențează direct sau indirect activitatea lui.

Codul Civil a Republicii Moldova le permite întreprinderilor de a reorganiza, prin fuziune, asociere, divizare, separare sau transformarea întreprinderii în întreprindere cu altă formă juridică de organizare. Recomandăm platforma de gestiune

să fie stabilită de toți doritorii ce vor intra în componența clusterului, prin organizarea unei adunări unde se vor prezenta avantajele pentru fiecare întreprinderii. Noi propunem să fie reorganizate întreprinderile prin asociere sau să fie semnat un acord ce se v-a baza pe relații de cooperare.

Tabelul 1

Inițierea clusterelor în diferite țări

Țări	Caracteristicile clusterelor în diferite țări				
	Domeniul de activitate	Anul inițierii	Poli de competitivitate	Nr întreprinderilor	Numărul/ponderea întreprinderilor mici și mijlocii incluse în clustere
Finlanda	dezvoltat programul Cluster-ului industriei forestiere, care a înglobat domeniile de producere a lemnului pentru construcție, altor produse din lemn, hârtiei, mobilei, instrumentelor poligrafice				
Franța		1987 (2005)	71	5000	80%
Germania	au început implementarea unor clustere în cadrul granițelor lor	1990	130 rețele 18 domenii de inovare		
	a inclus pentru prima oară oficial clusterele ca o modalitate de a sprijini inovarea	1996			
Marea Britanie	Inovații	1998			
Slovenia		2001	25	470	- 50 proiecte de dezvoltare ale unor rețele de micro-întreprinderi; - 120 proiecte de colaborare între IMM-uri și organizații din sectorul cercetării-dezvoltării în cadrul clusterelor;
Canada	au reglementat activitatea și mobilitatea cluster-elor piscicole care au mondializat într-un timp record piața cu somoni.				
Olanda	întreaga economie a împărțit-o în 10 "megacluster-e". Lideri sunt în complexul agroindustrial, transporturile și energetica.				
Ungaria	70 clustere beneficiari în faza I, 21 de clustere în faza a II, 21 de clustere au obținut acreditarea. Clusterul de elită în construcție.				
Ucraina	Ministerul Inovațiilor din Kiev constituie un răspuns realizat în urma testării cluster-ului Podolie				
România	domeniul lemnului, domeniul automotive	1999	54 entități de inovare și transfer tehnologic		

Sursa: Elaborat de autor în baza literaturii [2; 4; 5]

Majoritatea întreprinderilor mici și mijlocii duc o lipsă acută de resurse, facilități și cunoștințe tehnice. Ca urmare, pentru a porni o strategie cu șanse reale de succes în producerea și realizarea produsului finit în actualele condiții ale economiei bazată pe cunoaștere, a devenit tot mai clară necesitatea ca firmele să participe în rețele, alianțe și alte modele de colaborare pentru a reduce costurile din ce în ce mai ridicate ale transferului tehnologic.

Pe piața noastră în cel mai apropiat timp se pot penetra multe firme din străinătate. Și în această situație rolul consorțiumului nu este unul ușor, dat fiind faptul că organizația va urmări să elimine dominația firmelor străine de profil în cea ce privește proiectele de mare anvergură din țară. Astfel, se pare ca în curând vom vedea materializat acest organism care ar putea face ca banii de pe urma finalizării proiectelor mari să rămână tot în țară.

În scopul determinării ramurilor industriale, cu cel mai înalt potențial pentru dezvoltarea clusterelor, este necesar de a depista premisele economice principale create în ramurile respective, existența cărora reflectă necesitatea și posibilitatea inițierii politicii de stat în domeniul susținerii creării și dezvoltării clusterelor în sectorul industrial.

La criteriile nominalizate se atribuie importanța și potențialul ramurilor pentru economia națională, potențialul de export, ponderea ramurilor în volumul valorii adăugate brute (la costul factorilor) generate de către întreprinderile din sectorul industrial, nivelul de absorbție a investițiilor și inovațiilor, concentrarea geografică a producerii.

În *Strategia de dezvoltare a industriei pe perioada până în anul 2015* au fost determinate ca prioritare așa ramuri ale economiei naționale precum: industria alimentară și a băuturilor, industria ușoară, industria produselor nemetalice (prin urmare, *producția altor produse din minerale nemetalifere*), industria chimică, industria de mașini și echipamente, industria tehnologiilor informaționale (prin urmare, în scopul aducerii în conformitate cu prevederile Strategiei de dezvoltare a industriei pe perioada până în anul 2015, se va aplica termenul *industria electronică*) și anume: a) producția aparatelor, ansamblurilor și subansamblurilor radio-electronice de menire industrială și de uz casnic; b) producția articolelor cu destinație tehnico-militară, fabricată în baza comenzilor de peste hotarele țării; c) fabricarea utilajului tehnologic de conservare a energiei, inclusiv pentru surse renovabile de energie; d) tehnică și aparate medicale.

Ce ține de industria prelucrătoare, în structura volumului total al producției industriale al Republicii Moldova, aceasta ocupă cea mai mare parte – 82,6% , din care ponderea *industriei alimentare și a băuturilor* a alcătuit 41,5% și ponderea *sectorului nealimentar* – 41,1%. În structura volumului de producție a *industriei alimentare și a băuturilor* cota majoritară în mărime de 6,1% o deține subramura *fabricarea vinului*. [8, p. 295]

Subramurile sectorului nealimentar în anul 2011 au deținut următoarele ponderi în volumul total al producției industriale: *industria ușoară* 7,4% (inclusiv, *fabricarea produselor textile* – 3,2%, *fabricarea de articole de îmbrăcăminte* – 3,2%, *producția de piei, de articole din piele și fabricarea încălțămintei* 1,0%); *producția*

altor produse din minerale nemetalifere – 8,2%, industria chimică – 2,6%, industria de mașini și echipamente – 3,8% (inclusiv, fabricarea produselor finite din metal, exclusiv producția de mașini și utilaje – 2,1%, fabricarea de mașini și echipamente – 1,7%) și industria electronică – 2,3% (inclusiv, producția de mașini și aparate electrice – 1,1%, producția de aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice și producția de ceasuri – 1,2%).

Numărul total al întreprinderilor din industria prelucrătoare în anul 2011 a constituit 4506 unități cu numărul mediu de salariați implicați în activitățile industriale ale sectorului – 71,2 mii persoane, din care *industria alimentară și a băuturilor* deține cea mai mare cotă, indicele respectiv al căruia a alcătuit 32,1% și 37,5%.

Nivelul absorbirii investițiilor în ramură poate fi caracterizat prin coeficientul, care reflectă corelarea volumului investițiilor efectuate în capitalul fix și volumul produselor fabricate. Acest randament poate descrie nivelul relativ de implementare a inovațiilor, în legătură cu faptul că, practic, investițiile în capitalul fix sunt urmate de implementarea tehnologiilor noi, instruirea personalului, însușirea sistemelor de management modern, etc.

Astfel, pentru anul 2011 coeficientul mediu nominalizat pentru industria totală a republicii a alcătuit 9,2 bani/ 1 lei al producției fabricate (în continuare *bani/ 1 leu*), pentru industria prelucrătoare – respectiv, 5,9 bani/1 lei, pentru sectorul nealimentar al industriei prelucrătoare – 7,8 bani/1 lei.

Pentru subramurile analizate ale industriei prelucrătoare coeficientul dat a constituit:

- *industria electronică – 14,7 bani/1 leu (inclusiv, producția de mașini și aparate electrice – 29,0 bani/1 leu, producția de aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice și producția de ceasuri – 0,6 bani/1 leu);*
- *industria produselor nemetalifere – 12,5 bani/1 leu;*
- *industria ușoară – 7,2 bani/1 leu (inclusiv: fabricarea produselor textile – 8,4 bani/1 leu; fabricarea articolelor de îmbrăcăminte, prepararea și vopsirea blănurilor – 6,2 bani/1leu; producția de piei, de articole din piele și fabricarea încălțămintei – 8,0 bani/1 leu);*
- *industria chimică – 6,8 bani/1 leu;*
- *industria alimentară și a băuturilor – 5,1 bani/1 leu;*
- *industria de mașini și echipamente – 4,7 bani/1 leu (inclusiv, fabricarea produselor finite din metal, exclusiv producția de mașini și utilaje – 6,3 bani/1 leu, fabricarea de mașini și echipamente – 2,8 bani/1 leu).*

Compararea coeficientului mediu al indicilor nominalizați pe subramurile industriei prelucrătoare, demonstrează că cel mai înalt nivel al absorbirii investițiilor în anul 2011 a fost înregistrat în subramurile *industria electronică* (ținând cont de cel mai avantajos rezultat al subsectorului *producția de mașini și aparate electrice*, valoarea căruia a depășit nivelul coeficientului mediu pentru sectorul industrial al țării

aproximativ de 3,1 ori) și *industria produselor nemetalifere* (coeficientul căruia a depășit indicii coeficientului mediu în industrie de 1,4 de ori).

Locul doi în raiting-ul nivelului absorbirii investițiilor, ocupă *industria ușoară* din contul subramurilor *fabricarea produselor textile și producția de piei, de articole din piele și fabricarea încălțămintei*, indicatorii cărora sunt mai înalți, decât media pe sectorul nealimentar.

Grupa subramurilor *industria chimică, fabricarea articolelor de îmbrăcăminte, prepararea și vopsirea blănurilor*, precum și *industria alimentară și a băuturilor* dețin locul trei, coeficienții cărora au înregistrat cel mai redus nivel față de coeficientul mediu pentru sectorul nealimentar.

Cel mai scăzut nivel al indicatorului nominalizat este deținut de subramura *industria de mașini și echipamente*, ce reflectă, că, sectorul dat, în prezent este cel mai rigid și rezistent la implementarea investițiilor și inovațiilor, din motivul că necesită investiții semnificative.

Este important, că în subramura dată, la fel ca și în industria electronică, e necesar de a efectua investiții mari în domeniul inovării, deoarece anume sectoarele date au un potențial remarcabil de a genera valoare adăugată înaltă, dezvoltarea intensivă a lor va impulsiona efectul sinergic stimulând dezvoltarea celorlalte sectoare ale economiei țării.

Prin prisma analizei **dezvoltării activităților industriale pe regiuni de dezvoltare** (RD) se poate constata faptul majorării concentrării producerii industriale în mun. Chișinău. Pe parcursul perioadei anilor 2009-2011 creșterea ponderii volumului producției fabricate în mun. Chișinău s-a majorat cu 4,3% și a alcătuit în anul raportat 61,2% din volumul total al producției industriale.

Pondere RD Nord în anul 2011 s-a micșorat cu 3,3% comparativ cu anul 2010, constituind 21,4%, ponderea RD Centru a scăzut cu 1,5% și a alcătuit 11,3% din volumul total de producere.

RD Sud și UTA Găgăuzia dețin cele mai mici ponderi în totalul producției industriale pe țară, care au constituit, respectiv, 3,2% și 2,9%. În același timp, este necesar de menționat, că cota producției livrate pe piețele externe a acestor regiuni a constituit în anul 2011 64,7% și 67,7% respectiv. Acești indicatori sunt cei mai avantajoși la nivel regional și au depășit nivelul mediu pe industrie, care a constituit 31,4%. Pondere producției livrate pe piețele externe pentru mun. Chișinău în anul 2011 a alcătuit 25,7%, pentru RD Nord 31,2%.

Astfel, ținând cont de suprafața teritoriului țării relativ mică (33,8 km²), concentrarea geografică a industriei în mun. Chișinău, RD Nord și RD Centru, precum și potențialul de export al producției industriale al RD Sud și UTA Găgăuzia, putem afirma că există posibilități pentru întreprinderile din toate regiunile de dezvoltare ale țării de a participa în clusterelor ramurilor interne (naționale).

Concomitent, Moldova este amplasată la intersecția principalelor artere de transport, care leagă cele mai mari pieți, fapt ce poate deveni atrăgător, în primul rând pentru investitorii din UE, Ucraina, CSI, și reprezintă un mare avantaj pentru agenții economici din republică din perspectiva implicării acestora în clusterelor industriale internaționale.

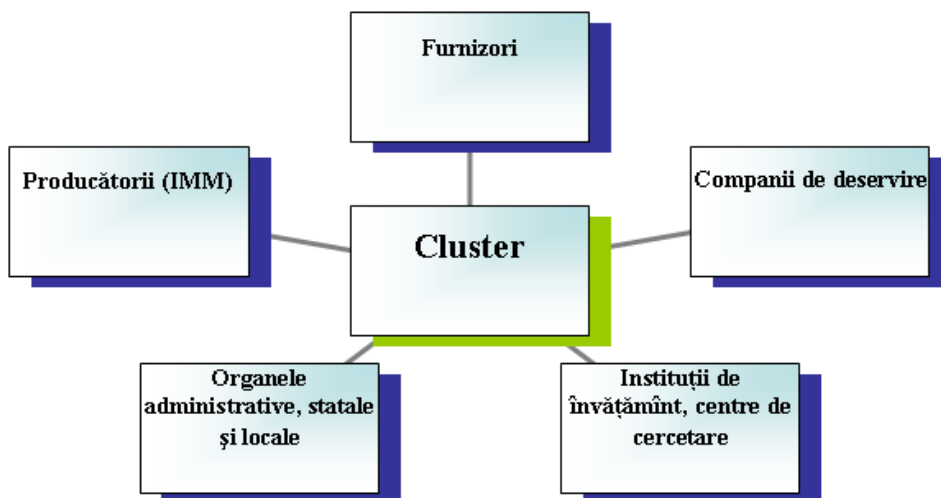
Astfel, reieșind din cele expuse, se poate de constatat următoarele:

- în economia republicii există premise necesare pentru dezvoltarea clusterelor a sectorului industrial;
- sunt suficiente premise economice ce stau la baza creării și dezvoltării clusterelor locale și internaționale, acestea au fost configurate de subramurile industriei prelucrătoare: **fabricarea băuturilor; industria ușoară, inclusiv fabricarea produselor textile, fabricarea articolelor de îmbrăcăminte, prepararea și vopsirea blănurilor, producția de piei, de articole din piele și fabricarea încălțăminte; industria produselor nemetalifere.**

Politica de stat de susținere a dezvoltării clusterelor a industriei trebuie să prevadă două etape de realizare:

La prima etapa de implementare a politicii de stat vor fi incluse următoarele direcții de activitate:

1. Elaborarea documentelor de politici, regulamente și alte acte normative cu introducerea noțiunii de **cluster**.
2. Promovarea în societate, în special, în mediul de afaceri, a noilor posibilități, ce țin de dezvoltarea clusterelor.
3. Organizarea procesului de identificare a întreprinderilor, cointeresate în cooperarea în format cluster, inclusiv a celor care vor constitui nucleul clusterelor, precum și determinarea.
4. Organizarea procesului de instruire a managerilor întreprinderilor care se vor include în cluster și a managerilor – lideri potențiali a viitoarelor cluster.



Sursa: Elaborat de autor

Figura 3. Membrii clusterului

În rezultatul realizării etapei nominalizate a politicii clusterilor necesită a fi creată, în baza premisele economice existente, mediul informațional și legal pentru

crearea clusterului – pilot într-un anumit sector al industriei, și pentru procesul ulterior al dezvoltării clusterului în alte sectoare.

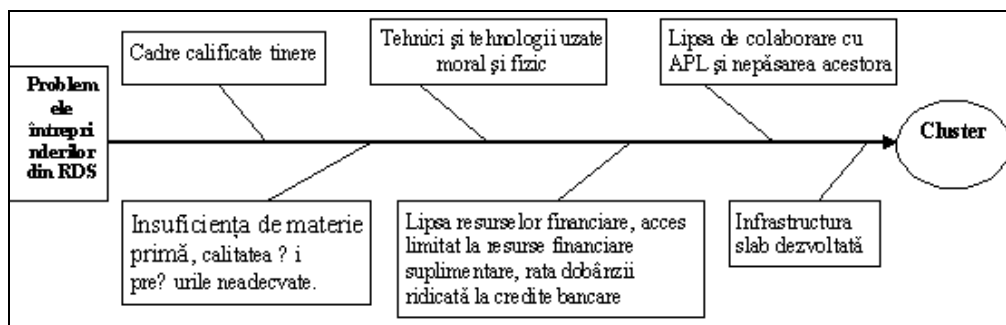
La etapa a doua se va efectua, prin politicile respective, susținerea activității clusterelor existente, care vor înregistra rezultate pozitive în dezvoltare, precum și se va continua susținerea creării clusterelor noi.

Pentru realizarea politicii de stat de susținere a dezvoltării clusterelor a industriei este necesar de a elabora un mecanism eficient, ce va asigura susținerea multiaspectuală a procesului de creare și dezvoltare a clusterelor.

Mecanismul respectiv trebuie să includă următoarele elemente cheie:

- Cadrul legislativ.
- Suportul științifico-metodologic al procesului de elaborare și realizare a politicii clusterelor.
- Promovarea ideii de formare a clusterelor și pregătirea persoanelor cheie implicate în procesul creării și dezvoltării clusterelor.
- Finanțarea realizării politicii clusterelor.
- Identificarea organizațiilor cheie, implicate în realizarea politicii clusterelor.

În ultimul timp se remarcă tendința de specializare a localităților (raioanelor) dintr-o regiune în anumite ramuri industriale, prin concentrare teritorială a activităților industriale, ceea ce creează premisele formării unor clusteruri naturale, drept urmare a proximității mai multor întreprinderi de diferite dimensiuni, care acționează în aceeași ramură sau ramuri complementare, care produc componente, semifabricate sau furnizează servicii pentru întreprinderile din acea ramură.



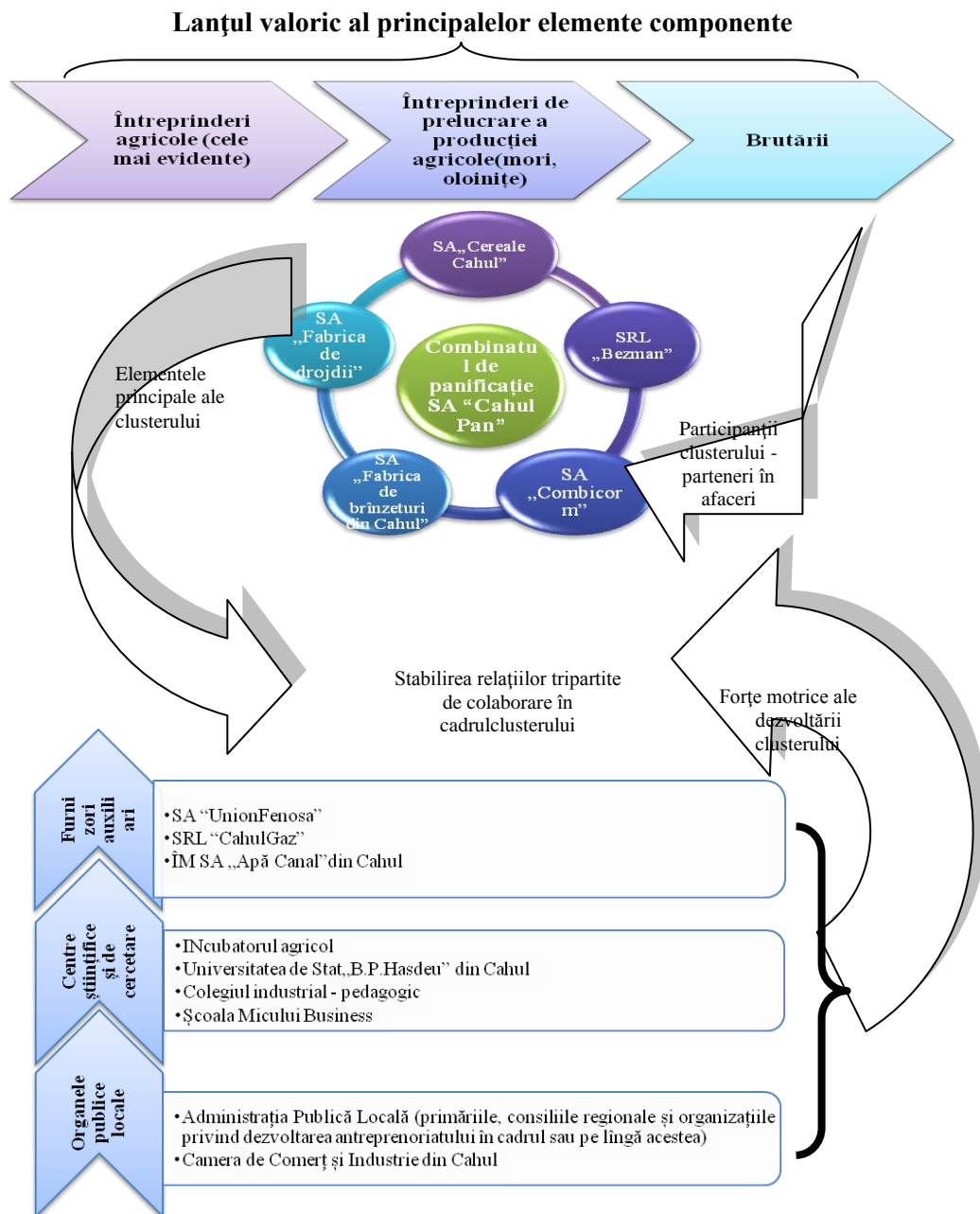
Sursa: elaborat de autor

Figura 4. Diagrama cauză-efect pentru crearea clusterului agroindustrial în RDS

Luând în considerație că regiunea de dezvoltare „sud” – este o zonă preponderent agrară – este furnizorul principal al întreprinderilor din industria alimentară. Respectiv pentru dezvoltarea sectorului dat, cât și a regiunii în întregime, soluția ar fi crearea unor *asociații industriale – agricole* de tip *cluster prezentat în figura 5*.

