

ISSN 1875-2723

Buletinul Științific

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

ediție semestrială

seria

ȘTIINȚE ECONOMICE

2(10)

2013

CUPRINS

SHAMIN A.A., SHAMIN A.E., PECULIARITIES OF PRODUCTION FACTORS IN AGRICULTURE	3
NOVIKOVA NATALIA, ROLE OF THE STATE IN REGULATING ENTITIES' ECONOMIC INTERESTS IN AGRICULTURE	10
LITVIN AURELIA, EFECTELE GLOBALIZĂRII ASUPRA EFICIENȚEI ECONOMICE A EXPORTULUI	14
BUZU OLGA, EVALUAREA BUNURILOR IMOBILE ÎN SCOPUL IMPOZITĂRII ÎN REPUBLICA MOLDOVA: SITUAȚIA ACTUALĂ ȘI PERSPECTIVE DE DEZVOLTARE	21
DOGA VALERIU, GANGAN SVETLANA, ВАHCИVANЖИ LUDMILA, ACTIVITĂȚILE NEAGRICOLE A BUSSINESULUI ÎN ECONOMIA RURALĂ	32
МОCАНУ NATALIA, TENDIȚELE ȘI DINAMICA FINANȚĂRII CHELTUIELILOR PUBLICE ÎN SPAȚIUL RURAL	40
MUNTEANU SVETLANA, ROLUL PROPRIETĂȚII INTELLECTUALE ÎN CONTEXTUL CREȘTERII COMPETITIVITĂȚII ECONOMICE BAZATE PE CUNOAȘTERE ȘI INOVARE	54
MOVILEANU VERONICA, ASPECTE PRIVIND DEZVOLTAREA ECONOMICĂ A LEGUMICULTURII ȘI A PIEȚII PRODUSELOR LEGUMICOLE ÎN REPUBLICA MOLDOVA	69
ПАРМАКЛИ Д.М., ТОДОРИЧ Л.П, ПУТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	76
КРИСАНОВ Д.Ф., ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ИНДИКАТОР ПРЕОБРАЗОВАНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ)	95
ЖИВКО З.Б., СХЕМА ЗАЩИТЫ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ОТ РЕЙДЕРСКИХ АТАК	112
УЛЬЯН ГАЛИНА, КАПРИЯН ЮЛИЯ, РОТАРУ ЛИЛИЯ, ОСОБЕННОСТИ ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ	122

PECULIARITIES OF PRODUCTION FACTORS IN AGRICULTURE

**SHAMIN A.A.,
aspirant**

**SHAMIN A.E.,
doctor of economics, professor
of Nizhny Novgorod State Engineering
and Economic Institute (Russian Federation)**

Abstract: *The article analyses economic nature of factors of production and their mutual connection. It also shows peculiarities of functioning of these factors in agriculture. The major place is given to the theoretical approaches to the soil, capital, labor, entrepreneurship and information as the main factors of production in agricultural enterprises. There are some opinions of scientists including A. Smith and D. Ricardo as well as others.*

Key words: *Factors of production, soil, capital, labor, entrepreneurship, information.*

At the present stage most agricultural enterprises are not able to provide wide reproduction and put on to the intensive way of development. There are several objective reasons of this fact. The one is that the factors of agriculture production are not in an optimal statement. The factor in this context means the moving power of some process. In the production the moving power is presented by the goods that are used for producing other goods. They are usually called production resources, production factors, factors of economic growth. In agriculture they use special factors of production which are divided in material resources (soil and capital) and non-material – labor resources (labor and entrepreneur abilities) as well as information resources.

Soil is a natural resource and includes all used in production process goods given by nature (soil, water, treasures of the soil etc.). In agriculture soil is a subject of labor, when a man cultivate the upper layer of soil creating all the necessary conditions for growth and development of crops, the main means of production, the single which cannot be replaced or reproduced. Soil is a production power in agriculture production which is not possible without it. Soil is the unique means of production and while using it properly and giving proper material support one can improve its statement and fertility. Scientists pick out three types of soil fertility: natural, artificial and economic. Natural fertility was formed under the influence of natural forces (water, wind and sun). Natural fertility characterizes only potential quality of soil. Rational using and development of the quality of soil is one of the tasks of agricultural science. Artificial fertility is a result of active human impact on the process of soil cultivation, organic and mineral fertilizers, melioration and soil safety work and other measures improving

the quality of soil. Artificial fertility depends on the level of development of production relations in society and the level of development of production powers and proper to the special social way of production.

Economic fertility is a total average of natural and artificial fertility which fully and totally reflect production property of soil. To assess the economic fertility of soil the indicator of fertility level is used which reflects the production output of the branch of crop growing from one unit of agricultural area. The additional indicator of economic fertility is the output of crop growing production per unit of material costs. So, the proper using of soil can provide the raise of production per unit of agricultural area.

Another one peculiarity of soil is its territorial limits and it is impossible to be extended. In several countries the sizes of soil are defined by its borders. In general on the planet they are limited by continents surface counting 149,1 million of sq. km or 29,2 per cent of the whole Earth surface. The deserts occupy 20 per cent of the dry land, forests cover 30 per cent, 20 per cent are occupied by savannas and sparse growth of trees. One third is covered by mountains and only 10 per cent of Earth surface are agricultural areas. In Russian Federation there are 1709,8 million hectares of total areas and only 220,3 million hectares are agricultural soil or 12,9 per cent according to data from the 1st of January 2012. In the structure of agricultural areas there are only 10 per cent covered by tillage, the haymaking and pasture soils occupy 17 per cent and forests cover 23 per cent, 8 per cent of agricultural areas are occupied by urban constructions and industrial enterprises and 42 per cent are considered not proper for agriculture [1, c. 113-116].

Capital is a resource of material goods created by human for production of commodities and services. This approach unites the points of view of A. Smith who considered capital as a part of supply used in material production and D. Ricardo – as a means of production, source of growth and productivity of labor [2, c.112]. K. Marx considered capital as cost bringing additional costs.

Capital of agricultural organization includes basic and circulating capitals. The first (soil, buildings, machines and equipment) participate in production process for long period conserving their natural shape and transmit their cost on the produced good gradually, part by part according to their use. They can be renewed by capital investment. Circulating production capitals are characterized by full use during one cycle of production and need to be replaced by new ones. They are divided into cycling production capitals and means of circulation. The first ones include materials (raw material, spares, fuel, grains, food, fertilizers etc.), non-finished production, growing animals, object having low value. Means of circulation are presented by production, goods, short and long period credits, investments, money and other working capitals.

The basic capitals depend on the influence on production results and are divided on active and passive. The active basic capitals include machines and

equipment, transport, working and productive animals, long period plantation, tools, everything that directly acts in technological process. Passive part includes buildings that are necessary for production process.

In agricultural production the structure of basic capitals is considered as proportion in per cent of different groups of foundations to their total cost. In general in agricultural enterprises in Russia the specific gravity of buildings and transmission devices counts 72,6 per cent, machines and equipment – 17,4 per cent, means of transport – 4,1 per cent, working and productive animals – 35 per cent, other foundations – 2,3 per cent. While the soil reforming specific gravity of the whole active part restricted and the passive one raised up. [3,c. 155].

Accounting of basic capitals is led in cost and natural indicators. Cost indicators are presented by original, restoration, residual, balance liquidation costs of basic capitals. Original cost is represented by the sum of real costs for buying, building and creating of new buildings. Restoration cost of basic capitals is presented by the cost of their reproduction in modern conditions. Residual cost is accounted as the difference between the original and restoration cost and economized sum of deterioration, so it is the cost of basic capitals which is not yet transmitted on production. This cost determines the level of deterioration of basic foundations. Balance cost is the cost of basic capitals which is mentioned in the balance of an organization and in accounting lists. Liquidation cost is money which remains after their liquidation or possible realization of materials, left after demolition of basic capitals.

Economic effectiveness of basic capitals is measured by system of indicators. The main are yield of capital investments, capital capacity and normal profit.

Labor is the human activity demanding using their intellectual and physical efforts which leads to the transformation of natural objects into goods and services to satisfy one's needs. The leader of classical school of political economy W. Patty wrote one hundred years before A. Smith, “Labor is the father and an active principle of richness and the soil is its mother”. He also picked out four factors of production - soil, labor (the main factors) and high qualified workers and their means of work (tools, stocks, materials). The last ones according to W. Patty cannot exist without labor and soil but make labor effective [4, c.68]. K. Marx meant that labor is not the factor but ability to work or working power.

Labor resources is a definition wider than just working power and is presented by the active population of a country that possess some intellectual and physical abilities, knowledge and practical experience for work in public production. In agriculture labor has many important peculiarities. Level of using labor depends on season of production, climate and nature conditions.

Creator of labor is the man who, unlike in other industries in agriculture is associated with the use in the production process of living organisms (plants and animals). Employees working in countryside as for public work as well as at home and

in private farms, where agricultural products are also produced. In rural areas, compared to the city, social conditions for work, living and recreation are low, which gives a significant outflow of population especially the youth in the city. In agriculture compared with other sectors of national economy labor of pensioners, teenagers and women is used more. Much of the work in agriculture is little mechanized and is connected with the use of unskilled manual labor.

Informatization in agricultural production, rather than information resources, in our opinion, should be interpreted as a factor of production, because it is not only the information in the form of collecting and gathering information resource of scientific knowledge, excellence management, application of new technologies, know-how and etc., but also as a formal body of knowledge of the scientific, technical, industrial, administrative, financial, commercial or otherwise. So far science in the information space is a human activity aimed at an objective, systematic gathering and presentation of reliable information, acquiring new knowledge as a powerful information resource that can significantly improve the economic efficiency of agricultural production. The main essence of science lies in the fact that it becomes an additional element of the productive forces, it becomes a direct participant in the production has a positive influence on the training of qualified personnel, increases the level of technology and improves the organization of production, increasing its efficiency and becomes a productive power, affects production efficiency . By the definition of the Federal Law “About Information, Informatization and Protection of Information” from the 5th of January, 1995, informatization is “organizational social and economic as well as scientific and technical process of creating optimal conditions to meet the information needs and rights of citizens, public authorities, local governments, organizations, public associations on the basis of the formation and using information resources” [5]. Thus, we believe that computerization in modern conditions must be considered as a factor of production in agriculture. For this purpose we introduce the concept of information, as a factor of production in agriculture, which is a process of gathering, accumulation of bringing to the consumer the information and is the driving force of development and implementation of information and communication technologies transforming technological information product in a means of agricultural production.

Entrepreneurship should be interpreted as entrepreneurial ability, which we consider as a factor of production, is a creation of skills, experience, organizational and managerial capabilities of people to combine three factors (labor, soil and capital) and information resource in a single manufacturing process and view from three sides , as an economic category and method or type of managing economic thinking.

A. Marshal revealed objective pattern of entrepreneurial skills. Gifted talented businessman rapidly increases capital at his or her disposal. Man who does not possess great entrepreneurial abilities loses his or her capital, the faster the larger the size of his or her company. Combination of these two groups of forces, one of which increases the amount of capital available to talented people, and the other destroys capital. At the

same time A. Marshall suggested assessment of entrepreneurial skills to manage the capital consisting of three elements: “first - the price of the supply of capital, the second - price of supply of entrepreneurial ability and energy, and the third - is price of supply of the organization that connects into one the proper entrepreneurial capacity and required capital. We called the price formed by the first of these items interest; price of the second element selected separately can be called the net income from the management, and the price of the second and third taken together - gross income from management” [6 , p. 396-399] .

Marx believed that all factors are equally important for the production of natural products, and they play different roles in the process of price formation. He argued that only the labor force, able to create a new price, and the means of production transmit onto product only the cost, which they possess. It should be noted that Adam Smith and David Ricardo, unlike Marx, did not distinguish the process of production of goods in their natural form and the process of creating the price of goods. According to Marx’ theory, labor creates not only the equivalent of its own value, lying in wages, but also added values, which are formed due to profit and rent.

Classic of British political economy, Adam Smith believed that “every person who receives his or her income from a source belonging to him or her personally , should receive it either from his labor , either from own capital, or from the land” [7 , p. 122]. However, he picked out the overriding character of labor as a source of wealth of the nation and the basis of the price of goods: “Labor not only determines the cost of that part of the price that will pay wages , but also those parts that fall on rent and profit .” So, “the worker does not always own the whole product of his labor. In most cases, he should share it with the owner of the capital which employs it. “Moreover, he or she “must give the landlord the part of what his or her labor collects or produces” [7, p. 120-121].

Formulated at the end of XVIII, early XIX centuries theories of Adam Smith and David Riccardo according to Karl Marx, have been vulgarized. French economist Jean Baptiste Say theory: “factors productivity” is not limited to the release of the three factors of production, where all factors are equally involved in the formation of price and income. Each factor participating in the production process generates various types of income: labor - the salaries, capital - profit, land - rent [8, p. 142] . Economic views of J. B. Say received some reflection and approval of production costs in the theory T. Malthus. Further development of the theory of J. B. Say were continued by English economists J. Mill and McCulloch , who suggested to extend the concept of “labor” on the operation of machinery and equipment on the biological processes of growth of agricultural crops . This concept assumes that each factor of production receives income in accordance with its “labor”.

The next stage of expansion of the theory of factors of production owned by the American scientist J. Clark, who added the theory of J. B. Say's theory by the theory of diminishing productivity of factors of production and on this basis he

determined the specific amount of income received by each factor. Each factor possesses its own maximum productivity which is on the bases of its market price. Each owner of production factors receives his or her factors income according to the productivity of this factor: worker earns salary by the labor, landlord has the rent and capital owner has the profit. Dispersion of incomes is realized according to principles of equal exchange by market mechanism of price forming and production factors. Elaborated by J. B. Say theory of factors of production received wide dissipation in Western economic literature and it believes that labor is a good. In Marx theory labor is not a good but the working power or ability. It is possible to make a conclusion that the labor is not a good but working power is, that is why it is necessary to pay not for the whole volume of labor but the part necessary for the reproduction of value of working power. The other part of labor can be owned by the capitalist. Unlike the class approach of Marx, theories of other classics, labor is considered from the point of view of management of organization. It is necessary to pay due attention to another important part of production relations – property given for means of production, of circulation and created product. Factors of production participate in this process differently. According to G. I. Cherkasov, on one hand, all the mentioned factors (means of production, of circulation, material bases of social and spiritual spheres) can be considered as the objects of realization (not major of course) because in this case the workers’ activity is aimed for them. On the other hand, named objects are at the same time the means of property. At the end, created material goods are important results of production. [9,c. 87-88]. Owning production factors always defies big attention and arguments among the representatives of classic economic school, socialists – utopists, representatives of school of Marx and Lenin and others. It is possible to make a conclusion that production factors participating in the process of production in every kind of property and every kind of influence create products (goods and services). At the XVIII and the beginning of the XIX century scientists distinguished three factors of production – labor, soil and capital and at the end of XIX century they added also entrepreneurship as well as at XX century – information resource.

REFERENCES:

1. Kovalenko N. Y. Economy of agriculture/ N. Y. Kovalenko, U. I. Agibov, R.G. Akhmetov// N. Y. Kovalenko – M.: “KolosS”, 2010. – 431 p.
2. Ricardo D. The beginning of political economy and taxation: essay. – M.: “Poliizdat”, 1995. – Ch.- XX.
3. Minakov I. A. Economy of agricultural advantage / I. A. Minakov, L. A. Sabetova, N. I. Kulikov// I. A. Minakova – M.: “KolosS”, 2003. – 528 p.
4. Petty W. Economic and statistic works / W. Petty – M.: “Sotsekgiz”, 1940.
5. Russian Federation Law “About information and informatization and information safety” from the 25th of January 1995 in the redaction from 10.01.2003.

6. Marshall A. Principles of economic science – M.: from tutor group “Progress”, 1993. – v.1. – 415 p.
7. Smith A. Research about nature and reasons of richness of peoples/ a. Smith – M.: “EKSMO”, 2007.
8. Say J. B. Thesis about political economy. – M.: “Delo”: Academy of public economy with the government of RF, 2000.
9. Cherkasov G. I. actual issues of the theory of property: school book – N. Novgorod: publishing house of Volgo-Vyatskaya academy of State service, 2008. – 232 p.

ROLE OF THE STATE IN REGULATING ENTITIES' ECONOMIC INTERESTS IN AGRICULTURE

NOVIKOVA NATALIA
PhD, Associate Professor
Researcher of the National Scientific Centre
"Institute of Agricultural Economics»
National Academy of Agrarian Sciences
of Ukraine

Abstract: *This article justifies the place and role of the state in regulating entities' economic interests in the agricultural sector. Usually economic interest is directed to meet the needs of most entities in society.*

Keywords: *economic interests, state, needs, social needs, economic system.*

Introduction. The claim doesn't causes doubt over existence complex interaction between the needs of entities and economic interests. In addition, in a market economy self-interest are recognized in primary consciousness. They are reflected in the form of idealization objectives of the plan, describing the state of the subject, which it is trying to achieve.

Statement of the problem. National economic interest is directed to meet the needs of most entities of the society. Of course, no direct action, but a totality of public events which mediated by implementing the economic interests of entities are observed here. In other words, using the terminology of the theory of institutionalism, the government makes the rules, which can be different: from the French dirigism to the strict state and corporate regulation and, conversely, to the economic liberalization of society.

Analysis of recent investigation and publications. Studying the questions about definition of government's in regulating economic interests of entities 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 domestic agricultural sector State regulation of entities' economic interest is one of the problems of regulatory mechanisms, but its development need a step toward creating an organized agricultural market with transparent, demonopolized distribution channels of agricultural products.

Statement of the main results of the study. As for personal interests their role is defined by functional orientation on satisfaction first of all exclusively own needs. A national economic interest is interested by individuals only when they need to satisfy their interests. In addition, we can not leave aside the situation where market

transformation of the national economy is dealing with the solving tasks in the reverse order, i.e. is differed by inversion.

The government can both stimulate and implement certain restrictions (institutional, legal, financial, technological, ecological and reproductive character) [1]. Besides, situation, when a carrier of personal interest may have the possibility of using alternatives to meet own needs, is common. This is explained by the theory about the rarity of resources and perpetuity of ways of using them (growth needs).

Interest in its general sense shows direction of motion reproduction of society, due to the achieved level of development of productive forces and production relations [2]. According to other scientists need hides a problem, therefore interest is a way to solve it [3]. From this comparison, we can conclude that the implementation of own interest serves as a method to meet own, but not social needs. At the same time it's important to consider the existence differences between aims and methods, personal needs and interests of various entities, due to the multiplicity of use intermediate and final way of its implementation. And when we speak about system of needs and economic interests of different entities, the nature of the interaction of national and private interests should be seeked in different perspective.

It is principally to note that the government in its essence as a subject-carrier of economic interest is different from other communities. It should express the interests not of any particular part of the population, but the whole society, it should be the carrier of social and economic interests and, at same time, an instrument of direct realization, namely performs function of providing the system of balance of economic interests. Such harmony is in the basis of classical and neoclassical thesis about stability of the development of economic system, the internal unity of production process and its social character.

Public interest is an interest of the people who are involved in a social or historical community (associations). Its implementation is not related to rejection differences of private interests or the existence direct submission of some special interest, state and society's will. It is necessary to create conditions under which private interests will participate in constructing the public interest. [4] This fact allows to purposefully operate the economic system, in the form of people's joint activity. Above all this activity involves the availability common goal of economic development. It is important that each person (the carrier of economic interest) perceives own interest in the development and growth of social production. Of course, only in this case the public interest will not be separated from the system of private interests, opposed by the latter or reduced to their totality

Naturally people can take some decisions about understood own actions when they have own interests and ability most effectively protect them in active independent activity [5]. It turns out that self-interest is necessarily linked to the social order. In particular, in a market organization of production, it isn't defined outside the category of freedom, property rights, competition, etc.. According to the empirical economic

theory public interest can not be personalized. It is imagined only as an abstraction and as a totality of individual interests that are recognized only by real interests. This approach is based on a position that recognizes the economic theory as individualistic in which there is no sense to bring the concept of public purpose. [6]

Similar views were the basis of the neoclassical approach of the theory of economic interests. According to this approach changes in the economy are explained by individual action of particular entities. Interests of economy as a holistic system are recognized by dominant interests of its members, that the person of interest is transferred to a higher level - on the level of society. Macroeconomics is used here as the most likely option statistical interaction between different entities which unidirectional action provides the same type of economic behavior. This methodological explanation of individualism foresees that all economic phenomena, social institutions are the result of human actions (decisions) and changed under the influence of the latter. In fact, in a deeper analysis operation of economic system under the influence of individual behavior based on personal interests is determined by the material conditions of life, and the totality of industrial relations reflects a holistic economic system of human interaction in process of production, distribution, exchange and consumption of public goods in depth division of labor.

Individual tries to assign results of socialized activity when he wants to implement own interest. Thus, the social and economic system is provided by emergent property. According to emergent property its quality doesn't equal to the quality of individual items and includes addition socialized effect of social and economic system. So, the national economic interest as the highest form of expression of social needs and interests can not be represented only by the sum total, group, personal interests or the result of their interaction.

Note that the public interest is not always understood by economic agents, not perceived by them and only amorphous recognized. When there is a conflict between individual (private) and common interests, it becomes "necessary to interfere and satisfy individual interests using the "universal" interest that serving as a state" [6].

However, the evolutionary progress of the nation in economic development and strong economic shocks force the carriers of private economic interests to realize their common economic interest and provide state specific functions for implementation and support of a proper balance between them. Something similar happens in the period of systemic transformation of the economy - the transition from a command to a market economy model. We can see the regulatory role of the state in the legislative and institutional providing of using of mechanisms of reconciliation of private interests, formation of business and market culture in the population, civilized business ethics, legal and social responsibility. In addition, at the same time with the strengthening of statehood the need to improve its institutions, understanding and redefining national interests, goals, search ideological orientation of state and public structures are growing .

During the transformational changes the specific function of the state is to create the necessary conditions for the formation of the economic needs of those activities that are the basis of the complex structure of market relations. As the practice of transformation in post-socialist countries we tell about business, corporate business innovation. Therefore it is important not to depress deployment of motives and incentives for independent initiative and creativity.

Conclusions. So we note that the system of economic interests isn't only interconnected. It is quite heterogeneous and its components may be varied by different efficiency. The formation of new market structures in economy, including corporate and small business could be as an example here. Practice proves that the latter differ in terms of efficiency both in relation to each other and to the public sector enterprises, the traditional forms of production.

REFERENCES

1. About urgent measures to accelerate the reform of the agricultural sector: the Decree of President of Ukraine // Manual about reforming the agricultural and processing enterprises / Edited by P.T.Sabluk, V.Y.Mesel-Veselyaka. - K.: IAE Agrarian Sciences, 2010. - 285-286.2.
2. Agriculture of Ukraine: status, trends and prospects. Information Analysis Digest / Edited by P.T.Sabluka et al. – Pub. 6. - Kyiv.: IAE Agrarian Sciences, 2003. - 764 p.
3. Dem'yanenko M.J. Government's credit policy over the agricultural sector in a market economy // Economy of Ukraine. - 2010. - № 2. – P.51-60.
4. Dem'yanenko M.J., Ivanyna F.V. Problems of Agricultural Economy because of Ukraine's accession to the WTO // Economy in agribusiness. - 2011. - № 11. - P.57-63.
5. Kirilenko I.G. Actual problems of Ukraine's agricultural market in the context of formation the food resources balance // Economy in agribusiness. - 2012. - № 12. - P.16-23.
6. Oleynyk O.V. Methodological bases for strengthening state regulation of the agricultural market in Ukraine // Market transformation and development of the productive forces of the agricultural sector: Bulletin KHNAU. - 2012. - № 7. – P.67-75.

Аннотация. В статье обоснованы место и роль государства в регулировании экономических интересов субъектов аграрной сферы. Экономический интерес направлен, как правило, на удовлетворение потребностей большинства хозяйствующих субъектов общества.

Ключевые слова: Экономический интерес, государство, потребности, общественные потребности, экономическая система.

EFECTELE GLOBALIZĂRII ASUPRA EFICIENȚEI ECONOMICE A EXPORTULUI

LITVIN AURELIA
dr., conf. univ., UASM

Abstract. *At the moment, appears to show that the state of the global economy concerns everyone – developments in macroeconomic indicators in developed countries are followed scrupulously every country is aware that it is a piece of a giant mechanism of evolution which must take into account and whose good or malfunction can contribute.*

Cuvinte cheie: *Globalization, external trade, foreign direct investment, gross domestic product, the efficiency for export.*

În momentul de față, apare cu evidență faptul, că starea economiei mondiale preocupă pe toată lumea – evoluțiile indicatorilor macroeconomici din țările dezvoltate sunt urmărite cu maximă atenție, fiecare țară fiind conștientă că este o părțică a unui uriaș mecanism, de evoluția căruia trebuie să țină cont și la a cărei bună sau proastă funcționare poate contribui.

Chiar dacă astăzi acest lucru pare de la sine înțeles, nu e lipsit de importanță să subliniem faptul că relația de dependență, care se creează între modul de funcționare al economiei mondiale și cel specific fiecărei țări în parte, a fost pusă în evidență relativ recent. În anii 1970 ai secolului trecut, autoarea Susan Strânge a oferit o formulare foarte reușită a acestei dependențe biunivoce, afirmând că succesul politic intern este direct dependent de performanțele economiei naționale, iar aceasta, la rândul ei, este în mare măsură dependentă de factorii economici internaționali. Astfel, starea economiei internaționale devine un factor cheie pentru politicile interne, iar acestea, la rândul lor, se transformă într-o preocupare centrală pentru politicile internaționale.

Până la primul război mondial, expansiunea schimburilor de bunuri, servicii, capital și persoane a fost neplanificată și nepregătită în vreun fel, sistemul mondial părând a se regla de la sine [1]. După 1914 însă, evoluțiile au luat o cu totul altă turnură. O posibilă explicație rezidă în modul în care se realizau fluxurile monetare. Până în 1914 au fost relativ puține probleme tehnice deoarece toate monedele erau convertibile în metale prețioase. Sistemul mono și bimetalist nu impunea mecanisme speciale pentru a opera, dar putea ridica probleme politice.

Astfel, dacă o țară exporta mai mult decât alta, acest lucru putea modifica sensul fluxurilor monetare (al aurului). Putea deveni acest lucru o sursă de îngrijorare? În secolul al XVII-lea, când a devenit posibil să fie măsurate aceste fluxuri, noii adepți ai „aritmicii politice”, mercantiliștii, argumentau că intrările de metale erau bune, iar ieșirile erau rele. În secolul al XVIII-lea, *David Hume* a demonstrat că fluxurile, atât negative, cât și pozitive, se pot regla reciproc, deoarece intrările pot determina creșteri

de prețuri, scumpind astfel exporturile și ieftinind importurile, în vreme ce ieșirile de metale prețioase produc o mișcare inversă. După 1914 au apărut însă noi probleme. Începând cu această dată, cele mai multe monede nu au mai fost direct convertibile în aur. Din momentul în care aurul nu a mai fost centrul sistemului monetar, politica cursului de schimb a fost cea care a înlocuit mecanismele autoreglatoare ale sistemului monetar, astfel încât problema politică a stabilirii unui curs de schimb corespunzător nu a mai putut fi evitată. Ca atare, politica comercială s-a contopit cu cea a balanței de plăți și a cursului de schimb, transformându-se într-un subiect față de care statele lumii au fost obligate să aibă o poziție, chiar și lipsa unei poziții semnificând însă o atitudine anume.

Majoritatea analiștilor consideră că analiza evoluției relațiilor economice internaționale se poate face din două perspective distincte: una *liberală* și una *naționalistă*. Din punct de vedere istoric, prima abordare a relațiilor economice internaționale a fost cea *naționalistă*. Chiar dacă naționalismul economic are întâietate din punct de vedere istoric, *liberalismul economic* exprimă poziția intelectuală dominantă în ultimele două secole și mai bine. Premisa liberală de bază este aceea că, deși în anumite domenii poate fi util un anumit grad de reglementare, piața liberă reprezintă singura soluție economică care duce la maximizarea bunăstării unui stat. Până a se ajunge la această concluzie, evoluția liberalismului economic a fost marcată de trei momente importante:

- primul este reprezentat de David Hume, cel care a reușit să demoleze poziția mercantilistă;
- al doilea de către Adam Smith, care a demonstrat avantajele care derivă din diviziunea muncii și care pot fi sporite prin participarea la schimburile comerciale externe;
- al treilea, și cel mai important, i-a aparținut lui David Ricardo și teoriei avantajului comparativ.

Indubitabil, caracteristica dominantă a sfârșitului secolului XX o reprezintă creșterea gradului de integrare, a interdependențelor la scară planetară – trăsătură caracteristică globalizării. Se consideră că termenul de **globalizare** își are originea în literatura consacrată firmelor multinaționale, la început desemnând un fenomen limitat, ulterior extinzându-și sensul până la a se identifica cu noua fază a economiei mondiale.

Globalizarea reprezintă un fenomen complex, care descrie, în același timp, atât fenomenele economice, cât și consecințele lor politice, sociale etc. Aspectul economic al globalizării poate fi, în mod concret, măsurat prin dimensiunea fluxurilor de mărfuri, servicii, capitaluri și forță de muncă.

Conform aprecierilor OECD, *globalizarea s-a realizat în trei etape:*

1. prima fază, a **internaționalizării**, s-a desfășurat în primele trei decenii postbelice, caracterizându-se prin intensificarea schimburilor comerciale, țările lumii păstrându-și caracterul național;

2. a doua etapă, a **transnaționalizării**, specifică perioadei 1970-1990, se caracterizează printr-un dinamism extraordinar al fluxurilor de investiții străine și al implantărilor în străinătate;

3. a treia etapă, a **globalizării propriu-zise**, care a debutat în anii 1990 și a marcat apariția economiei fără frontiere sau a economiei globale, se caracterizează prin apariția unor rețele (fluxuri) mondiale de producție, informații și schimburi financiare.

În unele lucrări mai recente [2,3] se propune o altă ierarhizare a fazelor evolutive ale acestui proces, în cadrul căreia se regăsesc elementele specifice tuturor celor trei arii de cuprindere, economice, politice și culturale. Din acest punct de vedere, pot fi descrise următoarele faze semnificative:

- **faza germinală** (*Europa, 1400 – 1750*): apar primele hărți ale planetei, ca urmare a noilor descoperiri geografice, oamenii începând să devină conștienți că locuiesc pe o planetă (glob) care nu mai este situată în centrul sistemului solar (revoluționarea astronomiei de către Copernic), se adoptă calendarul universal, cu alte cuvinte, încep a se contura hotarele viitoarelor puteri coloniale;

- **faza incipientă** (*Europa, 1750 - 1875*): apar statele – națiuni, începe să se dezvolte diplomația formală dintre ele, apar primele convenții legale internaționale, precum și primele idei despre internaționalism și universalism;

- **faza decolării** (*1875 – 1925*): are loc un proces de conceptualizare a lumii în termenii existenței unei singure societăți internaționale și a unei singure umanități, proces favorizat de amplificarea legăturilor comerciale dintre națiuni independente, dezvoltarea comunicațiilor, migrații de masă (mai ales dinspre Europa spre America);

- **faza disputelor privind hegemonia mondială** (*1925 – 1969*): declanșată de primul război mondial și reconfirmată prin al doilea război mondial, temperată, într-o anumită măsură, de înființarea Ligii Națiunilor și apoi a Organizației Națiunilor Unite, care a implementat conceptele de crime de război și crime împotriva umanității și a atras atenția, prin intermediul unor organisme specializate, asupra pericolelor ce decurg din ignorarea unor probleme cu caracter global, precum poluarea, explozia demografică, epuizarea resurselor naturale, malnutriția, subdezvoltarea economică;

- **faza globalizării propriu-zise** (ultimele decenii ale secolului al XX-lea): au loc progrese uriașe în explorarea spațiului economic și în telecomunicații, apar noi forme de integrare regională, pe fondul adâncirii fără precedent a diviziunii internaționale a muncii (specializării internaționale).

Din punct de vedere economic, **scopul globalizării** îl reprezintă creșterea profitului și menținerea în viață a diferitelor firme pentru care spațiul național se dovedește insuficient, în condițiile creșterii costurilor legate de cercetare-dezvoltare, reducerii duratei de viață a produselor, creșterii exigențelor de calitate etc. Globalizarea activității economice oferă avantaje ce decurg din diferențele existente între economiile țărilor lumii, diferențe care constituie sursa profiturilor. Pentru valorificarea acestor avantaje, mobilitatea geografică a firmelor a crescut foarte mult, *delocalizarea* producției reprezentând un aspect al realităților contemporane [4]. Se consideră că

globalizarea economică va fi formal încheiată atunci când bunurile, serviciile, capitalurile și forța de muncă vor circula pe deplin liber, iar guvernele și autoritățile locale din orice țară vor trata egal firmele, fără deosebire de naționalitate sau origine. Cu alte cuvinte, procesul va lua sfârșit atunci când diferențele între economiile țărilor lumii nu vor mai fi generatoare de avantaje suficiente pentru a permite existența profitului. Cum o asemenea situație este încă foarte îndepărtată, este de așteptat ca procesul de globalizare să se intensifice.

Analizând lucrările diferitor specialiști în domeniu, am ajuns la concluzia că, practic ei s-au divizat în două tabere. Jumătate sunt pentru globalizare și jumătate împotriva globalizării. În continuare vom încerca pe scurt să evidențiem concluziile ce țin de *pro și contra globalizării*:

Globalizarea reprezintă tema favorită a cercurilor liberale de dreapta, care consideră piața drept unic factor reglator al economiei, atât în plan național cât și internațional. Exprimând, de regulă, poziția marilor finanșisti și a corporațiilor internaționale, acestea susțin dezvoltarea neîngrădită a schimburilor internaționale, circulația rapidă a cuceririlor științei și tehnicii, accesul tuturor țărilor la resursele financiare necesare dezvoltării.

Pe de altă parte, economiștii sau politologii de stânga au în vedere dimensiunea socială a globalizării, considerând-o ca fiind un proces de distribuire a puterii economice, de accentuare a decalajelor economice și a diferențelor sociale la nivel mondial. Procesul globalizării duce la accentuarea inegalităților economice și sociale, în plan național și internațional, la intensificarea concurenței, dar și a șomajului, la creșterea fără precedent a rolului piețelor de capital, în raport cu puterea organelor administrative naționale, ceea ce afectează suveranitatea națională.

Creșterea comerțului internațional a fost mereu mai accelerată decât creșterea economică globală, cel puțin în ultimii 250 de ani, excepție făcând doar perioada 1913 - 1950. Între 1720 și 1913, creșterea comerțului internațional a fost de circa o dată și jumătate mai ridicată decât cea a PIB. Slaba creștere a PIB-ului între anii 1913 și 1950 – perioada caracterizată prin reducerea economiei, a fost însoțită de o creștere încă și mai redusă a comerțului internațional. Cauza de bază au fost războiul și protecționismul. În această perioadă s-a produs marea criză (1929-1933), în care comerțul internațional a scăzut în volum cu circa 60%, țările încercând să depășească propria criză economică și șomajul prin intermediul barierelor protecționiste.

În continuare vom analiza ritmul de creștere a exporturilor pe perioada 1960-2006.

Ritmul mediu de creștere înregistrat în perioada 1960-2006 de 10.72% nu a produs mutații semnificative în ceea ce privește ponderea țărilor dezvoltate în total exporturi mondiale, dar a dus la modificări semnificative în cazul țărilor în dezvoltare, a căror pondere în exporturile mondiale a crescut de la circa 3,1%, în 1980-1990, la circa 13% în 2000-2006.

**Buletinul Științific al Universității de Stat „Bogdan Petriceicu Hasdeu”
din Cahul
№ 2 (10), 2013
Științe Economice**

Produsul intern brut este un indicator macroeconomic care reflectă suma valorii de piață a tuturor mărfurilor și serviciilor destinate consumului final, produse în toate ramurile economiei în interiorul unei țări în decurs de un an. Acest indicator poate fi considerat ca un indicator care caracterizează calitatea vieții dintr-o țară anumită. În continuare vom analiza care este modificarea procentuală anuală a PIB-ului, exporturilor și importurilor în diferite regiuni ale lumii.

Tabel 1

Ritmul de creștere a exporturilor (medie anuală în %)

	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-2000	2000-2006
Plan mondial	9.2	20.5	6.0	6.7	11,8
Țări în dezvoltare	6.7	26.0	3.1	9.1	12,9
Africa	8.6	21.6	-1.7	4,7	14,3
America	5.6	20.9	1.7	7,0	8,4
Asia	6.3	30.2	4.7	10,5	13,7
Oceania	11.2	13.5	4.3	2.9	9,3
Țări din Europa Centrală și de Est	8.5	18.1	2.2	8.2	7.4
Țări dezvoltate	10.1	19.0	7.6	5.7	11,2

Sursa: UNCTAD, Development and Globalization: Facts and Figures, 2008, cap.4, p.51

Tabel 2

**Produsul Intern Brut și comerțul extern de bunuri pe regiuni
(modificare % anuală)**

	PIB			Exportul			Importul		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Nivel mondial	-2,6	3,8	2,4	-12,0	13,8	5,0	-12,9	13,7	4,9
America de Nord	-3,6	3,2	1,9	-14,8	14,9	6,2	-16,6	15,7	4,7
SUA	-3,5	3,0	1,7	-14,0	15,4	7,2	-16,4	14,8	3,7
America de Sud și Centrală	-0,3	6,1	4,5	-8,1	5,6	5,3	-16,5	22,9	10,4
Europa	-4,1	2,2	1,7	-14,1	10,9	5,0	-14,1	9,7	2,4
Uniunea Europeană(27)	-4,3	2,1	1,5	-14,5	11,5	5,2	-14,1	9,5	2,0
CSI	-6,9	4,7	4,6	-4,8	6,0	1,8	-28,0	18,6	16,7
Africa	2,2	4,6	2,3	-3,7	3,0	-8,3	-5,1	7,3	5,0
Orientul mijlociu	1,0	4,5	4,9	-4,6	6,5	5,4	-7,7	7,5	5,3
Asia	-0,1	6,4	3,5	-11,4	22,7	6,6	-7,7	18,2	6,4
Economii dezvoltate	-4,1	2,9	1,5	-15,1	13,0	4,7	-14,4	10,9	2,8
Economii în curs de dezvoltare și CSI	2,2	7,2	5,7	-7,4	14,9	5,4	-10,5	18,1	7,9

Sursa: World trade report 2012, p.20

Modificarea procentuală a produsului intern brut la nivel mondial a scăzut la 2,4 procente în anul 2011 de la 3,8 procente în anul 2010. Modificarea dată a fost cauzată atât de criza economică din Europa, cataclismele naturale din Japonia și Thailanda cât și de tulburările din țările arabe. Acest ritm de expansiune a fost cu mult sub media de 3,2 % timp de 20 de ani ceea ce a dus la criza financiară în anul 2008. Dacă e să analizăm dinamica exporturilor și a importurilor la nivel mondial putem menționa, că anul 2009 a fost un an nefavorabil, însă în anul 2010 situația sa aplanat și avem o creștere a volumului exporturilor de 13,8% comparativ cu anul precedent.

Cea mai considerabilă modificare procentuală a PIB-ului se observă în țările cu o economie în curs de dezvoltare și CSI de 5,7% în anul 2011 cu 3,3% mai mare față de nivelul mondial.

Țările membre a Uniunii Europene au înregistrat o modificare a PIB-ului de numai 1,5% în anul 2011. Dacă e să analizăm dinamica dezvoltării comerțului exterior apoi vedem că aceste țări înregistrează o modificare pozitivă a acestor indicatori în anii 2010 și 2011 și exportul prevalează importul.

Pentru țările CSI invers importul prevalează exportul, acest lucru se reflectă negativ asupra dezvoltării economice a acestor țări. În anul 2011 modificarea procentuală a exportului a fost de numai 1,8%, pe când modificarea importului a fost de 16,7%.

În concluzie putem menționa că pentru țările cu o economie dezvoltată exporturile prevalează importurile spre deosebire de țările cu o economie în curs de dezvoltare, unde importurile sunt superioare exporturilor.

În anul 2011, exporturile mondiale de bunuri au totalizat un volum valoric de 18,217 miliarde USD, sporind cu 19%, după un declin de 22% în anul 2009 (tabelul 3).

Tabel 3

Evoluția exporturilor mondiale de bunuri și servicii în perioada 2005-2011

	Valoarea, miliarde dolari	Modificarea anuală procentuală,%			
		2009	2010	2011	2005-2011
Bunuri	18,217	-22	22	19	10
Servicii comerciale	4,149	-11	10	11	9

Sursa: World Trade Report, 2012, pag. 22

Ritmul de creștere al comerțului internațional cu bunuri este superior celui cu servicii. În anul 2011 el înregistrează 19% comparativ cu cel al serviciilor de 11%. Această creștere se explică în parte prin declinul mai puțin sever al fluxurilor de servicii în anul 2009, cu doar 11% față de 22% în cazul fluxurilor de bunuri. Acest lucru evidențiază că în cazul comerțului mondial cu servicii necesitatea realizării unor ritmuri de creștere foarte dinamice pentru a ajunge din urmă trendurile precedente este mai puțin presantă.

În general, evoluția comerțului internațional cu servicii urmează îndeaproape tendințele manifestate de comerțul internațional cu bunuri. De fapt, așa cum rezultă din datele tabelului 1.7. ritmurile medii anuale de creștere a comerțului cu bunuri și a comerțului cu servicii au fost aproape similare, de 10% și de 9%, în perioada 2005-2011.

În ultimul timp globalizarea a fost asociată cu creșterea fluxurilor private de capital înspre țările în curs de dezvoltare (pe parcursul anilor 1990), după o perioadă caracterizată prin slabe mișcări ale capitalului în această direcție, în anii 1980. În ultimii ani, structura mișcării de capital privat s-a modificat semnificativ. Categoria cea mai importantă o reprezintă investițiile străine directe. Investițiile de portofoliu și creditele bancare au scăzut dramatic ca urmare a crizei financiare din a doua jumătate a deceniului al zecelea.

Tabel 4

Fluxul intrărilor de investiții directe nete (miliarde dolari)

	2002-2007, modificarea % anuală	2008	2009	2010	2011	2012¹
<i>Țări în dezvoltare</i>	204,6	360,6	237,7	279,7	364,0	384,5
Africa	25,2	51,4	46,1	35,0	40,9	46,1
America Latină	52,3	96,1	67,4	71,7	126,7	137,6
Asia de Est și Sud	101,8	154,9	68,3	140,7	156,4	152,8
Asia de Vest	25,2	58,1	55,9	32,4	40,1	48,0
Economiile în tranziție	19,7	60,4	22,4	9,8	33,6	36,3

Sursa: World Economic Situation and Prospects 2012, p.69

¹ *prognose*

Cifrele referitoare la *fluxul investițiilor străine directe (ISD)* confirmă această intensificare a interdependențelor economice internaționale. Din păcate, nu dispunem de date pentru întreaga perioadă postbelică, drept care, oprindu-ne asupra perioadei 2002-2012. Pentru țările în dezvoltare, constatăm că fluxul ISD s-a mărit cu 104,6% în anul 2007 față de anul 2005. Însă analizând dinamica fluxului de investiții directe, putem menționa că se diminuează în anul 2009 cu 122,9 miliarde dolari comparativ cu anul 2008. Situația se ameliorează începând cu anul 2010. Practic aceiași situație persistă și pentru țările cu o economie în tranziție.

BIBLIOGRAFIA:

1. Brown C. *Understanding International Relations*, Palgrave, 2001, p.150.
2. Данильцев А.В.Международная торговля: инструменты регулирования. – М.: Деловая литература, 1999.
3. Mattelart Armand, *The Globalisation of Surveillance*, Polity Press, 2010.
4. Soros G. *Despre globalizare*, București, Editura Polirom, 2002.

EVALUAREA BUNURILOR IMOBILE ÎN SCOPUL IMPOZITĂRII ÎN REPUBLICA MOLDOVA: SITUAȚIA ACTUALĂ ȘI PERSPECTIVE DE DEZVOLTARE

BUZU OLGA,
dr. hab., conferențiar universitar
Universitatea Tehnică a Moldovei

Abstract. *The article deals with the current situation and the problems of the development of real property valuation for taxation purpose, which is implementing at the present time in the Republic of Moldova. Main particularity of this type of real property valuation is their strong correlation with the real property cadastre. The real property assessment process, the first results of the new ad valorem taxation system implementation, as well as the model of synergistic efficiency, which appears as a result of the cooperation between the system of real property registration and the system of real property valuation within the multi-functional cadastre are discussed in the article*

Key words: *real property valuation, ad valorem property taxation, assessed value, cadastre value, multi-purpose cadastre.*

Până în anii 90 ai secolului trecut, în Republica Moldova, *cadastrul, înregistrarea și evaluarea bunurilor imobile* se dezvoltau fiecare separat, conform cadrului juridic existent. În acea perioadă se dezvoltă *cadastrul funciar*, acesta reflectând ariile pe care erau amplasate localitățile, bazinele de apă, pădurile și terenurile cu destinație agricolă. Înregistrarea bunurilor imobile se efectua doar în localitățile urbane și numai a bunurilor imobile rezidențiale (apartamentelor, caselor de locuit individuale). Evaluarea bunurilor imobile se efectua numai în scopul asigurării acestora.

În 1994, în rezultatul reformelor instituționale îndeplinite, în Republica Moldova se instituie un organ nou al administrației publice centrale, subordonat direct Prim-ministrului – *Agenția de Stat Geodezie, Cartografie și Cadastru*. Din acest an au demarat lucrările pregătitoare, iar din anul 1998 a început crearea *cadastrului multifuncțional al bunurilor imobile*. Conform legislației, în Republica Moldova, *cadastrul* reprezintă un sistem unic multifuncțional de înregistrare de stat a bunurilor imobile și a drepturilor asupra lor, de estimare a valorii acestora [1]. Scopul creării *cadastrului* constă în: identificarea, descrierea, înregistrarea bunurilor imobile și a drepturilor asupra lor; protejarea intereselor publice și private în raporturile juridice privind bunurile imobile; crearea unui sistem de protejare a titularilor de drept asupra obiectelor imobiliare; crearea unui sistem deschis de informare a participanților pieței imobiliare, a autorităților administrației publice, inclusiv a organelor fiscale.

Cadastrul bunurilor imobile constă din trei părți componente – partea juridică, partea tehnică și cea economică. Cadastrul multifuncțional al bunurilor imobile se creează de către organele cadastrale, care pot fi divizate în următoarele nivele:

- Agenția Relații Funciare și Cadastru (ARFC);
- Întreprinderea de stat „Cadastru”;
- Oficiile cadastrale teritoriale – filialele întreprinderii „Cadastru”.

Importanța deosebită a cadastrului multifuncțional al bunurilor imobile constă în crearea bazei unice de date, în rezultatul unificării funcțiilor cadastrului bunurilor imobile și celor de înregistrare a drepturilor patrimoniale asupra acestora. Prin aceasta se asigură comparabilitatea datelor sistemului cadastral și datelor sistemului de înregistrare. În acest sens, orice modificări în metodologia creării cadastrului nu necesită coordonări interdepartamentale și se operează în cadrul unui singur sistem. Unitatea bazei de date necesită cheltuieli mai reduse pentru deservire, face posibilă economisirea timpului de muncă, a resurselor umane și celor financiare, care țin de crearea și deservirea sistemului, actualizarea bazei de date și asigurarea integrității acestuia.

Existența sistemului unic al cadastrului și înregistrării drepturilor asupra bunurilor imobile creează premise pentru formarea, în baza lui, și a sistemului de *evaluare a bunurilor imobile în scopul impozitării*.

Evaluarea bunurilor imobile în scopul impozitării este tema principală a prezentului articol. În acest sens, este necesar de accentuat un rol deosebit al ARFC în organizarea activității de evaluare. Agenția Relații Funciare și Cadastru este organul administrației publice centrale, unul dintre obiectivele căruia constă în *reglementarea activității de evaluare a bunurilor imobile ca un nou gen de activitate*. În acest domeniu ARFC este responsabilă:

- de crearea cadrului juridic și normativ al evaluării;
- de elaborarea standardelor naționale de evaluare în comun cu asociațiile obștești ale evaluatorilor;
- crearea infrastructurii pieței serviciilor de evaluare;
- organizarea și efectuarea atestării de stat a evaluatorilor bunurilor imobile;
- crearea cadrului juridic și metodologic de implementare a noului sistem de evaluare a bunurilor imobile în scopul impozitării.

Pornind de la esența cadastrului multifuncțional care se forma în Republica Moldova, precum și de la necesitățile, pe viitor, de noi specialiști calificați, Agenția lansează inițiativa și în anul 1997 contribuie la deschiderea la Universitatea Tehnică a Moldovei a trei specialități noi („Evaluarea bunurilor imobile”, „Drept patrimonial” și „Cadastru”), asigură Universitatea cu utilajul necesar și coordonează primele planuri de studii pentru aceste specialități. În prezent Agenția își continuă exercitarea funcției de reglementare a activității de evaluare.

Totodată, interesele statului în domeniul evaluării bunurilor imobile mai mult se concentrează asupra evaluării în scopul impozitării, ca bază de implementare a

noului sistem *ad valorem* de impozitare a bunurilor imobile. Particularitățile acestei direcții de evaluare a bunurilor imobile sunt următoarele:

- evaluarea în scopul impozitării se efectuează numai de către organele cadastrale (aici există monopolul statului);
- acest tip de evaluare se efectuează în baza metodologiei unice, pe întreg teritoriul țării, în termene stabilite de legislație;
- evaluarea se efectuează separat pentru fiecare categorie de bunuri imobile.

La evaluarea bunurilor imobile în scopul impozitării se utilizează sistemul informațional al cadastrului, informația juridică și tehnică despre toate bunurile imobile înregistrate în acest sistem. Schema efectuării evaluării bunurilor imobile în scopul impozitării este prezentată în figura 1.

În conformitate cu tehnologia efectuării lucrărilor, evaluarea bunurilor imobile în scopul impozitării poate fi realizată numai după identificarea obiectelor imobiliare și a titularilor de drepturi patrimoniale asupra acestora, precum și după înregistrarea bunurilor imobile în sistemul cadastral. Pentru a determina particularitățile instituționale ale cadastrului bunurilor imobile, am studiat sistemele de organizare a cadastrului, a registrului de drepturi asupra bunurilor imobile și de evaluare a bunurilor imobile din țările CSI și cele din Europa Centrală și de Vest, fiind formulate următoarele concluzii:

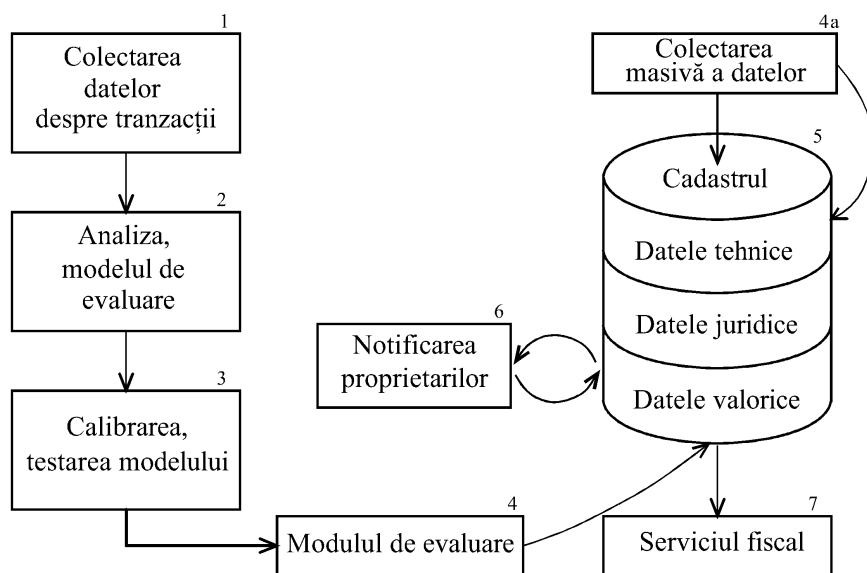
- în toate țările menționate are loc integrarea sistemului cadastral și al celui de înregistrare a drepturilor asupra bunurilor imobile într-un sistem unic al cadastrului. Crearea unui asemenea sistem este recomandată, de asemenea, de către Comisia economică a ONU;

- existența în țară a sistemului unic al cadastrului creează premise pentru formarea, în baza acestuia, și a sistemului de evaluare a bunurilor imobile în scopul impozitării;

- existența cadastrului multifuncțional asigură premise pentru formarea bazei unice de date despre bunurile imobile, ceea ce contribuie la economisirea tuturor tipurilor de resurse, necesare pentru crearea, deservirea și dezvoltarea sistemului.

Republica Moldova se numără printre puținele țări, în care este format sistemul unic al cadastrului multifuncțional. Noi am cercetat interdependența componentelor juridice și economice ale cadastrului bunurilor imobile, am studiat torențele informaționale care apar în acest caz, am efectuat analiza rezultatelor implementării noului sistem de evaluare a bunurilor imobile în scopul impozitării (tab.1).

La etapa actuală, în Republica Moldova, s-a efectuat evaluarea tuturor apartamentelor, caselor de locuit particulare, garajelor, bunurilor imobile cu destinație comercială și industrială, terenurilor din întovărășirile pomilegumicole. Totodată, mai rămân neevaluate în scopul impozitării: terenurile cu destinație agricolă, bunurile imobile cu destinație specială și bunurile imobile care se află în proprietate publică.