Actualmente în Republica Moldova nu există cadru legislativ de creare, gestionare și finanțare a clusterelor (Strategia Națională în domeniul inovării pentru anii 2012 – 2020, prevede acest lucru în viitorul apropiat până în anul 2014), însă este

posibilă crearea acestuia în zonele și domeniile competitive sub o alta formă (de exemplu: asociații).



Sursa: Elaborat de autor

Figura 5. Participanții la crearea clusterului agro-industrial și legăturile dintre ei

Stratan Dumitu, cercetător științific, consideră că „o localitate sub – dezvoltată , care are un potențial socio-economic redus, niciodată nu va putea obține efecte pe termen lung, acționând de una singură. Este absolut necesară construirea unei rețele de competențe care să se suplinească reciproc. Acest fapt este posibil prin mobilizarea resurselor disponibile (sau atrase) pentru crearea câtorva poli de dezvoltare în Republica Moldova, cu excepția municipiului Chișinău și Bălți, a căror nivel de dezvoltare economică prevalează semnificativ restul localităților din Moldova. Un pol de dezvoltare nu reprezintă altceva decât un ansamblu de localități capabile să genereze creștere economică în rezultatul unei conlucrări bine planificate. Într-un pol de dezvoltare, activitățile economice se concentrează și se intensifică, creând efecte de antrenare pozitivă în proximitatea economico – socială. În acest context, localitățile sub –dezvoltate trebuie susținute, fiind implicate în dezvoltarea diferitor poli regionali. Doar astfel se merită de elaborat un plan strategic de dezvoltare, care să pună bazele realizării diferitor obiective prioritare la nivel regional, a căror efect se va manifesta cu preponderență și asupra localităților sub – dezvoltate, [9].

Reieșind din lanțul valoric stabilit de doctor habilitat în economie Andrei Popa, încă în anul 2008, Regiunea de Dezvoltare Sud poate fi competitivă în producerea a următoarelor 3 grupuri de produse: lactate, produse de panificație și patiserie, vinificație.

În prezent doar orașul Cahul și parțial r-l Taraclia și r-l Ștefan-Vodă își pot asuma rolul de *pol de creștere*, în timp ce alte orașe din regiune dispun de capacități reduse în a oferi un mediu stimulativ pentru activități economice și pentru servicii). Evaluarea participanților la lanțurile valorice (anul 2007), stabilește că din cele 8 unități administrativ-teritoriale ale RDS sunt capabile să asigure competitivitatea raioanelor:

- În lanțului valoric – 1 [fabricarea uleiului vegetal] – Cahul, Căușeni, Taraclia (recoltarea florii-soarelui – fără prelucrare).
- În lanțul valoric – 2 [conservarea legumelor de câmp, fructelor și pomușoarelor pe 3 poziții] – Cantemir, Ștefan Vodă (recoltarea legumelor și fructelor), Căușeni (prelucrarea și conservare fructelor).
- În lanțul valoric – 3 [recoltarea strugurilor și fabricarea vinurilor și băuturilor alcoolice pe 5 poziții] – Cantemir, Cimișlia (struguri – fără prelucrare), Cahul (struguri – vinuri naturale și cu concentrare de alcool de 15%), Ștefan Vodă (struguri – vinuri cu concentrare de alcool de 15%), Taraclia (struguri - divinuri).
- În lanțul valoric – 4 [fabricarea produselor lactate pe 5 poziții] – Cahul, Cantemir, Ștefan Vodă, Taraclia (obținerea laptelui neprelucrat), Căușeni (creșterea animalelor vacilor).
- În lanțul valoric – 5 [prepararea cărnii pe 2 poziții] – Cahul, Ștefan Vodă (creșterea porcinelor – fără prepararea cărnii), Căușeni (bovine și porcine – fără prepararea cărnii) [3, p. 67].

Dar înainte de a fi invitate întreprinderile în clusterul în care nucleul devine Combinatul de panificație S.A. „CahulPan”, deoarece el este cel mai mare și mai

puternic producător din sudul țării, întreprinderile trebuie să fie informate cu privire la avantajele pe care le vor avea:

1. întreprinderile agricole: investiții; consumatori;
2. pentru morărit: furnizori; investitori; clienți;
3. brutării: materie prima locală; imaginea, poziția pe piața locală, naționala obținută prin promovarea „brandului de cluster”.

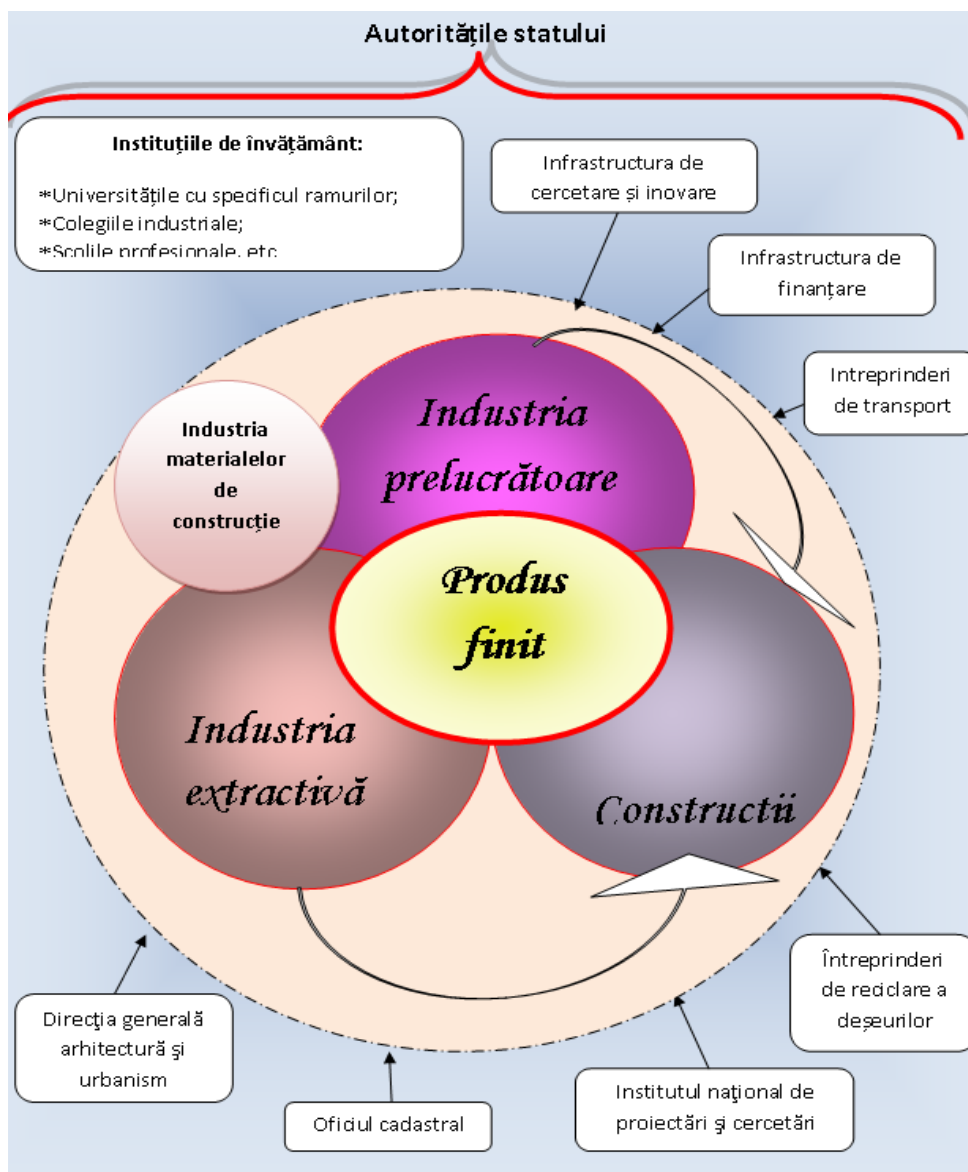
Lipsa unei cooperări și integrări eficiente între componentele lanțului valoric al industriei materialelor de construcție și a construcțiilor duce la majorarea prețului final al acestora. O soluție ar fi formarea clusterului național în construcții, care ar reuni puterea legislativă, businessul și instituțiile (figura 6).

În cazul clusterului național în construcții nucleul acestuia considerăm că trebuie să reunească liderii din zona de sud: „Agrocon-1” S.A., „Concom-Modern” S.A., S.R.L. „Gesusbau”, S.A. „Rubin-16”), totodată **liderii în industria materialelor de construcție** (în raionul Cahul: S.R.L. „Dancer”, S.R.L. „Perimetru”, S.A. „Renesans-Podvalenco”, S.R.L. „Lifestar-Com”, Combinatul „USBA” S.A., S.R.L. „Miroprim”, S.R.L. „Fortuna-Sud”, S.C. „Gheost-Grup” S.R.L., S.C. „Plast-Construct” S.R.L., S.A. „Zidarul-Cahul”, S.A. „Făuraș”; raionul Leova-S.R.L. „Leocons-Plus” și S.C. „Valden-Max” S.R.L.; din raionul Cimișlia patru întreprinderi – I.I. „Guzun-Nicolaie”, S.R.L. „Elinian”, I.I. „Comorschi Oleg”, S.R.L. „Serluci”; din Taraclia – S.A. „Santek”, S.A. „Doc” și S.A. „Lidia” și două întreprinderi din raionul Basarabeasca - S.R.L. „Ambas-Fer” și S.R.L. „Turnvesplas”. De asemenea, industria extractivă intră în componența nucleului, asigurând cu materia primă atât ramura de construcții cât și industria materialelor de construcție. Am constatat că produsele industriei extractive predomină în zonele de nord și centru Republicii Moldova, iar în zona de sud (raionul Căușeni) se extrage doar amestecuri de nisip și prundiș, ce înregistrează reduceri în ultimii trei ani și anume cu 21,64 puncte procentuale, constituind 24,78% din totalul volumului de amestec de nisip extras în Republica Moldova.

Trebuie să evidențiem faptul că clusterul în construcții este un model deosebit de cluster, deoarece activitatea acestuia, în primul rând, este orientată spre saturarea pieței interne, produsul căreia reprezintă construcția unor locuințe accesibile, moderne și confortabile.

Datorită existenței clusterului în construcții, se va majora calitatea materialelor de construcție și a imobilului, care astăzi balansează. Deoarece majoritatea firmelor ce produc aceste materiale sunt micro și mici, ele nu dispun de surse financiare necesare pentru procurarea mijloacelor fixe, care ar asigura calitatea materialelor prin respectarea normelor tehnologice.

Pe piața noastră, în cel mai apropiat timp, pot apărea multe firme din străinătate. Și în această situație rolul clusterului nu este unul ușor, dat fiind faptul că organizația va urmări să elimine dominația firmelor străine de profil în ceea ce privește proiectele de mare anvergură din țară. În acest mod, vom putea evita situația în care s-a aflat Ungaria în primul an după integrare. Într-un singur an, firmele de construcții maghiare erau formate din 50 la sută societăți cu capital străin, 30% mixt, iar numai 20 la sută rămăseseră indigene.



Sursa: Elaborat de autor

Figura 6. Clusterul național în construcții

Intr-o astfel de colaborare trebuie de găsit un compromis în vederea stabilirii la materiile prime și produse finite a unui preț mediu pe piață, în vederea cedării unor tipuri de produse, cu scopul de a obține altele. Dar nu trebuie să uităm că în cluster fiecare întreprindere își păstrează autonomia.

Ar trebui de menționat că la alegerea nucleului clusterului (1-2 întreprinderi) trebuie luați în considerație următorii indicatori/parametri:

- cota de piața locală și națională, deținute de întreprindere;
- volumul de producție anual, capacitatea de producție, asortimentul;
- numărul și calificarea angajaților;
- gradul de dotare cu utilajul și tehnologii moderne (nivelul inovațional al întreprinderii);
- istoricul întreprinderii;
- nivelul de rentabilitate și lichiditate; ș.a.

După ce s-a selectat nucleul clusterului și s-au identificat participanții și legăturile dintre aceștia ar fi bine să stabilească: aparatură de gestiune care va depinde de forma organizatorică – juridică selectată (ONG, SRL, SA), centru financiar (recomandabil este ca gestiunea financiară a clusterului să se realizeze prin aplicarea managementului prin bugete, în cazul în care fiecare întreprindere își va păstra autonomia), centre științifice de cercetare și vor fi într-o strânsă legătură cu universitatea din regiune atât cât privește activitatea de cercetare – dezvoltare, cât și privind furnizarea de cadre calificate.

Iar problema investițională ar putea fi rezolvată prin asocierea la cluster, care ar avea o capacitate mai mare să atragă investiții locale, naționale sau internaționale (programe cum ar fi de exemplu: Programul Operațional Comun România – Ucraina – Republica Moldova 2007 – 2013 cu prioritatea către o economie mai competitivă a zonei de frontieră, iar măsura fiind: îmbunătățirea productivității și competitivității în zonele urbane și rurale finanțat de ENPI cu un buget total de 138,1 mil. euro) [7]. O altă soluție ar fi bugetul clusterului.

Dar cât ține de toate clusterurile pentru nivelarea cheltuielilor privind infrastructura și anume: aprovizionarea, ambalarea, transportarea, depozitarea și reducerea costurilor ar putea fi standardizate toate aceste procese:

- standardizarea ambalajelor și procesului de transportare;
- crearea sistemului efectiv de gestiune a stocurilor;
- implementarea managementului de produs.

Însă pentru ca toate acestea să se deruleze la timp și corect (păstrarea lanțului valoric) este nevoie de crearea unui organ de coordonare, care tot odată va fi capabil să determine potențialul de funcționare a clusterului.

Efectele constituirii acestui cluster pot fi:

- crearea unei rețele eficiente de cultivare a produselor agricole, prelucrarea și realizarea acestora.
- Se va crea un sistem stabil de distribuție a tehnologiilor noi, a cunoștințelor, a produselor finite. În baza activității științifice regionale, se va crea o rețea tehnologică unică.
- Întreprinderile componente a clusterului vor avea priorități competitive, deoarece vor avea posibilitate să efectueze o specializare și standardizare internă, astfel reducând costurile de inovare.

- Creând în regiune clusterul industrial și dezvoltând antreprenoriatul vom putea găsi căile inovatoare de creștere economică.
- Clusterul agro-industrial va dezvolta IMM din regiune, oferind un acces mai mare la informații privind proiecte investiționale, proiecte de dezvoltare, de colaborare, la recrutarea specialiștilor calificați.

Iar dezvoltarea clusterului la rândul său va duce la dezvoltarea regiunii, drept urmare a căreia va fi creșterea economic-socială (prin creșterea salariilor, a nivelului de trai, a cerințelor consumatorilor, a dezvoltării întreprinderilor, produselor și calității acestora).

Clusterelor industriale reprezintă un mecanism nou pentru economia Republicii Moldova, care, concomitent, este foarte răspândit și aplicat cu succes atât în țările dezvoltate, cât și în unele țări cu economia în curs de dezvoltare.

Experiența mondială și particularitățile dezvoltării economiei naționale ne permit să analizăm principalele riscuri și bariere posibile ce pot apărea în procesul realizării politicii dezvoltării clusterelor în cadrul sectorului industrial, din care pot fi evidențiate următoarele:

- *Lipsa experienței de asociere și cooperare între antreprenori.* În mod deosebit această problemă este foarte importantă pentru antreprenorii sectorului IMM, majoritatea din care soluționează problemele ce apar la etapele de creare și, ulterior, de desfășurare a activităților proprii, independent. Stabilirea obiectivelor comune, care să corespundă intereselor fiecărei întreprinderi este o condiție necesară pentru asocierea în cluster, ce prezintă un avantaj în atingerea beneficiilor proprii în baza soluționării problemelor comune.
- *Lipsa accesului deschis la mediul informațional de afaceri.* Clusterelor vor fi eficiente numai în cazul, în care managerii întreprinderilor vor avea posibilitatea de a efectua schimbul operativ de informații între membrii clusterului. În cadrul mediului de afaceri trebuie să fie creată intercomunicarea liberă în baza cooperării de parteneriat. *Perioada semnificativă de la fondarea clusterului până la obținerea efectelor.* Riscul constă în procesul dificil de convingere a managerilor întreprinderilor, în special al IMM-urilor, în avantajele dezvoltării clusterelor fără obținerea rezultatelor rapide. La etapa inițială de creare a clusterului este necesar de a realiza acțiunile, care pot da un efect relativ rapid și nu necesită cheltuieli mari – crearea paginii web a clusterului, promovarea imaginii, instruire, etc.
- *Lipsa cadrului legislativ.* În prezent, noțiunea de cluster deși există în unele documente de politici, la nivel legislativ principalele probleme ce țin de crearea și dezvoltarea clusterelor nu sunt reglementate.
- *Alte obstacole* – interesul scăzut al întreprinderilor și instituțiilor de cercetări științifice față de cooperare; nivelul scăzut de încredere între antreprenori; lipsa de manageri activi printre asociațiile de business, întreprinderi și instituții cu inițiativa de lider pentru realizarea politicii clusterelor.

Realizarea concepției dezvoltării clusterelor a sectorului industrial va permite soluționarea întregului complex de probleme economice și sociale interconexe atât la nivel local, cât și la nivel național.

Concomitent, acest proces va avea un impact pozitiv asupra tuturor domeniilor economiei țării, de la întreprinderile–membre ai clusterelor, până la sectoarele economiei naționale, inclusiv și asupra sistemului științifico-educational.

Principalele efecte pentru întreprinderi:

- majorarea competitivității întreprinderilor – membre ai clusterelor prin dezvoltarea inovațională;
- dezvoltarea managementului prin instruirea și intercomunicarea intensă în scopul soluționării problemelor comune;
- creșterea performanțelor profesionale a angajaților implicați în procesele inovative la întreprindere;
- reducerea costurilor pentru realizarea proiectelor comune (infrastructurale, tehnologice, logistice, promoționale, etc.) și obținerea beneficiilor proprii de la utilizarea rezultatelor acestora;
- îmbunătățirea indicatorilor de activitate economico-financiari a fiecărei întreprinderi din cadrul clusterului în baza realizării planurilor de cooperare reciproc avantajoase;
- identificarea necesităților și oportunităților suplimentare, inclusiv de atragere a investițiilor, pentru realizarea cărora vor fi elaborate proiecte comune noi, orientate spre dezvoltarea membrilor clusterelor.

Principalele efecte pentru raioane/regiuni:

- dezvoltarea industriei raionale/regionale prin îmbunătățirea activității întreprinderilor locale – membre ai clusterelor regionale, naționale sau internaționale;
- ameliorarea climatului mediului de afaceri în regiune;
- crearea întreprinderilor noi moderne și competitive;
- creșterea gradului de ocupare a populației și creșterea nivelului de calificare a forței de muncă în regiune;
- creșterea nivelului de viață a populației;
- dezvoltarea dialogului dintre autoritățile publice locale, managerii întreprinderilor și persoanelor cheie din clustere;
- dezvoltarea infrastructurii raionale/regionale;
- creșterea volumului de export al regiunilor;
- implicarea în procesul inovativ a altor întreprinderi locale;
- creșterea veniturilor bugetelor locale din contul majorării sumei impozitelor încasate;
- creșterea nivelului de competitivitate și atractivitate a regiunilor pentru investitori.