Sursa: elaborată de autor

Fig.1 Schema efectuării evaluării bunurilor imobile în scopul impozitării

Tabelul 1
Interconexiunea proceselor de înregistrare masivă a bunurilor imobile, evaluării masive și noului sistem de impozitare

Tipul bunurilor imobile	Numărul de obiecte	Înregistrarea primară în masă (perioada)	Data evaluării	Noul sistem de impozitare (anul implementării)
1	2	3	4	5
Apartamente	335 000	2000 – 2002	01.06.2004	2007
Case de locuit particulare în orașe	175 000	2001 – 2003	01.06.2005	2007
Garaje	50 000	2006 – 2007	01.06.2007	2010
Obiecte cu destinație comercială și industrială	90 000	Înregistrare în procesul de evaluare	01.06.2009	2010
Terenuri cu destinație agricolă, inclusiv:				
- cu construcții amplasate pe ele	4 030 000			
- grădini	30 000	2009 – 2010	01.06.2011	2012
- terenuri din întovărășirile pomilegumicole	920 000	Nu s-a efectuat	Nu s-a efectuat	Nu se aplică
- terenuri cu destinație agricolă	80 000	2006 – 2007	01.06.2007	2010
	3 000 000	1998 – 2003	Nu s-a efectuat	Nu se aplică

**Buletinul Științific al Universității de Stat „Bogdan Petriceicu Hasdeu”
din Cahul
№ 2 (10), 2013
Științe Economice**

1	2	3	4	5
Case de locuit în localitățile rurale	1 000 000	Sunt înregistrate 550 000 obiecte	Nu s-a efectuat	Nu se aplică
Obiecte cu destinație specială, alte obiecte	20 000	Înregistrarea selectivă la adresarea proprietarilor	Nu s-a efectuat	Nu se aplică

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Agenției Relații Funciare și Cadastru a Republicii Moldova.

Cercetările efectuate au permis identificarea și sistematizarea problemelor de ordin instituțional, organizatoric și financiar, care au exercitat influență asupra termenelor de finalizare a creării sistemului unic al cadastrului. Programul măsurilor de implementare a noului sistem de evaluare a bunurilor imobile în scopul impozitării, aprobat prin Hotărârea Guvernului nr. 670 din 09.06. 2003 [2], nu poate fi finalizat într-o perioadă apropiată, deoarece conține multe contradicții de sistem:

- efectuarea în etape a evaluării pe tipuri de bunuri imobile încălcă principiul echității impozitării, aceasta însemnând că, în țară, se aplică, concomitent, două sisteme diferite de impozitare;
- clasificarea cu exces de comasare a bunurilor imobile în vederea impozitării, ceea ce impune necesitatea operării frecvente a modificărilor în Program;
- alegerea greșită a consecutivității evaluării diferitelor categorii de obiecte a condus la situația când implementarea noului sistem de impozitare a început de la apartamente și case de locuit, dar nu de la obiectele care generează venit;
- termene și costuri nereale ale lucrărilor de evaluare. Încetinirea ritmurilor de implementare a noului sistem de evaluare în scopul impozitării provoacă apariția unor probleme de ordin economic și social: învechirea rezultatelor evaluării; necesitatea actualizării datelor cadastrului; aprofundarea contradicțiilor cauzate de încălcarea principiului echității impozitării, în urma căreia, în bugetele locale, nu se încasează veniturile cuvenite.

Codul fiscal al Republicii Moldova prevede că, pentru determinarea valorii bunurilor imobile în scopul impozitării, se aplică evaluarea masivă și cea individuală. Avantajele și dezavantajele evaluării bunurilor imobile în scopul impozitării sunt prezentate în tabelul 2.

Problemele ce țin de efectuarea evaluării bunurilor imobile în scopul impozitării în majoritatea sa sunt probleme de *ordin instituțional*, printre care pot fi menționate următoarele:

- interdependența dintre evaluare și cadastrul bunurilor imobile face imposibilă evaluarea bunurilor imobile neînregistrate în cadastru;
- concentrarea în cadrul unui sistem al cadastrului imobiliar a proceselor de înregistrare și de evaluare amplifică multiplu impreciziile și erorile, care se manifestă, cel mai des, la etapa impozitării bunurilor imobile;

- lipsa unui mecanism adecvat de finanțare a lucrărilor de creare a cadastrului și de evaluare. În prezent aceste lucrări se finanțează din bugetul de stat, iar veniturile vin la bugetele locale;

- veridicitatea datelor cadastrului descrește cu timpul, deoarece: a) abea începe elaborarea procedurii monitoringului obiectelor imobiliare; b) legislația în vigoare nu obligă agenții economici să înregistreze bunurile imobile care le aparțin; c) există un volum mare al construcțiilor neautorizate;

- învechirea rezultatelor evaluării, fiind necesară elaborarea mecanismului de reevaluare a bunurilor imobile în scopul impozitării.

Tabelul 2

**Avantajele și dezavantajele noului sistem de evaluare fiscală
a bunurilor imobile**

Avantajele	Dezavantajele
Legătura indispensabilă cu cadastrul bunurilor imobile; primordialitatea creării cadastrului.	Imposibilitatea de a efectua evaluarea obiectelor care nu sunt înregistrate în cadastru.
Gradul înalt de veridicitate a rezultatelor evaluării, datorită caracterului veridic al datelor inițiale despre bunuri imobile și despre titularii de drepturi patrimoniale asupra acestor bunuri.	Veridicitatea relativă a datelor inițiale în legătură cu faptul că: 1. nu se efectuează monitoringul bunurilor imobile; 2. legislația prea liberală nu obligă agenții economici să-și înregistreze patrimoniul care le aparține; 3. este mare volumul construcțiilor ilicite.
Organizarea instituțională optimă – unificarea într-un sistem, la o întreprindere, a lucrărilor cadastrale, de înregistrare și de evaluare; baza unică de date.	Se amplifică multiplu inexactitățile și greșelile în datele inițiale, care se manifestă, de regulă, în etapa impozitării bunurilor imobile.
Economisirea resurselor financiare, comparativ cu evaluarea individuală.	Lipsa unui mecanism adecvat de finanțare. Finanțare numai din bugetul de stat, deși de avantajele beneficiază bugetele locale.
Posibilitatea de a efectua evaluarea unui număr mare de obiecte în termene restrânse.	Tergiversarea efectuării lucrărilor cadastrale nu permite de a beneficia de aceste avantaje ale evaluării fiscale.
Posibilitatea unei analize obiective a pieței.	Analiza se efectuează episodic; nu este creată o bază unică de date despre tranzacții; în contractele de vânzare-cumpărare adesea nu se indică prețurile reale.
Existența unui volum mare de informații pentru a crea și a calibra un model, pentru argumentarea și protejarea rezultatelor evaluării.	În unele regiuni și pentru unele tipuri aparte de bunuri imobile poate exista un volum limitat de date despre prețurile reale ale tranzacțiilor (dezvoltarea neuniformă a pieței).
Valoarea estimată pentru impozitare, la data evaluării, corespunde celei de piață, cu o eroare de până la 10-15%.	Rezultatele evaluării se învechesc, reevaluarea nu se efectuează (nu este adoptată decizia politică, nu sunt adoptate actele normative privind reevaluarea în scopul impozitării).

Sursa: elaborat de autor.

Problemele menționate mai sus au influențat negativ asupra termenelor de finalizare a lucrărilor de creare a cadastrului imobiliar. Însă, și în asemenea condiții, cadastrul bunurilor imobile al Republicii Moldova este apreciat ca unul dintre cele mai bune sisteme de cadastru din țările CSI și unul din cele mai avansate din Europa. Conform datelor Băncii Mondiale, în perioada 2009 – 2011, printre 183 de țări estimate în domeniul efectuării afacerilor, Moldova ocupa locurile 18-19. În 2012, la capitolul „Înregistrarea bunurilor imobile” Republica Moldova s-a plasat deja pe locul 16. Pentru comparație, în acest domeniu unele țări vecine ocupă: Federația Rusă – locul 46; România – locul 72, iar Ucraina – locul 149.

Cu toate acestea, trebuie menționat că în Republica Moldova nu se utilizează eficient întreg potențialul de care dispune cadastrul multifuncțional. Țările în care sunt create asemenea sisteme cadastrale ocupă locuri mai avansate decât Moldova în clasamentul «Doing Business 2012»: Republica Belarus – locul 3; Lituania – locul 5; Armenia – locul 8 [4].

Din cele relatate poate fi formulată concluzia că ***evaluarea bunurilor imobile în scopul impozitării este un criteriu al calității datelor cadastrului multifuncțional.*** În procesul impozitării bunurilor imobile apare și feedback-ul cu titularii de drepturi patrimoniale asupra obiectelor și, ca rezultat - calitatea informației primare, necesare pentru evaluare și ținerea cadastrului, crește semnificativ.

În această etapă se identifică toate impreciziile ce țin de reflectarea în cadastrul multifuncțional a datelor grafice, tehnice și juridice despre bunurile imobile.

Situația din domeniul implementării sistemului *ad-valorem* de impozitare a bunurilor imobile impune formarea unei abordări unice în perceperea esenței procesului și etapelor de efectuare a *reevaluării bunurilor imobile în scopul impozitării*. Actualitatea efectuării reevaluării bunurilor imobile este indubitabilă. Cercetarea efectuată a corelației dintre valoarea de piață și valoarea estimată a diferitelor categorii de bunuri imobile demonstrează faptul că, în etapa actuală, valoarea de piață a bunurilor imobile locative depășește considerabil valoarea lor estimată pentru impozitare (evaluarea din 2004-2005), iar valoarea de piață a obiectelor cu destinație industrială și a depozitelor este cu mult mai mică decât valoarea estimată a acestora (evaluarea din 2009), ceea ce încalcă principiul echității impozitării (tab. 3).

Tabelul 3

Corelația valoarea de piață / valoarea estimată, conform situației la 01.12.2012, în mun. Chișinău

Tipul obiectului	Valoarea estimată lei/m ²	Data evaluării	Valoarea de piață lei/m ²	Corelația
1	2	3	4	5
Apartamente	5 682	01.06.04	11 500	2,02
Case de locuit în orașe	5 355	01.05.05	9 900	1,85
Obiecte comerciale	12 962	01.06.09	16 400	1,26
Oficii	11 017	01.06.09	12 400	1,13

**Buletinul Științific al Universității de Stat „Bogdan Petriceicu Hasdeu”
din Cahul
№ 2 (10), 2013
Științe Economice**

1	2	3	4	5
Obiecte industriale	7 113	01.06.09	4 125	0,58
Depozite	5 848	01.06.09	3 300	0,56

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Agenției Relații Funciare și Cadastru.

În scopul îmbunătățirii calității datelor cadastrale și întru realizarea unei politici eficiente de impozitare *ad valorem* a bunurilor imobile se propune o nouă abordare în efectuarea reevaluării bunurilor imobile. Concepția de reevaluare a bunurilor imobile, propusă de autor se bazează pe monitoringul pieței imobiliare, pe crearea bazei unice de date privind tranzacțiile imobiliare [3, p.203-216]. Reevaluarea, având drept scop actualizarea valorilor estimate ale bunurilor imobile în scopul impozitării, poate fi realizată prin două metode: (1) indexarea valorilor estimate, care poate fi efectuată anual sau mai rar, în funcție de starea pieței imobiliare; (2) reevaluarea generală, care se va efectua în intervale de timp egale, în termenele stabilite de legislație. În Concepție sunt propuși algoritmii fiecăreia dintre metodele de efectuare a reevaluării.

În continuare, considerăm important să relatăm și despre efectele economice și sociale ale evaluării bunurilor imobile în rezultatul creării cadastrului multifuncțional al bunurilor imobile. La **efectele sociale** se referă următoarele:

- creșterea încrederii contribuabililor în valoarea de piață, ca bază justă de impozitare a bunurilor imobile;
- formarea și dezvoltarea pieței imobiliare civilizate și a serviciilor de evaluare a bunurilor imobile;
- apariția profesiilor noi, crearea locurilor de muncă noi;
- creșterea reputației statului pe arena internațională.

Efectele economice includ următoarele:

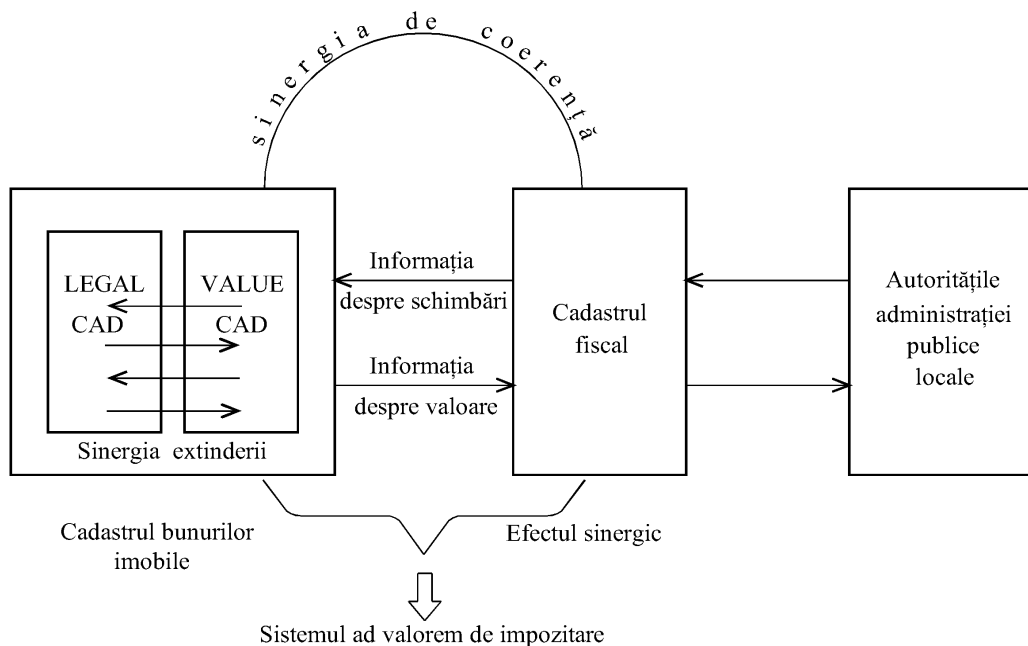
- extinderea bazei impozabile în urma înregistrării tuturor bunurilor imobile;
- diminuarea volumului tranzacțiilor tenebre;
- majorarea veniturilor fiscale ale bugetelor publice locale ca rezultat al implementării noului sistem *ad valorem* de impozitare a bunurilor imobile.

Noi considerăm că evaluarea bunurilor imobile în scopul impozitării în cadrul cadastrului multifuncțional creează efectul sinergic *de extindere* (fig.2). Acest efect este rezultat al unirii potențialului componentei juridice și celei economice ale cadastrului. Astfel, pentru fiecare dintre sistemele care se integrează, apare posibilitatea de a folosi resursele celuilalt sistem. *Sinergia de coerență* se manifestă în cazul interacțiunii cadastrului bunurilor imobile cu cadastrul fiscal, care se creează de către serviciul fiscal de stat al Republicii Moldova.

În acest caz, ca rezultat al unificării informației cadastrului imobiliar cu informația cadastrului fiscal, apare o resursă calitativ nouă – informația despre obiectele și subiecții impozitării și despre suma obligațiilor lor fiscale.

Fiind parte componentă a sistemului informațional-funciar, evaluarea bunurilor imobile urmărește nu numai scopul de a stabili baza adecvată pentru impozitarea

bunurilor imobile, dar și, într-o mare măsură, contribuie la creșterea calității datelor tehnice și celor juridice ale cadastrului.



Sursa: elaborată de autor

Fig.2. Relațiile sinergice ale cadastrului bunurilor imobile și cadastrului fiscal

Prin urmare, se formează *efect sinergic*, care se manifestă prin creșterea încasărilor în bugetele autorităților administrației publice locale de la plata impozitelor pe bunurile imobile.

Eficiența sinergică a evaluării bunurilor imobile în scopul impozitării caracterizează rezultatul funcționării în comun a cadastrului bunurilor imobile și a cadastrului fiscal.

Implementarea în Republica Moldova a noului sistem de impozitare a bunurilor imobile a demarat în anul 2007, când sistemul *ad valorem* de impozitare a început să fie aplicat pentru bunurile imobile rezidențiale în orașe. În anul 2010 noul sistem *ad valorem* de impozitare a început să fie aplicat și pentru bunurile imobile cu destinație comercială și industrială, terenurile din întovărășirile pomilegumicole și garajele din asociațiile de construcție a garajelor.

Eficiența impozitării ad valorem a bunurilor imobile rezidențiale a fost calculată pentru situația de la finele anului 2012. Au fost luate în considerație: investițiile pentru crearea cadastrului bunurilor imobile, cheltuielile pentru evaluarea bunurilor imobile rezidențiale, crearea și întreținerea cadastrului fiscal, evaluarea

bunurilor imobile noi, care au apărut în perioada de după evaluarea masivă a acestei categorii de bunuri imobile. *Eficiența impozitării bunurilor imobile rezidențiale*, efectuată după noul sistem, constituie 149 %.

Eficiența impozitării bunurilor imobile cu destinație comercială și industrială, efectuată după valoarea estimată a acestora, a înregistrat în anul 2012 indicele de 124 %.

După cum se vede, eficiența noului sistem de impozitare, aplicat bunurilor imobile estimate, este evidentă. Indicii eficienței sinergice, menționați mai sus, demonstrează în mod convingător necesitatea de a continua lucrările de finalizare a creării cadastrului bunurilor imobile și de evaluare a bunurilor imobile în scopul impozitării. Reevaluarea bunurilor imobile în scopul impozitării va contribui la creșterea eficienței sistemului *ad valorem* de impozitare a bunurilor imobile.

Concluzii:

1. În Republica Moldova este creat un nou sistem de evaluare a bunurilor imobile în scopul impozitării.

2. Din punct de vedere instituțional, acest sistem se dezvoltă împreună cu cadastrul bunurilor imobile.

3. Structura instituțională a evaluării care s-a format în cadrul cadastrului multifuncțional are avantaje incontestabile de ordin organizatoric, tehnologic și economic. Totodată, în aceste condiții, crește multiplu influența factorilor subiectivi asupra calității sistemului.

4. Funcționarea în comun a cadastrului bunurilor imobile și a cadastrului fiscal în procesul implementării noului sistem de impozitare a bunurilor imobile conduce la apariția efectului sinergic, efect care amplifică multiplu acțiunea fiecărei structuri componente.

Cercetările efectuate asupra sistemului de evaluare a bunurilor imobile în componența cadastrului imobiliar au permis formularea următoarelor **recomandări**:

- să se opereze modificări în Codul fiscal al Republicii Moldova, în scopul determinării intervalului optim de timp pentru efectuarea reevaluării, stabilind durata de 6-8 ani, în cazul în care, în perioada dintre două reevaluări, se efectuează indexarea valorilor estimate;

- Agenția Relații Funciare și Cadastru:

- pentru sporirea calității evaluării bunurilor imobile și extinderea bazei impozabile – *să organizeze monitoringul bunurilor imobile, să finalizeze lucrările de creare a cadastrului bunurilor imobile;*
- pentru perfecționarea bazei informaționale a evaluării, în condițiile piețelor în curs de dezvoltare și organizarea evaluării – *să utilizeze Concepția perfecționării evaluării bunurilor imobile în scopul impozitării;*
- pentru asigurarea eficienței noului sistem *ad valorem* de impozitare – *să folosească mecanismul reevaluării bunurilor imobile în scopul impozitării;*

- Ministerul Finanțelor:
 - să continue lucrul asupra creării și dezvoltării cadastrului fiscal, compatibil cu baza de date a cadastrului bunurilor imobile;
 - să elaboreze *mecanismul cofinanțării de către organele administrației publice locale a lucrărilor* de creare a cadastrului bunurilor imobile și a cadastrului fiscal;
 - să se utilizeze *modelul determinării eficienței sinergice din funcționarea în comun* a cadastrului bunurilor imobile și a cadastrului fiscal, pentru a argumenta finanțarea lucrărilor cadastrale și a lucrărilor de evaluare.

BIBLIOGRAFIA:

1. Legea Republicii Moldova nr. 1543 din 25.02.1998 cu privire la cadastru. În: Monitorul oficial al Republicii Moldova, 1998, nr.44-46, art.318.
2. Hotărârea Guvernului n.670 din 9 iunie 2003 despre aprobarea programului de măsuri privind implementarea noului sistem de evaluarea bunurilor imobile în scopul impozitării. În: Monitorul oficial al Republicii Moldova, 2003, nr.123-125, art.744.
3. Бузу О.В. Стоимостная оценка недвижимого имущества: теория, реальность, перспективы. Кишинэу: Tehnica Info, 2012. 274 p. ISBN 978-9975-63-338-3.
4. <http://www.doingbusiness.org/rankings> (vizitat 14.09.2013).

ACTIVITĂȚILE NEAGRICOLE A BUSSINESULUI ÎN ECONOMIA RURALĂ

DOGA VALERIU,
dr. hab., prof.univ., INCE
GANGAN SVETLANA,
dr., conf. univ., UASM
BAHCIVANJI LUDMILA,
dr., conf. univ., UASO (Odesa)

Annotation. *Reforms in Moldova are mainly oriented towards economic growth and poverty reduction. It is important that mechanisms and tools to promote and sustainable economic development in rural areas where the standard of living of the population is quite low. Establishment of a modern rural community development initially requires compliance with european principles with local traditions and non-agricultural activities (place specific handicraft etc.). compliance which would contribute substantially to the development of non-agricultural businesses in rural areas and increasing incomes.*

Key words: *sustainable development, non-agricultural rural economy, individual non-agricultural activities, non-commercial sector, risks, disposable household income, rural non-agricultural bussinesses.*

În Republica Moldova programele și strategiile desfășurate în perioada reformelor structurale a economiei naționale sunt direcționate spre creșterea economică care e posibilă prin implimentarea mecanismelor și instrumentelor de dezvoltare durabilă a economiei cu scopul de a reduce saracia populației și creșterea economică, care are un potențial serios, mai ales în sectorul agroalimentar a economiei. De tot nu este simplu de promovat și aplicat mecanismele și instrumentele în spațiul rural, care reprezintă cea mai complicată latură a economiei naționale.

Este conceptual important ca cercetările efectuate să reflecte nivelul de trai a populației îmbunătățirea căruia este scopul principal a reformelor desfășurate.

Indicii principali, care în careva măsură, caracterizează nivelul de trai a populației sunt veniturile și cheltuielile, și pot fi cercetate prin analiza bugetelor gospodăriilor casnice, unde putem observa schimbări ale ponderii surselor de formarea veniturilor, în baza cărora are loc fundamentarea schimbărilor structurale cu caracter specific activității agenților economici, adaptând pe ei la principiile economiei de piață.

Potrivit datelor BNS structura veniturilor disponibile în perioada de 2003-2011 se reflectă în tab.1.

Tabelul 1

Structura veniturilor disponibile ale gospodăriilor casnice din mediul rural (%)

	2003	2005	2010	2011	2011- 2003 + - -	Pentru comparație gospodăriile casnice urbane 2011
Venituri disponibile - total	100	100	100	100	-	100
inclusiv venituri provenite din:						
- activitate salarizată	20,9	25,6	28,9	30,6	+9,7	57,3
- activitate agricolă individuală	49,9	38,3	19,1	19,6	-30,3	1,4
- activitate neagricolă individuală	2,0	1,8	5,0	5,6	+3,6	7,8
- proprietate	0,2	0,2	0,1	0,1	-0,1	0,6
- prestări sociale	15,5	21,6	21,2	21,3	+5,8	15,2
- alte surse	11,5	12,6	25,7	22,8	+11,3	17,7

Sursa: Anuarul statistic. Ediția 2012

Economia rurală neagricolă (ERNA) este slab dezvoltată, cu o pondere ne semnificativă în veniturile populației. Ponderea veniturilor din activități neagricole în anii 2003—2011 este în creștere mică. Dacă în a.2003 activitatea neagricolă constituie 2,0% dar în a.2011 (în perioada de 8 ani) a atins numai 5,6%, creșterea sau majorarea a alcătuit numai +3,6 p.p. în perioada dată. (Tabelul 1). Concomitent veniturile din activitate agricolă înregistrează o scădere bruscă (cu 30.3 p.p.), pe când veniturile din prestării sociale s-au majorat cu +5,8p.p. veniturile din alte surse cu +11,3 p.p. Diferența vizibilă a structurii veniturilor disponibile ale gospodăriilor casnice este prezentată cu diagrama radială în a.2003 și a. 2011.

Activitatea salariată și neagricolă individuală în gospodăriile casnice urbane în a.2011, constituia 65,1% din totalul veniturilor disponibile sau cu 28,9% mai mult decât în gospodăriile casnice din mediul rural în această perioadă. Este important și evoluția ponderii veniturilor bănești și în natura în perioada 2003-2011 care reflectă tendințele acestora în gospodăriile urbane și gospodăriile rurale, graficul 1 și 2.