REFERINȚE:

1. Andersson T., Schwaag S. The Cluster Policies Whitebook. IKED 2004, p. 29–

- 30.
2. Porter M. E. Clusters and the New Economics of Competition. In: „Harvard Business Review”, Boston, Noiembrie-Decembrie 1998.
3. Popa A. Dezvoltarea regională în contextul integrării în spațiul European (metodologii de planificare strategică). Cahul: USC, 2008. 247 p.
4. Analiza situației existente privind polii de competitivitate existenți și potențiali din România, aprilie 2011.
5. http://www.fonduri-ue.ro/res/filepicker_users/cd25a597fd-62/Finantari/POSCCE/DMI_1.3_Antreprenoriat_sustenabil/O131_Clustere/Analiza_clusterelor_30%20Ian%202012.pdf.
6. Ghid de bună practică pentru clustere și rețele de firme, Print Group, București 2011.
7. http://www.inma-ita.ro/2_Ghid_buna_practica_pentru_clustere_si_retele_de_firme.pdf.
8. Principalii indicatori social-economici pe regiuni de dezvoltare, raioanele și municipii, www.statistica.md.
9. Programul Operațional Comun România-Ucraina-Republica Moldova 2007-2013 - *finanțat din ENP*.
10. http://ro-ua-md.net/index.php?option=com_content&view=article&id=227&Itemid=210.
11. Anuarul Statistic al Republicii Moldova 2012, 560 p.
12. Stratan Dumitru. Ce ar însemna planificarea dezvoltării economice a localităților subdezvoltate din Republica Moldova?
<http://www.iefs.md/ro/activitatea-iefs/publicatii/116-ce-ar-nsemna-planificarea-dezvoltarii-economice-a-localitilor-subdezvoltate-din-republica-moldova.html>.

LOCUL ȘI ROLUL FESTIVALURILOR ÎN PROMOVAREA ȘI VALORIFICAREA POTENȚIALULUI TURISTIC DIN RAIONUL CAHUL

MIHAILUC OLESEA,

NONI LUDMILA,

CRESTENCO NATALIA,

GÂRNEȚ SLAVIC

*Catedra de Economie și Management
în Afaceri și Servicii*

Universitatea de Stat „B. P. Hasdeu” din Cahul

Abstract: *Tourism festival as a social phenomenon that contributes to sustainable development is, at this stage, the priority in most countries. Theme explored is oriented towards identifying opportunities for development and promotion of tourism in Cahul through festivals, which are intended to preserve, animate and promote national traditions and customs, thus becoming a new destination and a source of tourism festival.*

Abstract: *Turismul festivalier, ca fenomen social ce contribuie la dezvoltarea durabilă, reprezintă la etapa actuală, o prioritate pentru majoritatea țărilor lumii. Tema cercetată este orientată spre identificarea oportunităților de dezvoltare și promovare a turismului în raionul Cahul prin intermediul festivalurilor, care au menirea de a menține, anima și promova cultura, tradițiile și obiceiurile naționale, devenind astfel, o nouă destinație și o sursă pentru turismul festivalier.*

Cuvinte-cheie: *festival, turism de evenimente, turism festivalier, management al festivalului, servicii turistice, potențial turistic imaterial, tradiții și obiceiuri, promovare turistică, destinație turistică.*

Key-words: *festival, events tourism, festival tourism, festival management, tourist services, tourism potential intangible, traditions and customs, tourism promotion, tourism destination.*

Odată cu îmbogățirea experienței turistice s-a diversificat și gama motivațiilor care dirijează cererea turistică spre obținerea de noi satisfacții față de cele pe care le procură turismul de masă sau aranjamentele turistice standard. Una din tendințele “noului consumator” de produse turistice este cea de a primi un caleidoscop de plăceri de la viață. Turistul contemporan caută ceva mai mult decât simple vizite la muzeu, edificii mărețe, leneveală pe o plajă însorită. El este tentat să cunoască, să descopere, să exploreze noi culturi exprimate prin muzică, dans, tradiții și obiceiuri. Pe de altă parte, țările care au un potențial turistic material mai sărac (castele, monumente istorice, muzee, biserici etc.) cât și lipsa unor obiective turistice naturale (mare, munte, peisaje insolite), dar înțeleg importanța dezvoltării sectorului turismului ca ramură a economiei naționale, încearcă să atragă fluxurile turistice prin valorificarea talentelor, specificului tradițional local, portului național și a tuturor componentelor culturale. În aceste

condiții, turismul festivalier capătă o nouă amploare, iar evenimentele devin din ce în ce mai diverse și mai atractive pentru turiști.

Încă din antichitate, evenimentele culturale atrăgeau un număr enorm de spectatori din toate colțurile lumii. În Grecia antică (sec. VI î. e. n.), în onoarea zeului Apollo au început jocurile Pythian – concurs muzical, care atrăgea participanți și spectatori din întreaga lume. Premiul pentru câștigător era o cunună de lauri [1]. Balurile regale, balurile mascate care s-au desfășurat de-a lungul diferitor perioade ale istoriei erau o altă modalitate festivă de a întruni un număr mare de persoane la un loc. Ele se deschideau cu dansurile la modă: polka, polimazurka, vals, cadril și lanciers ceea ce este specific și unor festivaluri actuale (ex.: Carnavalul din Veneția).

În prezent sunt puțini care nu au auzit despre Carnavalul de la Rio, Oktoberfest, Il Carnavale di Venezia, Mardi Gras, Festivalul filmului de la Cannes. Aceste evenimente care au loc anual atrag un număr impunător de turiști și contribuie enorm la promovarea imaginii țării devenind chiar branduri naționale care au reușit să se impună pe plan mondial. Ca ramură a turismului, evenimentele speciale sunt acum larg recunoscute ca fiind unul dintre cele mai rapide tipuri de turism aflate în creștere.

Preluată din terminologia francofonă, noțiune de festival conform Dicționarului Explicativ, reprezintă în esența ei o **„manifestare ocazională sau periodică, națională sau internațională, cu caracter festiv, în diverse domenii cultural-artistice: muzică, film, de teatru și balet etc.”**

Termenul „turismul de evenimente”, care formalizează legătura între evenimente și turism, a fost inventat în 1980. Turismul de evenimente a fost definit ca **„planificarea sistematică, dezvoltarea și comercializarea de festivaluri și evenimente speciale ca atracții turistice, catalizatoare și constructoare de imagine”** [2].

Paleta evenimentelor speciale în general și, în turism, în particular este suficient de largă pentru a putea îmbrăca aspecte concrete, ce permit clasificarea lor în funcție de motivația care generează atracția de participare la evenimentul respectiv [3].

Motivele care stau la baza organizării unor evenimente speciale sunt găsite în întreaga literatură de specialitate și pot fi sumarizate astfel:

- Creșterea numărului de vizitatori într-o regiune;
- Impact economic pozitiv;
- Creșterea ocupării forței de muncă;
- Îmbunătățirea imaginii unei destinații;
- Catalizator pentru dezvoltarea –socio-economică;
- Animația tradițiilor și obiceiurilor;
- Consolidarea comunității.

Unele dintre motivele pentru creșterea continuă a popularității de evenimente speciale ar putea rezulta de la unele modificări demografice și psihografice care au avut loc, în anumite sectoare ale comunității, cum ar fi:

- Creșterea nivelului venitului mediu disponibil,
- Creșterea numărului de vacanțe la sfârșit de săptămână;
- Creșterea interesului pentru călătoriile experimentale;
- Creșterea interesului pentru autenticitate;
- Creșterea interesului pentru cultură [2].

Tabelul 1

Structura evenimentelor cu implicații asupra activității turistice

Ev. cultural-artistice	Ev. sportive	Ev. economice și științifice	Ev. socio-politice	Ev. naturale
- carnavaluri, festivaluri - muzicale (concerte) - artistice (vernisaaje, aniversări) - religioase (pelerinaje) - tradiționale (folclorice) - consacrate (aniversarea dintre milenii)	- olimpiade - competiții sportive - turnee - crosuri - aniversări Sportive	- expoziții - târguri - reuniuni, congrese pe teme economice și științifice - inaugurări de obiective economice	- reuniuni la vârf - reuniuni politice - reuniuni pe teme speciale (de exemplu - congrese medicale) - parade militare - evenimente negative (conflicte armate zonale, acțiunile grupărilor teroriste)	- fenomene naturale (eclipsa solară) - serbări generate de evenimentele naturale (serbarea recoltei, culesul viilor, etc.) - evenimente negative (cutremure, inundații, erupția vulcanilor).

Sursa: Adaptare după W. Freyer, „Turismus Marketing”, Editura Oldenburg, Munchen, Dresda, 1997

Varietatea evenimentelor speciale privind oferta este substanțială și există multe motive pentru care regiunile gazdă doresc să le organizeze. Unele dintre cele mai comune motive sunt injectarea banilor, investițiilor în regiune, pentru a spori gradul de conștientizare a unei regiuni, pentru a construi spiritul de comunitate, și de a îmbunătăți facilitățile pentru regiune ca și în cazul turismului în sine.

Cu toate acestea, este important să se recunoască faptul că există costuri asociate cu nevoile participanților la evenimente și este necesară o planificare detaliată pentru a se asigura că relația dintre beneficii și costuri este optimizată. În acest sens, evenimente speciale au devenit un element cheie în strategiile de dezvoltare a turismului din multe regiuni, iar succesul implementării acestor strategii impune necesitatea existenței unui management în domeniu.

Prin urmare organizatorii de evenimente trebuie să fie capabili să asigure că evenimentul special, are o poziție clară pe piață și că va avea succes pe termen mai lung. În scopul de a minimiza șansa unui eveniment ratat, organizatorii de evenimente trebuie să fie în măsură să răspundă la întrebări cum ar fi:

- Cine sunt persoanele cele mai susceptibile de a patrona acest eveniment?
- De ce?
- Care sunt principalele motive pentru alte grupuri de oameni care nu participă la eveniment?
- Cum ar trebui să fie comercializat evenimentul?

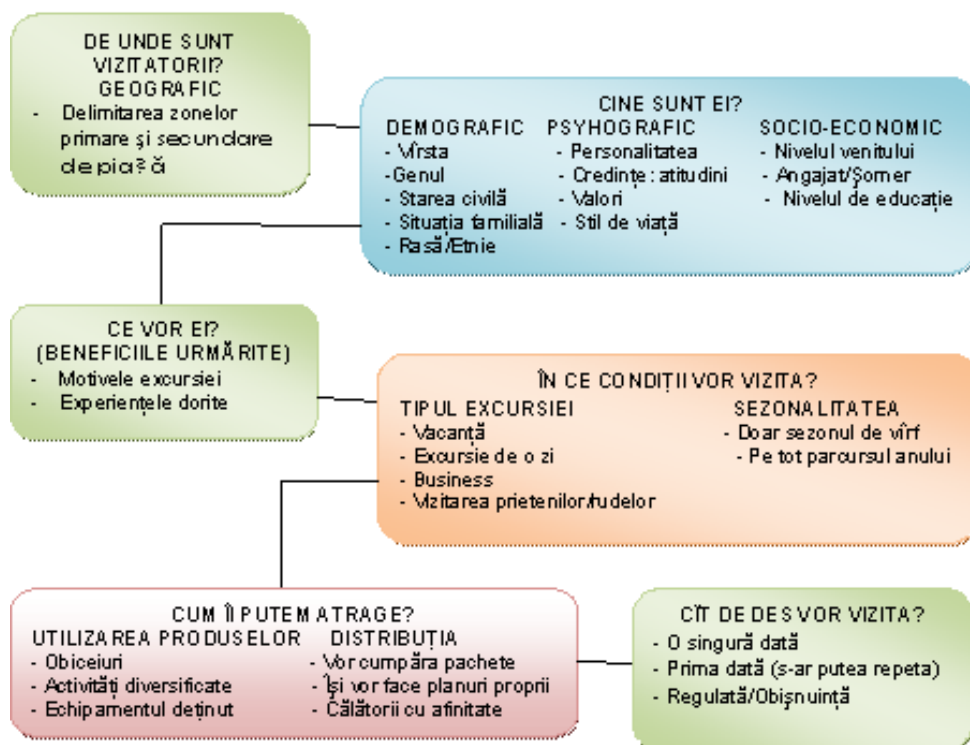
În scopul de a răspunde la aceste întrebări, este nevoie de o înțelegere a consumatorilor care sunt ei și ceea ce îi motivează, sau cel puțin influențează comportamentul lor în ceea ce privește participarea la evenimentele speciale pentru că succesul evenimentelor speciale este determinată de cererea de consum.

Pentru ca segmentarea adoptată să fie viabilă, segmentele de piață ar trebui să fie:

- măsurabile – astfel încât consumatorii să fie identificați;
- accesibile – astfel încât consumatorii să poată fi “atingși”;
- substanțială – de a justifica continuitatea segmentelor;
- congruente – pentru a se asigura că consumatorii dintr-un segment se potrivesc împreună [2].

Accentul care trebuie pus în organizarea festivalurilor este pe potențialii consumatori. Getz a cercetat segmentarea în legătură cu evenimentele speciale și a sugerat că variabile de segmentare ar putea fi grupate în funcție de șase întrebări de segmentare. Structura schematică pentru a prezenta această segmentare cu întrebări și variabile este reprodusă în Figura 1.

Această schemă este absolut necesară la organizarea unui eveniment pentru că unul din cei mai importanți indicatori de măsurare a succesului va fi numărul participanților și distanța parcursă de aceștia pentru a participa la festival.



Sursa: Leo Kenneth Jago, B.E., B.Ec., M.Bus, *Special events and tourism behaviour: a conceptualisation and an empirical analysis from a values perspective*, Victoria University, 1997

Fig. 1 Variabile de segmentare pentru evenimente

E de menționat că participanții la turismul festivalier au cerințe înalte față de structurile de cazare, transport, structurile de alimentație publică, serviciile ghizilor, translatorilor. Uneori aceste cerințe se transformă într-o serie de probleme la care organizatorii trebuie să vină cu diverse soluții. În mare parte acestea sunt legate de:

- Structuri de cazare și capacitatea;
- Localizarea structurilor de cazare - în apropierea desfășurării evenimentului;
- Prezența structurilor de alimentație publică diversificată;
- Numărul și calitatea personalului de deservire;
- Prezența magazinelor de suveniruri;
- Asigurarea securității;
- Grupuri sanitare;
- Servicii de agrement;
- Program de excursii etc [4].

Problema structurilor de cazare de cele mai multe ori este soluționată prin amenajarea unor locuri de campare care devin mici sate în care locuința turistului pe perioada desfășurării evenimentului este un cort.

O altă problemă ține de asigurarea cu hrană a vizitatorilor. De obicei în marile orașe structurile de alimentație publică sunt suficiente dar uneori prea costisitoare. În acest caz cât și în cazul unui festival care se petrece în afara localităților urbane soluția la această problemă sunt serviciile de catering.

Personalul de deservire este asigurat de structurile care asigură serviciile primare (cazare, restaurație) și de obicei această problemă este rezolvată prin angajarea sezonieră sau pe o perioadă de timp determinată (zile, săptămână, lună).

În cazul lipsei magazinelor de suveniruri se apelează la „magazinele mobile” care sunt amenajate doar pe durata petrecerii evenimentului. Este o soluție simplă și mai puțin costisitoare mai ales în cazul în care numărul turiștilor în zonă nu este foarte semnificativ.

Securitatea vizitatorilor în mare parte este lăsată pe seama APL-urilor aceștia mărind numărul forțelor de ordine și măsurilor de precauție în preajma și în timpul desfășurării festivalului. În ultimul timp din cauza frecventelor atentate teroriste sau acte de banditism, la acest aspect se atrage o atenție din ce în ce mai sporită.

Lista problemelor cu care se confruntă organizatorii evenimentelor speciale diferă de la țară la țară, fiecare având specificul ei, de la eveniment la eveniment în dependență de amploare, de specificul și motivul organizării evenimentului. Însă necătând la probleme, turismul festivalier rămâne a fi una din cele mai importante tendințe în domeniul turismului și în fiecare an numărul festivalurilor este în creștere căpătând noi orizonturi și noi culori.

Privit ca un element de dezvoltare superioară a societății, turismul cultural în Republica Moldova devine una din cele mai mari atractivități ale țării, care imprimă societății o doză de autenticitate, manifestată prin coloritul tradițiilor și obiceiurilor locale, regionale și naționale sau internaționale. Fiind privit ca un creator de beneficii, turismul cultural valorifică obiectivele turistice de ordin cultural ale unei localități,

zone sau țări, punând accentul pe cele mai neînsemnate resurse, cum sunt sărbătorile și festivalurile tradiționale și naționale.

Multe evenimente tradiționale în Republica Moldova, reprezintă un amalgam de elemente caracteristice calendarului agricol, păstoresc, religios și civil, amestec, care în Moldova s-a transformat într-un permanent izvor de bunăvoință, căldură și ospitalitate. Oaspeții Republicii Moldova, în timpul sărbătorilor pot participa la un șir de evenimente culturale: concerte, teatre, iarmaroace, parade și manifestări de masă de Ziua Independenței, Limba Noastră, hramurile orașelor și satelor și multe altele. În timpul acestor evenimente, turiștii străini pot cunoaște îndeaproape folclorul, costumele tradiționale, piesele de artizanat, etc.

Fiecare dintre orașele și satele Moldovei își marchează Hramul (sărbătoarea "individuală" a localității), pe parcursul căreia evoluează artiști, comunitățile etnice familiarizează publicul cu cultura și tradițiile popoarelor pe care le reprezintă, restaurantele organizează degustări de bucate naționale, iar meșterii populari își etalează lucrările. La moment pe teritoriul național, au loc peste 40 de festivaluri, atât internaționale, cât și naționale și locale, cu impact major asupra dezvoltării activității turistice și care atrag un număr în continuă creștere de turiști [5].

Cu unele țări, Ministerul Culturii Republicii Moldova activează în baza unor protocoale detaliate (de exemplu, Protocolul anual de cooperare cu Ministerul Culturii și Afacerilor Religioase din România). Până în prezent Republica Moldova a semnat acorduri și programe de acțiuni culturale cu peste 35 de țări [6].

Pe lângă festivalurile culturale desfășurate pe teritoriul național, începând cu anul 2006 au fost organizate un șir de festivaluri de filme străine cu susținerea financiară a ambasadelor acreditate pentru Moldova; Festivalul de film al țărilor francofone, al Marii Britanii, al Japoniei, SUA, Israel și Poloniei. În aceeași perioadă, cu suportul financiar al ambasadelor străine în Moldova au fost realizate mai multe concerte memorabile: "Muzica contemporană din Japonia", "Muzică generată de arta plastică", "Noaptea pianistică", "Muzică americană în Moldova", varianta de concert al operei lui Mozart "Flautul fermecat" și alte evenimente culturale [6].

Toate aceste evenimente au devenit deja o tradiție, caracterizându-se prin sezonalitate accentuată pentru anumite perioade ale anului, astfel în luna septembrie 2010 agenda culturală a fost supraîncărcată cu evenimente culturale, atât naționale cât și internaționale. Printre acestea pot fi accentuate următoarele acțiuni culturale din această agendă: festivalurile "Vocaliza de toamna", "Regina vioară", "Etno Jazz", săptămâna filmului Federico Fellini.

Datorită identității lingvistice și tradițiilor culturale, Moldova are relații culturale strânse cu România atât la nivel instituțional cât și la nivel individual. Festivalurile de romanță, muzică populară și de teatru, expozițiile personale, coproducțiile de film și teatru sunt doar câteva dintre exemplele de cooperare profesională directă între aceste două țări.

În perioada 2006 – 2012, Ministerul Culturii a sprijinit câteva evenimente culturale internaționale de amploare: Festivalul Internațional de Muzică "Mărțișor", Festivalul Internațional de Operă "Invită Maria Bieșu" (ediția din 2007 a festivalului a fost reîntitulată Festivalul – concurs "Madame Butterfly"), Bienala teatrului "Eugen

Ionescu", "Zilele Muzicii Noi", două festivaluri internaționale (al ansamblurilor de copii de dans popular și al formațiunilor de muzică ușoară) organizate la Cahul, precum și alte festivaluri internaționale organizate anual sau bienal. La aceste evenimente au participat artiști din 30 de țări din Europa și Comunitatea Statelor Independente [6].

Printre cele mai memorabile evenimente ale anului din Republica Moldova se numără festivalurile "*Mărțișor*", "*Ziua Vinului*", "*Invită Maria Bieșu*" la nivel național, precum și cele de la nivel de regiune:

"Ziua Vinului": lansat în 2002, se desfășoară anual, în a doua sâmbătă din luna octombrie. Locul de organizare – pe întreg teritoriul Moldovei, evenimentele principale au loc în centrul or. Chișinău sau pe teritoriul CIE "MoldExp" .