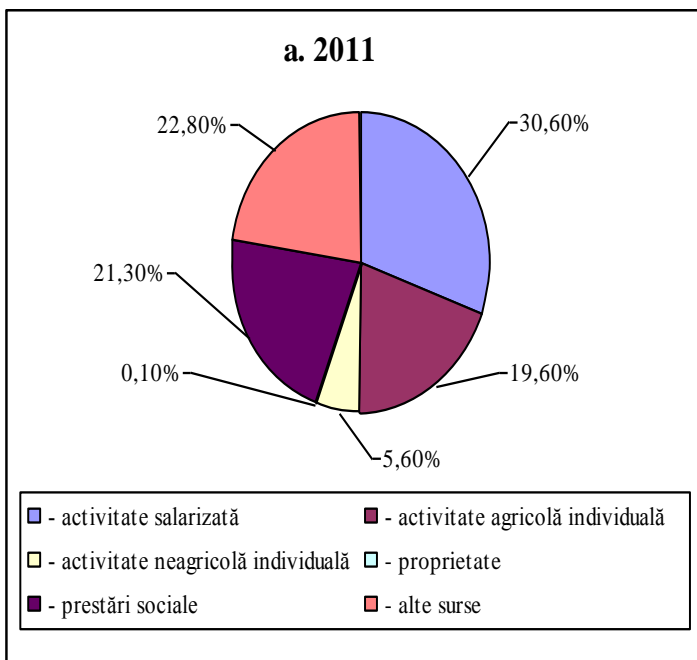
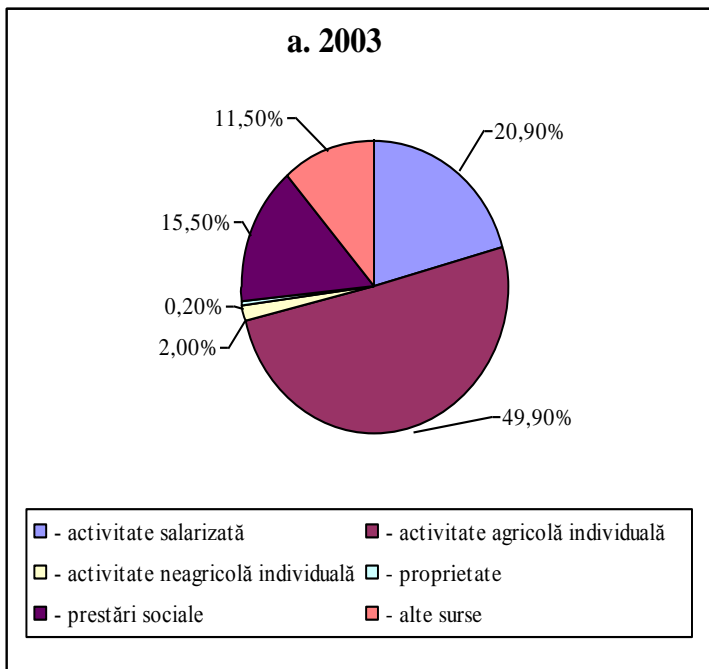
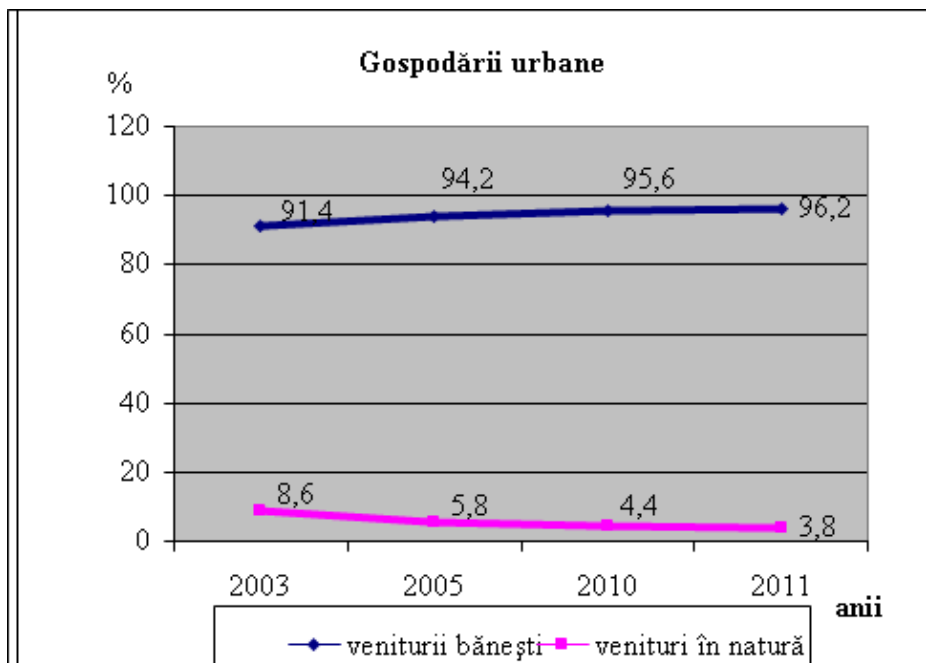


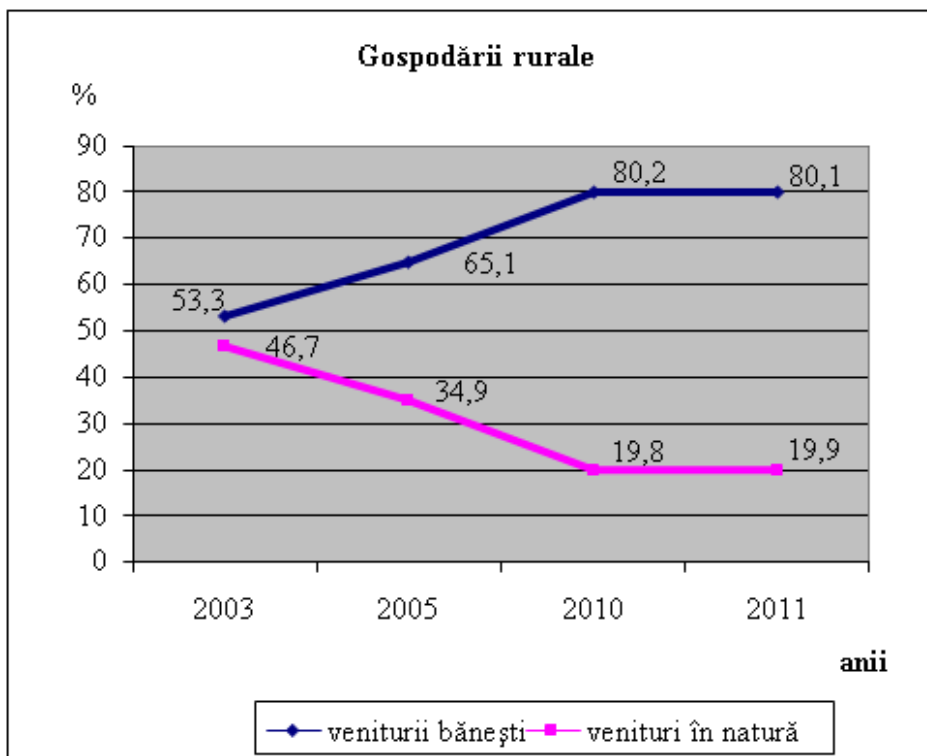
Diagrama radială. Structura veniturilor disponibile (2003, 2011)

De regulă, ERNA este reprezentată de activități conexe agriculturii, industria extractivă și comerțul cu amănuntul. Activitățile tradiționale pentru locuitorii satelor (artizanatul, meșteșugurile etc.) joacă un rol cât de cât important în economia rurală într-un număr limitat de localități, iar activități moderne, cum ar fi spre exemplu turismul rural și agroturismul, în general sunt în stare incipientă. Chiar și așa activități importante pentru obținerea unor venituri suplimentare de către agricultori (de altfel adesea mult mai mari decât cele agricole și mai puțin riscante), cum sunt procesarea, depozitarea și păstrarea produselor agricole, nu au căpătat o expansiune largă și pretutindeni pondereabilă. O oarecare învioreare poate fi constatată pentru sectorul de servicii de extensiune, veterinarie, de protecție a plantelor.

Ponderea veniturilor bănești și în natură



Graf.1. Sursa: în baza datelor BNS.



Graf.2. Sursa: în baza datelor BNS.

În cazul în care va continua procesul de devalorizare umană, economică și ecologică a spațiului rural, putem presupune pentru perioada imediat următoare prezența unor riscuri inevitabile:

- conservarea unui model de dezvoltare rurală arhaic, necorespunzător principiilor și experienței europene;
- continuarea depopulării și deformării structurii populației rurale, cu o posibilă dispariție a unor localități sau posibilă existența unor localități fără populație;
- deficitul de resurse umane calificate disponibile pentru muncă;
- consolidarea unei agriculturi de subsistență (care nu generează profituri), cu consecințe de depozitare de terenuri agricole a țăranilor în favoarea întreprinderilor agricole mari corporative și celor de procesare a materiilor prime agricole;
- extinderea sărăciei, inechității și excluziunii sociale în mediul rural.

O politică consecventă de dezvoltare rurală durabilă pornește de la considerentul că spațiul rural și viața rurală reprezintă bunuri comune a tuturor locuitorilor țării, care trăiesc atât în sate cât și în orașe. Privite din acest concept european, putem constata că politicile de dezvoltare rurală ale autorităților publice

suferă de mai multe deficiențe (neajunsuri), cele mai importante fiind (i) lipsa unui cadru legal și instituțional privind spațiul rural (ii) alocarea unor fonduri neînsemnate pentru necesitățile dezvoltării rurale, cum ar fi fonduri pentru îmbunătățirea infrastructurii, formarea continuă pentru adulți, susținerea ERNA și activităților necomerciale, inclusiv a activităților de protecție și întreținere a mediului natural etc. (iii) excluderea administrațiilor locale și a populației din procesul de primire a deciziilor și de realizare a proiectelor de dezvoltare în anumite domenii la nivel național.

ERNA și sectorul necomercial nu au căpătat o dezvoltare adecvată potențialului (valorilor) existent din mai multe motive, principalele fiind bugetele locale limitate la finanțarea unor servicii de primă necesitate, precum și o politică publică împărțită și contestată de mai multe autorități centrale și regionale. În situația când nu există o politică publică bine definită, transparentă și echitabilă în domeniul nominalizat, iar colaborarea pe linie trilaterală „centru-regiune-localitate” este limitată la colaborarea administrațiilor respective, devine clară atitudinea indiferentă a locuitorilor față de programele și proiectele inițiate de autoritățile publice. Poți avea documente bine scrise, care corespund cerințelor moderne, un lucru absolut necesar, dar insuficient, atunci când se referă la obiective și acțiuni la nivel local. Astfel, atragerea unui public larg din localitățile rurale, care să reprezinte toate grupurile de interese, se face o necesitate stringentă pentru elaborarea, implementarea și monitorizarea programelor și proiectelor de dezvoltare în spațiul rural.

Politica agrară a fost îmbunătățită odată cu adoptarea Strategiei de dezvoltare a sectorului agroalimentar în perioada anilor 2006-2015, Legii privind organizarea și funcționarea piețelor produselor agricole și alimentare, Legii privind organizații întreprinderilor mici și mijlocii și a altor acte legislative și normative. Urmează de văzut în ce măsură aplicarea acestora va contribui la soluționarea problemelor și va stimula dezvoltarea agriculturii. În ultimii ani se înregistrează instabilitate continuă al producției agricole, ceea ce indică existența unor deficiențe serioase în strategii și politica agrară promovată.

O privire mai atentă evidențiază caracterul inconsecvent al politicii agrare, care oscilează între declarații de europenizare și retrogresiune. Astfel, Strategia sectorială stabilește cooperativele ca formă juridică prioritară, pentru crearea și dezvoltarea acestora fiind preconizate un șir de măsuri de susținere, inclusiv și financiare. Cu toată această susținere, la începutul anului 2006 existau 147 de cooperative agricole de producție, care lucrau numai 8,6% din totalul terenurilor cu destinație agricolă. Totodată, paradoxal, dar autoritățile publice susțin insuficient cooperarea agricultorilor în sectorul serviciilor prestate agricultorilor, anume pe segmentul în care experiența europeană a demonstrat eficiența. Spre exemplu, foarte puține stațiuni tehnologice de mașini, înființate inclusiv și prin subvenționarea din bugetul de stat, au statut de cooperative ale producătorilor agricoli.

Sectorul gospodăriilor țărănești nu este considerat de autorități drept unul prioritar, cu un viitor sigur. Cu toate că gospodăriile țărănești relativ mici sunt de regulă slab dezvoltate, ele au demonstrat o eficiență mai înaltă decât întreprinderile cooperative mari. În anul 2005 la începutul formării cooperativelor gospodăriile țărănești (cu suprafața terenurilor sub 10 ha) și gospodăriile populației dispuneau de 39,9% din terenurile agricole ale țării, pe care au produs peste 58,9% din producția vegetală și circa 80% din producția animalieră. În consecință acest sector a obținut o producție agricolă în prețuri comparabile în valoare de 6490 lei la hectar, ceea ce constituie cu 59,9% mai mult decât media pe țară. Aceste rezultate sunt rodul unei productivități a muncii mai mari ale membrilor familiilor gospodăriilor țărănești, decât al angajaților întreprinderilor agricole (culturile intensive cu valoare adăugată înaltă și efectivul de animale sunt concentrate în gospodăriile țărănești). Impunerea prin lege a înregistrării obligatorii de către proprietarii de terenuri agricole a gospodăriilor țărănești a eliminat diferența dintre gospodăriile țărănești propriu-zise (care practică agricultura ca afacere, prin autoangajare) și gospodăriile casnice (care practică agricultura de subzistență, exclusiv pentru nevoile familiei).

Mecanismele și instrumentele de realizare a politicii agrare sunt în continuare în defavoarea sectorului de gospodării țărănești. Acest sector important pentru crearea unui design modern al agriculturii, după cum arată ultimele investigații efectuate în statele membre UE, este nu mai puțin necesar pentru realizarea proiectelor de dezvoltare rurală și întreținere a mediului natural.

Sectorul necomercial din mediul rural este reprezentat aproape în exclusivitate de serviciile sociale de bază, în deosebi de educația preșcolară și școlară, care fiind finanțate din bugetele locale, asigură angajaților venituri foarte modeste. În ultimii ani poate fi observată o creștere a veniturilor obținute din realizarea unor proiecte cu finanțare extracomunitară, preponderant din surse alocate de organizații internaționale și finanțatori străini, și mai puțin din bugetul de stat sau din colaborarea cu comunități similare din țară și de peste hotare. Printre principalii finanțatori străini, care în acord cu autoritățile publice centrale și locale și cu participarea nemijlocită a organizațiilor, întreprinderilor și populației rurale realizează un număr impunător de proiecte, pot fi evidențiați: Banca Mondială (proiectul RIPS – 2), cu două componente de bază – investiții în agricultură și suport pentru serviciul de extensivitate rurală), Comisia Europeană (proiecte de colaborare transfrontalieră, de asistență tehnică la ajustarea cadrului legislativ – normativ național la cerințele UE), guverne sau organizații guvernamentale de dezvoltare internațională (USAID – Programul de Dezvoltare a Businessului Agricol, Programul de Dezvoltare Participativă a Comunităților, DFID, guvernele Japoniei (programul 2 KR) și Olandei etc.), alte organizații internaționale (FAO, PNUD – Programul Agenda Locală 21).

Constituirea unui model modern de dezvoltare a comunităților rurale presupune inițial respectarea și îmbinarea principiilor europene cu tradiții locale cu activități agricole și neagricole (artrizanat specific local etc.).

Respectarea și folosirea principiilor europene de dezvoltare rurală, fără îndoială, va aduce avantaje întregii societăți. Cele mai importante principii de dezvoltare durabilă, stipulate în Cartea europeană a spațiului rural și în recomandările Comisiei europene, sunt: *principiul dezvoltării durabile* (necesitatea ca politicile aplicabile spațiului rural să poarte un caracter integrat), *principiul participativ* (participarea cât mai largă a societății civile locale, a tuturor grupurilor interesate în procesul de elaborare și implementare a proiectelor de dezvoltare), *principiul contribuției sau cofinanțării* (constă în contribuția materială, umană și financiară a tuturor părților interesate în realizarea unor anumite programe sau proiecte), *principiul buneii vecinătăți și parteneriatului* (constă în cooperarea dintre toate grupurile locale, regionale și naționale interesate în realizarea anumitor proiecte de dezvoltare), *principiul autonomiei locale*, important ca pentru dezvoltarea economiei rurale are defesararea activității agricole și neagricole (de artizanat etc.).

Consolidarea capacităților APL de atragere și absorbție a resurselor extracomunitare.

Capacitățile umane de atragere și absorbție de resurse din exteriorul comunității sunt slab dezvoltate. Pentru a putea face concurenței, APL trebuie să întrunească funcționarii în domeniul dezvoltării rurale durabile. Însă, deoarece cerințele finanțatorilor față de pregătirea și realizarea proiectelor de dezvoltare devin din ce în ce mai sofisticate, APL ar trebui să acorde o atenție sporită instituirii unei cooperări cu diverși agenți de dezvoltare din localitate și mai ales cu extracomunitari (ONG-uri și companii specializate, consultanți independenți, facilitatori comunitari etc.).

Îmbunătățirea cadrului legal și instituțional

Perfecționarea cadrului legal și instituțional este necesar să fie efectuată reieșind din experiența UE care privește agricultura și dezvoltarea rurală ca doi piloni inseparabili a unei politici unice. Din acest considerent major este evidentă necesitatea punerii la ordinea zilei a problemei asigurării și dezvoltării rurale (care în principiu poate include și problemele de mediu, dat fiind faptul, că majoritatea absolută a valorilor naturale sunt concentrate în spațiul rural). În acest fel, legislația privind dezvoltarea și finanțarea rurală va putea primi un caracter integrat.

BIBLIOGRAFIE:

1. Anuar Statistic al Republicii Moldova, Chișinău, 2003,2005,2010, 2011, 2012.
2. Rezultatele anchetei structurale în întreprinderi, Chișinău, 2009, 2010, 2011.
3. Raport asupra lucrării de cercetări științifice „Mecanisme și instrumente de dezvoltare durabilă în spațiul rural”, IEFS, Chișinău, 2009.

TENDINȚELE ȘI DINAMICA FINANȚĂRII CHELTUIELILOR PUBLICE ÎN SPAȚIUL RURAL

MOCANU NATALIA,
Dr.hab., conf. univ., UASM

Abstract. *Macroeconomic modelling of the agro-industrial sector proposed in [1] is done, For this purposes production function dependent of three production factors: capital, land and labour was estimated, Fourteen more perspective branches were selected for examination, Gross Domestic Product values and volume values for examined sector and branches, supposed to stochastic shocks, were calculated.*

Key words: *Mathematical modelling, agro-industrial sector, production function in agriculture, random shocks,*

Dezvoltarea armonioasă și dinamică a spațiului rural este condiționată de o multitudine de factori, unul din cei mai importanți fiind utilizarea rațională a banilor, direcționați finanțării cheltuielilor publice a localităților rurale. O contribuție esențială, privind sursele de proveniență a fluxurilor bănești, orientate spre finanțarea sistemelor de învățământ. de ocrotire a sănătății. de dezvoltare a infrastructurii rurale, precum și altor genuri de cheltuieli publice, este așteptată din partea agenților economici din sectorul agrar.

Conform investigațiilor efectuate anume sectorul agrar constituie temelia activității economice rurale, ponderea acestui sector în formarea PIB-ului rural fiind la nivel de 45,0 la sută [3]. Numărul persoanelor ocupate în sectorul agrar cu scopul obținerii unor venituri în formă de salariu sau produse naturale pentru autoconsum și/sau vânzarea pe piață în a. 2010 (conform datelor Biroului Național de Statistică) a constituit 315 mii persoane sau 47,2 la sută din numărul total al populației ocupate din localități rurale [1]. Alături de industria extractivă, agricultura reprezintă un sector aproape universal de producere a mărfii. Este important de remarcat și faptul că ambele (agricultura și industria extractivă) stau la începutul lanțurilor valorice de promovare a (i) produselor alimentare și (ii) materialelor de construcții capitale. Drept consecință, valoarea adăugată finală a produselor respective, obținute în baza agriculturii și industriei extractive, este de 7-12 ori mai mare în comparație cu materia primă agricolă sau materialele primare pentru construcții capitale.

Cu toate că dispune de capacități esențiale privind plata impozitelor, defalcărilor în fondul social și celor de asistență medicală, sectorul agrar, din diverse motive, tot mai puțin contribuie la formarea bugetelor locale. Cauza principală a nerespectării obligațiilor sale față de plata impozitelor și efectuarea defalcărilor în fonduri de asigurări sociale de stat, precum și asigurări obligatorii de asistență medicală, o constituie lipsa încasărilor, respectiv, lipsa banilor pe conturi întreprinderilor agricole.

Investigațiile efectuate permit de a concluziona dependența directă dintre suma datoriilor, acumulate pe conturi întreprinderilor agricole dintr-un raion sau altul. cu sumele transferurilor de la bugetul de stat, destinate completării bugetelor locale extrem de deficitare ale raioanelor respective (Tab. 1.)

Tabelul 1

Gruparea unităților administrativ-teritoriale din spațiul rural după nivelul de acumulare a datoriilor pe conturile întreprinderilor agricole (a. 2010)

Suma totală a datoriilor întreprinderilor agricole în calcul pe o unitate administrativ-teritorială	Numărul unităților administrativ-teritoriale în grupă, unități	Mărimea medie a datoriilor acumulate, mii lei/un.	Numărul întreprinderilor agricole, unități	Mărimea medie a datoriilor pe o întreprindere, mii lei/într.	Mărimea medie a transferurilor de la bugetul de stat, mii lei/raion
1. Până la 100 mln. lei	9	49042,5	326	1353,9	95257,1
2. De la 100 până la 150 mln. lei	11	126185,3	768	1807,3	127642,0
3. Mai mult de 150 mln. lei	13	265124,6	973	3542,3	121377,7
Total (în medie)	33	159880,0	2067	2552,5	116342,0

Sursa: Elaborată de autor

Conform grupării unităților administrativ-teritoriale (Tab. 1), cu unele mici excepții, tendința generală o constituie faptul creșterii transferurilor de la bugetul de stat spre bugetele raioanale, în care volumele datoriilor întreprinderilor agricole sunt cele mai mari. Explicația acestei tendințe este simplă. Fiind sursa principală de completare a bugetelor locale, întreprinderile agricole din spațiul rural, odată cu acumularea datoriilor, devin debitori dubioși (puțin credibili) și la capitolul de impozite, taxe și defalcări de diferite genuri pentru acoperirea necesităților publice locale. Drept consecință, sumele respective de bani sunt cerute și, în final, obținute din contul transferurilor de la bugetul de stat. Lipsa posibilităților de a completa bugetele locale din contul transferurilor de la bugetul de stat provoacă apariția necesităților de a reduce cheltuielile publice locale, exemplu fiind scenariul de „optimizare” a sistemului de învățământ în spațiul rural, conform căruia zeci de școli și grădinițe de copii au fost deja închise. Este clar că asemenea măsuri de economisire a banilor publici, la rândul lor, vor provoca scăderea și mai accentuată a ritmurilor de dezvoltare socio-economică a localităților rurale respective, precum și a spațiului rural în întregime.

Caracterul direct proporțional al creșterii sumelor de transferuri de la bugetul de stat cu sumele datoriilor întreprinderilor agricole, plasate pe teritoriul raioanelor respective, este reflectat în gruparea unităților administrativ-teritoriale ce urmează (tab. 2).

Tabelul 2

Gruparea unităților administrativ-teritoriale rurale după nivelul de obținere a transferurilor de la bugetul de stat (a. 2010)

Volumul total al transferurilor de la bugetul de stat	Numărul unităților administrativ-teritoriale în grupă, unități	Volumul total al transferurilor, mln. lei	Mărimea medie a transferurilor, mln. lei/unități	Mărimea medie a datoriilor întreprinderilor agricole, mln. lei/unități
1. Până la 100 mln. lei	11	745,3	67,8	122,8
2. De la 100 până la 150 mln. lei	14	1715,9	122,6	152,4
3. Mai mult de 150 mln. lei	8	1378,1	172,3	224,1
Total (în medie)	33	3839,3	116,3	159,9

Sursa: Elaborată de autor

Este important de constatat faptul, precum a fost deja remarcat că, concomitent cu creșterea datoriilor întreprinderilor agricole, crește și volumul transferurilor de la bugetul de stat spre bugetele unităților administrativ-teritoriale.

Conform datelor din Tab. 2, la nivel național în calcul la fiecare un leu de datorii, acumulate pe conturile întreprinderilor agricole, majoritatea cărora constituie datorii față de bugetul de stat și furnizori, surselor necesare pentru procesul de producție, în a. 2010 au fost transferate pe conturile unităților administrativ-teritoriale respective câte 0,73 lei. Aproximativ o treime din unitățile administrativ-teritoriale, datoriile întreprinderilor agricole de pe teritoriul cărora au fost cele mai mici (în medie 122,8 mln. lei în calcul la o unitate), au primit din bugetul de stat câte 0,55 lei în calcul la un leu de datorii acumulate. Restul unităților administrativ-teritoriale au primit, corespunzător, câte 0,80 și 0,77 lei de transferuri în calcul la un leu de datorii, acumulate de întreprinderi agricole.

Conform analizei efectuate, în aspect regional sumele cele mai mari de datorii acumulate le au întreprinderi agricole din Regiunea de Nord al spațiului rural – 1,87 mlrd. lei (datele a. 2010). Regiunea de Centru a acumulat mai mult de 1,62 mlrd. lei de datorii, iar Regiunea de Sud – 1,77 mlrd. lei. Totodată, transferuri de la bugetul de stat de cea mai mare dimensiune au avut loc în Regiunea de Centru, care, cu excepția mun. Chișinău, a primit de la bugetul statului mai mult de 1,57 mlrd. lei (tab. 3).

Suma acumulată de datorii în calcul la o întreprindere a constituit: în Zona de Nord - 2541,7 mii lei; în Zona de Centru - 2163,9 mii lei; în Zona de Sud - 3072,6 mii lei.

În ce privește distribuirea atât a sumelor acumulate de datorii în cadrul întreprinderilor agricole, cât și volumul transferurilor pe cap de locuitori în zonele geografice sus-menționate, putem constata următoarele (Tab. 4).

Tabelul 3

Distribuirea sumelor de datorii întreprinderilor agricole și volumelor de transfer de la bugetul de stat în aspect regional (a. 2010)

Zonele geografice (spațiul rural)	Numărul de întreprinderi agricole, unități	Suma acumulată a datoriilor, total		Transferurile de la buget, total	
		mii lei	%	mii lei	%
Zona de Nord (cu excepția mun. Bălți)	736	1870656,3	35,4	1218113,5	31,7
Zona de Centru (cu excepția mun. Chișinău)	753	1629403,2	30,9	1572949,7	41,0
Zona de Sud, inclusiv UTA Găgăuzia	578 137	1775982,0 334574,1	33,7 6,3	1048222,3 198312,6	27,3 5,2
Total, Republica Moldova	2067	5276041,6	100	3839285,5	100

Sursa: Elaborată de autor

Tabelul 4

Corelarea sumelor acumulate de datorii și volumelor de transferuri de la bugetul de Stat în calcul pe cap de locuitor (a. 2010)

Zonele geografice (spațiul rural)	Suma datoriilor acumulate în agricultură lei/cap de locuitor	Transferuri de la bugetul de stat lei/cap de locuitor
Zona de Centru	1900,0	1834,1
Zona de Nord	2897,0	1886,5
Zona de Sud, inclusiv UTA Găgăuzia	3548,0 3486,5	2094,1 2066,5
Total general	2632,9	1915,9

Sursa: Elaborată de autor

Cu cât suma acumulată a datoriilor agricole din spațiul rural este mai mare, cu atât mai mari sunt și volumele transferurilor pe cap de locuitor din zonele geografice respective. După datele Tab. 4.5 putem concluziona că datoriile cele mai mici în calcul pe un locuitor din spațiul rural sunt constatate în Zona de Centru a țării (1900 lei/cap de locuitor). Tot în această zonă sunt constatate și cele mai mici volume de transferuri de la bugetul de stat spre bugetele raionale (1834,1 lei/cap de locuitor). Și invers, datoriile cele mai mari, calculate pe cap de locuitor, sunt evidențiate în Zona de Sud a țării (3548 lei/cap de locuitor). Tot în această regiune sunt constatate și volumele cele mai mari a transferurilor de la bugetul de stat spre bugetele locale (2066,5 lei/cap de locuitor).

Cu totul alta este modalitatea de acoperire a necesităților, existente în finanțarea cheltuielilor publice din spațiul rural prin atragerea finanțelor din componența bugetului de stat, reflectate în calcul la 1 hectar de terenuri agricole (Tab. 5).