"Mărțișor": festivalul tradițional desfășurat pe întreg teritoriul Moldovei, care începe la 1 martie și continuă 10 zile (a fost lansat în 1967).

"Invită Maria Bieșu": Festivalul Internațional al vedetelor de Operă și Balet, are loc în fiecare an, în septembrie, la Palatul Național, Teatrul de Operă și Balet și alte săli de concerte din Chișinău începând cu 1990.

"Art-labyrinth": Festivalul de cultură și artă alternativă are loc anual, la sfârșitul lunii iunie, în cele mai pitorești locuri din Moldova (între satele Trebujeni și Furceni, raionul Orhei).

"Etno-Jazz": acest festival are loc anual, în a doua jumătate a lunii septembrie, la Teatrul Național "Mihai Eminescu" din Chișinău și reunește iubitori ale jazz-ului din întreaga lume.

"Gustar": Festivalul de muzică etno ce are loc anual, la sfârșitul lunii august, într-un complex fantastic istoric și cultural "Orheiul Vechi" (între satele Trebujeni și Butuceni, raionul Orhei) [5].

"Regina Vioara": Festivalul Internațional "Regina Vioara" a debutat la Chișinău în anul 2009, are loc la sfârșitul lunii octombrie-începutul lunii noiembrie. În cadrul festivalului se interpretează muzică violonistică de toate genurile: clasică, jazz, barocco, lăutărească, etc.

Unul dintre cele mai cunoscute evenimente culturale este **Festivalul Național al Tradițiilor "Duminica Mare"**, organizat anual în localitate Dumulgeni, raionul Florești. Aici, cei pasionați de tradiții, ritualuri și cântec popular pot urmări spectacolul etnofolcloric oferit de artiști din raionul Florești. Totodată, meșterii populari organizează ateliere demonstrative de țesut covoare și catrințe, de împletit lozie, de olărit și ceramică, de preparat urdă și de afumat mezeluri. Iar gurmanzii pot gusta din bucate locale, pregătite după vechile rețete din zonă.

Un alt eveniment important este **"Târgul Internațional al Olarilor"**. În fiecare an, pe 24 iulie, satul Hoginești din raionul Călărași devine locul de întâlnire al olarilor din țară dar și de peste hotare. Meșterii populari își prezintă lucrările, care impresionează prin originalitate și varietatea formelor, iar cei care se arată interesați de arta olăritului pot cumpăra unele obiecte.

Astfel, moldovenii cât și străinii au ocazia de a cunoaște obiceiurile populare, dar și a gusta din bucatele tradiționale datorită numeroaselor festivaluri folclorice, a sărbătorilor și al evenimentelor, cum sunt cele menționate mai sus.

Deși, Republica Moldova este o țară bogată în tradiții și obiceiuri, care atrag un număr din ce în ce mai mare de participanți la evenimente, totuși acestea nu sunt valorificate la adevărata lor valoare. Imposibilitatea punerii în valoare a autenticității și notorietății festivalurilor și evenimentelor culturale este determinată de incapacitatea autorităților centrale și locale din domeniu de a sistematiza datele referitoare la numărul participanților la evenimente.

Venind din inimile oamenilor, tradițiile și obiceiurile locale au fost promovate de-a lungul veacurilor din generații în generații din gură în gură, fără a face careva înscrieri. Ajunși la epoca telecomunicațiilor și la performanțe electronice avansate, poporul uită de ceea ce au moștenit din cele mai vechi timpuri și îmbină coloritul național cu rupturi din tradițiile altor popoare. În prezent cea mai mare problemă cu care se confruntă națiunea este neconștientizarea localnicilor despre tezaurul cultural deținut și despre posibilitățile de utilizare a acestuia în creșterea și dezvoltarea economiei locale.

În activități culturale un rol important îl joacă fiecare comunitate locală îmbogățită cu tradițiile locale transmise din cele mai vechi timpuri și care pot fi promovate prin intermediul turismului festivalier, anume prin festivalurile care se desfășoară la nivel local sau regional. Raionul Cahul fiind cel mai mare raion de pe teritoriul național este să unul din cele mai dotate raioane cu tradiții și obiceiuri, etnii și lingvistică, care pot și sunt promovate de festivalurile anuale sau bienale, locale, raionale, naționale și internaționale. Astfel, raionul Cahul dispune din plin de zone turistice, tradiții culturale și resurse naturale, precum și colective artistice ce transmit specificul local. Prezența colectivelor artistice în majoritatea localităților, demonstrează prezența și manifestarea tradițiilor populare. La nivel local și raional, tradițiile și specificul cîntecului și dansului popular sunt promovate de cele mai active colective folclorice: **”Doina Prutului”** și colectivul folcloric **”Colibășeanca”** din Colibași, ansamblul de dansuri populare **”Vălenașii”** și **”Crăițele”** din Văleni, **”Bucuria”** din s.Bucuria, **”D.Botgros”** din s.Badicul Moldovenesc, **”La roata norocului”** din s.Andrușul de Sus, Ansamblul **”Cimpoieș”** din s.Manta, Colectivul artistic **”Vatra horelor”** din Slobozia Mare, **”Doruleț”** din s.Pelinei, **”Cucorenii”** din s. Cucoara, **”Comăncuța”** din s.Crihana Veche, **”Sălcioara Mare”** și **”Sălcioara Mică”** din s.Taraclia de Salcie, ș.a.

În orașul Cahul activează colective artistice participante și premiate la diferite concursuri internaționale: ansamblul de muzică și dansuri populare **”Izvoarăș”**, formația model de muzică și dans popular **”Nufărul”**, ansamblul model de dansuri moderne **”Iuventă”**, ansamblul de dansuri populare, moderne, clasice și de gală **”Bobocelul”** [7].

Astfel, colectivele artistice menționate mai sus reprezintă unul din principalii factori determinanți ai manifestărilor culturale raionale și locale, cât și principalii promotori ai culturii locale la nivel național și internațional. Pentru menținerea și manifestarea tradițiilor locale, se organizează diverse **concursuri și festivaluri** atât la nivel raional, național cât și internațional. Printre cele de talie internațională se regăsesc: festivalul folcloric **”Duminica la Florii”** care se organizează în fiecare an, pe malul râului Prut în satele Cîșlița Prut, Văleni, Giurgiulești, cu participarea

reprezentanților țărilor vecine. Din categoria festivalurilor de importanță internațională sunt: **”Chipuri de prieteni”** - concurs al tinerilor interpreți de muzică ușoară din mai multe țări europene, care se desfășoară anual la sfârșitul lunii iunie, fiind organizat de Asociația de Creație ”Festival”, Consiliul raional și Primăria orașului Cahul. **”Nufărul Alb”**- festival internațional bienal de cântec și dans popular, Festivalul folcloric pentru copii **”Bobocelul”**, festivalul etnofolcloric internațional **”Dulce floare de salcâm”**, desfășurat în s. Văleni [8, p. 42].

Pentru dezvoltarea turismului intern un rol important îl au concursurile și festivalurile naționale și raionale: Festivalul folcloric **”La Vatra horelor Bucuriene”**, Festivalul interetnic național **”Festivalul etniilor”**, **”Festivalul berii”**, **”Ziua națională a vinului”**, concursul bienal raional de muzică și dans pentru copii **”O minune a lumii”**, **”Ziua copiilor”**, Festivalul **”50 plus”** cu desfășurarea în s.Colibași, Festivalul **”Mărțișor”**, care se desfășoară în fiecare localitate din raionul Cahul, de asemenea sărbători ca: **Ziua Independenței, Ziua Limbii Române, Ziua Europei** (organizată de Centrul Pro-Europa Cahul) [7; 8, p. 43].

Deși, există o diversitate de colective și festivaluri artistice și folclorice, totuși nu ne putem bucura de o atractivitate ridicată și de un număr mare de vizitatori, totodată numărul participanților la evenimentele culturale raionale, naționale și internaționale este în descreștere.

Evenimentele cultural-artistice sunt neatractive pentru turiști ca urmare a lipsei de vizibilitate turistică și a lipsei unui calendar al evenimentelor industriei ospitalității. Aceste insuficiențe au dus la prezența unui turism festivalier subdezvoltat datorită unui număr redus de obiective atractive pentru turistul străin, precum și lipsa dotărilor pentru primirea turiștilor participanți la aceste evenimente, iar însoțitorii sau ghizii locali au o pregătire sumară în managementul vizitatorului și nu cunosc bine atracțiile turistice din zonă.

Introducerea serviciilor moderne de informații și dezvoltarea unui sistem unitar de informare turistică va crea condiții mai bune pentru stocarea informațiilor și va permite schimbul de date privind activitatea turistică pentru turiștii autohtoni și străini. Un astfel de sistem poate fi extins și interconectat cu alte sisteme de informare, cum ar fi de exemplu sistemul de rezervare online, programe de conferințe/evenimente culturale internaționale, etc. Mai mult, vor fi sprijinite infrastructura turistică de informare și promovare în țară și furnizarea de informații turistice către și de la turiști.

Totodată activitatea și imaginea festivalurilor desfășurate în raion este stingherită și de prezența următoarelor obstacole:

- Lipsa unei unități de personal responsabile de domeniul turismului la nivel de raion;
- Buget redus pentru organizarea festivalurilor;
- Lipsa unui calendar al festivalurilor (perioada, locația, specificul);
- Limitarea doar la programul artistic;
- Lipsa itinerarelor turistice și a unui program de vizite prin raion în scopul promovării resurselor turistice locale;
- Insuficiența locurilor de cazare în oraș;
- Lipsa structurilor de cazare în mediul rural;

- Infrastructură turistică slab dezvoltată;
- Gradul avansat de uzură a drumurilor;
- Lipsa datelor statistice referitor la numărul de turiști, valoarea veniturilor înregistrate în perioada festivalurilor;
- Lipsa de interes a APL, agenți economici, a populației față de domeniul turismului.

Astfel, sunt necesare acțiuni de modernizare, relansare și dezvoltare a turismului, iar pentru eliminarea și soluționarea obstacolelor întâlnite se propun următoarele soluții:

- Elaborarea unui calendar al festivalurilor cu perioade concrete de desfășurare ;
- Elaborarea materialelor promoționale (română și engleză) cu festivaluri din raion și distribuirea prin intermediul agențiilor de turism naționale;
- Promovarea festivalurilor prin intermediul paginilor web pentru atragerea mai multor țări și colective;
- Pregătire minuțioasă în perioada dintre ediții;
- Completarea comitetelor organizatorice (cadre didactice, studenți, agenți economici, reprezentanți ai colectivelor artistice);
- Elaborarea de trasee turistice funcționale prin raion și program de vizite;
- Promovarea traseelor turistice locale prin editarea de hărți, pliante, broșuri promoționale și distribuirea lor în cadrul festivalurilor prin intermediul hotelurilor, restaurantelor, cafenele, agenții, librării, ș.a
- Completarea programului artistic cu filmulețe despre fiecare țară participantă;
- Organizarea de expoziții cu lucrări ale meșterilor populari (sculpturi, picturi, icoane de lemn, obiecte din lozie, broderii, instrumente muzicale, ș.a) cu posibilități de învățare a meșteșugurilor ;
- Activități de agrement în timpul liber: cel mai bun pescar, cel mai bun vâslaș, cel mai rezistent dansator, excursii în baza traseelor elaborate;
- Desfășurarea unor târguri, concursuri gastronomice cu specific național și local (cel mai ingenios bucătar, cea mai mare mamaligă, cea mai netradițională plăcintă);
- Atragerea sponsorilor; colectare de fonduri;
- Implicarea studenților de la specialitatea Turism în calitate de ghizi;
- Crearea de structuri de cazare în mediul rural (pensiuni, tabere, vile, campinguri, etc)
- Identificarea teritoriilor pentru posibilități de campare;
- Crearea unei secții raionale responsabile de domeniul turismului, date statistice referitoare la numărul de turiști, scopul vizitei, agenți

economici cu activitate în turism, editare de materiale promoționale
ș.a

În prezent, festivalurile reprezintă un domeniu dinamic în toată lumea, care au cunoscut o ascensiune semnificativă, datorită faptului că turiștii sunt din ce în ce mai interesați de a descoperi ceva nou, fiind orientați spre a-și petrece timpul liber într-un mod cât mai diferit decât cel obișnuit. De aceea, Raionul Cahul, poate deveni o nouă destinație și un izvor al turismului festivalier, datorită festivalurilor și colectivelor artistice care au menirea de a conserva, anima și promova tradițiile și obiceiurile naționale, în primul rând pentru populația locală și totodată turismul festivalier este caracterizat de manifestări cultural-artistice, naționale sau internaționale care se extind în lumea contemporană și care constituie cea mai eficientă și profitabilă modalitate de promovare a turismului, cartea de vizită a țării gazdă, precum și o sursă de venit considerabilă.

REFERINȚE:

1. <http://www.turizmpomiru.ru/sobytijnyj-turizm/265-festivalnyj-turizm.html>
2. Leo Kenneth Jago, B.E., B.Ec., M.Bus, *Special events and tourism behaviour: a conceptualisation and an empirical analysis from a values perspective*, Victoria University, 1997, p. 310.
3. W. Freyer, *Turismus Marketing*, Editura Oldenburg, Munchen, Dresda, 1997, p. 606.
4. <http://www.turizmpomiru.ru/sobytijnyj-turizm/150-organizaciya-sobytijnyx-turov.html>.
5. www.germania.mfa.md/img/docs/2824_GUIDE1_viewpdf2.pdf.
6. http://www.culturalpolicies.net/down/moldova_ol_112011.pdf.
7. Decizia Consiliului raional Cahul nr. 01/07-III din 16 februarie 2012 cu privire la aprobarea Strategiei de Dezvoltare a Turismului în raionul Cahul pentru anii 2011-2015.
8. Noni Ludmila, *Potențialul turistic al raionului Cahul*, Editura Bons Office, Chișinău, 2010, 116 p.

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ КАГУЛЬСКОГО РАЙОНА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

ПАРМАКЛИ Д.М.,

доктор хабалитат экономических наук,

профессор Кагульского

Государственного университета

им. Б.П.Хашдеу

Abstract. *The article considers the indicators of efficiency in the use of land resources of the Cahul Region within 2005-2012. The work juxtaposes the factual indicators of land use efficiency within 2008-2012 with its potential levels. Finally, the article provides the major reasons of low crop yield levels and suggests the methods of increasing the productivity of land resources.*

Абстракт. *Рассмотрены показатели эффективности использования земельных ресурсов Кагульского района за 2005-2012г.г. Сопоставлены фактические показатели использования земли за 2008-2012г.г. с ее потенциальным уровнем. Приведены основные причины низкой урожайности и предложены пути повышения продуктивности земельных ресурсов.*

Key words: *Land resources, crop yield, land productivity, land use efficiency.*

Ключевые слова. *Земельные ресурсы, урожайность, продуктивность земли, эффективность использования земли.*

Земля – важнейшее богатство общества, вот почему повышения плодородия почв – одна из главных задач земледелия, каждого землепользователя. Это положение весьма актуально для Кагульского района, имеющего высокую плотность населения и по существу полную освоенность земельного фонда. Недра района лишены рудных и горючих полезных ископаемых, лесные массивы занимают небольшую площадь, поэтому главными естественными производительными силами являются почвы, которые во многом определяют экономический потенциал района и его роль в республиканском разделении труда.

Земли сельскохозяйственного назначения Кагульского района составили на 1 января 2013года 115,8 тыс.га или почти $\frac{3}{4}$ всей территории района; пашня занимала в структуре сельхозугодий 86034 га или 74,3%, многолетние насаждения – 19189 га или 16,6% угодий.

Рассмотрим экономические показатели производства основных сельскохозяйственных культур в Кагульском районе за последние 8 лет (табл.1).

Данные таблицы свидетельствуют, с одной стороны, о низкой продуктивности земельных ресурсов района и, с другой, о нестабильности показателей урожайности.

Так, за 8 лет среднегодовая урожайность зерновых и зернобобовых культур достигла рекордно низкого уровня – чуть более 2 тонн с гектара посевов, что в 1,5 раза ниже дореформленного уровня, при размахе вариации близкого к

показателю сложившегося выхода продукции с единицы площади. При этом коэффициент вариации достиг 34,4%, что говорит об исключительно низкой стабильности урожайности. Отметим при этом, что размах вариации выхода кукурузы и подсолнечника с одного гектара посевов превысил за указанные годы достигнутую величину урожайности. Нельзя не отметить исключительно низкую стабильность производства кукурузы, о чем свидетельствует показатель коэффициента вариации, который превысил 50 – процентный рубеж.

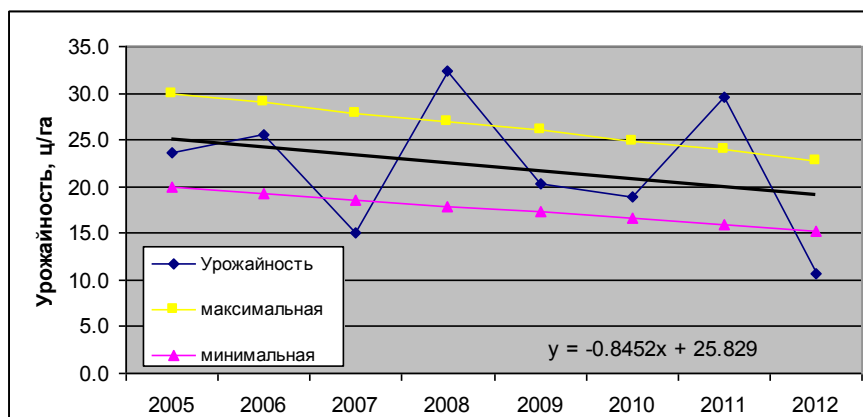
Таблица 1

**Показатели производства основных сельскохозяйственных культур
в Кагульском районе за 2005-2012 годы**

Год	Площадь, га	Валовой сбор, т	Урожайность, ц/га
1	2	3	4
<i>Зерновые и зернобобовые культуры</i>			
2005	50378,0	1281896,0	25,4
2006	49001,0	1215732,0	24,8
2007	38335,0	421435,0	11,0
2008	48028,0	1348969,0	28,1
2009	44078,0	872432,0	19,8
2010	38488,0	876268,0	22,8
2011	38243,0	1043993,0	27,3
2012	35874,0	306734,0	8,6
в среднем	42803,125	920932,375	21,5
Среднеквадратическое отклонение			7,4
Коэффициент вариации, %			34,4
Размах вариации			19,5
<i>Озимая пшеница</i>			
2005	21599,0	510654,0	23,6
2006	16748,0	428854,0	25,6
2007	17450,0	262988,0	15,1
2008	23033,0	747360,0	32,4
2009	19073,0	386804,0	20,3
2010	15545,0	293176,0	18,9
2011	13667,0	404142,0	29,6
2012	14307,0	153406,0	10,7
в среднем	17677,75	398423,0	22,5
Среднеквадратическое отклонение			7,3
Коэффициент вариации, %			32,3
Размах вариации			21,7
<i>Кукуруза</i>			
2005	17169,0	555621,0	32,4
2006	21332,0	564606,0	26,5
2007	8212,0	37332,0	4,5
2008	13014,0	308079,0	23,7
2009	11980,0	245506,0	20,5
2010	11268,0	438421,0	38,9
2011	15145,0	441158,0	29,1
2012	11636,0	50046,0	4,3

1	2	3	4
в среднем	13719,5	330096,125	24,1
Среднеквадратическое отклонение			12,5
Коэффициент вариации, %			51,7
Размах вариации			34,4
Подсолнечник			
2005	14271,0	170972,0	12,0
2006	15022,0	205190,0	13,7
2007	12106,0	57472,0	4,7
2008	10924,0	149875,0	13,7
2009	9007,0	96643,0	10,7
2010	9852,0	174340,0	17,7
2011	12949,0	2071030,	16,0
2012	13440,0	1170080,	8,7
в среднем	12196,375	147325,375	12,1
Среднеквадратическое отклонение			4,1
Коэффициент вариации, %			34,1
Размах вариации			13,0
Виноград			
2005	12635,0	414661,0	32,8
2006	12394,0	475902,0	38,4
2007	12510,0	492000,0	39,3
2008	12860,0	441750,0	34,4
2009	13499,0	525382,0	38,9
2010	12765,0	227278,0	17,8
2011	12886,0	446151,0	34,6
2012	12325,0	366195,0	29,7
в среднем	12734,25	423664,875	33,3
Среднеквадратическое отклонение			7,1
Коэффициент вариации, %			21,3
Размах вариации			21,1

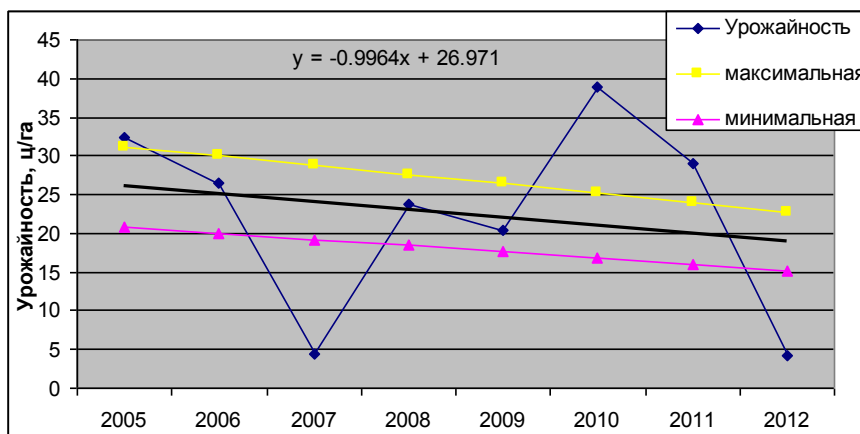
Составлено по данным отдела сельского хозяйства Кагульского районного совета



Разработано по данным таблицы 1

Рис.1. Динамика изменения урожайности озимой пшеницы во всех категориях хозяйств Кагульского района за 2005-2012г.г.

Представленные на рисунках 1–4 показатели динамики урожайности показывают убывающую тенденцию и без того низкой продуктивности земли на посевах озимой пшеницы, кукурузы и винограда. «Скорость падения» составила по озимой пшенице 0,85 ц/га в среднем за год, по кукурузе – 1,0 ц/га и винограду – 1,2 ц/га. Лишь на посевах подсолнечника наблюдается рост продуктивности полей.



Разработано по данным таблицы 1

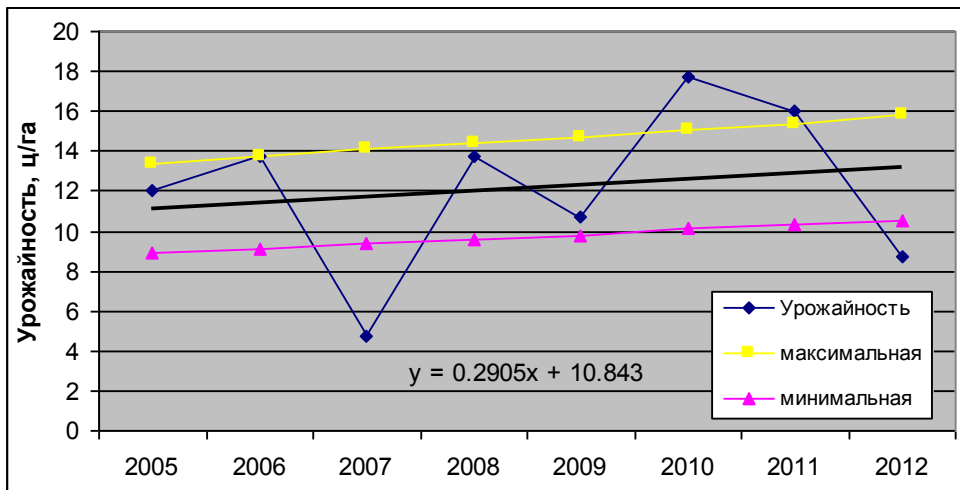
Рис.2. Динамика изменения урожайности кукурузы во всех категориях хозяйств Кагульского района за 2005-2012 г.г.

Чтобы лучше оценить уровень использования потенциала плодородия наших земель и выявить при этом резервы роста производства ведущих культур, сопоставим показатели потенциала продуктивности земли с достигнутым уровнем урожайности за последние 5 лет (табл.2). Потенциал продуктивности при этом включает 3 уровня: научно-обоснованный, максимально-производственный и реально-производственный. Первый соответствует потенциальным возможностям производства районированных сортов и гибридов в реальных условиях нашей зоны, второй – указывает на тот рубеж урожайности, который уже достигался в республике в отдельные годы, третий (реально – производственный) – это максимально достигнутый во всех категориях хозяйств Республики Молдова в течение 5 лет подряд.

Как показывают данные таблицы 2, лишь на посевах подсолнечника урожайность достигала в Кагульском районе за последние 5 лет 50 – процентного рубежа, особо низкой была продуктивность садов и овощных плантаций.

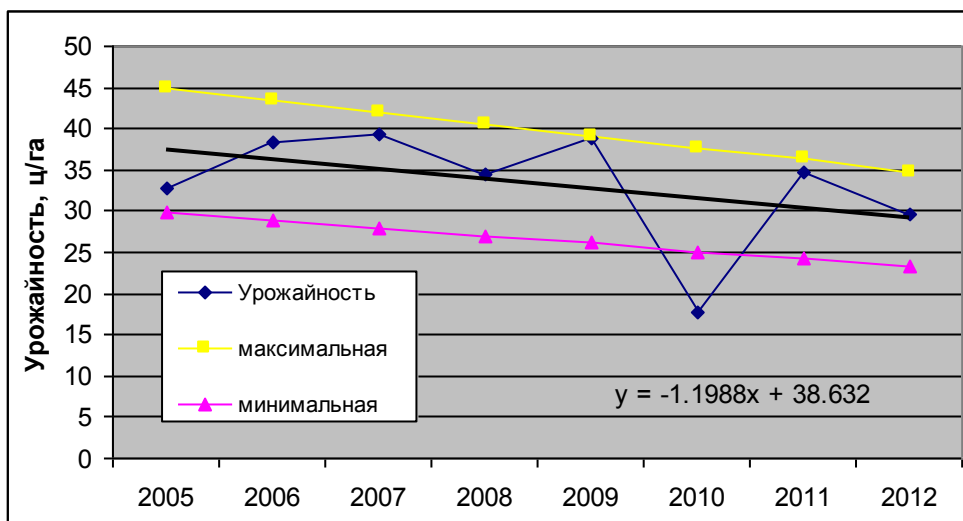
Приведем лишь несколько причин резкого снижения продуктивности земель. Согласно аналитическим данным, полученным В.В. Докучаевым, почвы Молдовы (более 100 лет тому назад) содержали более 5% гумуса. В последующие годы естественное плодородие почв республики постоянно снижалось. Ныне содержание гумуса достигло уровня 3,1% в среднем на всю

распахиваемую площадь. К концу XX века осталось около 60% первоначального природного плодородия почв [1,с.44].



Разработано по данным таблицы 1

Рис.3. Динамика изменения урожайности подсолнечника во всех категориях хозяйств Кагульского района за 2005-2012 г.г.



Разработано по данным таблицы 1

Рис.4. Динамика изменения урожайности винограда во всех категориях хозяйств Кагульского района за 2005-2012 г.г.

Проведенные исследования свидетельствуют о том, что наибольшую отдачу затрат получают хозяйства, которые из всех факторов интенсификации отдают предпочтение применению минеральных удобрений и средств защиты растений. Однако значительный рост цен на средства химизации, в том числе и на минеральные удобрения, привел к сокращению объемов их применения. Так, за 21 год (с 1990 по 2011г.г.) внесение органических удобрений в земледелии сельскохозяйственных предприятия республики сократилось более чем в 320 раз, минеральных удобрений – в 9,2 раза. Аналогичная тенденция имела место и в Кагульском районе. Из-за неплатежеспособности наши крестьяне вносят минеральных удобрений в 3-4 раза меньше чем в Канаде, в 7-25 раз меньше чем в США, Китае и странах ЕС.

Таблица 2

**Показатели потенциала земли Кагульского района и его освоение
в среднем за 2008-2012 г.г. (во всех категориях хозяйств)**

Наименование культур	Потенциал земли, ц/га			Фактический за 2008-2012г.г.			
	научно-обоснованный	максимально-производительный	реально-производительный	всего, ц/га	%		
					в научно-обоснов.	тах-произв.	реально-произв.
Озимая пшеница	48,0	40,3	36,9	23,2	48,3	57,6	62,9
Кукуруза	66,0	50,2	43,0	23,5	35,6	46,8	54,7
Подсолнечник	25,8	21,8	19,6	13,3	51,6	61,0	67,9
Овощи	350,0	179,0	174,0	109,1	31,2	60,9	62,7
Плоды	228,5	106,5	84,3	19,0	15,0	32,1	40,6
Виноград	76,7	94,5	70,0	31,2	40,7	33,0	44,6

Разработано по данным таблицы 1

Если в 1985г. на 82,5% посевной площади в той или иной дозе вносились минеральные удобрения, то к 2011году – лишь 33%. Другими словами, из трех гектаров земли два не знают «вкуса» удобрений, а третий гектар получал лишь 14% минеральных удобрений от достигнутого в 1990г. уровня. В этих катастрофических условиях беспощадной «эксплуатации» земли внесение органических удобрений практически прекращено: в среднем на 1 га земли вносится лишь 100кг навоза.

К сожалению то же самое можно сказать и об орошении. К 2011г. орошаемая площадь в республике снизилась до 228,3 тыс. га, что составляет 6,7% площадей в отрасли. Из 1810,5 тыс.га пашни лишь 213,3 тыс.гектаров охвачены в той или иной мере поливом, то есть только каждый 16 гектар. Использование воды для полива снизилось только за последние 10 лет в 9,6 раза. В расчете на 1 га орошаемой площади используется лишь 153 куб. м. Напомним, что в вегетационный период в среднем за один полив подается 350 куб.м. воды.

Из указанной площади орошаемых земель фактически поливалась лишь $\frac{1}{4}$ часть [3, с.348].

Таким образом, была допущена деинтенсификация сельскохозяйственного производства.

Причинами столь резкого падения уровня интенсивности земледелия являются не только снижение применения органических и минеральных удобрений, недостаточное и некомплектное материально-техническое обеспечение, что снижает адаптацию отрасли к неблагоприятным погодным условиям, но, что не менее важно, повсеместное снижение качества проводимых технологических операций

Нельзя не обратить внимание на тот факт, что в настоящее время наука вывела по всем зерновым культурам, подсолнечнику, сахарной свекле, овощам высокоурожайные сорта и гибриды. Однако, они требуют, как правило, более высокого агрофона, строгой технологической дисциплины, т.е. того, чего ныне нет в действительности. Возврат к примитивным старым технологиям на современных сортах и гибридах самообман, путь в никуда, что подтверждается урожайностью последних лет. Возможно, несколько лучше обстоят дела в производстве озимых зерновых культур, поскольку имеющиеся сорта лучше приспособлены к нашей суровой реальности.

Полная самостоятельность земледельцев привела также к существенному изменению структуры посевных площадей в сторону резкого снижения удельного веса гороха и многолетних трав, способствующих наращиванию плодородия почв, и роста площадей посева подсолнечника, как высокорентабельной культуры, но наиболее остро ощущаемой почвой. То есть мы пришли к такой структуре посевов, которая не согласуется с рекомендациями науки и практики. Если в дореформенный период многолетние травы и горох занимали в структуре посевных площадей 16%, то ныне – лишь 4,0%. Так, в среднем за 1981-1990 г.г. каждый третий гектар озимой пшеницы засевался по лучшим предшественникам – бобовым культурам, а за последние годы – лишь каждый девятый.

Объективно оценивая сложившееся ныне состояние аграрной экономики, следует отметить, что условия производства зерна, овощей, винограда и других культур во многом усложнились, отрасль оказалась пораженной неизвестными сельских труженикам ранее «болезнями», сумевшими в короткий период парализовать жизнедеятельность агрохозяйств. Этому способствовал целый ряд объективных независимых от крестьян причин: суровые погодные условия, прогрессивно-возрастающий диспаритет цен на материально-технические ресурсы и продукцию сельского хозяйства, который привел к огромному дефициту финансовых средств в агропредприятиях. Например, анализ динамики цен реализации продукции и затрат на ее производство за последние 10 лет в сельскохозяйственных предприятиях показывает, что с 2001 по 2011 г.г. цены на зерно увеличились в среднем на 122,6%, а затраты на их производство – на 142,6%. Таким образом, с каждым годом разрыв между ценой реализации и себестоимостью произведенной продукции сокращался, что, разумеется

отрицательно сказалось на рентабельность отрасли. Расчеты показывают, что за годы реформ из сельского хозяйства через систему цен изымалось до 15-18% созданной в нем продукции. А это означает, что аграрный сектор лишился возможности быть равным партнером в своих взаимоотношениях с другими отраслями, которые начали диктовать свои монопольные условия, и тем самым еще более усугубили его экономическое положение.

Прирост прибыли ($\Delta\Pi_{зем}$) составит:

$$\Delta\Pi_{зем} = (p - AVC) \cdot (Y_n - Y_{\bar{o}}) \text{ , лей/га} \quad (1)$$

где: Y_n и $Y_{\bar{o}}$ – соответственно урожайность нового и базового вариантов, ц/га.

AVC – переменные затраты в расчете на 1 ц продукции, лей;

p – цена реализации продукции, лей/ц.

Прирост прибыли в расчете на 1 ц продукции ($\Delta\Pi_n$), вызванной повышением качества работ [2, с.64]:

$$\Delta\Pi_n = FC \left(\frac{1}{q_{\bar{o}}} - \frac{1}{q_n} \right) \text{ , лей/ц} \quad (2)$$

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

Напомним, что рост урожайности приводит не только к увеличению объема реализованной продукции, но и существенному снижению себестоимости единицы продукции, причем влияние последнего более весомо. Проведенные исследования показывают, что в условиях Кагульского района дополнительная прибыль, вызванная ростом урожайности, обеспечивается на 75% за счет снижения себестоимости и на 25% за счет реализации дополнительного урожая.

В целях выполнения планов производства и продажи государству продукции сельского хозяйства в 1950-1975г.г. на селе до начала внедрения интенсивных технологий возделывания сельскохозяйственных культур широко использовались экстенсивные факторы развития отрасли. Значительная площадь малопродуктивных пастбищных земель чаще всего расположенных на склонах 4-6° распахивалась и использовалась для получения зерна, кормов, винограда и другой продукции. Введение в активный сельскохозяйственный оборот низкопродуктивных склоновых земель усугубил в эти годы и без того трудноразрешимую проблему водной эрозии почв в республике.

Только за счет повышения качества проводимых технологических операций по возделыванию и уборке урожая (при прочих равных условиях) можно добиться большего выхода продукции с единицы площади, а, следовательно, и большей прибыли.

Чтобы резко сократить разрыв в продуктивности земельного фонда и существенно повысить конкурентоспособность отечественной сельскохозяйственной продукции, необходимости перейти от экстенсивного к

интенсивному способу производства в отрасли. Альтернативы интенсификации земледелия нет.

Если рассуждать обобщенно, то это достижимо при решении следующих задач:

- широкое использование высокопроизводительных технологий в растениеводстве, базирующихся на новейших достижениях отечественной и мировой науки применительно к молдавским условиям;
- только за счет повышения качества проводимых технологических операций по возделыванию и уборке урожая (при прочих равных условиях) можно добиться большего выхода продукции с единицы площади, а, следовательно, и большей прибыли;
- на основе совершенствования маркетинговой деятельности предприятий обеспечить выход на прямые связи с потребителями сельскохозяйственной продукции и добиться более высокой и справедливой цены;
- обследовать земельный фонд предприятий и вывести из оборота низко продуктивные площади, не обеспечивающие при прочих равных условиях рентабельный уровень урожайности;
- наладить учебу механизаторов и других кадров массовой профессии с целью обеспечения качественного выполнения технологических операций, предусмотренных технологией возделывания и уборки урожая сельскохозяйственных культур;
- увеличить в 1,5-2 раза посевы бобовых культур и прежде всего многолетних трав.

Вышеизложенное подтверждает не только наступающий характер засухи, но и ущербность сложившихся технологий возделывания ведущих сельскохозяйственных культур, основанных, с одной стороны, на убывающем плодородии почв и, с другой стороны, на тотальном снижении качества проводимых технологических операций при одновременном пренебрежении инновационной составляющей экономического развития сельского хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Пармакли Д.М. Экономический потенциал земли в сельском хозяйстве. Монография. – Ch.:ASEM, 2006.-с.384.
2. Пармакли Д.М., Бабий Л.И. Аграрная экономика. Учебник. Chișinău, Turnul Vechi, 2008. – с.411.
3. Статистический ежегодник Республики Молдова, 2012.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ МОДЕЛИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

УДАЛОВ Ф.Е.,

*доктор экономических наук,
профессор, зав. кафедрой менеджмента*

АЛЕХИНА О.Ф.,

*доктор экономических наук,
профессор экономического факультета*

ВОРОНОВ Н.А.,

*кандидат экономических наук, доцент
экономического факультета*

*(Нижегородский Государственный университет
им. Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород, Россия)*

Abstract: *The problems of the functioning of the large industrial enterprises in a sharp weakening of centralized economic management and the formation of the market environment. Special attention is given to the defense industry and in this regard the complexities scope. It is stated the need to preserve the unity of businesses both institutionally and in the technical and technological aspects. As part of the solution to financial problems of enterprises, and the need to consider help from the state, including through direct budget deficit financing.*

Conceptually, an assessment of the role of marketing services in the formation of a favorable market environment for businesses.

Abstract: *Рассматриваются проблемы функционирования крупных промышленных предприятий в условиях формирования рыночной среды и при резком ослаблении централизованного управления экономикой. Особое внимание уделяется предприятиям оборонного комплекса и в этой связи сложностям диверсификации производства. Констатируется необходимость сохранения единства предприятий, как в организационном, так и в технико-технологическом аспекте. В части решения финансовых проблем предприятий, рассматривается необходимость помощи со стороны государства, в том числе и путем прямого бюджетного дефицитного финансирования.*

В концептуальном плане дается оценка роли маркетинговой службы в формировании благоприятной для предприятий рыночной среды.

Keywords: *macro-and micro-level approach, marketing differentiation market consumers, organizational, technical and technological unity, strategic and tactical innovation, market environment.*

Ключевые слова: *макро- и микроуровневый подход; маркетинговая дифференциация рыночных потребителей; организационное и технико-технологическое единство; стратегические и тактические инновации; рыночная среда.*

С ликвидацией централизованной системы управления экономикой была ликвидирована и информационная централизованная база без какой-либо ее адекватной замены. В этой ситуации руководители промышленных предприятий оказались в «информационном вакууме». И если на гражданских предприятиях можно было хотя бы приблизительно ориентироваться на рыночные потребности, то на оборонных таких возможностей за редким исключением фактически не было. Госзаказ практически отсутствовал, адекватная ему гражданская продукция не разработана даже конструктивно. На сегодняшний день ситуация здесь мало изменилась, даже на тех предприятиях, которые имеют возможность ориентироваться на рыночный спрос. Речь здесь идет о тех из них, которые наряду с оборонной продукцией выпускали и значительный объем товаров народного потребления. Они по существу стали банкротами либо вследствие открытия границ для импорта, либо вследствие общего ухудшения экономического положения России, сведшего к минимуму потребность в их продукции.

Чтобы остановить дальнейшее сползание оборонных предприятий к границе, за которой их возрождение невозможно как предприятий с высокими технологиями, необходимы срочные меры макроуровня, которые должно осуществить государство, и меры микроуровня на региональном и непосредственно на производственном уровнях. Причем решение задач микроуровня возможно только после ясной стратегии, сформированной на макроуровне.

К задачам макроуровня относится определение четкого размера госзаказа и его территориального распределения в рамках существующих предприятий оборонного комплекса.

Концентрация производства продукции военного назначения на специально выделенных для этой цели предприятиях нецелесообразна и даже опасна, уже из стратегических соображений. Поэтому Госзаказ должен распределяться на всех ранее выполнявших его предприятиях. Это, во-первых, ликвидирует монополизм, а следовательно, и повысит качество продукции. Во-вторых, позволит использовать более высокий уровень военной технологии и квалификации персонала для изготовления гражданской продукции, что повысит качество этой продукции, а следовательно, и ее конкурентоспособность с зарубежными аналогами.

К задачам регионального уровня относятся следующие.

Четкое определение места предприятия в рамках региона и его роли в решении перспективных и текущих проблем этого региона с учетом специфики предприятия.