Tabelul 5

Raportul sumelor acumulate de datorii și volumelor de transferuri de la bugetul de stat în calcul la 1 ha de terenuri agricole (a. 2010)

Zona geografice (spațiul rural)	Suma datoriilor acumulate în agricultură , lei/1 ha terenuri agricole	Transferuri de la bugetul de stat, lei/1 ha terenuri agricole
Zona de Centru	2309,1	2229,1
Zona de Nord	2373,9	1545,8
Zona de Sud, inclusiv UTA Găgăuzia	2477,2 2275,9	1462,1 1349,0
Total general	2386,7	1736,8

Sursa: Elaborată de autor

Este evident, că metodologia redistribuirii finanțelor de la bugetul de stat spre bugetele locale prevede, în primul rând, acoperirea necesităților în calcul pe cap de locuitor. Având în vedere că densitatea cea mai înaltă a populației rurale este constatată în Zona de Centru (121,5 locuitori la 1 km²), urmează Zona de Nord (81,9 locuitor la 1 km²) și Zona de Sud (69,8 locuitor la 1 km²), este real de constatat logică tendința descreșterii transferurilor bănești în calcul la 1 ha de terenuri agricole în dependență de mărimea ponderată a datoriilor, acumulate în sectorul agrar.

Este important de subliniat că atât mărimea absolută, cât și dimensiunile ponderate ale datoriilor (respectiv transferurilor de la bugetul de stat) sunt în permanentă creștere. Drept consecință, ponderea transferurilor de la bugetul de stat spre bugetele unităților administrativ- teritoriale în a. 2010 a depășit nivelul de 52,2 la sută în raport cu totalul veniturilor bugetelor locale.

Conform analizei efectuate în unele din unitățile administrativ-teritoriale din spațiul rural, acoperirea necesităților de finanțare a cheltuielilor publice din contul veniturilor proprii nu constituie decât o treime și mai puțin. Ca urmare, se constată lipsa de perspective în ce privește dezvoltarea socio-economică a unităților administrativ-teritoriale respective. Fiind sub presiunea datoriilor enorme, întreprinderile agricole de pe teritoriile respective practic nu au acces la credite de lungă durată, nu elaborează și nu implementează proiecte investiționale, nu plătesc salariu la timp și într-o mărime convenită.

Din lipsa investițiilor, la rândul său, în localități rurale corespunzătoare nu apar locuri noi de muncă, provocând o emigrație masivă a locuitorilor satelor.

Este important de menționat, că anul 2010 este marcat ca primul an când datoriile oficial înregistrate ale agricultorilor au depășit valoarea de piață a fondurilor fixe de producție cu destinație agricolă a sectorului agrar.

În total pe grupa de întreprinderi agricole cu datorii de 10,0 mii lei și mai mult în calcul la o întreprindere au acumulat datorii în volum de 7,2 mlrd. lei, pe când valoarea activelor materiale (la prețuri de intrare) a acestor întreprinderi constituie (datele anului 2010) abia 1427,4 mln. lei, adică de 5,0 ori mai puțin. Și mai alarmantă este situația privind acoperirea datoriilor acumulate cu fondurile fixe și alte active

materiale în cadrul întreprinderilor agricole din unitățile administrativ-teritoriale Călărăși, Taraclia, Criuleni etc., unde la fiecare un leu de active materiale revine câte 7,0-9,0 lei și mai mult de datorii (Anexa 25).

Deci, nivelul de limită, după care nici o bancă comercială nu va mai elibera credite bancare, este deja depășit.

Despre faptul menționat ne relatează și analiza econometrică a problemei datoriilor.

Estimări econometrice ale datoriilor agenților economici din agricultura

Datoriile agenților economici din sectorul agrar prezintă un impediment de proporții pentru dezvoltarea sectorului agricol și al complexului agro-alimentar în special, deoarece pun în pericol siguranța alimentară a Republicii Moldova. Prin urmare, analiza lor sub aspectul factorilor, care influențează procesul acumulării sau achitării acestor datorii este foarte importantă în vederea determinării strategiilor de dezvoltare pe viitor. Din aceste considerente, se propune o abordare econometrică privind estimarea dependenței funcționale dintre datoriile acumulate, profitul, investițiile și salariul anual pe angajat. Datele privind activitatea agenților economici din toate raioanele, municipiile și Unitatea Teritorială Găgăuzia sunt colectate de autor în conformitate cu evidența statistică, reflectată în F.1 rd.770+970; Anexa F.1 rd.4; Anexa 1.1 rd.6, F.2 rd.10; Anexa 1.2 rd.080-120, anexa 25. O analiză preventivă a datelor selectate ne vorbește despre faptul că datele privind datoriile sunt foarte dispersate, cea mai mică fiind zero, cea mai mare constituind 601,5 mln. lei, iar media fiind de 594801 lei. La fel de diferențiat este tabloul referitor la restul indicatorilor examinați: spre exemplu, circa 50% de întreprinderi agricole examinate nu investesc aproape nimic, înregistrând venituri insuficiente. O atare situație ne-a impus să eliminăm datele care conțin zerouri privind toți indicatorii examinați, cel mai important argument în acest sens fiind că metodele de calcul aplicate nu acceptă date de acest gen. Consecutiv și motivația economică vine în susținerea acestui procedeu, deoarece valoarea de zero a unui sau altui indicator economic nu este semnificativă.

Ținând cont de cele expuse anterior, s-au efectuat estimări econometrice în baza cărora au fost folosite formele funcționale lineare și logaritmice pentru toate raioanele, municipiile, UTA Găgăuzia și integral pe republică. E necesar de menționat că pentru câteva raioane nu a fost posibilă efectuarea estimărilor din lipsa bazei informaționale suficiente.

În continuare se vor prezenta estimările econometrice pentru municipiul Chișinău. Cum deja s-a menționat, au fost examinate două forme funcționale: una lineară și alta nelineară- logaritmice, pentru ambele constanta fiind egală cu zero.

m. Chișinău

$Datoria = 0.178 * Venituri + 3.049 * Investiții + 5601 * Salarii$

(0.255) (0.653) (3292)

[.696] [4.669] [1.701]

$R^2 = 0.4615$; $F = 15.99$.

$$\begin{aligned} \ln(Datoria) = & 0.39 * \ln(Venituri) + 0.37 * \ln(Investiții) + 0.601 * \ln(Salarii) \\ & (0.1051) \qquad (0.0904) \qquad (0.2169) \\ & [3.7833] \qquad [4.1872] \qquad [2.7711] \end{aligned}$$

$$R^2 = 0.9958; F = 2255.$$

unde: R^2 – devierea standard

Rezultatele calculelor ne demonstrează că forma lineară nu este potrivită din cauza discrepanțelor mari în datele statistice. Acest fapt este confirmat prin valorile indicatorilor R și F, care atestă nivelul de aproximație și calitatea formei funcționale selectate, la fel și devierile standard ale coeficienților estimați, plasate în paranteze rotunde, sunt mari. Însă, rezultatele aflate în paranteze pătrate sunt semnificative. Acest fapt ne demonstrează că, în cazul funcției logaritmice, toți coeficienții pe lângă variabilele independente: Venit, Investiții, Salariu sunt semnificativi, demonstrând că la formarea unei unități de datorie contribuie 0.39 unități din venit, 0.37 unități din investiții și 0.601 unități din salariu.

În varianta logaritmică în care datoria inițială nu este egală cu zero, accentele puțin se deplasează, semnificative rămânând variabilele independente, care se referă la venit și investiții, mai puțin semnificative devenind termenul liber (constanta) și salariul. Nivelul de aproximație diminuează suficient, iar calitatea formei funcționale lasă de dorit.

$$\begin{aligned} \ln(Datoria) = & 4.2 + 0.34 * \ln(Venituri) + 0.31 * \ln(Investiții) + 0.26 * \ln(Salarii) \\ & (2.3437) \qquad (1.1075) \qquad (0.0952) \qquad (0.2843) \\ & [1.7938] \qquad [3.1838] \qquad [3.3299] \qquad [0.9421] \end{aligned}$$

$$R^2 = 0.6192; F = 11.4$$

Total sectorul agrar din RM

$$\begin{aligned} Datoria = & 0.455 * Venituri + 0.922 * Investiții + 338 * Salariu \\ & (0.024) \qquad (0.063) \qquad (137) \\ & [18.46] \qquad [14.61] \qquad [2.46] \end{aligned}$$

$$R^2 = 0.597; R^2_{adj} = 0.595; F = 441.24$$

$$\begin{aligned} \ln(Datorie) = & 0.56 * \ln(Venituri) + 0.174 * \ln(Investiții) + 0.563 * \ln(Salarii) \\ & (0.02) \qquad (0.022) \qquad (0.05) \\ & [19.68] \qquad [7.72] \qquad [11.22] \end{aligned}$$

$$R^2 = 0.991; R^2_{adj} = 0.99; F = 33768$$

Total pe sectorul agrar forma funcțională liniară este de o aproximație suficient de bună cu coeficienți semnificativi în raport cu toate variabilele independente examinate. Forma funcțională logaritmică reprezintă o aproximație foarte bună, coeficienții vizavi de toate variabilele independente fiind de o semnificație extrem de înaltă. Așadar, la formarea unei unități de datorie contribuie 0.56 unități din venituri, 0.174 unități din investiții, 0.563 unități din salariu.

În concluzie, analiza regresională efectuată ne demonstrează că, atât la nivel de raioane și municipii, cât și integral pe republică, sectorul agrar, în situația creată, nu are posibilitate să achite povara datoriilor acumulate, din contul veniturilor obținute.

Drept consecință, în calitate de soluții potrivite ar fi eficient de implementat: subvenționări masive ale sectorului agrar; înghețarea sau anularea parțială sau totală a datoriilor istorice etc. Anume ultima variantă este apreciată ca cea mai eficientă, iar forma cea mai adecvată de implementare a ei ar fi formarea holdingurilor agroalimentare în vederea promovării tehnologiilor avansate, îmbunătățirii calității produselor finale și sporirea nivelului de competitivitate.

Esența reformelor propuse o constituie faptul transformării datoriilor întreprinderilor agricole în activele holdingurilor, drept consecință fiind restructurarea acestora din urmă cu păstrarea concomitentă a capacităților existente de producție agricolă, păstrarea, ba chiar și creșterea numărului locurilor de muncă, volumelor de producție, volumelor de export al produselor agroalimentare etc.

Pentru a argumenta acest obiectiv, se propune un model de creștere endogenă cu factori aleatorii, care acționează atât asupra sectorului agrar integral, cât și asupra ramurilor din acest sector, în special. Se presupune că sectorul agrar este constituit din trei subsectoare: subsectorul de cercetare, subsectorul de bunuri intermediare și subsectorul de bunuri finale. Subsectorul de cercetare generează idei noi care contribuie la majorarea varietății de bunuri intermediare. După procurarea dreptului exclusiv pentru a produce bunuri intermediare specifice, acest subsector devine monopolist în fabricarea bunului intermediar respectiv. La rândul său, subsectorul bunurilor finale folosește bunurile intermediare pentru fabricarea bunurilor finale respective.

Subsectorul bunurilor finale este constituit dintr-un număr mare de întreprinderi competitive agricole, de prelucrare, de transportare, de infrastructură etc., participante la formarea lanțului valoric. Aceste întreprinderi utilizează forța de muncă din cercetare și dezvoltare (C&D), forța de muncă ce nu aparține acestui sector, și bunuri intermediare pentru a fabrica producție finală omogenă.

Funcția de producere care descrie activitatea se presupune a fi de tip Cobb-Douglass cu șocuri aleatorii (riscurile din agricultură):

$$Y(t) = \mathcal{G}^{\alpha+\beta}(t) H_Y^\alpha(t) L^\beta(t) \sum_{j=1}^{A(t)} \left(\xi_j(t) x_j(t) \right)^{1-\alpha-\beta}, \quad 0 < \alpha, \beta < 1, \alpha + \beta < 1, \quad (1)$$

unde $H_Y(t)$ și $L(t)$ este forța de muncă din sectorul (C&D) și din sectorul non (C&D), necesară pentru fabricarea bunurilor finale respective; $x_j(t)$ sunt cantitățile diverselor bunuri intermediare, care vor fi comercializate de la firme din sectorul bunurilor intermediare; $A(t)$ este numărul bunurilor intermediare accesibile pentru fabricarea bunurilor finale; și șocurile aleatorii vin de la $\mathcal{G}(t)$, $\xi_j(t)$.

Este necesar de explicat succint componentele funcției de producere expusă anterior. Primul factor $\mathcal{G}(t)$ măsoară șocul de producere sau riscurile asupra economiei în ansamblu. Unica restricție asupra $\mathcal{G}(t)$ este, că $\mathcal{G}(t)$ e ne negativ și reprezintă un

proces de medie reversibilă. Pentru $\mathcal{G}(t)$ nu se examinează nici o formă funcțională concretă. De exemplu, pentru $\mathcal{G}(t)$ (continuu în timp) poate fi folosit un proces Feller ne negativ de medie reversibilă sau un proces exponențial, care este o analogie continuu a seriilor temporare autoregresive exponențiale.

Factorul $H_Y(t)$ în funcția de producere este forța de muncă din C&D, necesară pentru fabricarea bunurilor finale Y ; $L(t)$ este restul forței de muncă, implicată în fabricarea bunurilor finale. Forța de munca $H(t)$, disponibilă pentru sectorul de C&D, este împărțită între sectorul de producere al bunurilor finale $H_Y(t)$ și sectorul de cercetare $H_A(t)$; și anume $H(t) = H_Y(t) + H_A(t)$.

Indicele de însumare $A(t)$ atestă numărul total de produse intermediare disponibile. Sectorul de producere al bunurilor finale concepe acest număr fiind dat. Se presupune că contribuția cercetărilor constă în majorarea de $A(t)$ și, în special, în sporirea numărului de produse disponibile pe piața internă. În (1) procesul stocastic $\xi_j(t)$ măsoară aportul produsului j la fabricarea bunurilor finale, în concluzie și eficacitatea activității de cercetare, care inventează ideea de a produce $x_j(t)$.

Se presupune că $\xi_j(t)$: (1) pentru $j \geq 1$, $\xi_j(t)$ sunt independent și identic distribuite, $\xi_j(0)$ fiind egale pentru toți $j \geq 1$; (2) $\xi_j(t)$ este un proces ne negativ de medie reversibilă; (3) $\xi_j(t)$ este de o volatilitate înaltă, reflectând faptul că eficacitatea cercetărilor nu poate fi prognozată. Iar cele două șocuri aleatorii, șocul de producere asupra economiei în ansamblu, $\mathcal{G}(t)$, și șocul care afectează eficacitatea produsului j , $\xi_j(t)$ sunt independente unul de altul.

Orice firmă din sectorul bunurilor intermediare, în primul rând, procură brevetul (sau elaborarea) de la sectorul de cercetare. După ce, ea acționează ca monopolist în fabricarea unui bun intermediar specific ca apoi să-l comercializeze sectorului de bunuri finale. Se presupune că fiecare firmă produce un singur bun intermediar, întrucât protecția brevetului permite numai unei firme să producă un singur bun intermediar.

Din cauza monopolului, în orice moment de timp t , având la dispoziție cererea din partea sectorului de bunuri finale, $P_j(x_j)$, firma j , producătoare de bunuri intermediare, va alege o cantitate optimă de x_j care maximizează profitul:

$$\max_{x_j} \pi_j(t), \quad \pi_j(t) = p_j(x_j)x_j - \eta x_j, \quad (2)$$

unde $p_j(x_j)$ este dată de (3). Aici se presupune că costul de fabricare al bunurilor intermediare este proporțional cantității fabricate, η fiind costul unei unități de capital. η poate fi valoarea ratei dobânzii.

Din condițiile necesare de ordinul întâi pentru maximizare primim $(\partial p_j / \partial x_j)x_j + p_j - \eta = 0$. De aceea $(\partial p_j / \partial x_j)x_j / p_j + 1 - \eta / p_j = 0$. Astfel, înlocuind elasticitatea prețului din (4), primim $1 - \alpha - \beta = \eta / p_j(x_j)$. Prin urmare, prețul monopolist stabilit de sectorul bunurilor intermediare pentru produsul j este

$$p_j(x_j) = \eta / (1 - \alpha - \beta). \quad (3)$$

Deoarece prețul nu depinde de j , toate bunurile intermediare sunt comercializate la același preț. Ceea ce e motivat prin faptul că în model efectul de la inovațiile tehnologice este asigurat prin majorarea diversității bunurilor intermediare, însă nu prin calitatea lor. Vom menționa că și în modelul Romer prețul monopolist e fixat constant, independent de j .

Cantitatea optimă de bunuri intermediare și profitul monopolist

Dat fiind definit prețul monopolist din (5), curba cererii x_j va fi determinată în funcție de (3):

$$\frac{\eta}{1 - \alpha - \beta} = (1 - \alpha - \beta) \mathcal{G}^{\alpha + \beta}(t) H_Y^\alpha(t) L^\beta(t) [\xi_j(t)]^{1 - \alpha - \beta} x_j^{-\alpha - \beta}(t) \quad \text{sau}$$

$$x_j(t) = \frac{(1 - \alpha - \beta)^{2/(\alpha + \beta)}}{\eta^{1/(\alpha + \beta)}} \mathcal{G}(t) [H_Y^{\alpha/(\alpha + \beta)}(t) [L^{\beta/(\alpha + \beta)}(t) [\xi_j(t)]^{(1 - \alpha - \beta)/(\alpha + \beta)}] \quad (4)$$

Așadar, cererea x_j este un proces aleatoriu în funcție de riscurile de producție asupra economiei în ansamblu $\mathcal{G}(t)$ și de riscurile de eficiență individuală $\xi_j(t)$. În prezența riscului aleatoriu asupra economiei în ansamblu $\mathcal{G}(t)$, valoarea cererii x_j va fi cu atât mai mare, cu cât mai mare va fi valoarea \mathcal{G} . Cu alte cuvinte, întreprinderile intermediare, în cazul unui salt economic, tind să producă mai multe cantități de bunuri intermediare, iar atunci când economia e în descreștere - mai puține. Din (5) obținem

profitul monopolist $\pi_j(t)$ sub forma $\pi_j(t) = \frac{\eta}{1 - \alpha - \beta} x_j - \eta x_j = \eta \frac{\alpha + \beta}{1 - \alpha - \beta} x_j$.

Profitul monopolist pentru $1 \leq j \leq A(t)$,

$$\pi_j(t) = (\alpha + \beta)(1 - \alpha - \beta)^{\frac{2}{(\alpha + \beta)} - 1} \mathcal{G}(t) [H_Y(t)]^{\alpha/(\alpha + \beta)} [L(t)]^{\beta/(\alpha + \beta)} \left(\frac{\xi_j(t)}{\eta} \right)^{(1 - \alpha - \beta)/(\alpha + \beta)} \quad (5)$$

Spre deosebire de întreprinderile producătoare de bunuri finale, care sunt perfect competitive și au un profit zero, profit monopolist $\pi_j(t)$ este diferit de zero și, în prezența șocurilor aleatorii, stochastic și diferit pentru toate firmele intermediare.

Sectorul de cercetare generează idei, care, fiind interpretate ca instrucțiuni pentru crearea bunurilor intermediare, contribuie la elaborarea bunurilor intermediare noi. Elaborările sunt comercializate de sectorul intermediar, în schimbul dreptului de autor (royalty), imediat după ce sunt inventate.

Se presupune că dinamica stocului de cunoștințe (numărul de elaborări) $A(t)$, care pot fi interpretate ca instrucțiuni pentru crearea bunurilor intermediare sau ca invenții, efectuate până la momentul de timp t , se înscrie ca:

$$\dot{A}(t) = \frac{dA(t)}{dt} = \bar{\delta} H_A(t) \quad , \quad \text{unde} \quad (6)$$

$$\bar{\delta} = \delta H_A^{\lambda - 1}(t) A(t)^\varphi, \quad 0 < \lambda < 1, \quad \varphi < 1 \quad , \quad (7)$$

λ este coeficientul care reflectă contribuția forței de muncă la creșterea tehnologică și de cercetare, iar $H_A(t)$ este forța de muncă în C&D, destinată cercetării, împărțită între sectorul de cercetare $H_A(t)$ și sectorul de producție finală $H_Y(t)$. Constanta $\lambda \in (0,1)$ reflectă fenomenul dublării în cercetare: ca urmare a dublării posibile, productivitatea în cercetare diminuează cu atât mai mult, cu cât mai multă forță de muncă este implicată în cercetare. Coeficientul φ este factorul pozitiv de desiminare a cunoștințelor.

Deși efortul de cercetare $A(t)$ este determinist, $H_A(t)$ poate fi determinist numai pe parcursul creșterii balansate, iar eficiența cercetărilor $\xi_j(t)$ este întotdeauna aleatoare. Deci, în ansamblu pe economie funcția de producere pentru idei nu poate fi caracterizată prin randament constant la scară, dat fiind influențată de răspândirea cunoștințelor și dublarea lor.

Rata endogenă de creștere tehnologică

$$\frac{\dot{A}(t)}{A(t)} \text{ este o constantă } g_A, \text{ se va demonstra că}$$

$$\frac{\dot{H}_Y(t)}{H_Y(t)} = \frac{\dot{H}_A(t)}{H_A(t)} = \frac{\dot{H}(t)}{H(t)} = g_H \quad , \text{ rata de creștere a forței de muncă din C\&D integral}$$

pe economie. Pentru a determina g_A , din ecuația $dA(t) = \delta H_Y^\lambda(t) A(t)^{\varphi-1} dt$ avem

$\frac{\dot{A}(t)}{A(t)} = \delta H_Y^\lambda(t) A(t)^{\varphi-1}$, unde partea stângă pe parcursul creșterii balansate, este constantă. Logaritmând și apoi derivând în raport cu t ecuația precedentă, primim $\lambda \frac{\dot{H}_A(t)}{H_A(t)} = (1 - \varphi) \frac{\dot{A}(t)}{A(t)}$, rearanjarea termenilor produce

$$g_A = \frac{\lambda g_H}{1 - \varphi} \quad (8)$$

Din (8) desprindem că, pentru menținerea unei creșteri perfect balansate, rata de creștere tehnologică trebuie să fie o funcție crescătoare în raport cu g_H , rata de creștere a totalului forței de muncă din C&D, cu λ , coeficientul contribuției forței de muncă la creșterea tehnologică, și cu φ , coeficientul de desiminare al cunoștințelor.

Aplicarea modelului examinat la situația din sectorul agrar al RM [30]

Pentru aplicarea modelului expus la modelarea evoluției sectorului agrar al Republicii Moldova este necesar să se estimeze funcția de producere examinată anterior și, în special, coeficienții acestei funcții, care exprimă elasticitățile Produsului Intern Brut din agricultura raport cu factorii de producere: capital și muncă. Au fost folosite datele Biroului Național de Statistică privind remunerarea muncii și calculele proprii, în conformitate cu care acest indicator este calculat ca produsul dintre salariul mediu anual din agricultură și numărul angajaților pentru anii 2000-2011. Ca apoi coeficientul β să fie calculat ca media raportului dintre valoarea forței de muncă și PIBagr respectiv pentru anii 2000-2011. Conform datelor statistice și calculele autorului s-a obținut pentru această elasticitate valoarea de 0.8442. Pentru a calcula capitalul, am utilizat formule cunoscute $K_t = (1 - \delta) \cdot K_{t-1} + I_t$, aici constanta δ este coeficientul scoaterii din uz a fondurilor fixe, valoarea căruia s-a stabilit de 0.023 și 0.05, K_t , K_{t-1} valorile capitalului în anul curent și anul precedent respectiv, iar I_t este valoarea investițiilor fixe în anul curent. Valorile, obținute pentru trendul de capital, au fost utilizate pentru estimare regresională cu și fără termenul liber, deci sub forma: $Y_t = \exp(mt) K_t^\alpha L_t^\beta$ și $Y_t = K_t^\alpha L_t^\beta$. Rezultatele estimărilor sunt prezentate mai jos, din care desprindem, că în cazul în care $m = 0$, suma coeficienților α și β este egală cu 1.03, deci manifestă randamentul la scară în creștere, demonstrând implicit că creșterea economică este motivată și de implicarea progresului tehnologic. Dacă ne referim la analiza calității estimărilor pentru acest caz, atunci putem constata că forma funcțională neliniară se potrivește foarte bine, ceea ce este confirmat de

statisticile R^2 , R^2_{adj} și statistica Fisher-F, care este foarte bună. Însă la capitolul semnificației coeficienților situația este mai proastă, t-statisticile, aflate în paranteze pătrate, au valori mai joase decât acelea tabelare pentru nivelul de semnificație 0.2 și trei grade de libertate, egal cu 1.64. Așadar, coeficienții estimați nu sunt suficient de semnificativi, acest fapt este confirmat și de valorile probabilităților de semnificație, care la fel sunt destul de mari și de valorile intervalului de încredere, care trec prin zero. Cele expuse pot fi explicate prin posibila incorectitudine a datelor privind mijloacele fixe, implicate la calcularea stocului de capital, și datele ce țin de salarizare. Oricum, aceste estimări sunt comparabile cu acele obținute în [200; 202] pentru economie integral: $\alpha = 0.46; 0.42$, iar $\beta = 0.54; 0.58$. Prin urmare, funcția de producere estimată poate fi folosită pentru pronosticare, însă coeficienții estimați necesită a fi reestimați anual în vederea precizării valorilor obținute anterior.

$$\text{Ln}Y = 0.48493 * \text{Ln}K + 0.5472 * \text{Ln}L$$

(0.3779)	(0.3704)
[1.283]	[1.4772]

$$R^2 = 0.9997; R^2_{adj} = 0.9994; F = 7709.26.$$

În cazul în care termenul liber este diferit de zero, estimațiile sunt prezentate mai jos și sunt mai slabe atât sub aspectul potrivirii formei funcționale statisticile R^2 , R^2_{adj} și statistica Fisher-F, destul de mici, cât și referitor la t-statisticile și P-valoarea (probabilitatea semnificației coeficienților), care constată semnificația coeficienților estimați, unicul coeficient cu semnificație potrivită fiind termenul liber.

$$\text{Ln}Y = 4.5298 + 0.15589 * \text{Ln}K + 0.33135 * \text{Ln}L$$

(1.529)	(0.3779)	(0.3704)
[2.96]	[0.5227]	[1.1795]

$$R^2 = 0.6919; R^2_{adj} = 0.4787; F = 3.67.$$

Ne vom folosi de coeficienții estimați pentru forma funcțională cu termenul liber egal cu zero în vederea evaluării volumelor de producție în sectorul agrar. Pentru a aplica formula (4) în acest scop avem nevoie de valorile coeficienților α , β și η , la fel și a volumului forței de muncă din cercetare, implicată în sectorul agro-alimentar, dar și volumul forței de muncă antrenată în acest sector cu excepția celor din cercetare în anul 2010.

Volumul forței de muncă din cercetare H_y îl găsim în [2] fiind egal cu 0.472 mii cercetători. Populația ocupată în agricultură se cifrează la 314.7 mii persoane, $\eta = 0.96715$.

Rămâne să ne determinăm cu numărul și structura ramurilor din sectorul agrar, care vor fi examinate în calculele de simulare. Concomitent trebuie să calculăm valorile riscurilor integral pe agricultură și în particular pe ramurile implicate.

Cu toate că ponderea creditelor bancare în volumul total al datoriilor întreprinderilor agricole nu depășește 25-26 la sută, pentru întreprinderi falimentare

această cifră este mult mai mare și în unele cazuri atinge proporții de până la 50,0 la sută.

Restul obligațiilor le constituie datoriile față de furnizori (aproximativ 15,0-20,0%) și datoriile față de stat (în diferite forme de manifestare).

Aproximativ 38,5 la sută din toată suma de datorii le constituie datoriile pe termen lung. Din suma totală a datoriilor pe termen scurt ponderea principală o ocupă datoriile financiare și datoriile comerciale (datoriile față de furnizorii împrumuturilor, chimicalelor, combustibilului, energiei electrice etc.).

BIBLIOGRAFIE:

1. Anuarul statistic al Republicii Moldova. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, 2011, 560 p.
2. Consiliul Suprem pentru Știință și Dezvoltare Tehnologică. Raport privind activitatea CȘSDT și rezultatele științifice principale, obținute în sfera științei și inovării în anii 2006-2010. Ch.:S.n., 2011 (Tipografia AȘM). 396. ISBN 978-9975-62-287-5.
3. Mocanu N. Managementul reformărilor în sectorul agrar al Republicii Moldova. Monografie. Chișinău: Centru editorial al UASM, 2010, 214 p., 12,4 c.a. ISBN 978-9975-4152-2-4.

ROLUL PROPRIETĂȚII INTELLECTUALE ÎN CONTEXTUL CREȘTERII COMPETITIVITĂȚII ECONOMICE BAZATE PE CUNOAȘTERE ȘI INOVARE

*Dr. MUNTEANU SVETLANA,
vicedirector general, Agenția de Stat
pentru Proprietatea Intelectuală
a Republicii Moldova (AGEPI)*

Abstract: *The article presents the role of intellectual property (IP) in the context of the new paradigm of economic development of the Republic of Moldova, oriented towards efficiency and competitiveness. In the globalization era, IP potential to generate income is as important as access to resources or the possibility of having an industrial base. Intellectual products, information and knowledge, spiritual, scientific and cultural potential of the contemporary society are the driving force for sustainable development and determine the economic competitiveness. IP is a key element of a national system of innovation, which in turn is the foundation of the knowledge-based economy. The recent adoption of certain legislative and policy documents, oriented towards knowledge-based development, is a guarantee that our country will manage to become competitive through the creation and effective use of intellectual activity results.*

Key words: *intellectual property, competitiveness, knowledge, innovation, science, inventions, patents.*

Noua paradigmă a dezvoltării economice a Republicii Moldova, enunțată în Strategia națională de dezvoltare „Moldova 2020”[1], presupune atragerea investițiilor, dezvoltarea industriilor exportatoare, promovarea societății bazate pe cunoștințe, inclusiv prin fortificarea activităților de cercetare și de dezvoltare, inovarea și transferul tehnologic **orientate spre eficiență și competitivitate.**

Conform Raportului privind Competitivitatea Globală 2013–2014 [2], competitivitatea este definită ca un set de instituții, politici și factori care determină nivelul de productivitate al unei țări. Acesta, la rândul său, determină nivelul de prosperitate care poate fi atins de economia țării respective. Nivelul de productivitate depinde în primul rând de faptul cât de eficient țara utilizează resursele disponibile. În plus, o economie mai competitivă este una susceptibilă să crească mai repede în timp. Conceptul de competitivitate implică astfel componente **statice și dinamice.**

Competitivitatea unei țări este considerată ca factor-cheie pentru **creșterea bunăstării și calității vieții cetățenilor săi.** În același timp, pentru a menține un înalt nivel de trai într-o piață liberă, de regulă, este necesară o creștere continuă a productivității și a calității produselor/serviciilor. Creșterea competitivității, în consecință, este un proces pe termen lung, care necesită îmbunătățiri în multe domenii,

precum și angajamente de lungă durată a părților interesate relevante pentru a mobiliza resurse, timp și efort. Or, anume aici intervine **proprietatea intelectuală (PI)**, care are un rol important în creșterea nivelului de trai și a calității vieții: prin contribuția sa majoră la dezvoltarea economică, socială și culturală a națiunilor și implicit la bunăstarea materială, morală și fizică a oamenilor; prin aportul său la rezolvarea problemelor de sănătate, de mediu, de educație, de securitate alimentară, demografice etc.

În era globalizării și a concurenței internaționale, **potențialul proprietății intelectuale de a genera venituri** este la fel de important ca și accesul la resurse sau posibilitatea de a dispune de o bază industrială. Produsele intelectuale, informația și cunoștințele, potențialul spiritual, științific și cultural al societății contemporane sînt **forța motrice a dezvoltării durabile** și determină competitivitatea economică.

Este recunoscut faptul, că între nivelul de protecție a drepturilor de PI și dezvoltarea economică este o corelație strânsă și directă. Există mai multe motive care fac imperios necesară protecția adecvată a proprietății intelectuale [3]:

- progresul și prosperitatea umanității depind de creativitatea ei în domeniile tehnic și cultural;
- protecția juridică a creațiilor noi încurajează investițiile și conduc la alte inovații;
- promovarea și protecția proprietății intelectuale stimulează creșterea economică, duc la crearea de noi locuri de muncă și noi ramuri de activitate și la îmbunătățirea calității vieții.

Ultimele decenii ale secolului XX se caracterizează prin dezvoltarea vertiginoasă a tehnologiilor informaționale și evoluția accelerată a omenirii de la o economie tradițională, bazată pe proprietatea privată asupra bunurilor tangibile, spre o nouă realitate, în care predomină proprietatea privată asupra lucrurilor intangibile: la baza noii economii se situează **informația și cunoașterea**, ca resurse ale dezvoltării.

Deși importanța informației este incontestabilă și epoca contemporană este deseori definită ca **Societate Informațională**, elementul definitoriu al acesteia este **cunoașterea**, iar generatorul și purtătorul ei este **factorul uman**, capabil să înțeleagă, să însușească și să transforme informația în cunoaștere: concepte, teorii, creații, soluții tehnice etc.

Un aspect nou al cunoașterii este acela de resursă economică, specificul căreia constă în următoarele:

- ✓ valorificarea ei cel mai des se realizează nu prin transferul de proprietate în cadrul pieței (vânzare-cumpărare) așa cum se obișnuia în cazul bunurilor materiale, ci prin garantarea unor drepturi de acces prin contracte specifice precum licențe, cesiuni, închirieri etc.;

- ✓ cunoașterea, spre deosebire de resursele materiale, nu este consumptibilă, ci dimpotrivă, cu cât mai mulți o accesează cu atât mai mari sunt efectele favorabile (așa numitul “network effect”);
- ✓ producerea de cunoaștere este potențată doar de apărarea strictă a drepturilor de acces la ea, fenomenul invers de “piratare” a acestui acces având un efect negativ și non-stimulativ.

În consecință, cunoașterea, în ansamblul său, reprezintă **capitalul intelectual** și “sistemul metric” de valori al noului mileniu. Folosirea acestui capital este cheia succesului în economia bazată pe cunoaștere. Însă accesul la cunoaștere trebuie protejat, or această protecție se realizează prin **sistemul drepturilor de PI**.

Este incontestabil că într-o economie bazată pe cunoaștere conștientizarea rolului și importanței drepturilor de PI este o condiție *sine qua non* pentru elaborarea politicilor adecvate în toate domeniile de dezvoltare umană.

Din punct de vedere istoric, proprietatea intelectuală a fost și rămâne unul din elementele de bază și indispensabile ale progresului și dezvoltării întregii umanități [4]. Totodată adevărata sa valoare și rolul său definitoriu în activitatea vitală a omului s-au evidențiat în epoca contemporană, definită ca “**era cunoașterii**”. La etapa actuală, proprietatea intelectuală constituie o preocupare majoră în găsirea soluțiilor pentru creșterea economică, competitivitate, ocuparea forței de muncă, ridicarea nivelului de bunăstare a populației atât în țările aflate în curs de dezvoltare, cât și în cele dezvoltate. Este relevantă în acest sens politica Uniunii Europene, orientată spre o economie inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii [5].

Importanța proprietății intelectuale la nivel internațional a fost recunoscută pentru prima dată de Convenția de la Paris pentru protecția proprietății industriale, semnată la 20 martie 1883 [6] și de Convenția de la Berna pentru protecția lucrărilor artistice și literare, semnată la 09 septembrie 1886 [7]. Acestea și alte 22 de tratate internaționale în domeniul proprietății intelectuale sunt administrate de către Organizația Mondială a Proprietății Intelectuale (OMPI) [8], care numără în prezent 186 de țări membre. Republica Moldova este membră a OMPI din 25 decembrie 1991 (prin continuarea efectelor, după dezmembrarea URSS) și una din cele 3 țări [9] care au aderat la toate tratatele internaționale administrate de această organizație specializată din cadrul ONU.

În timp, semnificația proprietății intelectuale a crescut considerabil: în prezent, cele două ramuri ale sale:

- **proprietatea industrială** (*invențiile, soiurile de plante, mărcile, desenele și modelele industriale, circuitele integrate și indicațiile geografice*), *pe de o parte, și*
- **drepturile de autor** (*având ca obiecte operele literare, științifice, dramatice, muzicale, coregrafice, de artă plastică, de arhitectură, fotografice, programele pentru calculator, bazele de date etc.*) **și drepturile conexe** (*subiecți ai cărora sunt interpreții, producătorii*

de fonograme, producătorii de videograme și organizațiile de difuziune prin eter sau prin cablu), pe de altă parte,

- sunt obiecte ale unui șir de tratate internaționale de importanță majoră și subiecte de discuții și dezbateri pe diverse teme de maximă actualitate, precum sănătatea publică, securitatea alimentară, educație, comerț, politică industrială, cunoștințe tradiționale, inovare, transfer tehnologic, cercetare științifică, ecologie, biodiversitate, biotehnologie, Internet, industriile de divertisment, mass-media etc.

În condițiile societății bazate pe cunoaștere, proprietatea intelectuală are rolul esențial de **protejare a cunoștințelor** împotriva instrăinării și folosirii ilegale, oferind astfel stimulente inovatorilor pentru a genera noi idei și concepte.

Cunoașterea este în prezent recunoscută ca factor de productivitate și creștere economică, ceea ce pune un nou accent pe rolul informației, tehnologiei și învățării în performanța economică. Termenul "**Economia bazată pe cunoaștere**" provine de la această recunoaștere deplină a rolului cunoașterii și tehnologiei în economia modernă [10].

Una dintre principalele trăsături ale cunoașterii este recunoașterea importanței valorii **bunurilor intangibile**, sau **necorporale**. Numeroase studii dovedesc că există o corelație foarte puternică între eforturile dedicate cercetării și dezvoltării tehnologice și a resurselor umane, pe de o parte, și ratele de creștere economică pe termen lung, reducerea șomajului și creșterea productivității, pe de alta parte.

Un studiu al Comisiei Europene [11] arată că Danemarca, Suedia și Olanda au dovedit un interes deosebit pentru bunurile intangibile încă din anul 1995. Din 1998, acestei probleme i se acordă o mare atenție în Regatul Unit. Guvernul britanic a publicat în decembrie 1998 un raport intitulat „Building the Knowledge Driven Economy” care are un capitol special dedicat bunurilor intangibile. Raportul consideră că în condițiile societății cunoașterii este necesară o revizuire a politicii publice. Ca urmare a fost lansat programul „Value Creation in the Knowledge-Driven Economy”. În Franța, Italia și Germania, după cum arată raportul, se constată un interes sporit pentru inovare și pentru capitalul de cunoștințe și uman ca factori cheie în orice politică economică. În contextul noii economii, impactul intangibilelor a devenit o prioritate pentru Comisia Europeană, totodată, la momentul realizării studiului, autorii au considerat că nu s-a acumulat suficientă evidență că fundamentele economiei se schimbă, ci doar că se observa o schimbare a felului de a privi lucrurile referitor la producerea și extragerea de valoare atât prin intermediul bunurilor tangibile cât și a celor intangibile.

Studiile cunoscutului economist american E.D. Domar, bazate pe analiza dezvoltării SUA pe parcursul a 125 de ani în secolele XIX și XX, când această țară a devenit prima putere economică, militară și politică a lumii, au arătat că principala contribuție la aceste performanțe au avut-o managementul și învățământul, înaintea

tehnicii, capitalului și pământului, factori considerați, îndeobște, ca vectorii principali ai dezvoltării economice.

Dezvoltarea vertiginosă a Chinei, care în 2010 a depășit Japonia și a devenit, după SUA, a doua putere economico-financiară a lumii, de asemenea vine să confirme acest fapt. Omenirea nu a mai cunoscut o dezvoltare atât de rapidă precum cea pe care o are în prezent China. Economia acestei țări este nu doar în creștere spectaculoasă, dar și într-o continuă schimbare și diversificare de la producția ieftină (low-cost) la cea impulsionată de inovații. Există deja în China o scena vibrantă de inovare bazată pe cercetare și dezvoltare (C&D): în telecomunicații, supercomputere, științele vieții, surse de energie regenerabilă non-combustibile și "tehnologiile verzi" în general.

Printre principalii factori ce au contribuit la fenomenul chinez se numără conștientizarea de către guvernare a **rolului esențial al științei și inovării tehnice pentru creșterea economică și crearea de locuri de muncă**. Puține țări au lucrat cu atâta sârguință pentru a traduce o prioritate politică în realitate. China produce mai mult de 700.000 de absolvenți de inginerie în fiecare an. Cu toate acestea, în unele zone, personalul adecvat este insuficient. Printr-un program masiv, China încurajează studenții să meargă la studii în străinătate. În 2010, peste 360.000 de studenți chinezi studiau în universitățile din afara țării. La finalizarea studiilor, noii specialiști revin la muncă în China.

În ultimii 20 de ani, investițiile în C&D au crescut mai mult de două ori – de la 0,73% din PIB în 1991 la 1,77% în 2011, planul fiind de a ajunge până în 2020 la 2,5%, media de astăzi pentru țările din Uniunea Europeană. În termeni absoluți, având în vedere creșterea rapidă a PIB-ului Chinei, cifrele sunt și mai impresionante. Între anii 2000 și 2010, volumul investițiilor în C&D s-a mărit de 6,6 ori, ajungând la 700 de miliarde de yuani în 2010 (84 de miliarde de euro). În acest ritm, conform aprecierii experților, China s-ar putea transforma în curând din cea mai mare fabrică din lume în laboratorul principal pentru planetă [12].

În consecință, precum arată ediția Organizației Mondiale a Proprietății Intelectuale (OMPI) *World Intellectual Property Indicators* din 2013 [13], pentru prima dată, China s-a situat în fruntea clasamentului pentru cele patru tipuri de obiecte de PI (brevete, modele de utilitate, mărci, desene și modele industriale), atât după originea depunerilor (cereri depuse de solicitanți din China) cât și după destinație (cerere depuse spre protecție în China). Cererile de brevetare a invențiilor, care sunt principalul indicator al ritmului de inovare a economiei, sunt în creștere cu circa 20% pe an și au însumat un număr de 652777, în anul 2012. și mai impresionante sunt rezultatele pentru modelele de utilitate și mărci: în 2012, numărul de cereri a atins, respectiv, 740290 și 1651785. Una din cauzele numărului mare de cereri ar putea fi și faptul că multe instituții oferă recompense monetare pentru depunerea cererilor de brevet de către personal. Totodată, atunci când vine vorba de brevete, calitatea contează mai mult decât cantitatea.

Pentru a releva locul și rolul proprietății intelectuale în creșterea competitivității economice, vom apela la metodologia ce stă la baza Raportului privind Competitivitatea Globală, realizat anual de către Forumul Economic Mondial (World Economic Forum) și vom evidenția elementele constituente ale competitivității, care, de fapt, stau la baza evaluării Indicelui Global al Competitivității (IGC) [14]. Acest indice este calculat ca media ponderată a mai multor componente, fiecare măsurând un aspect diferit al competitivității. Aceste componente sunt grupate în 12 piloni ai competitivității (Figura 1):

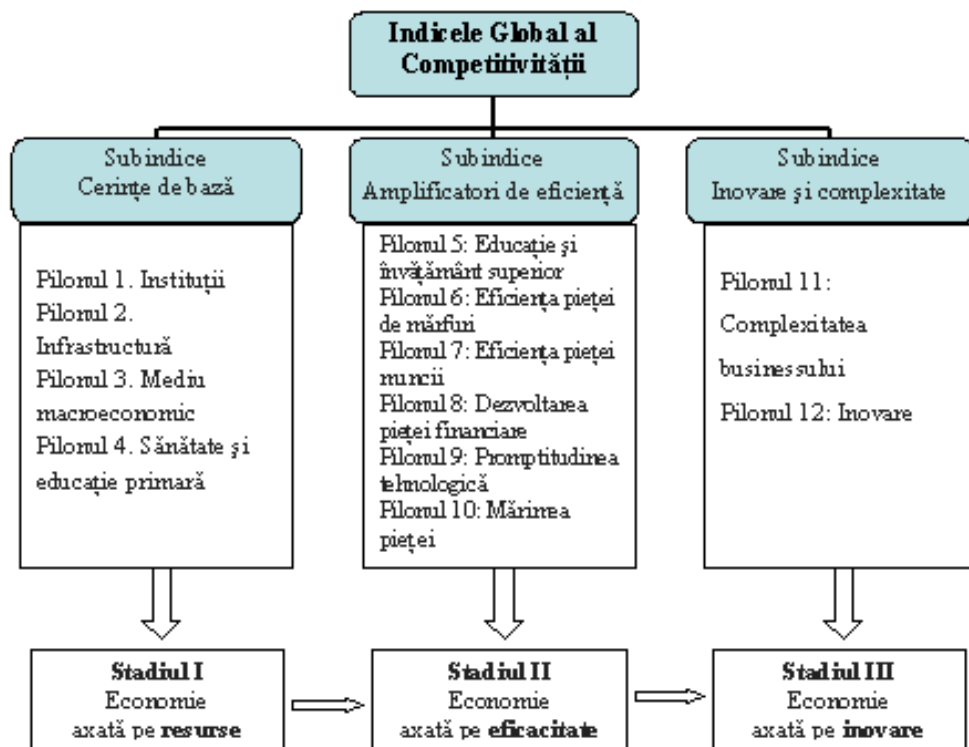


Figura 1: Componentele Indicelui Global al Competitivității (adaptare după The Global Competitiveness Report 2013 – 2014)

Deși proprietatea intelectuală nu figurează explicit printre pilonii menționați în Figura 1, ea este implicit prezentă la toate stadiile economiei prin intermediul majorității componentelor, dar în mod special, prin intermediul componentei instituționale (protecția proprietății intelectuale), educaționale, tehnologice și inovaționale, fiind un element-cheie al unui **sistem național de inovare**, care, la rândul său, este fundamentul **economiei bazate pe cunoaștere**.

Conceptul privind *Sistemele Naționale de Inovare (SNI)* a câștigat coerență intelectuală și practică cu câteva zeci de ani în urmă, fiind adoptat, inițial, de către Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE) și țările dezvoltate, iar mai recent a revenit în centrul atenției ca un mijloc de abordare a celor mai profunde probleme cu care se confruntă națiunile în curs de dezvoltare. Deoarece disproporția dintre țările dezvoltate și cele în curs de dezvoltare devine tot mai mare, economiștii și factorii de decizie privesc SNI ca având un mare potențial, atât ca o sursă pentru înțelegerea esenței și cauzelor primare ale decalajului în dezvoltarea economică, cât și ca un puternic cadru conceptual care poate produce politici și instituții capabile să depășească acest decalaj.

Tabelul 1
Indicele Global al Competitivității 2013-2014 [15]

Țara/Economia	Locul	IGC 2013-2014	Stadiul economiei
Elveția	1	5,67	III
Singapore	2	5,61	
Finlanda	3	5,54	
Germania	4	5,51	
Statele Unite ale Americii	5	5,48	
Suedia	6	5,48	
Hong Kong	7	5,47	
Țările de Jos	8	5,42	
Japonia	9	5,40	
Regatul Unit	10	5,37	
Norvegia	11	5,33	
Taiwan, China	12	5,29	
Qatar	13	5,24	
Canada	14	5,20	
Danemarca	15	5,18	
Estonia	32	4,65	II → III
Azerbaidjan	39	4,51	I → II
Letonia	52	4,40	II → III
Federația Rusă	64	4,25	II → III
Georgia	72	4,15	II
România	76	4,13	II
Armenia	79	4,10	I → II
Ucraina	84	4,05	II
Republica Moldova	89	3,94	I → II
Republica Kirghiză	121	3,57	I

Dezvoltarea practicilor și politicilor axate pe inovație și sursele sale a devenit o temă centrală pentru organismele economice internaționale și naționale, mai ales pentru OCDE, care a introdus **Rapoartele de țară privind inovarea** și a investit multe

eforturi pentru a promova importanța difuziei cunoștințelor, tehnologiilor și inovării pentru creșterea economică.

Proiectul SNI al OCDE subliniază necesitatea unor politici interne pentru a ajusta obiectivele și instrumentele lor pentru noua paradigmă de inovație tehnologică, bazată pe exploatarea mai sistematică și intensivă a bazelor de cunoștințe disponibile și a strategiilor de recombinație și integrare pentru generarea de noutate și identifică mai multe domenii de potențială liberalizare economică internațională și de cooperare, care ar contribui la consolidarea sistemelor de inovare naționale respective [16].

Acest tip de efort presupune catalogarea și analiza inovației, așa cum apare în cadrul sistemelor naționale, identificarea celor mai bune practici și susținerea politicilor pentru țările membre, precum și comunitatea internațională. Eforturi similare au fost întreprinse de către Comisia Europeană și Consiliul Național de știință și Tehnologie al SUA.

Politicile și programele SNI care au drept scop consolidarea capacităților de inovare și tehnologice, deja destul de populare în economiile dezvoltate, s-au situat, mai recent, în centrul atenției în contextul țărilor în curs de dezvoltare. Încercările de a conceptualiza interacțiunile complexe într-un sistem de inovare, aplicat acestor țări au condus la conștientizarea faptului că pentru țările în curs de dezvoltare răspunsurile nu se află în politicile care se bazează exclusiv pe unul din modelele liniare [17]:

"technology push" ("tehnologia care împinge"), conform căruia inovațiile tehnologice apar sub impulsul activităților de cercetare-dezvoltare: procesul de inovare începe cu o descoperire științifică (cercetare fundamentală), trece printr-o invenție care este valorificată apoi prin proiectare-inginerie și activități de producție și se sfârșește cu marketingul și vânzarea noului produs sau a noului proces inovativ care sunt "împinse" pe piață. În această abordare, se consideră că procesul de inovare este constituit din faze secvențiale, distincte conceptual și temporal, caracterizate prin relații uni-direcționale (fără feedback-uri), sau

"market pull" ("piața care trage"), care presupune că inovațiile derivă dintr-o cerință dictată de piață, aceasta influențând direcția și rata dezvoltării tehnologice, iar cercetarea-dezvoltarea are numai rol reactiv în procesul inovațional, care este orientat spre satisfacerea exigențelor consumatorilor.

Mai degrabă, așa cum susțin mulți cercetători, dezvoltarea economică și industrială de succes este strâns legată de capacitatea unei națiuni **de a dobândi, absorbi și difuza tehnologiile moderne**. În timp ce în economiile dezvoltate, sistemul de inovare are rolul de a menține sau îmbunătăți un nivel deja stabilit de competitivitate și creștere economică, țările în curs de dezvoltare se confruntă cu sarcina de a le ajunge din urma ("catching-up"), de a atinge un nivel de convergență cu economiile dezvoltate.

Abordarea SNI oferă îmbunătățiri față de alte abordări alternative, care conceptualizează dezvoltarea tehnologică în termeni de intrări (de exemplu, finanțarea științei) și ieșiri (de exemplu, publicații și brevete). Dacă abordarea în termeni de

intrări/ieșiri oferă imagini statice ale inovării la nivel național și presupun un model liniar de dezvoltare tehnologică (de exemplu, știința duce la tehnologii îmbunătățite, iar acestea conduc la îmbunătățiri industriale), atunci abordarea SNI subliniază dinamica rețelelor de politici, instituții și oameni care mediază fluxurile cunoașterii dincolo de granițele naționale și industriile interne.

În plus, abordarea SNI oferă o imagine mai realistă a proceselor de dezvoltare, pentru că vede eforturile de inovare ca fiind strâns legate de politicile macroeconomice și educaționale, mai largi. Această abordare sistemică este, fără îndoială, mai potrivită pentru factorii de decizie politică, deoarece le permite să identifice mai bine punctele de sprijin sau link-urile slabe în cadrul rețelei. În general, studiile de caz ce țin de SNI sugerează ca eforturile publice și academice pot "oferi un sprijin, dar nu pot substitui eforturile tehnologice ale firmelor", că dezvoltarea capitalului uman prin educație și formare profesională este esențială pentru sporirea capacității de absorbție și că politicile economice trebuie să fie proiectate pentru a face față competitivității internaționale. Pledând pentru o abordare SNI specifică țărilor în curs de dezvoltare, s-a afirmat în mod corect că "politica tehnologică ar trebui să fie demistificată. Ea nu trebuie să fie privită ca o afacere doar pentru țările dezvoltate și văzută ca un lux inutil și risipitor pentru țările sărace" [18].

În orice epocă istorică, țările dezvoltate ocupă rolul de lideri tehnologici în timp ce țările în curs de dezvoltare acționează în calitate de urmași („imitatori”) tehnologici. Cheia succesului pentru dezvoltarea acestor țări constă în diminuarea decalajelor tehnologice, care pot fi atinse prin activități proprii de cercetare-dezvoltare și inovare, sau prin transferul de tehnologii din țările dezvoltate. Ambele sunt la fel de importante pentru creșterea productivității firmelor și, în consecință, pentru convergența nivelurilor de dezvoltare. În prezent, pentru statele cu dezvoltare medie, majoritatea cunoștințelor tehnologice (80-90%) provin din surse externe. Astfel, **transferul tehnologic** devine un element vital în încercarea de reducere a decalajelor [19].

Transferul de tehnologie se poate realiza pe diferite căi, principalele modalități fiind investițiile străine directe (ISD), importurile de componente, subansamble și bunuri de capital, contractele de licențiere. Însă convergența țărilor în curs de dezvoltare cu cele dezvoltate nu se poate realiza prin simpla copiere a tehnologiilor, politicilor și instituțiilor. Procesul este mult mai complex. Pentru implementarea cu succes a noilor tehnologii este nevoie de **existența unui anumit nivel de pregătire** pentru asimilarea cunoștințelor tehnologice provenite din exterior, în primul rând de forță de muncă înalt calificată și de un nivel minim al dezvoltării tehnologice. Un rol important în acest proces le revine **instituțiilor de învățământ superior și celor profesional-tehnice**.