Финансовая и организационная поддержка предприятия на региональном уровне: инвестиции, льготы, поддержка в установлении межрегиональных и региональных производственных связей и т. д.

Защита интересов предприятия на федеральном уровне.

К задачам производственного уровня относятся следующие.

1. Определение номенклатуры инновационной продукции гражданского назначения с учетом технологических возможностей предприятия.
2. Четкое планирование всех стадий производственного процесса.
3. Укрепление связей с поставщиками и потребителями.
4. Создание и укрепление маркетинговых служб с акцентом их деятельности на выявление перспективных потребностей рынка.
5. Укрепление связей с финансовыми структурами.

Разработка новой продукции гражданского назначения, должна вписываться в рамки существующей специализации предприятия, а практическая реализация инновационного процесса происходить по установленному или максимально приближенному процессу постановки на производство продукции военного назначения. Это повышает качество и надежность продукции гражданского назначения, а следовательно и поднимает уровень ее конкурентоспособности.

Цикл осуществления этого процесса, в рамках промышленного предприятия должен пройти ряд последовательных этапов.

Первый этап. Выбор принципиального направления инновационной деятельности предприятия в гражданской сфере. Здесь необходимо оценить:

- степень родственности технологии военного производства с технологией гражданского производства;
- возможность предприятия разработать и освоить новую продукцию гражданского назначения в технико-технологическом аспекте;
- потенциальные потребности рынка в той продукции, которую планирует выпускать предприятие;
- степень риска во временном аспекте, т.е. способность вовремя занять рыночную нишу.

Второй этап. Выбор конкретного варианта гражданской продукции. На этом этапе решаются все задачи первого этапа, но уже в привязке к выбранному варианту продукции. Кроме того, на этом этапе должны оцениваться и патентная чистота изделия, особенно в тех случаях, когда планируется выход на зарубежные рынки.

Третий этап. Здесь решаются конкретные конструкторско-технологические проблемы и даются технико-экономические обоснования возможности и прибыльности выпуска новой продукции:

- разрабатываются эскизный или технический проект нового изделия;
- определяются его основные технические параметры, потребительские свойства, качество и надежность, долговечность и т. д.;
- определяются экономические характеристики изделия, в первую очередь, рентабельность и сроки окупаемости;

- оценивается потребность в финансах и возможности и направления ее удовлетворения;
- оценивается наличие необходимых материальных и трудовых ресурсов для производства нового изделия: сырья, материалов и комплектующих изделий, машин и оборудования, кадров и т. д.;
- определяются сроки освоения новой техники.

Четвертый этап. Создание образца и первой опытной партии. На этом этапе:

- определяется технологическая цепочка изготовления изделия внутри предприятия;
- определяются кооперационные связи;
- производятся испытания опытного образца;
- осуществляется доработка изделия по результатам испытаний;
- определяются окончательные технические параметры изделия;
- выпускается первая рыночная партия нового изделия.

Пятый этап. Выход с новым изделием на рынок и оценка результатов его восприятия потребителем.

Шестой этап. Принятие окончательного решения о запуске изделия в серийное или массовое производство или о прекращении программы по данному изделию, если оно не нашло или нашло ограниченный спрос на рынке.

Успех или неудача выхода предприятия с новым продуктом на рынок в сильной степени зависит от квалификации его маркетинговой службы.

Ее главные задачи состоят в следующем:

- сбор достоверной информации о рыночных потребностях в продукции, которую планируется выпускать на предприятии;
- работа с потенциальными потребителями;
- четкая постановка рекламы;
- правильное формирование цен.

Поскольку в современных условиях на первое место на рынке выходит потребитель, то главная задача маркетинга заключается в поисках этого потребителя, в максимальном учете его требований, в борьбе за время и деньги потребителя, в предоставлении ему выгодных условий приобретения товара.

С точки зрения маркетинга, потребители делятся на четыре категории.

К первой категории относятся постоянные клиенты, обеспечивающие гарантированный сбыт.

Вторую категорию составляют случайные покупатели (потребители). Главная задача маркетинга по отношению к ним – перевести их в категорию постоянных.

Третью категорию составляют потенциальные клиенты, которые еще не приобретают продукцию фирмы, но уже имеют о ней представление. Цель маркетинга здесь – побудить их к приобретению продукции, а затем сделать их постоянными клиентами.

И, наконец, четвертая категория, к которой относятся клиенты, купившие продукцию фирмы, но оказавшиеся этой продукцией недовольны. Главной задачей маркетинга во взаимоотношении с этой категорией является максимальное ограничение ее негативного влияния на других потребителей.

Иначе говоря, маркетинг должен:

- найти клиента;
- побудить его купить товар;
- сформировать у клиентов благоприятное мнение о производителе;
- обеспечить необходимую прибыль производителю в текущем периоде и в перспективе.

Разрабатывая инновационные программы необходимо правильно определять соотношение между военной и гражданской продукцией на предприятиях. Соотношение объемов военного и гражданского производства на них должно определяться в рамках их реальных производственных мощностей в зависимости от объема государственного заказа на производство военной техники и вооружений.

Поскольку госзаказ подлежит обязательному исполнению, то фактическое соотношение объемов военной и гражданской продукции зависит от того, насколько полно используется для производства товаров гражданского назначения производственные мощности, высвобождаемые вследствие сокращения объемов оборонного госзаказа. Эффективность использования этих мощностей зависит от целого ряда факторов. И в первую очередь от возможности использования военных технологий для производства инновационной продукция гражданского назначения. При этом следует однозначно отказаться от принципа закрытости военных технологий для производства продукции гражданского назначения. Известно, что исповедывание этого принципа в нашей стране нанесло существенный ущерб качеству, надежности и ассортименту гражданской продукции и по сути свело на нет ее конкурентоспособность на мировых рынках. На Западе так называемые технологии двойного назначения практически немедленно реализуются в гражданском производстве с очень большой выгодой для последнего. А например, сковороды с тефлоновым покрытием пришли к нам из-за рубежа, хотя всем известно, что проблема жаропрочных покрытий в СССР была решена с тех пор, как мы первыми стали возвращать на землю искусственные космические объекты.

Реализуя инновационные программы на предприятиях ВПК, необходимо учитывать возможности диверсификации производства. С проблемой диверсификации производства столкнулись практически все конверсируемые предприятия России. Решалась и решается эта проблема по-разному в связи с разными условиями, в которых находились предприятия, и в связи с уровнем понимания значимости этой проблемы и наличия информации о рыночных потребностях.

В концептуальном аспекте диверсификация производства должна была учитывать целый ряд принципов.

1. Не нарушать организационно-технологическое единство предприятия. Такое разделение военного и гражданского производства, которое наблюдалась на целом ряде предприятий, не только не дало предполагаемого эффекта, но и резко осложнило функционирование предприятий как единого производственного комплекса. И совершенно недопустимо создание на базе ранее крупного предприятия серии малых предприятий, ориентированных на производство какого-либо одного или ряда изделий.

Стремление к автономизации практически всегда разрывает единый технологический комплекс, резко снижает возможность внедрения прогрессивных технологий. Существенно возрастает число мелких организационных проблем, возникающих на стыке интересов малых предприятий. В конечном итоге, все вышеозначенное может привести к банкротству предприятия. Почти в реальности это и произошло, например, на одном из радиоэлектронных предприятий Нижегородского региона – предприятия "Салют".

2. Соответствовать технологическим возможностям предприятия, т.е. его существующей специализации.

3. Способствовать перспективному развитию предприятия с учетом направлений и темпов научно-технического прогресса.

4. Учитывая реальные возможности сбыта гражданской продукции, не приводить к ее чрезвычайно широкому ассортименту, поскольку необоснованное расширение номенклатуры изделий, слабо связанных между собой технологически:

- повышает их себестоимость;
- снижает качество;
- ведет к деспециализации предприятия, а следовательно, и к снижению производительности труда;
- затрудняет и удорожает процесс оперативного управления производством;
- в конечном итоге, снижает конкурентоспособность продукции, а следовательно, ведет к потере рынков сбыта.

Главная цель диверсификации состоит в том, чтобы, не нарушая специализации предприятия и обеспечивая ему эффективное функционирование в текущем периоде, способствовать минимуму риска его существованию в перспективном периоде. Она должна обеспечивать перспективную преемственность производимой инновационной продукции, т.е. возможность изменения ее количественных, качественных и функциональных возможностей с учетом современных достижений НТП и изменения рыночной конъюнктуры.

Разработка стратегии инновационной деятельности на предприятиях ВПК должна осуществляться на высших иерархических уровнях управления и предусматривать решение следующих задач:

- определение стратегических целей предприятия;
- оценку возможностей достижения этих целей предприятием с точки зрения наличия научно-технического потенциала, материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- анализ тенденции в поведении рынка и в поведении смежников в ближней и дальней перспективе;
- оценку возможных альтернатив в реализации целей;
- подготовку детализированных оперативных планов или программ, главная задача которых – обеспечить непротиворечивость оперативных решений решениям, направленным на реализацию перспективной цели.

Для решения вышеуказанных задач при разработке стратегии производится:

- общая оценка потенциала предприятия под углом возможностей реализовать стратегические инновационные цели;
- анализ внутренних и внешних факторов, как способствующих, так и тормозящих реализацию стратегических целей;
- оценка альтернативных вариантов и направлений деятельности по этим вариантам;
- принятие решений, направленных на выбор варианта и направления деятельности его реализации.

На основе вышеизложенного осуществляется формирование стратегического мышления внутри предприятия, для чего:

- обсуждается и согласуется с нижестоящими управленческими звеньями общая концепция развития предприятия;
- представляется конкретная направленность деятельности предприятия в части выбора новых видов изделий;
- осуществляется подготовка концептуальных директив и разработка перспективных планов реализации инновационных целей и определяются направления и меры контроля за выполнением этих планов.

Функции контроля за выполнением перспективных планов призваны, помимо наблюдения, вести постоянно анализ состояния внешней среды. Это необходимо для непрерывного снабжения высшего руководства предприятия необходимой внешней информацией, дающей ему возможность адекватного реагирования на изменившиеся внешние условия путем принятия необходимых решений внутри предприятия, цель которых – привести в соответствие внутреннюю среду предприятия с изменившимися условиями внешней среды.

После определения стратегических направлений инноваций, осуществляемых на уровне высшего руководства предприятия, производится процесс детализированного оперативного планирования.

Он должен осуществляться во всех функциональных службах предприятия, связанных с реализацией выбранной стратегии.

Функции высшего руководства на этой стадии заключаются в координации деятельности функциональных служб и в недопущении появления «узких мест», которые в конечном итоге и будут определять сроки и качество реализации инновационной стратегии.

Принципиальная несложность процесса оперативного планирования на практике очень сложна в организационном аспекте, под которым понимается взаимоувязка внутренних целей каждого функционального звена предприятия с внутренними целями всех других функциональных звеньев и с общими целями предприятия, реализуемыми намеченной стратегией его деятельности.

Реализация любой производственной программы невозможна без финансовых затрат, а следовательно, и без определения источников финансирования. Значимость финансового фактора в реализации инновационных программ особенно весома, а решение проблемы финансирования очень сложно. Это обусловлено следующими причинами:

- отсутствием прецедентов осуществления диверсификации производства связанной с резким уменьшением объема выпуска продукции оборонного назначения в условиях мирного времени, которые позволили бы оценить потребность в финансировании. Здесь к тому же следует учесть, что осуществление диверсификации на предприятии, выпускающем окончательную продукцию военного назначения (самолеты, танки, ракеты и т.д.), вызывает и необходимость определенной диверсификации производства на предприятиях, поставляющих ему комплектующие изделия, контрольно-измерительную аппаратуру, материалы и полуфабрикаты и т.п.;
- резким сокращением возможностей централизованного финансирования соответствующих программ предприятий;
- высокими темпами инфляции, сделавшими весьма проблематичным получение предприятиями долгосрочных кредитов на приемлемых условиях;
- слабостью финансовой базы самих предприятий, исключаящую какую-либо реальную возможность осуществления программ за счет внутренних ресурсов.

Из вышеозначенного ясно, что в текущем периоде можно говорить о возможности решения финансовых проблем лишь с учетом всех трех источников финансирования, действующих одновременно и однонаправлено. Однако реальная оценка состояния настоящее время всех этих источников не вызывает

оптимизма, и вряд ли здесь состояние изменится к лучшему в ближайшей перспективе.

В последнее время все чаще декларируется необходимость создания финансово-промышленных групп. Однако процесс этот идет слабо, и перспективы этих новообразований в России неясны. Возможен вариант привлечения зарубежных инвесторов. Но даже и при благоприятной для них общей обстановке в России зарубежные инвесторы будут вкладывать средства в высокие технологии лишь в тех случаях, когда на машиностроительных предприятиях будет полностью ликвидировано военное производство. А это затрагивает оборонно-стратегические интересы страны, и с этих позиций не может быть приемлемо.

Поэтому реальность такова, что без непосредственного бюджетного финансирования, если соблюдать стратегические интересы России, инновационный процесс на крупных машиностроительных предприятиях практически неосуществим. И здесь не следует игнорировать в определенных пределах и дефицитное прямое бюджетное финансирование, хотя это и приведет к всплеску инфляции и к определенному осложнению взаимоотношений с международными финансовыми организациями.

Сам по себе процесс дефицитного бюджетного финансирования, с нашей точки зрения, не будет представлять серьезной опасности в долговременном аспекте, если инфляционный временный всплеск будет ликвидирован товарной массой, выпущенной на рынок в процессе реализации инновационных мероприятий.

Изложенная выше концепция микроуровневого управления процессом инновационной деятельности наиболее полно реализована нами на Нижегородском заводе им. М.В. Фрунзе.

Это предприятие радиоэлектронной промышленности, специализировавшееся на производстве сложной измерительной техники не избежало сложной кризисной ситуации начала 90-х годов. Был период, когда, вследствие падения потребностей на измерительную технику и усиленного спроса на телевизионную продукцию, завод пытался организовать массовый выпуск переносных телевизоров, имея ближайшим соседом мощный телевизионный завод. Подобная диверсификация производства не дала, да и не могла дать позитивных результатов уже вследствие отсутствия навыков организации производства в массовом масштабе, а с учетом конкурентного фактора она была просто в корне ошибочна.

К чести руководства предприятия, эта ошибка была быстро понята и правильно воспринята и был разработан стратегический план поведения предприятия в условиях формирования рыночных отношений. Основная концепция этого плана – акцент на выпуск инновационной продукции, имеющей явные перспективы для занятия соответствующей рыночной ниши в долгосрочном временном аспекте.

В свете этой концепции была проведена соответствующая реорганизация организационной структуры управления. При этом особое внимание уделялось

не только сохранению, но и укреплению технико-технологических структур в том числе и прогнозного звена и формированию коммерческих служб маркетинговой направленности.

Предприятие сохранило и военные технологии, что позволило впоследствии получить достаточно солидный оборонный заказ, в том числе и на НИОКР.

Здесь следует отметить, что опыт организации НИОКР военного назначения и сами военные технологии (особенно так называемые технологии двойного назначения) существенно облегчают организацию производства новой продукции и повышают ее качественные характеристики.

Что касается конкретных процессов связанных с реализацией инноваций, то они в организационном и управленческом аспектах практически полностью соответствовали изложенной выше концепции.

А результаты исследований и сделанные на их основе рекомендации нашли непосредственное использование в деятельности предприятия, что обеспечивало спрос на производимую продукцию и соответствующее ресурсное обеспечение реализации инноваций.

КООПЕРАЦИЯ В СФЕРАХ АГРАРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ

МУЗЫКА П.М.,

*доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедры экономики предприятия,
научный руководитель*

ШУЛЬСКИЙ А.Н.,

аспирант,

*(Львовский Национальный университет
ветеринарной медицины и биотехнологий
им. С.З. Гжицкого. Украина)*

Abstract: *The article deals with the questions of co-operation in the fields of agricultural enterprises with the concentration of attention on the activities of small, medium and large enterprises. Thanks to the results of search it was determined those changes that have been reached in these areas and identified the causes which hinder the development of these processes. Concrete proposals to improve the functioning of co-operative relations in the future development of business management systems in agricultural production in Ukraine.*

Абстракт: *В статье рассматриваются вопросы кооперирования в сферах аграрного предпринимательства с концентрированием внимания на деятельность малых, средних и крупных предприятий. В результате проведенных исследований установлены те сдвиги, которые достигнуты в этих сферах деятельности и выявлены те причины, которые тормозят развития этих процессов. Высказаны конкретные предложения по улучшению функционирования кооперативных связей в дальнейшем развитии предпринимательства в системах ведения агропромышленного производства в Украине.*

Key words: *cooperation, agricultural entrepreneurship, cooperatives, small, medium and large enterprises, agro-industry, competition.*

Ключевые слова: *кооперация, аграрное предпринимательство, кооперативы, малые, средние и крупные предприятия, агропромышленное производство, конкуренция.*

В научной литературе, в средствах массовой информации понятие «кооперация» определяется по-разному. И это закономерно и объективно, ведь кооперация за свою долгую историю развития внесла значительные изменения в разные сферы деятельности человека. Она, безусловно, возникла из потребности отдельных индивидуумов к объединению своих усилий для достижения поставленных целей.

Итак, приведем одно из множества определений кооперации. В малой советской энциклопедии поэтому поводу сказано: «Кооперация (от лат. cooperation – сотрудничество) – массовые добровольные объединения рабочих,

мелких производителей, в т.ч. крестьян, служащих. Характер и задачи кооперации определяются природой общественного строя. Основные формы кооперативных объединений: сельскохозяйственная, потребительская, промысловая, кредитная и жилищная. Сельскохозяйственная кооперация стала зарождаться в России и странах Западной Европы в 60-80-х г.г. 19 в. с целью получения членами кооперации кредита, переработки и сбыта с.-х. товаров и снабжения крестьянских хозяйств средствами производства» [1, с.1195-1196]. С позиции современности и исторического прошлого развития кооперации внесем некоторые уточнения. В частности, что это «массовые добровольные объединения рабочих». Почему рабочих, а не других слоев общества? Ведь кооперация возникла еще в тот период, когда ни о каких рабочих не могло быть и речи. В этих условиях формировалось крестьянство, а оно отнесено в составную часть «в том числе». Ведь рабочий класс сформировался из крестьян, а не наоборот. Сельскохозяйственный труд возник намного раньше, чем труд в промышленности и в других сферах общественных отношений. И этих прописных истин не следует забывать. Относительно форм кооперации, то сельскохозяйственная названа первой. Это справедливо и верно. Все другие сформировались намного позднее и их фундаментом была именно сельскохозяйственная кооперация. Одновременно отметим, что мы рассматриваем развитие кооперации в исторической ретроспективе, как общественного явления, а не с периода регистрации кооперативных формирований, как юридического лица.

Исследованиям развития кооперации занимались видные ученые, а именно: М.И. Туган-Барановский, А.В.Чаянов, Ф.В.Горбонос, В.В. Зиновчук, Н.Й. Малик [2-7] и другие. Вместе с тем отметим, что кооперация это не есть догма, а постоянно развивающееся явление под влиянием различных факторов внешней и внутренней среды. И все эти изменения следует всесторонне исследовать, и на основании этого обосновывать конкретные предложения по улучшению функционирования кооперативных взаимосвязей. Именно этими условиями и обосновано необходимость подготовки статьи. Это составляет ее важность и актуальность.

Целью данной публикации есть исследование процессов кооперации в сферах ведения аграрного предпринимательства. На основании полученных результатов предусматривается разработать конкретные предложения улучшения ведения бизнеса в аграрной сфере с использованием кооперативных взаимосвязей.

В современных условиях под влиянием процессов реформирования различных сфер общественных отношений, что произошли в конце XX столетия и привели к распаду Советского Союза, в некоторой степени по-другому стали подходить к определению тех или иных общественных явлений. Не прошло это мимо к трактовке понятия различных форм кооперации. Так, в частности, в современных условиях сельскохозяйственная кооперация рассматривается не только, как объединения крестьян (так было раньше), а как: «вид предпринимательской деятельности, что базируется на объединении

ресурсов (физических, умственных и материальных) для достижения поставленных целей. Основным фактором сельскохозяйственной кооперации есть средства труда» [8, с.77].

Таким образом, между сельскохозяйственной кооперацией и предпринимательством в аграрной сфере существует прямая диалектическая взаимосвязь и взаимообусловленность. Исходя из этого, нами изучены влияния факторов кооперативного сотрудничества на результаты предпринимательской деятельности. Для исследования этих вопросов использованы материалы экономической энциклопедии (авторы М. Павлишенко, Г. Черевко), результаты обработки которых приведены в таблице 1. В левой части таблицы представлены различные факторы, которые определяют разные стороны кооперативного сотрудничества, в левой – результаты этого сотрудничества.

Таблица 1

Влияния факторов кооперации на результаты предпринимательской деятельности в аграрной сфере [8, с.78]

№ н/п	Факторы кооперативного сотрудничества	Результаты, полученные вследствие действия факторов кооперации
1.	Выгодность масштабной экономики	Средние затраты уменьшаются, а масштабы бизнеса и его эффективность увеличивается, вследствие чего фермер получает больше прибыли
2.	Получение прибыли от переработки и маркетинговых операциях	Члены кооператива могут иметь дополнительную прибыль в форме прибавочной стоимости за счет переработки сырья
3.	Обеспечения дополнительных услуг	Приобретения и маркетинг продукции, которая в противном случае могла бы определится недоступной; это обеспечивает источник снабжения и рынок
4.	Выигрыш от координации	Максимальная выгода от координации приобретения, маркетинга, а также предоставления услуг своим членам
5.	Обеспечения сильных рыночных позиций	Создания своим членам наилучших условий торговли и ценообразования
6.	Обеспечения конкурентоспособности	Поддержания конкурентных и эффективных систем, способных обеспечить конкурентоспособность при закупке или предоставлении услуг своим членам
7.	Уменьшения риска	Уменьшается уровень индивидуального риска вследствие распределения его между членами.

Не будем концентрировать внимания на влияния каждого приведённого фактора. Это достаточно четко и убедительно отражено в результатах, полученных от их воздействия. Однако некоторое обобщение сделаем. Как видим, все без исключения названные факторы положительно влияют на ведения предпринимательской деятельности в аграрной сфере. Вместе с тем следует иметь ввиду, что шаблонный подход к оценки влияния тех или иных факторов на

исследуемые процессы может в конечном итоге привести к отрицательным результатам. Поэтому при оценке приведенной информации, а тем более использовать ее в практической деятельности предпринимателей, следует подходить комплексно и с обязательным учетом особенностей функционирования того или иного предприятия.

В процессах аграрного предпринимательства, как известно, задействованы предприятия, которые классифицируются за разными признаками. Наиболее распространённая их классификация за размерами деятельности. Вся эта информация отражена в Хозяйственном кодексе Украины, в котором, в частности, сказано: «малыми (независимо от форм собственности) признаются предприятия, в которых среднесписочная численность работающих за отчетный (финансовый) год не превышает пятидесяти лиц, а объём валового дохода от реализации продукции (работ, услуг) за этот период не превышает суммы, эквивалентной пятистам тысячам евро за среднегодовым курсом Национального банка Украины относительно гривны» [9, с.33].

До крупных предприятий относятся те, указанные показатели, величины которых составляют: среднесписочная численность рабочих более 500 лиц и объём валового дохода превышает пяти миллионам евро. Все другие предприятия признаются средними.

Вместе с тем отметим, что эти цифровые показатели не есть постоянными, а они корректируются в зависимости от конкретных ситуаций. Так, в частности, Указом Президента Украины объём валового дохода для малых предприятий через некоторое время определен в сумме «не превышающей 10 млн. грн.» [10, с.14].

Разные за размерами предприятия характеризуются различными показателями предпринимательской деятельности. Данные, приведенные в таблице 2, подтверждают сказанное. Крупные предприятия занимают незначительный удельный вес в общей численности всех предприятий. То же самое относится к количеству занятых наемных работников. Однако темпы увеличения показателей развития этих предприятий значительно превышает темпы их роста у малых предприятий.

Среди крупных формирований в аграрном производстве выделяются агрохолдинги, которые располагают значительными площадями земельных угодий, обладают мощными финансовыми ресурсами, имеют высокий уровень технической вооруженности, используют передовые технологии производства продукции и т.д. Все это обуславливает то, что они не нуждаются в использовании механизмов кооперации в своей деятельности. И поэтому можно утверждать, что исследования их функционирования к данной теме не имеет прямого отношения. Но вместе с тем следует отметить, что некоторые ученые пессимистически смотрят на результаты их деятельности в будущем. Так, в частности, В.О. Точылин утверждает, что «деятельность агрохолдингов в будущем будет иметь отрицательные социальные, экологические и экономические последствия, так как их экспортная ориентация и стремление получения быстрой сверхприбыли, приводят к нарушениям севооборота и тем

самым деградации сельскохозяйственных земель, сокращению посевов кормовых культур, отказ от животноводства, сокращении занятости в сельской местности» [11, с.398]. К этому лишь добавим, что они приводят к обезземеливанию крестьян и обезлюднению сельских территорий. То есть, они подтачивают те фундаменты, на которых формировалась и развивалась украинская нация.

Результаты предпринимательской деятельности малых и средних формирований в аграрной сфере в значительной степени зависят от уровня кооперативных связей их в процессах производства, переработки и реализации продукции. Информация о влиянии факторов кооперации на результаты аграрного производства (табл. 2) в полной мере относится к деятельности именно средних и малых предприятий.

Таблица 2*

Результаты предпринимательской деятельности в аграрной сфере Украины

Показатели	2007 г.	2008г.	2009 г.	2010 г.	2011г.	2011 г. в % к 2007 г.
Количество предприятий, % в том числе:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
крупные	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	+0,2
средние	8,0	7,5	6,8	6,7	8,0	-
малые	91,9	92,4	93,0	93,1	91,7	-0,2
Количество занятых работников, тыс. чел в том числе, %:	976,3	877,3	805,4	760,1	714,4	73,2
крупные	6,6	10,1	12,1	13,1	15,7	+9,1
средние	68,0	63,6	60,4	58,5	57,4	-10,6
малые	25,4	26,3	27,5	28,4	26,9	+1,5
Количество наемных работников, тыс. в том числе, % :	948,3	841,1	764,7	716,8	711,0	75,0
крупные	6,8	10,5	12,8	13,9	15,8	+9,0
средние	69,9	66,3	63,5	62,0	57,6	-12,3
малые	25,3	23,2	23,7	24,1	26,6	+1,3
Объемы реализованной продукции, всего, млн. грн. в том числе, % :	48353,3	65971,9	83319,1	98826,9	131262,1	271,5
крупные	11,9	20,3	26,2	26,6	27,5	+15,6
средние	64,4	57,6	52,8	51,0	46,0	-18,4
малые	23,6	22,1	21,0	22,4	26,5	+2,9

Примечание: *здесь и на далее использованы материалы Статистического ежегодника Украины за 2011 год. [12]

Крупное аграрное производство, безусловно, имеет ряд преимуществ перед мелким. Об этом указывал А.В.Чаянов: «Мы, несомненно, должны признавать, что при прочих равных условиях хозяйство крупное почти всегда имеет преимущество перед хозяйством мелким. Это основной экономический закон, и было бы нелепостью его отрицать» [3, с.184-185].

Но вместе с тем необходимо учитывать и отрицательные последствия крупного производства, в частности агрохолдингов. Вернемся еще раз к вышеизложенному утверждению В.О. Точылина и к сказанному добавим, что те же агрохолдинги, сосредотачивая крупные земельные площади в одних руках, получают большие суммы сверхприбылей, значительная часть которых уплывает за границу, а не вкладывается, например, в социальную сферу. Высвобождения значительного количества работников ложится тяжёлым бременем на плечи государства (они становятся безработными и заботу об их жизни несет государство, выплачивая значительные суммы из соответствующих фондов). Не следует забывать и о том, что предоставление информации об их деятельности в статистические органы недостаточное, а влияние государственных органов на процессы их функционирования минимальное. Поэтому сейчас уже нужно коренным образом пересмотреть взаимоотношения государства с агрохолдингами. Кстати отметим, что в некоторых странах их деятельность ограничена площадями земельных угодий, а в других они вообще запрещены.

Вернемся теперь к деятельности малых и средних предприятий и поставим вопрос, а как им выжить в жёстких условиях конкуренции с крупными? На этот злободневный вопрос ответ находим в трудах М.И. Туган-Барановского, который подчеркивал: «Кооперация есть форма борьбы более слабых в хозяйственном отношении элементов современного общества с более сильными элементами, и только единение слабых дает им возможности побеждать сильных» [2, с.319]. Это знаменитое утверждение знаменитого экономиста было актуально тогда, когда он жил и писал эти строки, не утрачено своей важности и актуальности в условиях современности и, безусловно, будет заслуживать внимание в будущем.

Итак, о важности кооперации в процессах ведения аграрного предпринимательства сказано и доказано. Отсюда возникает вполне закономерный вопрос, так почему не используются те огромные преимущества кооперации в аграрных сферах производства? Кстати этот вопрос актуален не только для аграриев Украины, но и, наверно, для их коллег из стран СНГ. Государства разные, однако проблемы одни. Решать их надо как в условиях сегодняшнего дня, так и на перспективу.

Поиск ответов на поставленные вопросы следует искать в тех причинах, которые тормозят развитие кооперативного движения в системах ведения предпринимательской деятельности в аграрной сфере. А они, как показывают исследования, состоят в том, что:

- нормативно-правовые акты государства, которые приняты в последнее время, хотя и способствуют в некоторой степени развитию кооперации и аграрного предпринимательства, однако не позволяют в полной мере решить проблемы в этих сферах. Украина, как известно, есть унитарное государство, однако ведение хозяйственной деятельности характеризуется значительными отличиями в разрезе регионов. Поэтому

региональный аспект следует более шире учитывать в законодотворческой деятельности органов власти;

- в таблице 1 представлена подробная информация о влиянии факторов кооперации на результаты предпринимательства в аграрной сфере, однако как кооперативы, так и субъекты предпринимательства не всегда их учитывают в своей деятельности. Как показывает опыт последних лет, наши отечественные хозяйственники больше обращают внимание на помощь государства, однако мало используют те возможности, которые даны им тем же государством. В первую очередь это касается значительного расширения их самостоятельности в процессах осуществления тех или иных видов деятельности;
- допускается значительный разрыв между тем, что рекомендуется и пропагандируется в сфере кооперации и предпринимательства, с одной стороны, и реализации разработок и предложений в конкретных объектах хозяйствовании с другой. То есть, нарушается взаимосвязь между словом и делом, что в конечном итоге приводит к невыполнению того, что намечалось и не достижений результатов, на которые надеялись;
- проводить эффективные реформы следует не только с использованием механизмов энтузиазма, но и обладать соответственной финансовой базой для их осуществления. Мы хотим в большинстве случаев получить положительные результаты сразу и при этом не вкладывая необходимых денежно-материальных средств в осуществления намеченных преобразований. Ведь известно, что получить можно столько сколько вложено и больше. То есть, без вложения надеяться на положительные результаты хозяйствования не приходится.

Таким образом, устранения указанных и неуказанных, но существующих на практике, причин даст возможность повысить роль кооперации в повышении результативности ведения предпринимательской деятельности в сферах агропромышленного производства Украины.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Малая советская энциклопедия / Главный редактор Б.А. Введенский. Т.4. Издание третье. – М.: Государственное научное издательство «Большая советская энциклопедия», 1959. – 1312 с.
2. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации / М.И.Туган-Барановский // Предисл. комент. Л.А.Булочникова, Г.Н.Сорвина, Т.П.Суботина – М.: Экономика, 1989. – 496 с.
3. Туган-Барановский М.И. Политическая экономия. Курс популярный / М.И. Туган-Барановский (укр.яз.) – К.: Наукова думка, 1994. – 264 с.

4. Чайнов А.В. Избранные произведения / А.В. Чайнов // Сост. Е.В. Серова. – М.: Моск. рабочий, 1989. – 368 с.
5. Горбонос Ф.В. Кооперация: методологические и методические основы / Ф.В. Горбонос (укр.яз.) – Львов: Львовский государственный аграрный университет, 2003. - 264 с.
6. Зиновчук В.В. Основы сельскохозяйственного кооператива / В.В.Зиновчук // Изд. Второе: доп. и перераб (укр.яз.) – К.: Логос, 2001. – 380 с.
7. Малик Н.Й. Проблемные вопросы развития кооперации и интеграционных отношений в АПК / Н.Й. Малик, Ю.Я. Лузан // Экономика АПК (укр.яз.) – 2010. – № 3. – С.103-108.
8. Экономическая энциклопедия: в трёх томах. Т.2 / Редкол.: С.В.Мочерный (отв.ред.) и др. (укр.яз.). К.: Академия, 2001. – 848 с.
9. Хозяйственный кодекс Украины: по состоянию на 07 апреля 2008 г. (укр.яз.) - К.: Велес, 2008. - 168 с.
10. Указ Президента Украины «О внесении изменений к некоторым законодательным актам Украины относительно вопросов регулирования предпринимательской деятельности / Урядовый курьер (укр. яз.). – 2008. – 7 октября.
11. Точылин В.О. Агрохолдинги: институционные засады, преимущества та риски / В.О. Точылин // Институционные засады трансформации в аграрной сфере: сборник материалов Тринадцатых годовичных собраний Всеукраинского конгресса ученых экономистов – аграрников 20-21 июня 2011 года / ред. П.Т.Саблука и др. (укр.яз.). – К.: ННЦ «ИАЕ», 2011. – 672 с.
12. Статистический ежегодник Украины за 2011 год / За ред. О.Г. Осауленко (укр.яз.). – К.: Тов. «Август Трейд», 2012 – 558 с.

АВТОМАТИЧЕСКОЕ ВОЗМЕЩЕНИЕ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В УКРАИНЕ

МАТВЕЙЧУК Л.А.

кандидат экономических наук

(Камянец-Подольский Национальный университет им. Ивана Огиенко, Украина)

Abstract: *The current state of the administration of VAT in Ukraine, including automatic tax refund are examined in this article, substantiated that the development of this area is fundamental to building an effective cooperation between government and business.*

Абстракт: *В статье исследовано современное состояние администрирования налога на добавленную стоимость в Украине, в т.ч. режим автоматического возращения налога, обосновано, что развитие этого направления является фундаментальной основой построения эффективного сотрудничества государства с бизнесом.*

Keywords: *value-added tax, the automatic refund, e-tax reporting*

Ключевые слова: *налог на добавленную стоимость, автоматическое возмещение, электронная налоговая отчетность*

Постановка проблемы. Концептуальными основами развития электронного возмещения налога на добавленную стоимость (далее – НДС) является Налоговый кодекс (далее – НК) Украины, который вступил в действие с 1 января 2011. Развитие автоматического возмещения НДС в Украине закреплено на законодательном уровне в части формирования и подачи отчетности в государственные органы в электронном виде, предоставлении налоговых накладных регистрации в государственном реестре, предоставления административных услуг в электронной форме с использованием сети Интернет – проверке контрагентов в центральные базе данных государственной налоговой службы Украины (далее – ГНС) средством открытого использования электронных информационных ресурсов на веб-сайте ГНС.

Анализ последних исследований публикаций. Так как НДС является одним из бюджетообразующих в Украине, поэтому совершенствованию форм и методов администрирования данного налога уделяется значительное внимание со стороны специалистов ГНС и отечественных ученых. В частности, большое внимание в своих трудах совершенствованию НДС уделяли такие ученые как Н.Азаров Т.Ефименко, Ю.Иванов, П.Мельник, А.Соколовская. Одним из актуальных вопросов на сегодня остается проблема возмещения НДС, и именно механизм возмещения, так как он является залогом эффективного функционирования данного налога.

Цель статьи. Целью статьи является исследование современного состояния администрирования НДС, в т.ч. автоматического режима возмещения налога, оценке качества процессов управления налогом.

Изложение основного материала. На сегодня в Украине НДС обеспечивает более 30 процентов общих доходов в государственный бюджет. В последние годы наблюдается положительная динамика этих поступлений. Рост платежей произошло за счет детенизации экономики несмотря на экономические и политические условия в стране.

Одной из ключевых проблем, с которыми приходится сталкиваться украинским бизнес-структурам, есть трудности с возмещением НДС. На сегодня в Украине начат механизм возмещения НДС в автоматическом режиме. Система автоматического возмещения НДС введена с марта 2011 г. с принятием НК в Украине.

Сумма налога, подлежащая уплате в Государственный бюджет Украины или бюджетному возмещению, определяется как разница между суммой налогового обязательства отчетного периода и суммой налогового кредита такого отчетного периода. Источником уплаты бюджетного возмещения являются доходы Государственного бюджета Украины.

В первую очередь плательщик должен быть зарегистрирован как плательщик НДС. Лицу, которое регистрируется как плательщик налога, присваивается индивидуальный налоговый номер, который используется для уплаты налога. Также условием автоматического возмещения является представление субъектом хозяйствования налоговой отчетности в электронном виде. Согласно ст.49.4 НК Украины: налогоплательщики, относящиеся к крупным и средним предприятиям, представляют налоговые декларации в орган государственной налоговой службы в электронной форме с соблюдением условия по регистрации электронной подписи подотчетных лиц в порядке, определенном законодательством [3].

Кроме налоговой отчетности, налогоплательщики ежемесячно (ежеквартально) представляют органу ГНС копии записей в реестрах выданных и полученных налоговых накладных за соответствующий период в электронном виде. Налогоплательщик обязан предоставить покупателю по его требованию налоговую накладную, составленную в электронной форме с соблюдением условия по регистрации в порядке, определенном законодательством, подписи уполномоченного плательщиком лица и условия регистрации налоговой накладной в Едином реестре налоговых накладных (далее – ЕРНН).

Порядок ведения ЕРНН устанавливается Кабинетом Министров Украины. Покупатель имеет право сверять данные полученной налоговой накладной на соответствие с данными реестра. Выявление расхождений данных налоговой накладной и реестра налоговых накладных является основанием для проведения органами ГНС документальной внеплановой выездной проверки продавца и в соответствующих случаях покупателя товаров услуг. Подтверждением продавцу о принятии его налоговой накладной, расчета

корректировки к ЕДРПН является квитанция в электронном виде, направляется в течение операционного дня.

Программное обеспечение по ведению учета записей в реестрах выданных и полученных налоговых накладных в электронном виде разрабатывает ГНС, размещает на своем официальном сайте и бесплатно распространяет плательщикам. Налоговая служба страны дает право налогоплательщикам проверять своих контрагентов средством веб-портала центрального органа. На сайте ГНС Украины реализованы сервисные услуги для предпринимателей по проверке партнера (<http://sts.gov.ua/businesspartner>), информация плательщиков НДС – реестр плательщиков НДС (<http://sts.gov.ua/reestr>) и аннулированных свидетельства плательщиков НДС (<http://sts.gov.ua/anulir>).

Основным условием автоматического возмещения НДС, является соответствие субъекта хозяйствования определенным критериям, свидетельствует о добросовестности и социальной ответственности бизнесменов. Порядок определения налогоплательщика критериям отбора, указанным в НК утверждается центральным органом исполнительной власти, обеспечивающим формирование государственной финансовой политики. Требования заложены в перечне критериев необходимых для получения автоматического возврата налога являются: юридические и физические лица должны быть включены в Единый государственный реестр налогоплательщиков, а именно: субъект предпринимательства должен существовать, находиться по месту своей регистрации и не находится в стадии банкротства; предприятие не должно иметь налогового долга; крупный налогоплательщик не декларировал отрицательное значение объекта налогообложения налогом на прибыль по итогам последнего отчетного года; на предприятии уровень средней заработной платы не менее чем в два с половиной раза превышает минимальный установленный законодательством уровень в каждом из последних четырех отчетных налоговых периодов. Также для того, чтобы претендовать на автоматическое возмещение НДС, нужно отвечать следующим критериям: иметь более 20 работников, выше среднеотраслевой уровень уплаты налога на прибыль или чтобы остаточная балансовая стоимость основных фондов превышала сумму, заявленную к возмещению за предыдущие 12 календарных месяцев.

Определение соответствия налогоплательщика указанным критериям проводится в автоматизированном режиме в течение 15 календарных дней после предельного срока подачи отчетности на центральном уровне. Если налогоплательщик не отвечает критериям, орган ГНС в течение 17 календарных дней после предельного срока подачи отчетности уведомляет плательщика о соответствующем решении, плательщик имеет право обжаловать данное решение в установленном порядке.

Об успешности реализации такого проекта свидетельствуют официальные данные центрального органа ГНС Украины. Количество плательщиков НДС растет. Более 28 тысяч человек зарегистрировались

плательщиками НДС в 2012 году. По сравнению с прошлым годом количество таких плательщиков увеличилось на 72,3% [1].