Totodată, trebuie de ținut cont de faptul, că investițiile străine directe nu presupun și nu urmăresc neapărat reducerea decalajului menționat, deoarece companiile multinaționale (CMN) care efectuează aceste investiții se orientează în

primul rând spre atingerea obiectivelor proprii. Principalele motive pentru care CMN investesc în afara țării de origine constau în beneficiile aduse de abundența unor resurse naturale, costul redus al forței de muncă, posibilitatea de a accesa noi piețe de desfacere etc. Este greu de presupus că o companie care caută forță de muncă ieftină va realiza produse tehnologic-intensive în filialele deschise în exteriorul țării de origine [20].

Astfel, conform unui studiu efectuat în anul 2008 de către centrul de cercetări al publicației “The Economist”, în baza unui sondaj pe un număr de 146 de firme străine, investitoare în țările Europei Centrale și de Est (ECE) [21], dintre firmele chestionate:

- aproape jumătate nu aveau activități de C&D și inovare în țările gazdă;
- mai mult de 70% au recunoscut că activitățile de C&D și inovare sunt realizate exclusiv în locația de bază (cartierul general) al firmei;
- doar 25% din ele au afirmat că produsele și serviciile comercializate în țările ECE sunt dezvoltate în aceste locații;
- doar 14% au afirmat că se așteaptă ca activitățile lor inovative din țările-gazdă să crească considerabil în următorii 3 ani;
- doar 29% declară că au colaborat cu firmele locale în vederea dezvoltării de noi produse și servicii;
- 5% califică relația lor cu instituțiile academice locale drept “excelentă”.

Inovarea nu înseamnă doar a veni cu produse noi, ea înseamnă, de asemenea, de a face lucrurile diferit. Pentru ca aceasta să se întâmple, întregul ecosistem de inovare, care constă dintr-un set de factori interconectați și consolidați, este crucial. Un exemplu în acest sens este cazul Elveției: un excelent ecosistem de inovare a fost un factor important care a făcut din această țară un atractiv loc de muncă pentru persoanele cu înaltă calificare. **O piață a muncii funcțională și sistemul educațional excelent** sunt fundamentale pentru prosperarea inovării, favorizând relațiile strânse de colaborare dintre întreprinderi, universități și institutele de cercetare. Acești factori au făcut ca Elveția să devină un inovator de top. Instituțiile sale de cercetări științifice sunt printre cele mai bune din lume, iar colaborarea strânsă dintre mediul academic și sectorul real al economiei, combinată cu investițiile mari ale companiilor pentru cercetare și dezvoltare, face ca cea mai mare parte din rezultatele acestor cercetări să fie transferată în produse și servicii comercializabile, fiindu-le, totodată, asigurată o protecție puternică a drepturilor de proprietate intelectuală. Această capacitate inovatoare robustă se manifestă printr-o rată mare a brevetării pe cap de locuitor, fapt ce clasează Elveția cinci ani la rând pe primele poziții ale clasamentului mondial al competitivității [22].

Pe parcursul ultimelor 3 decenii proprietatea intelectuală (PI) a fost în centrul strategiilor firmelor inovatoare din întreaga lume. Globalizarea activității economice a condus la creșterea investițiilor în inovație, fiind atestată o tendință globală de creștere

a numărului de cereri de brevetare a invențiilor – de la 800 mii la începutul anilor '80, la 1.8 milioane în 2009 și în 2012 atingând un număr record de 2.35 milioane [23.24].

Ca urmare, politica de PI este pe prima linie a politicii de inovare. O creștere a inovării nu mai este apanajul doar a țărilor cu venituri mari și contribuie la scăderea decalajului tehnologic dintre țările bogate și cele sărace. Formele incrementale și mai mult locale de inovare contribuie la dezvoltarea economică și socială pe picior de egalitate cu inovațiile tehnologice de nivel mondial. Cererea tot mai mare pentru drepturile de PI, conduce la o serie de implicații și anume [25]:

- Piețele de cunoștințe pe baza drepturilor de PI sunt în creștere, deși încă în curs de formare. Companiile au început mai mult să comercializeze și să licențieze drepturile de PI. Redevențele și veniturile din licențierea drepturilor de PI au crescut la nivel global mai rapid decât creșterea PIB-ului - de la 2,8 miliarde de dolari SUA în 1970 la 27 miliarde în 1990 la aproximativ 180 miliarde în 2009. Au apărut noi intermediari pe piață, cum ar fi casele de compensație (clearing-houses) și de brokeraj a PI.

- Au crescut rapid volumele brevetării mai ales pentru așa-numitele tehnologii complexe, care se bazează pe mai multe invenții brevetate separat, în timp ce dreptul de proprietate asupra unui brevet aparține mai multor subiecți. Aceasta este în mare parte o reflectare a schimbărilor tehnologice.

- În legătură cu creșterea fără precedent a numărului de cereri de brevetare, oficiile de brevete au devenit **piatra de temelie a sistemelor de inovare**. Sarcinile lor esențiale sunt asigurarea calității brevetelor eliberate și soluționarea echilibrată a litigiilor.

- Mai multe țări au adoptat politica cu privire la utilizarea rezultatelor cercetării publice pentru inovare. Un element al acestei politici este de a încuraja activitățile de brevetare de către universități și organizațiile publice de cercetare (OPC) și dezvoltarea comercială ulterioară a invențiilor brevetate. În consecință, se atestă o creștere semnificativă a numărului de cereri de brevete depuse de aceste organizații în conformitate cu Tratatul de cooperare în domeniul brevetelor (PCT) [26] – de la aproape zero în 1980 la mai mult de 15.000 în 2010, mare parte din această creștere se datorează țărilor cu venituri mari – în special Franței, Germaniei, Japoniei, Marii Britanii și Statelor Unite ale Americii. Cu toate acestea, o creștere semnificativă a avut loc și în multe țări cu venituri medii. În ceea ce privește universitățile, conduce China (2348 de cereri PCT depuse în perioada 1980-2010), urmată de Brazilia, India și Africa de Sud.

Elaborarea de noi informații, cunoștințe și invenții reprezintă punctul de pornire al procesului inovațional, a cărui componentă fundamentală este creativitatea (Figura 2).

Reformele politice menite să faciliteze transferul de tehnologie prin brevete în universități, au un impact multilateral asupra instituțiilor de cercetare, companiilor, sistemului de cunoștințe științifice și asupra economiei în general. Conform teoriei

Harrod-Domar, progresul tehnologic întotdeauna a avut un rol deosebit de important în creșterea economică. Există o corelație foarte puternică între eforturile dedicate cercetării și dezvoltării tehnologice și resursele umane, pe de o parte, și ratele de creștere economică pe termen lung, reducerea somajului și creșterea productivității, pe de altă parte [27].

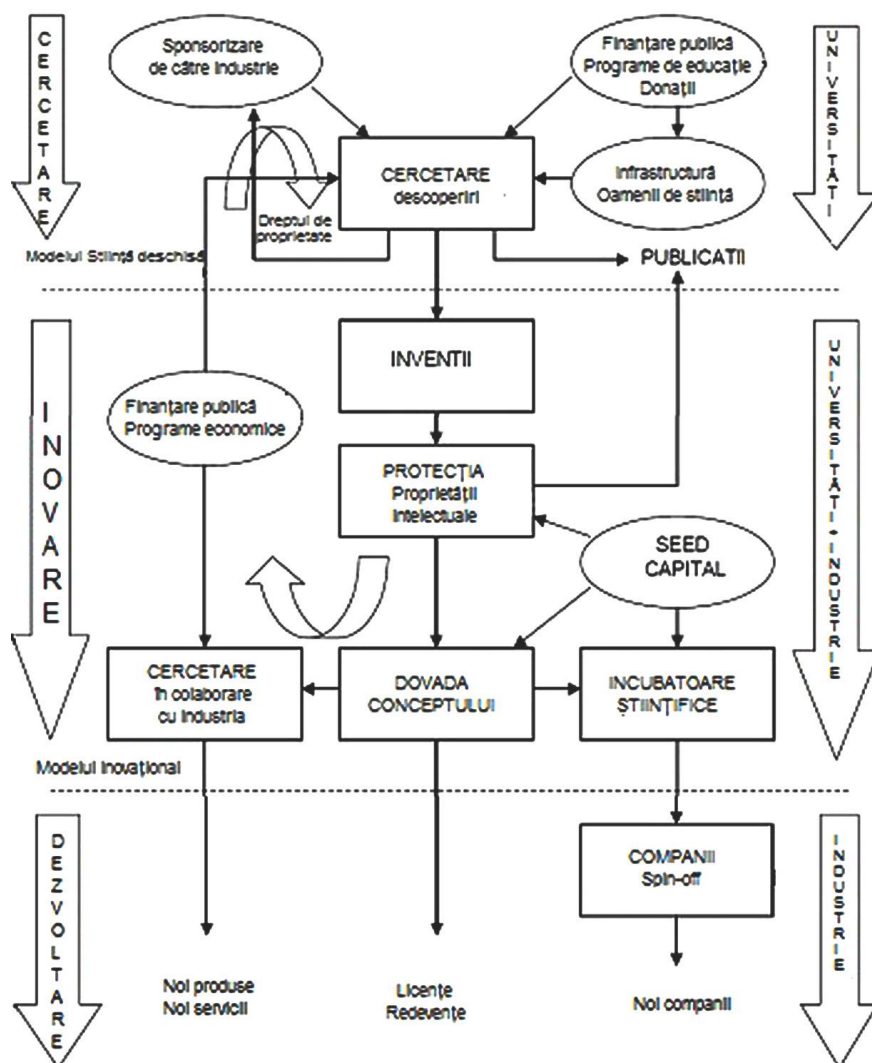


Figura 2. Modelul inovațional al transferului de cunoștințe [28]

În Republica Moldova, la nivel macroeconomic, s-a constituit un sistem de gestionare a proprietății intelectuale ajustat la valorile economiei de piață și tradițiile occidentale [29]. Legislația ce reglementează domeniul, a fost armonizată cu cea a Uniunii Europene. Mai dificilă este situația la nivel microeconomic, ce ține de implementarea tehnologiilor și produselor noi de către sectorul real al economiei. Rămâne încă destul de scăzut nivelul de implementare a invențiilor autohtone brevetate. Totodată cu această problemă se confruntă și țările avansate. Spre exemplu, conform unui sondaj efectuat în Uniunea Europeană, în 2006, aproximativ 36% dintre brevete nu erau folosite de proprietarii lor nici pentru aplicații comerciale sau industriale și nici pentru licențiere. Firmele mici s-au dovedit mult mai deschise în a-și folosi brevetele din portofoliu. Cota de brevete nefolosite (în sensul prezentat mai sus) de către firmele mici era de 20%, în timp ce aceeași cota în cazul firmelor mari, era de 41% [30].

Proprietatea intelectuală este un atribut indispensabil al economiei de piață. Ea are un caracter complex și multifuncțional, cu implicații în toate domeniile vieții economice, științifice, culturale și sociale. Gestionarea corectă a acesteia creează oportunitatea de a obține **efecte sinergetice pozitive** în diverse domenii și de a stimula **creativitatea, inovația și creșterea economică a țării**. Adoptarea recentă a unor acte legislative și documente de politici, orientate spre dezvoltarea bazată pe cunoaștere, în primul rând a Strategiei naționale de dezvoltare „Moldova 2020”, Strategiei naționale în domeniul proprietății intelectuale pînă în anul 2020 [31] și Strategiei inovaționale a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 „Inovații pentru competitivitate” [32] sunt o cheazăie că țara noastră va reuși să devină competitivă prin crearea și utilizarea eficientă a rezultatelor activității intelectuale.

BIBLIOGRAFIE:

1. Strategia națională de dezvoltare „Moldova 2020”, aprobată prin Legea Nr. 166 din 11.07.2012.
2. The Global Competitiveness Report 2013 – 2014. <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>.
3. Dan SĂVESCU, Adrian BUDALĂ. Proprietatea intelectuală în România și unele țări din UE. - Brașov : Lux Libris, 2008.
4. Declarația Mondială de Proprietate Intelectuală, adoptată la 26 iunie 2000, la Geneva.
5. COMUNICARE A COMISIEI. EUROPA 2020. O strategie europeană pentru o creștere inteligentă, ecologică și favorabilă incluziunii. http://www.mae.ro/sites/default/files/file/Europa2021/Strategia_Europa_2020.pdf.
6. În vigoare pentru Republica Moldova din 25.12.1991, Hotărârea Parlamentului nr. 1328-XII din 11 martie 1993.
7. În vigoare pentru Republica Moldova din 02.11.1995, Hotărârea Parlamentului nr.511-XIII din 22 iunie 1995.

8. Organizația a fost creată în baza Convenției pentru instituirea organizației mondiale a proprietății intelectuale (OMPI) semnată la Stockholm la 14 iulie 1967.
9. Croația, Bosnia și Herțegovina și Republica Moldova sunt membre la toate cele 24 de tratate internaționale administrate de OMPI.
10. THE KNOWLEDGE-BASED ECONOMY. ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. Paris 1996.
<http://www.oecd.org/science/scienceandtechnologypolicy/1913021.pdf>.
11. European Commission Enterprise DG - European Observatory on Intangible Assets, Policy Trends in Intangible Assets, 8 Nov. 2000 (prin Internet, <http://www.eu-intangibles.net>).
12. Georges Haour, Marc Laperrouza. CHINA - THE WORLD'S HOTBED OF INNOVATION IN THE 21ST CENTURY
<http://www.imd.org/research/challenges/china-the-worlds-hotbed-of-innovation-in-the-21st-century-georges-haour-marc-laperrouza.cfm>.
13. Primul Raport privind Competitivitatea Globală a fost lansat în 1979, iar începând cu anul 2004, Raportul clasează țările în funcție de Indicele Global al Competitivității.
14. Extras din The Global Competitiveness Report 2013 – 2014.
<http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>.
15. Extras din The Global Competitiveness Report 2013 – 2014.
<http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>.
16. Stephen Feinson. National Innovation Systems: Overview and Country Cases. Knowledge Flows, Innovation, and Learning in Developing Countries.
<http://archive.cspo.org/products/rocky/Rock-Vol1-1.PDF>.
17. Niek D du Preez, Louis Louw, Heinz Essmann. An Innovation Process Model for Improving Innovation Capability. - Journal of High Technology Management Research.
http://www.indutech.co.za/attachments/188_LouwEssmannDu%20Preez%20-%20An%20Innovation%20Process%20Model%20for%20Improving%20Innovation%20Capability.pdf.
18. Stephen Feinson. National Innovation Systems: Overview and Country Cases. Knowledge Flows, Innovation, and Learning in Developing Countries.
<http://archive.cspo.org/products/rocky/Rock-Vol1-1.PDF>.
19. Dan Olteanu. Analiza dinamicii transferului tehnologic, în Europa.
ftp://www.ipe.ro/RePEc/ror/ror_pdf/seince101220.pdf.
20. Idem.
21. Rezultatele studiului sunt citate după Dan Olteanu (vezi supra).
22. The Global Competitiveness Report 2013 – 2014.
<http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>.
23. World Intellectual Property Report – 2011. The Changing Face of Innovation. WIPO Economics & Statistics Series.

- http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/intproperty/944/wipo_p ub_944_2011.pdf.
24. World Intellectual Property Indicators – 2013. WIPO Economics & Statistics Series.
http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/intproperty/941/wipo_p ub_941_2013.pdf.
 25. **Idem** 23.
 26. Tratatul de cooperare in domeniul brevetelor (PCT - Patent Cooperation Treaty), Republica Moldova a aderat prin Hotararea Parlamentului nr. 1624-XII din 26 octombrie 1993.
 27. INTEGRAREA REPUBLICII MOLDOVA ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ. ACȚIUNI ȘI IMPLICAȚII GEOECONOMICE. Valeriu PROHNIȚCHI.
www.moldova.md .
 28. Management of intellectual property in publicly-funded research organisations: *Towards European Guidelines*. European Communities, 2004.
 29. Managementul proprietății intelectuale: experiența Republicii Moldova. Dr. Iurie Badâr , Șef Direcție economie și finanțe, AGEPI.
 30. Erik Nooteboom. The future of the Patent system in Europe. Background and Purpose. Santander, 22 June 2006.
<http://www.oepm.es/cs/OEPMSite/contenidos/ponen/gip06/jueves/jueves1.pdf>.
 31. Hotarirea Guvernului Republicii Moldova nr. 880 din 22.11.2012 cu privire la Strategia nationala in domeniul proprietatii intelectuale pina in anul 2020.
 32. Aprobată prin Hotarirea Guvernului Republicii Moldova nr. 952 din 27.11.2013.

ASPECTE PRIVIND DEZVOLTAREA ECONOMICĂ A
LEGUMICULTURII ȘI A PIEȚII PRODUSELOR LEGUMICOLE ÎN
REPUBLICA MOLDOVA

MOVILEANU VERONICA

Dr. conferențiar

universitar

UASM

Abstract. *The great importance that presents the vegetables for general food and particularly for rational nutrition of people represents the dinamic factor in the direction of vegetable production increasing, diversification of assortment of fresh and processed vegetables, the permanent improvement of quality, the extending of cultural methods, the technology improving and increasing of economic efficiency. The temporary stagnation in the development of vegetable growing is caused not so much by the lack of varieties and hybrids with increased productivity but by the lack of qualitative seeds and tehnologies that will ensure a competitive yield in different production conditions.*

Key words: *Vegetables, Foreign trade, The import and export with vegetables.*

INTRODUCERE

Legumicultura Republicii Moldova are menirea să asigure, în sensul securității alimentare a populației: un consum rațional și un sortiment de legume adecvat; industria prelucrătoare cu materie primă; exportul legumelor în stare proaspătă și prelucrată. Importanța economică a acestei ramuri rezultă din ponderea legumelor în alimentația populației, utilizarea intensivă a terenurilor și a forței de muncă, sporirea producției precum și a veniturilor considerabile.

MATERIAL ȘI METODĂ

Materialul folosit în scopul realizării studiului întreprins a constatat în cercetare, analiza și interpretarea datelor din literatura de specialitate, Anuarul Statistic al Republicii Moldova și datele Federației Naționale a Agricultorilor din Moldova (AgroInform). Informația referitoare la importanța economică a legumelor a fost acumulată în urma unui studiu aprofundat, realizat în baza literaturii științifice de profil, a mai multor publicații periodice și a altor surse.

REZULATE ȘI DISCUȚII

Legumicultura, ca sector al producției de bunuri agroalimentare, prezintă importanță atât pentru economia națională, în special cea agricolă, cât și pentru agenții economici implicați: producători, procesatori, comercianți.

Legumicultura asigură materie primă pentru industria alimentară, îndeosebi la producerea conservelor de legume, dar și a celor de carne și pește. De asemenea, într-o măsură mai redusă, legumele sunt folosite și în extracția coloranților organici, în produsele cosmetice, (D. Indrea, 2009).

Un aspect de importanță economică se referă la faptul că prin cultura legumelor se asigură o mai bună valorificare a terenurilor decât prin multe alte culturi, datorită posibilităților de efectuare, a succesiunilor, atât la cultura în câmp liber, dar mai cu seamă la cea protejată. Folosirea pe scară largă a culturilor asociate în sere, solarii și răsadnițe creează posibilitatea utilizării intensive a acestor spații și recuperării într-un timp mai scurt a investițiilor. Se apreciază că 1 ha de legume cultivate în câmp echivalează cu 10 – 12 ha de grâu, 1 ha de legume cultivate în solarii echivalează cu 150 ha de grâu, iar 1 ha de legume cultivate în sere echivalează cu 200 ha de grâu, (V. Popescu, 1996).

Potențialul de producție al majorității speciilor de legume, mai ales a soiurilor și hibrizilor noi, este foarte ridicat. Astfel, în culturi de seră speciale (sisteme fără sol) la tomate (ciclu lung) s-au realizat peste 500 t/ha, la castraveți (ciclu I) 378 t/ha, iar la ardeul gras 290 t/ha. Și la culturi în câmp s-au obținut producții record de 80-100 t/ha la varză, morcov, tomate, sfeclă roșie ș.a. Majoritatea culturilor asigură, în mod curent, recolte de 20-50 t/ha, (D. Indrea, 2009).

Prin faptul că în cultura legumelor se realizează un flux continuu de producție, se creează posibilitatea repartizării forței de muncă pe întregul an calendaristic, micșorându-se caracterul sezonier al lucrărilor. Consumul de forță de muncă manuală, la unitatea de suprafață, chiar în condiții de mecanizare complexă, este de 20-50 de ori mai mare la legume decât la cereale. Mai ales în sistemele tradiționale de cultivare, consumul de muncă este foarte ridicat, iar productivitatea muncii relativ scăzută. În aceste condiții, legumicultura necesită o mare parte din forța de muncă disponibilă. Pe de altă parte, prin mecanizarea și automatizarea proceselor de producție în legumicultură și reducerea consumului de forță de muncă se poate asigura o creștere considerabilă a productivității.

Cu toate prețurile de cost mari de producție, culturile de legume asigură o rentabilitate ridicată, datorită capacității mari de producție și a posibilităților favorabile de valorificare a ei.

Legumele proaspete sau conservate constituie un important produs în comerțul internațional (D. Indrea, 2009). Legumicultura permanent a constituit o ramură deosebită pentru Republica Moldova, fiind favorizată de clima temperată, solurile fertile, îndeletnicirile populației, care permit creșterea celor mai bune soiuri de legume

și obținerea producției ecologice pure cu calități superioare gustative. Condițiile pedoclimatice relativ favorabile ale țării, tradițiile și experiența acumulată permite cultivarea a peste 60 specii de plante legumicole, obținerea unor recolte bogate și a unui profit impunător la majoritatea culturilor. Drept dovadă servesc indicatorii dezvoltării legumiculturii înregistrați în perioada de dezvoltare durabilă a ramurii respective, în care anual, recolta globală de legume constituie 1200 – 1300 mii tone, inclusiv cca. 700 mii tone erau procesate de către fabricile de conserve și peste 250 mii tone exportate în stare proaspătă

(V. Botnari, 2011).

În perioada de trecere spre economia de piață legumicultura a înregistrat o scădere. Producția globală de legume s-a redus de cca. 4,0 ori, constituind 389 mii tone în anul 2005, ca rezultat al diminuării până la 36,7 mii ha a suprafețelor cultivate cu legume și a scăderii producției medii. De asemenea, s-a redus substanțial și producerea de legume pe teren protejat, serele de iarnă devenind inutilizabile. Modificări esențiale s-au produs în structura valorificării producției legumicole. Volumul de achiziționare și prelucrare a legumelor de către fabricile de conserve, precum și de livrare pe piețele tradiționale s-au micșorat esențial, constituind 8-10 la sută și, respectiv, 4-5 la sută din recolta globală, majorându-se, totodată, volumele de comercializare în stare proaspătă pe piața internă. Toate acestea, precum și alte probleme cu care se confruntă sectorul de producere a legumelor, impun elaborarea și implementarea unui sistem de acțiuni de ordin organizatoric, tehnologic și economic, menit să asigure creșterea productivității și a eficienței economice în domeniul legumiculturii.

Spre regret, pe parcursul ultimilor ani volumul producției de legume a scăzut considerabil: conform datelor statistice – până la 380-400 mii tone anual; ceea ce constituie mai puțin de 100 kg pentru un locuitor față de 150 kg necesare potrivit recomandărilor pentru o alimentație corectă. Astfel, pentru a-și asigura securitatea agroalimentară, Republica Moldova s-a transformat dintr-un exportator al producției de legume într-un importator stabil al acesteia, inclusiv și din Republica Belarus, care actualmente are o producție de circa 147 kg de legume pentru un locuitor, (V. Botnari, 2011).

Piața legumelor din Republica Moldova se caracterizează prin instabilitate, fluctuații puternice de prețuri în diferite perioade. Importul legumelor prevalează exportul din Moldova deja o perioadă îndelungată și menține o balanță comercială deficitară. Acest fenomen îl putem urmări în tabelul de mai jos.

Pentru legume balanța comercială în perioada 2004 – 2011 a fost descendentă indicând un sold negativ pe parcursul întregii perioade de referință.

Pe parcursul perioadei 2005 – 2009 Moldova a exportat circa 114 mii tone de legume, în valoare totală de 28, 4 mln. dolari SUA. Cele mai mari țări de export pentru legume din anii 2005– 2009 au fost Bielorusia, România, Rusia, care însumează cca. 50% din volumul total de exporturi. Alte țări de export pentru Moldova au fost Elveția, Ungaria, Italia, Estonia, Franța, Germania. Cele mai mari volume de export au fost

**Buletinul Științific al Universității de Stat „Bogdan Petriceicu Hasdeu”
din Cahul
№ 2 (10), 2013
Științe Economice**

înregistrate cu Bielorusia în 2006 și 2007 (5274 și corespunzător 5310 tone). Cele mai mari tranzacții au loc în sezon, deoarece Moldova nu dispune de capacități adecvate de producere extrasezon.

Tabelul 1
Importurile și exporturile de legume, plante, rădăcini și tuberculi alimentari ale Republicii Moldova pentru perioada 2004 – 2010, mii dolari SUA

Indicatorii	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1. Exportul de legume, plante, rădăcini și tuberculi alimentari	2934,2	4797,1	5694,8	2580,7	3977,5	4055,4	8767,5
2. Importul de legume, plante, rădăcini și tuberculi alimentari	8239,0	8722,8	10468,4	19122,5	27340,0	24866,0	30172,3
3. Balanța comercială	-5304,8	-3925,7	-4773,6	-16541,8	-23362,5	-20810,6	-21404,8

Sursa: *Anuarul Statistic al Republicii Moldova, 2011, pp. 429, 437.*

Tabelul 2
Volumul total de export al legumelor al Republicii Moldova, în perioada 2005 – 2010, tone

Țările	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total	%
1. Belarusia	3474	3312	5274	5310	3714	4589	25672	22,46
2. România	4019	4058	4805	4805	2276	91	20054	17,54
3. Rusia	2373	1427	2518	2518	1771	4193	14800	12,95
4. Elveția	-	2418	5832	5832	-	-	14082	12,32
5. Ungaria	-	8500	1372	1372	-	-	11244	9,83
6. Ucraina	6	2289	4044	3985	456	-	10781	9,43
7. Porto Rico	-	1642	2149	2149	-	-	5939	5,20
8. Italia	14	-	1268	1268	350	1163	4064	3,55
9. Estonia	94	251	396	396	164	490	1790	1,57
10. Franța	-	810	486	486	-	-	1781	1,56
11. Germania	83	271	19	19	37	-	429	0,37
Total	10310	26112	29049	29026	9154	10673	114325	100

Sursa: *AgroInform. Federația Națională a Agricultorilor din Moldova, Chișinău, 2010. p.3*

Moldova este un importator net de legume atât în stare proaspătă, cât și refrigerate. Pe parcursul anilor 2005 – 2009, volumul importului de legume al Moldovei a avut un trend ascendent, atingând în anul 2010 nivelul de 72 mii tone, în valoare de 25 mln. dolari SUA, conform sursei AgroInform.

În tabelul de mai jos prezentăm cele mai importante țări din care Republica Moldova importă legume.