В течение 2012 года плательщикам возмещено 46 млрд. грн. налога на добавленную стоимость. Это на 3,2 млрд. грн. больше, чем в 2011 году. Более половины бюджетного возмещения НДС было осуществлено в автоматическом режиме. По состоянию на 01.01.13 НДС «автоматом» получило 501 предприятие на сумму 23,2 млрд. гривен. По сравнению с соответствующим периодом 2011 года объемы автоматического возмещения увеличились в 1,5 раза. Всего в течение 2012 года собрано 182,9 млрд. грн. НДС. По сравнению с 2011 годом сбор налога увеличился на 13,5 млрд. грн. [2].

Таким образом, в Украине, с принятием НК, начало автоматизированный процесс возмещения НДС, к которому растут интересы предпринимателей. Развитие современного механизма администрирования НДС является основой эффективного сотрудничества государства с бизнесом. Относительно самих налогоплательщиков: руководители предприятий отмечают, что автоматический возврат положительно сказывается на экономическом развитии компаний, росту объема производства. Именно быстрое возмещение налога из бюджета позволяет не только пополнить оборотные средства, но и повысить конкурентоспособность предприятия.

Вывод. Наблюдая положительную динамику: рост количества плательщиков НДС, сумм автоматического возмещения НДС следует отметить о перспективности сервисного направления налоговой службы Украины, которое создает благоприятные условия развития бизнеса и увеличении доходной части бюджета страны за счет налогов и сборов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Количество плательщиков НДС растет благодаря упрощению процедуры регистрации [Электронный ресурс] / Сайт ГНС Украины. - 2012. - Режим доступа: <http://sts.gov.ua/media-tsent/novini/79767.html>].
2. 46 млрд. грн. НДС возмещено плательщикам в 2012 году [Электронный ресурс] / Сайт ГНС Украины. - 2013. - Режим доступа: <http://sts.gov.ua/media-tsent/novini/81892.html>].
3. Налоговый кодекс Украины: Закон Украины от 23 декабря 2010 N 2856-VI с изменениями и дополнениями, внесенными Законами Украины. К.: ГНС Украины, 2010. – 336.
4. Об утверждении Порядка определения соответствия плательщика налога на добавленную стоимость критериям, дающим право на получение автоматического бюджетного возмещения налога на добавленную стоимость: приказ ГНА Украины от 25 января 2011 № 42 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://sts.gov.ua>.

БЮДЖЕТНАЯ ПОДДЕРЖКА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

ЖИДЯК А.Р.

*кандидат экономических наук, докторант
Научно-исследовательского финансового института
ГУНУ "Академии финансового управления"
Министерства финансов Украины
(г. Киев, Украина)*

Abstract: *The modern going is considered near interpretation of economic maintenance of budgetary support. Certainly place of budgetary support in the system of government control of development of agrarian production. Grounded necessary pre-conditions of effective realization of budgetary support and description of basic elements of economic policy of the state is given in the context of support of development of agrarian production.*

Key words: *budgetary support, government control, agrarian policy, development, agrarian production, financial providing.*

Абстракт: *Рассмотрены современные подходы к интерпретации экономического содержания бюджетной поддержки. Определенно место бюджетной поддержки в системе государственной регуляции развития аграрного производства. Обоснованно необходимые предпосылки эффективной реализации бюджетной поддержки и предоставлена характеристика основных элементов экономической политики государства в контексте поддержки развития аграрного производства.*

Ключевые слова: *бюджетная поддержка, государственная регуляция, аграрная политика, развитие, аграрное производство, финансовое обеспечение.*

Постановка проблемы. Переход к рыночному механизму с одной стороны расширил возможности сельскохозяйственных предприятий относительно самостоятельного выбора форм и направлений их работы, а с другой – привел к существенному сокращению и постоянному дефициту собственных финансовых ресурсов, без которых невозможна нормальная деятельность и устойчивое развитие. Длительное время в экономической политике государства доминировал тезис о том, что рыночный механизм создает условия для самостоятельного упорядочивания и систематизации производственно-финансовых процессов в отрасли. Практика двух десятилетий показала, что без активного государственного регулирования экономических процессов в аграрной сфере не возможно ее последующее развитие.

Активная позиция органов государственной власти в вопросах финансового обеспечения аграрного производства является необходимым условием решение таких актуальных проблем как обновление материально-технической базы и внедрение прогрессивной техники и технологий, повышения конкурентоспособности и финансовой уверенности сельскохозяйственных

предприятий и в целом экономическое развитие отечественного АПК. В связи с этим вопрос бюджетной поддержки развития аграрного производства, связанных с разработкой и реализацией новых подходов к привлечению необходимых финансовых ресурсов в отрасль в рамках целевых программ в современных экономических реалиях имеют высокую актуальность.

Анализ последних научных исследований и публикаций по исследуемой проблеме и определению вопросов, которые не решены. Теории и практике государственного регулирования и бюджетной поддержки аграрного производства посвящены работы плеяды известных экономистов-аграрников. Научную казну этой сферы аграрной экономики и финансов пополнили творческие достижения В.Борисовой, О.Бородиной, П.Гайдука, О.Гудзь, М.Демьяненко, А.Дубравы, С.Квашни, П.Ругательство, Ю.Лупенко, Т.Ефименко, Ю.Лузгаемая, В.Месель-Веселяка, О.Могильного, К.Наконечной, Т.Осташко, Б.Пасхавера, П.Саблука, П.Стецюка, А.Чуписа и других ученых. Однако остается широкий круг вопросов, которые нуждаются в последующих углубленных исследованиях в этом направлении.

Цель работы. Целью данной статьи является критический анализ современных научных представлений относительно экономического содержания бюджетной поддержки, определения ее места в системе государственного регулирования развития аграрного производства и необходимых предпосылок эффективной реализации.

Изложение основного материала исследования. У научных публикаций экономическое содержание бюджетной (финансовой) поддержки государством развития аграрного производства рассматривается в политическом, экономическом, социальном и технологическом аспектах. Большинство исследователей выделяют два атрибута – ее системный характер и целевую ориентацию. При этом указывается на принадлежность поддержки к инструментам государственного регулирования аграрного производства.

Наиболее общее толкование финансовой поддержки к ее определению инструментов – финансовое дотирование и субсидирование, льготное кредитование, снижение стоимости ресурсов, получаемых субъектами хозяйствования. [3, с. 410].

Из прагматичных позиций рассматривает бюджетную поддержку Щекович О., выделяя в авторский интерпретации механизм ее осуществления путем использования системы "рыночных рычагов (регулирования цен, субсидии, льготное налогообложение, дотации)" и форму реализации через "целевое программное финансирование" [9, с 12].

По мнению Лузана Ю. и Жука В. бюджетная поддержка аграрного производства эта "целеустремленная государственное регулирование производственной деятельности путем направления бюджетных средств по соответствующим программам социально-экономического развития" [5, с. 30].

По мнению Кудели О. стимулирование стабилизации и адаптации аграрного производства выступает доминантным признаком государственной поддержки. Автор считает, что "поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей

является целеустремленными действиями государства и негосударственных структур из стабилизации сельскохозяйственного производства и обеспечения его приспособления к переменчивым рыночным условиям через систему ценообразования или регуляция прибылей сельскохозяйственных производителей, которые осуществляются путем использования системы методов: субсидирования, дотирование, стимулирование ресурсосберегающих технологий, инвестирования развития инфраструктуры, повышения занятости сельскохозяйственного населения, и тому подобное" [4, с. 112].

Наконечная К. анализирует государственную поддержку сельского хозяйства из позиции "обеспечения достойных уровней прибыльности производственной деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей всех форм собственности и ведения хозяйства" [6, с. 15].

На политических и социальных аспектах государственной поддержки акцентирует внимание в своей трактовке Дубрава А., определяя ее как "способ защиты интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей, которая рассматривается не только как тактический прием, но и как стратегический ресурс направлен на решение приоритетных, перспективных заданий развития сельского хозяйства, в том числе уменьшение уровня безработицы на селе, повышение уровня оплаты труда, создания новых рабочих мест, развитие социальной инженерной инфраструктуры" [1, с. 89].

В определении Титарчук И. доминируют институциональные аспекты. Автор считает, что "государственная поддержка сельского хозяйства – это комплекс законодательно и организационно определенных долгосрочных бюджетных мероприятий, какие объективно необходимы для формирования благоприятной конкурентной среды развития отрасли как залога продовольственной безопасности. Эти мероприятия в совокупности с критериями и условиями их осуществления формируют механизм государственной поддержки сельского хозяйства" [8, с.7].

Трудно согласиться с теми авторами, которые возводят государственную поддержку к мероприятиям государственного регулирования, связанных с выделением финансовых средств по любым программам в интересах АПК [2, с. 62]. В сущности в такой трактовке происходит уточнение государственной поддержки с государственным регулированием, что, на наш взгляд, недостаточно аргументированно.

Государственную поддержку можно рассматривать и в более широком понимании. Имеется в виду не конкретные направления, мероприятия, методы и инструменты государственного регулирования аграрной экономики, а экономический процесс перераспределения внутреннего валового продукта и национального дохода в интересах сельского хозяйства. В этом контексте стоит привести пример США где разработано специальный статистический измеритель – *PSE (Producer Subsidy Equivalent – Эквивалент Субсидий Производителям)*. Он включает все виды финансовых поступлений сельскохозяйственным товаропроизводителям в результате аграрной политики и определяется как сумма трансфертов от покупателей продовольствия (в результате ценовой поддержки и

соответственно высших цен на сельскохозяйственную продукцию) и от налогоплательщиков (в результате расходов бюджета по всем мероприятиям регуляции АПК) [7, с. 329].

В отдельных научных публикациях государственная поддержка рассматривается кое-что упрощено – как мероприятия, направленные на выплату непосредственно сельскохозяйственным товаропроизводителям средств за счет государственного бюджета с целью прямого повышения их доходов. В этом смысле в ее состав не включают мероприятия государственного регулирования, хотя и связаны с повышением прибылей сельскохозяйственных товаропроизводителей, но осуществляемые другими методами: товарные и закупочные интервенции, мероприятия внешнеэкономической регуляции, финансирование научной и образовательной деятельности, инфраструктурное и информационное обеспечение аграрного производства и тому подобное.

Такое понимание, на наш взгляд, хотя и имеет право на жизнь, однако остается не полным. Во-первых, оно не ориентировано на конечный результат государственной поддержки – повышение уровня доходов аграрного сектора и сельского населения. Лучший конечный результат может быть достигнут за счет других форм и методов государственного регулирования и, в частности, льготного налогообложения, ценового регулирования, благоприятной амортизационной политики, протекционистскими мероприятиями во внешнеэкономической деятельности, поддержкой инновационной деятельности и развития научно-технического прогресса и тому подобное. И, во-вторых, в международной нормативно правовой практике (например, правилах Мировой организации торговли) закреплена более широкая трактовка срока «государственная поддержка».

На основе логических обобщений мы определяем бюджетную поддержку развития аграрного производства как конститутивный элемент аграрной политики и системы регулирования аграрного рынка, который включает целевые параметры перспективного развития сельского хозяйства и связанных с ним отраслей национальной экономики, систему мероприятий достижения этих целей и финансовое обеспечение их реализации за счет средств государственного и местных бюджетов.

Государственное регулирование агропромышленного производства осуществляется в рамках аграрной политики, которая является составной частью экономической политики государства. Аграрная политика в концентрированном виде выражает отношение государства к сельскому хозяйству и связанных с ним отраслями экономики. Основными целями государственной аграрной политики является обеспечение продовольственной безопасности страны, устойчивое развитие сельского хозяйства и сельских территорий. Она включает ориентиры относительно обеспечения населения продовольством и источников поступления продовольствия, необходимых ресурсов и механизмов их использования, с наибольшей экономической и социальной эффективностью. В современный период нужны особенные подходы к стратегии и тактике поддержки необходимого уровня продовольственного обеспечения за счет отечественного производства продуктов

питания в сочетании с необходимыми объемами их импорта.

Аграрная политика является составным элементом экономической политики государства и базируется на других ее элементах. Эта взаимосвязь раскрывается при характеристике элементов экономической политики (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика основных элементов экономической политики государства в контексте поддержки развития аграрного производства

Элементы политики	Система мероприятий
1. Аграрная политика	превращение отраслевой структуры аграрного производства; создание системы стратегического корпоративного планирования и финансового мониторинга; формирование системы информационной поддержки сельского хозяйства
2. Структурная политика	пересмотр принципов и приоритетов в области управления и распоряжения государственным имуществом; определение роли государства в процессе реформирования отношений собственности; реализация эффективного контроля в государственном секторе экономики
3. Фискальная (бюджетная) политика	регуляция с помощью государственного бюджета и налогообложения, т.е. установление на определенном уровне меры зависимости предприятия от бюджета: в увеличении объемов финансирования общественных работ, государственных программ, по предоставлению поддержки важным для экономики предприятиям; в уменьшении налогов из населения и предприятия, увеличении льгот, для предприятий, которые осуществляют реструктуризацию и т.д.
4. Финансово-кредитная политика	предоставление финансовой поддержки на безвозмездной основе и на условиях льготных кредитов жизненно важным для экономики предприятиям; действие НБУ на коммерческие банки с помощью нормирования их обвьяязков резервов; осуществление операций государства на рынке ценных бумаг и так далее
5. Ценовая политика	регуляция цен на товары и услуги первой необходимости, продукцию монополистов с помощью определения предельных или фиксированных цен, предельных коэффициентов изменения цен, предельных уровней рентабельности
6. Научно-техническая политика	выбор и государственная поддержка приоритетных направлений развития науки и техники путем финансирования; осуществление прогрессивной амортизационной и инвестиционной политики; совершенствование системы оплаты труда научных работников; участие в международном научно-техническом сотрудничестве
7. Аморти-зационная политика	оптимизация формирования расходов по использованию основных фондов путем выбора наилучшего варианта исчисления амортизации
8. Инвестиционная политика	регуляция темпов роста производства; ускорение научно-технического прогресса; изменение отраслевой структуры экономики
9. Внешне-экономическая политика	обеспечение условий прилива иностранных инвестиций и свободного выхода отечественных предприятий на мировой рынок с помощью таможенных тарифов, протекционизма, принятия соответствующих законов
10. Социальная политика	защита уровня жизни путем введения разных форм компенсаций при повышении цен; проведение индексации; обеспечение помощи бедным семьям; обеспечение политики социального страхования, установления минимальной заработной платы, для работающих; развитие образования; охрана здоровья; окружающая среда в основном за счет государства и так далее

Источник: Авторская разработка

Невзирая на отличия в направленности аграрной политики, в ее основе лежат общие принципы, которые позволяют определить наиболее важные «точки» в процессе реализации выбранной политики. Коротко охарактеризуем наиболее существенные из таких принципов.

Принцип стойкости предусматривает, что ответственность государства перед сельскохозяйственными товаропроизводителями имеют стабильный характер в течение относительно длительного периода времени обеспечивают неизменность механизмов, норм, правил, регламентов и процедур поддержки развития аграрного производства, в средне и долгосрочной перспективе.

Принцип адресов имеет в виду, что средства государственного и местных бюджетов, которые выделяются в поддержку развития аграрного производства перечисляются непосредственно сельскохозяйственным товаропроизводителям по четко установленным критериям. При этом исключается всякая возможность их направления институтам и структурам, которые не имеют непосредственного отношения к аграрному производству, а занимаются посреднической и обслуживающей деятельностью.

Принцип гарантированности устанавливает ответственность полного и неуклонного выполнения государством ответственности относительно поддержки развития аграрного производства в объемах и сроках, которые законодательно закреплены в принятых целевых и специальных отраслевых программах, государственном и местных бюджетах и других нормативных актах.

Принцип разграничения полномочий включает определение сферы полномочий и ответственности бюджетов разных уровней, а также распорядителей бюджетных средств в части соблюдения норм, правил, регламентов и процедур распределения и использования бюджетного финансирования. При этом финансовая поддержка из бюджета высшего уровня может быть дополнена финансовой поддержкой из местных бюджетов низшего уровня.

Принцип соблюдения равных условий и конкурентного доступа к бюджетным средствам предусматривает создания организационно-правовых норм и их соблюдения, которые исключают возможность дискриминации одних субъектов ведения хозяйства и привилегированного доступа к средствам государственной поддержки других субъектов ведения хозяйства за любыми признаками кроме тех, которые установлены законодательством. При этом законодательные нормы должны устанавливать преференции для отдельных направлений использования бюджетных средств или видов деятельности, а их распределение осуществляется по объективным критериям.

Принцип учета международной ответственности диктует необходимость учета ответственности государства по международным и межрегиональным соглашениям при осуществлении бюджетного финансирования развития аграрного производства.

Принцип гласность и информативности в распределении бюджетного финансирования предусматривает общую открытость, доступность, регулярность предания огласке и полноту информации, о

субъектах, которые получают бюджетные средства, их объемы, направления и эффективность использования.

Принцип интеграции и гармонизации общественных, государственных и частных интересов означает необходимость максимального учета при распределении и использовании бюджетных средств, которые выделяются на финансирование развития аграрного производства, законных прав и интересов всех участников бюджетного процесса, а также соблюдение приоритетности интересов, по схеме общество – государство – субъекты ведения хозяйства.

Принцип эффективности. Осуществление экономической политики государства в сфере аграрного производства предусматривает эффективное использование и оптимальное сочетание всей совокупности имеющихся в ее распоряжении методов и инструментов, которые формируют механизм государственной регуляции, одним из наиболее активных компонентов которого есть бюджетное финансирование.

Выводы и перспективы последующих исследований. Проведенное исследование позволило нам сделать такие выводы. Установлено, что бюджетная поддержка аграрного производства является важной составляющей аграрной политики и системы регуляции аграрного рынка. Она включает целевые параметры перспективного развития сельского хозяйства, систему мероприятий достижения этих целей и финансовое обеспечение их реализации, за счет средств государственного и местных бюджетов. Нами обоснованно, что эффективная бюджетная поддержка базируется на научных принципах и реализуется в системной взаимосвязи с другими элементами экономической политики. Последующие исследования будут концентрироваться на внимании обобщить мировой опыт государственной поддержки и финансовой регуляции сельского хозяйства и оценить результативность государственной поддержки сельского хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Диброва А.Д. Бюджетная поддержка сельского хозяйства Украины / А.Д. Дубрава // Вестник ХНАУ: Серия "Экономика АПК и природопользования" - Харьков: ХНАУ, 2007. - № 9. - С. 125-129.
2. Елисеев В.С. Проблемы совершенствования механизма государственно-правового регулирования аграрных отношений в государственном секторе экономики (на примере законодательства Республики Беларусь и Российской Федерации): [монография] / В.С. Елисеев. - Калуга: Политоп, 2001. - 112 с.
3. Загородний А.Г. Финансово-экономический словарь / А.Г. Загонной, Г. Л. Вознюк. - Л.: Изд-во Нац. Ун-т "Львовская политехника", 2005. - 713 с.
4. Куделя Е.А. Модели и методы поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в переходной экономике России: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Е.А. Кудель. - Майкоп, 2000 - 180 с.

5. Лузан Ю.Я. Учет государственной поддержки агропромышленного производства / Ю.Я. Лузан, В.М. Жук, И.В. Герасимук. - К.: Издательство ООО "Юр-Агро-Веста", 2007. - 324 с.
6. Наконечна К.В. Механизм государственной поддержки сельскохозяйственного производства и пути его усовершенствования: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.03 / Наконечная Екатерина Виталиевна. - К., 2008. - 22 с. 2.
7. Серова Е.В. Аграрная экономика: [учебник для студентов экономических вузов, факультетов и специальностей] / Е.В. Серова. - М.: ГУ ВШЭ, 2000. - 480 с.
8. Титарчук И.М. Государственная поддержка сельского хозяйства в условиях трансформации экономики АПК: автореф. дис. на получение наук. степени канд. экон. наук: спец. 08.07.02 - экономика сельского хозяйства и АПК / И.М. Татарчук. - К., 2006. - 21 с. 2.
9. Щекович О.С. Использование бюджетных средств предприятиями агропромышленного комплекса: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.04.01 / Щекович Елена Сергеевна. - К., 2005. - 19 с.

**Buletinul Științific al Universității de Stat
„Bogdan Petriceicu Hasdeu” din Cahul
(ediție semestrială)**

Seria „Științe Economice”

Piața Independenței 1,
Cahul, MD-3909
Republica Moldova

tel: 0299 22481

e-mail: buletin.usc@gmail.com

Bun de tipar: 20.06.2013

Format: 17,6 cm x 25 cm

Coli de tipar: 9,53

Tirajul 120 ex.

Tipografia „CentroGrafic” SRL, Cahul

Tel. 0299 25949