Tabelul 3

**Volumul total de import al legumelor a Republicii Moldova, în perioada
2005 – 2010, total**

Țările	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total	%
1. Polonia	31872	20420	15253	15253	19947	31875	134618	41,33
2. Turcia	12326	14439	24473	24473	16714	10404	102829	31,57
3. România	627	1217	4770	4770	5094	4561	21037	6,46
4. Bielorusia	2116	39	437	437	3621	7951	14601	4,48
5. Ucraina	1179	120	911	911	5727	2405	11255	3,46
6. China	580	827	387	387	1404	5483	9067	2,78
7. Olanda	788	408	1408	1408	1186	1874	7072	2,17
8. Republica Arabă Siriană	-	-	-	1279	1850	3182	6311	1,94
9. Germania	323	189	338	338	334	1788	3312	1,02
10. Puerto Rico	-	1372	896	896	-	20	3184	0,98
Total	51972	40272	51290	51290	58263	72638	325727	100

Sursa: *AgroInform. Federația Națională a Agricultorilor din Moldova, Chișinău, 2010. p.4*

Cele mai importante țări de import al legumelor în Republica Moldova sunt Polonia, Turcia, România, urmate de Bielorusia, Ucraina, China. Analiza comerțului extern al Moldovei evidențiază clar faptul, că în lunile iulie – octombrie cererea pieței interne este aproape în întregime satisfăcută de producția locală, pe când importurile sunt efectuate preponderent în lunile noiembrie – iunie. Cele mai mari volume de import în anii 2005- 2010 s-au înregistrat în urma tranzacțiilor cu Polonia – 31,8 mii tone în 2005 și 2010.

Republica Moldova are în apropiere două dintre principalele piețe mondiale – UE și Federația Rusă. Ambele dispun de sectoare agricole dezvoltate, dar, în același timp, sunt mari importatori de produse alimentare. Cele 27 țări ale Uniunii Europene consumă anual cca. 62 milioane tone de legume proaspete. Piața este în mare măsură saturată, fiind aprovizionată în special de producătorii locali. Anual, UE importă cca. 10 milioane tone de legume proaspete. Consumul pe cap de locuitor pentru produsele cultivate în mod tradițional în Moldova crește foarte încet (< 3%). Ținând cont de intensitatea utilizării forței de muncă pentru produsele agricole primare, costurile relativ mai mici din Moldova pot fi un avantaj competitiv pentru penetrarea pe piețele UE cu produse tradiționale pentru Republica Moldova. Un potențial mai mare îl au produsele agriculturii organice, dar în Moldova acest segment se află într-o fază incipientă de dezvoltare.

O altă dinamică este specifică țărilor din CSI. După criza economică din 1990, consumul de legume proaspete pe piețele tradiționale pentru Moldova (Rusia, Ucraina, Bielorusia) a crescut într-un ritm sporit, rata de creștere datorându-se în special importurilor. Totuși, consumul pe cap de locuitor este mult sub nivelul țărilor din UE (Rusia – 40 kg/ an, Germania – 160 kg/ an). Odată cu creșterea veniturilor, în țările CSI va crește importul de legume, deoarece producătorii locali nu reușesc să acopere cererea

de pe piață, iar unele culturi nu pot fi cultivate cu succes, (Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare al Republicii Moldova, 2008). Exportul de legume aduce venituri mari Republicii Moldova, favorizând dezvoltarea comerțului exterior cu alte țări. Se exportă tomate, castraveți, ardei, vinete, ceapă și diferite conserve.

Republica Moldova importă legume crescute în condiții nefavorabile, ce pun în pericol viața consumatorilor. Multe substanțe, introduse în legume prin tehnologii moderne, provoacă diverse forme de cancer, tulburări hormonale și alte grave afecțiuni ale organismului uman. Legumele sânt o sursă inegalabilă de minerale, de care organismul uman are nevoie în fiecare zi. Această cerere pe piață a făcut ca tehnologiile de cultivare să se modernizeze rapid pentru a produce cât mai multe legume, încât multe alimente au devenit periculoase pentru sănătate, cu toate că aspectul lor este perfect. Legumele importate conțin și o cantitate mare de glucide, obținute prin creșterea plantelor la lumina artificială. Pe de altă parte, cele mai multe legume importate nu sunt cultivate direct pe pământ, ca și la noi, ci în ghivece sau lădițe speciale, de unde și insuficiența sărurilor minerale, un exemplu fiind tomatele. Din cauza stimulentele chimice ce nu caracterizează producția autohtonă de legume, Moldova reușește să obțină maxim 300 t de tomate la hectar, în timp ce producția din țările occidentale ating și 600 t/ha. Mulți cultivatori, pentru a combate dăunătorii și a spori creșterea plantelor, folosesc pesticide, fără a respecta cantitățile și modul de administrare a acestora. De aceea ar trebui ca țara noastră să asigure un nivel înalt de dezvoltare, privitor la recoltarea legumelor de calitate înaltă destinate consumului uman.

Moldova se află pe locul 67 în topul mondial după suprafața de tomate și pe locul 87 după producția obținută. Piața internă de legume este relativ mică și se saturează destul de repede în perioada de recoltare. Capacitățile frigorifice sunt relativ scurte de timp, ceea ce se reflectă în prețurile foarte variabile sezonier, (Agrovista, 2009).

În Moldova legumele sunt cultivate preponderent în teren deschis, dar există deja și sectoare nu prea mari de producere pe teren protejat (sere). Obținerea producției legumicole pe terenuri protejate nu are cele mai bune rezultate. Recolta medie de tomate și castraveți constituie 12 – 14 kg/ m² față de 40 – 45 kg/ m² în țările cu tehnologii avansate. În prezent, producția obținută în spațiile protejate constituie mai puțin de 2,0 kg legume pentru un locuitor. Pentru comparație: Turcia produce 38 – 40 kg de legume în teren protejat per locuitor. Luând în considerație numărul populației în Turcia și în Republica Moldova putem ușor determina nivelul și potențialul de producere a legumelor în sere și solari.

Suprafața de cultivare a legumelor și bostănoaselor în ultimii ani a diminuat sub 50 mii ha, cu tendința de reducere în continuare, iar suprafața de cultivare a cartofului constituie 35 – 37 mii ha. În aspectul speciilor legumicole, suprafețe mai mari continue să fie cultivate cu tomate (10 – 12 mii ha), ceapă (5 -7 mii ha), varză (3 – 5 mii ha), castraveți (3,8 – 4,6 mii ha), ardei (4 mii ha) și morcov (3,5 mii ha), iar mai mici – cu

sfeclă roșie (2,3 mii ha), mazăre de grădină (1,7 mii ha), pătlăgele vinete (1,5 mii ha). Declinul economic în agricultură, condiționat de promovarea nechibzuită a reformei agrare și de tranziția îndelungată la economia de piață, au condus la reducerea volumului și consumului produselor de origine animală pe cap de locuitor. În situația creată, producția de legume, fiind mai puțin costisitoare, devine, astfel, una din sursele principale de produse alimentare pentru majoritatea populației, îndeosebi cu venituri mici.

CONCLUZII

În rezultatul studierii importanței economice a legumiculturii și pieței produselor legumicole în Republica Moldova, s-au constatat următoarele:

1. Tradițiile, experiența acumulată, condițiile pedoclimatice favorabile sunt premise reale pentru revitalizarea legumiculturii în Republica Moldova;
2. Elaborarea și implementarea unui sistem de acțiuni de ordin organizatoric, tehnologic și economic ar contribui la creșterea productivității, eficienței economice și a activității în domeniul legumiculturii și pieței produselor legumicole;
3. Republica Moldova importă legume crescute în condiții, ce pun în pericol viața consumatorilor, de aceea ar trebui ca țara noastră să asigure un nivel înalt de dezvoltare, privitor la recoltarea legumelor de calitate înaltă, destinate consumului uman.

BIBLIOGRAFIE:

1. POPESCU, Victor. *Legumicultură*. Vol. I. București: Editura CERES, 1996, pp. 10-11.
2. INDREA, Dumitru, ș.a. *Cultura legumelor*. Ed. a II – a. București: Editura CERES, 2009, pp. 31-32.
3. AgroInform, Federația Națională a Agricultorilor din Moldova. *Studiul privind comerțul extern de fructe și legume al Moldovei, 2009*. Chișinău: 2010, pp. 3-4.
4. Agrovista. *Buletin lunar – Totul despre piața de fructe, legume, cereale*. Nr. 4. Chișinău: 2009, pp.15 – 16.
5. Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare al Republicii Moldova. *Programul de revitalizare a sistemului de manipulare post –recoltă și de valorificare în stare proaspătă a fructelor, a legumelor și a strugurilor de masă (2008 - 2015)*. Chișinău: 2008. p.8.
6. *Anuarul Statistic al Republicii Moldova*, Chișinău, 2011. pp. 429, 437.
7. BOTNARI, Vasile. *Revitalizarea legumiculturii prin cercetare și inovare*. Științe agroindustriale. Nr. 4 (23) decembrie, 2011. pp. 65- 67.

ПУТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**ПАРМАКЛИ Д.М.,
д.х.э.н., проф. Кагульского
Государственного университета
им.Б.П.Хашдеу,
ТОДОРИЧ Л.П.,
докторантка Комратского
Государственного университета**

Abstract. *The article presents the dynamics and the structure of production output within agricultural companies of the Moldovan Autonomous District of "Gagauzia" in 2001-2011, as well as explains the measurements of economic efficiency of the leading crop types in the region's plant cultivation. The work explains and justifies the level of minimal profit obtained per one hectare of land as a prerequisite for providing stable development of an agricultural organization on the basis of either traditional or extended reproduction. Finally, the article facilitates multi-factor correlation models for determining profits per one hectare of land for Gagauzia's leading agricultural crops.*

Key words: *agriculture, net income, profitability, traditional and extended reproduction, sustainability.*

Процесс исследования устойчивости предпринимательской деятельности сельскохозяйственных предприятий следует проводить, имея ввиду, что она достигается под влиянием непредсказуемых колебаний погодных условий. Исходя из этого, устойчивым следует считать такой вариант развития сельского хозяйства, который сохраняя колебания объемов производства в отдельные годы, обеспечивает уровень доходности в среднегодовом исчислении достаточный для ведения по меньшей мере простого воспроизводства [1, с.112].

Таким образом, устойчивым можно считать лишь такое производство, при котором среднегодовой объем реализации всех видов продукции позволяет обеспечить такую сумму чистой прибыли, чтобы предприятие имело возможность поддерживать по меньшей мере простое эффективное воспроизводство. Учитывая, что объемы чистой прибыли зависят преимущественно от полученной прибыли от основной деятельности, важно обеспечить максимум прибыли от реализации выращенной продукции растениеводства и животноводства [2, с.328]. В условиях АТО «Гагаузия» объем валовой прибыли от реализации продукции в сельскохозяйственных предприятиях на 91% обеспечивается реализацией продукции растениеводства. В связи с этим важно выявить какой объем прибыли должен обеспечить каждый

гектар земли в обработке, чтобы предприятие сохраняло экономическую независимость.

В структуре товарной продукции растениеводства доминирующее положение занимают 5 ведущих культур: зерновые и зернобобовые культуры, подсолнечник, озимый рапс, табак, фрукты и виноград. Доля последних в структуре продукции растениеводства представлена в таблице 1 и 2.

Таблица 1
Показатели объемов реализации продукции растениеводства в АТО «Гагаузия» за 2001-2011г.г. (тыс.лей)

Год	Объем реализации		
	всего	в том числе продукция растениеводства	из них продукция ведущих культур
2001	234130	193677	185684
2002	275082	224581	220113
2003	336409	226606	220108
2004	384518	270879	262546
2005	402063	278291	222372
2006	255746	177990	173003
2007	192155	154651	152165
2008	272239	231707	232365
2009	286956	187583	181453
2010	289854	246985	218169
2011	419891	358075	348563
В среднем	304458	231911	219686

Разработано авторами по данным Управления сельского хозяйства АТО «Гагаузия»

Доля ведущих культур в структуре всей реализованной продукции составила в среднем за указанные 11 лет 72,2%, а в объеме реализации продукции растениеводства достигла 94,7%, доля прибыли соответственно – 76,8% и 96,8%. Таким образом, очевидна доминирующая роль ведущих культур в экономике сельскохозяйственных предприятий АТО «Гагаузия».

Так как в экономике сельского хозяйства АТО «Гагаузия» продукция растениеводства занимает более $\frac{3}{4}$ выручки от реализации, рассмотрим состояние эффективности отрасли и выявим при каком выходе прибыли с одного гектара земли обеспечивается простое воспроизводство. При этом следует провести анализ по ведущим культурам автономии: зерновым и зернобобовым культурам, подсолнечнику, озимому рапсу и винограду. Сложившиеся показатели уровня рентабельности ведущих культур за последние 11 лет представлены в таблице 3.

Таблица 2

**Показатели объемов прибыли от реализации продукции в АТО «Гагаузия»
за 2001-2011г.г. (тыс.лей)**

Год	Прибыль		
	всего	в том числе продукция растениеводства	из них продукция ведущих культур
2001	25503	27864	32961
2002	47633	40144	48271
2003	98522	85583	70516
2004	79194	56830	56400
2005	56987	31421	20117
2006	29819	7508	8086
2007	3291	4166	5217
2008	46260	45141	45844
2009	1086	-17680	-18186
2010	77107	72723	65486
2011	130442	118781	122645
В среднем	54168	42953	41578

Разработано авторами по данным Управления сельского хозяйства АТО «Гагаузия»

Несмотря на низкую эффективность использования 70% пашни при возделывании зерновых культур, за последнее десятилетие же была обеспечена рентабельности отрасли растениеводства в среднегодовом исчислении на уровне 19,5%. Это было достигнуто за счет посевов подсолнечника и семенных культур, наращивания объемов поставок столового винограда, а также внедрением в производство новой для нас культуры – озимого рапса. Такое направление развития отрасли чревато негативными последствиями, даже если будет обеспечена рентабельность реализованной продукции растениеводства до уровня 32-35 %. Посевы, обеспечивающие высокую рентабельность культур, занимают по расчетам лишь 1/3 пашни и многолетних насаждений. А кто будет производить зерно на площади более 50 тыс.га при рентабельности менее 10%?

Если проанализировать сложившуюся ситуацию с другой стороны, то вполне очевидно, что при такой структуре рентабельности возделываемых культур принцип специализации производства, преимущества применения которого подтвердил мировой опыт в сельском хозяйстве, не может быть использован. Проблема усугубляется тем, что речь идет о хозяйственной целесообразности производства ведущих продовольственных и фуражных культур на селе, во многом определяющих продовольственную обеспеченность населения страны.

Таблица 3

**Показатели уровня рентабельности реализации ведущих культур
в АТО «Гагаузия» за 2001-2011г.г. (%)**

Год	Зерновые всего	Подсолнечник	Виноград	Рапс
2001	32,7	59,8	9,2	-
2002	-0,3	49,8	70,8	-
2003	1,1	39,9	97,8	-
2004	11,0	39,3	48,2	-
2005	-0,4	35,4	33,1	-
2006	0,5	9,4	10,5	-
2007	12,4	-9,2	-0,4	-
2008	34,0	25,9	-0,4	72,9
2009	-19,6	9,6	-6,5	11,8
2010	27,2	131,6	-10,0	61,3
2011	41,4	87,2	34,0	82,4
в среднем	12,5	45,8	34,2	59,0

Разработано авторами по данным Управления сельского хозяйства АТО «Гагаузия»

Рассмотрим основные показатели реализации ведущих культур автономии за последние 5 лет - за 2007 – 2012 г.г. (табл.4).

Таблица 4

**Показатели реализации ведущих культур в АТО «Гагаузия»
за 2007-2011г.г.**

Год	Объем реализации, тыс.лей	Себестоимость, тыс.лей	Прибыль, тыс.лей	Рентабель ность, %	Площадь, га	Прибыль, лей/га
1	2	3	4	5	6	7
Зерновые и зернобобовые						
2007	81252,0	72257,0	8995,0	12,4	41056,0	219,0
2008	126610,0	94461,0	32149,0	34,0	44859,0	717,0
2009	94488,0	117206,0	-22718,0	-19,4	43374,0	-525,0
2010	103169,0	81102,0	22067,0	27,2	38832,0	568,0
2011	152568,0	107869,0	44699,0	41,4	34451,0	1297,0
в среднем	111617,4	94579,0	17038,4	18,0	40514,0	421,0
Подсолнечник						
2007	21773,0	23983,0	-2210,0	-9,2	11309,0	-195,0
2008	35455,0	28157,0	7298,0	25,9	11475,0	636,0
2009	37065,0	33815,0	3250,0	9,6	12157,0	267,0
2010	62670,0	27060,0	35610,0	131,6	10111,0	3522,0
2011	100917,0	53917,0	47000,0	87,2	14157,0	3320,0
в среднем	51576,0	33386,4	18190,0	54,5	11842,0	1536,0

**Бuletинul Științific al Universității de Stat „Bogdan Petriceicu Hasdeu”
din Cahul
№ 2 (10), 2013
Științe Economice**

1	2	3	4	5	6	7
Виноград						
2007	37476,0	37642,0	-166,0	-0,4	7627,0	-22,0
2008	41899,0	42080,0	-181,0	-0,4	6435,0	-28,0
2009	26317,0	28157,0	-1840,0	-6,5	5588,0	-329,0
2010	18848,0	20952,0	-2104,0	-10,0	3847,0	-547,0
2011	38067,0	28414,0	9653,0	34,0	2983,0	3236,0
в среднем	32521,4	31449,0	1072,0	3,4	5296,0	202,0
Плоды						
2007	6661,0	7625,0	-964,0	-12,6	2126,0	-453,0
2008	7566,0	7226,0	340,0	4,7	1498,0	227,0
2009	2161,0	2427,0	-266,0	-11,0	1290,0	-206,0
2010	1179,0	1369,0	-190,0	-13,9	832,0	-228,0
2011	6644,0	5529,0	1115,0	20,2	943,0	1182,0
в среднем	4842,2	4835,2	7,0	0,1	1338,0	5,0
Табак						
2007	5003,0	5441,0	-438,0	-8,0	320,0	-1369,0
2008	6026,0	6033,0	-7,0	-0,1	229,0	-31,0
2009	11637,0	9285,0	2352,0	25,3	257,0	9152,0
2010	12385,0	9852,0	2533,0	25,7	439,0	5770,0
2011	29641,0	18826,0	10815,0	57,4	807,0	13401,0
в среднем	12938,4	9887,4	3051,0	30,9	410,0	7442,0
Рапс						
2008	14809,0	8564,0	6245,0	72,9	1993,0	3133,0
2009	9785,0	8749,0	1036,0	11,8	3214,0	322,0
2010	19918,0	12348,0	7570,0	61,3	5375,0	1408,0
2011	20726,0	11363,0	9363,0	82,4	2464,0	3800,0
в среднем	16309,5	10256,0	6053,5	59,0	3262,0	1856,0
Итого						
2007	152165,0	146948	5217,0	3,6	62438,0	84,0
2008	232365,0	186521,0	45844,0	24,6	66489,0	689,0
2009	181453,0	199639,0	-18186,0	-9,1	65880,0	-276,0
2010	218169,0	152683,0	65486,0	42,9	59436,0	1102,0
2011	348563,0	225918,0	122645,0	54,3	55805,0	2198,0
итого	226543,0	182341,8	44201,0	24,2	62010,0	713,0
Итого в среднем за год						
Зерновые	111617,4	94579,0	17038,4	18,0	40514,0	421,0
Подсолнечник	51576,0	33386,4	18189,6	54,5	11842,0	1536,0
Виноград	32521,4	31449,0	1072,4	3,4	5296,0	202,0
Плоды	4842,2	4835,2	7,0	0,1	1338,0	5,2
Табак	12938,4	9887,4	3051,0	30,9	410,0	7441,0
Рапс	16309,5	10256,0	6053,5	59,0	2610,0	2319,0
итого	226543,0	182341,8	44201,2	24,2	62010,0	713,0

Разработано авторами по данным Управления сельского хозяйства АТО «Гагаузия»

Данные таблицы 4 показывают, что наивысший уровень рентабельности среди ведущих культур автономии в среднем за 2007-2011 г.г. был достигнут при

реализации озимого рапса (59,0%) и подсолнечника (54,5%), а при реализации фруктов, винограда и зерновых культур – соответственно лишь 0,1, 3,4 и 18,0%. В среднем по совокупности ведущих культур за указанные годы выход прибыли в расчете на один лей затрат составил 24,2 бань. Среднегодовые показатели уровней рентабельности в возрастающей степени представлен на рис. 1.

Анализ выхода прибыли с единицы площади показывает, что на плантациях, занятых табаком в среднем за указанные годы сельскохозяйственные предприятия автономии получали более 7440 лей, далее по убывающей степени следуют озимый рапс (2319 лей/га), подсолнечник (1536 лей/га), В среднем за последние 5 лет данный показатель составил лишь 713 лей/га (рис.2).

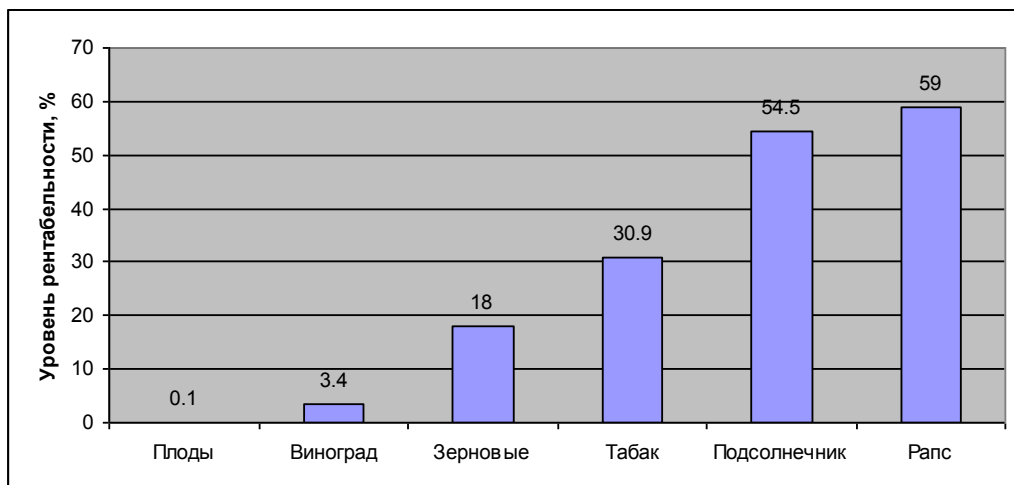


Рис. 1. Сводные показатели уровней рентабельности ведущих культур в АТО «Гагаузия» в среднем за 2007-2011г.

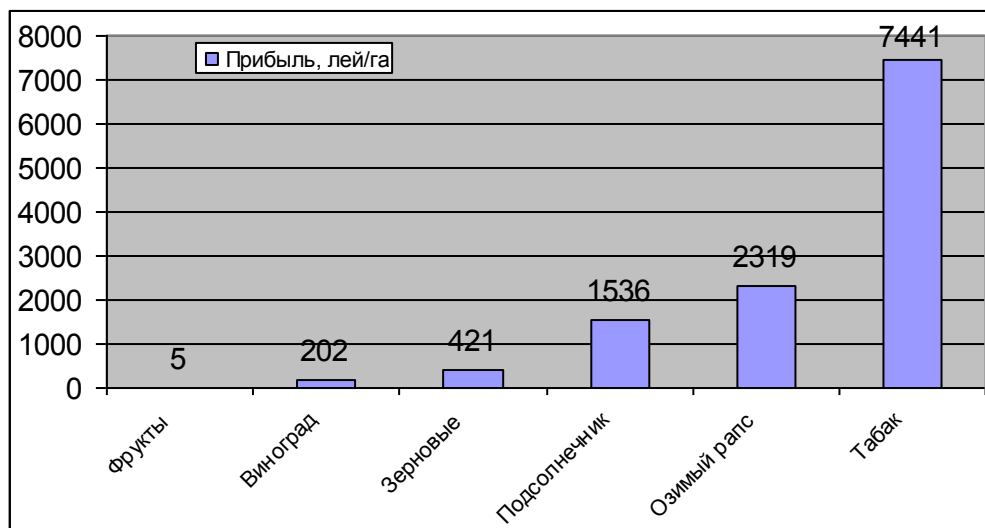


Рис. 2. Сводные показатели выхода прибыли ведущих культур в АТО «Гагаузия» в среднем за 2007-2011г.г.

Как показывает практика, в условиях АТО «Гагаузия» простое воспроизводство возможно при уровне рентабельности продукции выше 20,5%, а расширенное воспроизводство – не ниже 32-35%. Тогда величины минимальной прибыли отдельной культуры в расчете на один гектар продуктивной земли, необходимая для ведения расширенного и простого воспроизводства, определяются соответственно по формулам:

$$\Pi_{\min} = 0,32 \frac{Z}{S}, \text{ лей/га} \quad (1)$$

$$\Pi_{\min} = 0,205 \frac{Z}{S}, \text{ лей/га} \quad (2)$$

где: Z - фактическая себестоимость производств и реализации данной культуры, лей;

S - площадь возделывания данной культуры, га.

Величина средней минимальная прибыль группы культур:

$$\Pi_{\min} = 0,32 \sum_{i=1}^n \alpha_i \frac{Z_i}{S_i}, \text{ лей/га} \quad (3)$$

$$\Pi_{\min} = 0,205 \sum_{i=1}^n \alpha_i \frac{Z_i}{S_i}, \text{ лей/га} \quad (4)$$

где: Π_{\min} – средняя минимальная прибыль от реализации группы культур, лей/га;

Z_i – фактическая себестоимость производства и реализации данной культуры, лей;

α_i – удельный вес площади данной культуры в структуре возделываемых товарных культур (в десятичных дробях);

S_i – площадь возделывания данной культуры, га;

n – количество возделываемых культур.

Расчет средней величины Π_{\min} можно проводить по формуле:

$$\Pi_{\min} = \sum_{i=1}^n \alpha_i \Pi_{\min.i}, \text{ лей/га} \quad (5)$$

где: $\Pi_{\min.i}$ - минимальная прибыль от возделывания данной культуры, лей/га.

Коэффициент запаса финансовой прочности выражается следующей зависимостью [3, с.135]:

$$k_i = \frac{\Pi - \Pi_i}{\Pi} 100, \% \quad (6)$$

где: Π – фактически полученная прибыль, лей/га;

Π_i – расчетная (минимальная) прибыль, лей/га.

Чтобы выявить минимальный объем прибыли, позволяющий вести расширенное воспроизводство, рассмотрим два примера.

Пример 1. В 2011г. в целом по АТО «Гагаузия» прибыль от реализации продукции ведущих культур составила 122,6 млн.лей ($\Pi = 122645$ тыс.лей), а затраты на ее производство и реализацию достигли 225,9 млн.лей ($Z = 225918$ тыс.лей) при уровне рентабельности 54,3%

$$(R = \frac{122645}{225918} 100 = 54,3\%).$$

Если бы рентабельность составила $R = 32\%$ (минимальный уровень, позволяющий вести расширенное воспроизводство), то объем прибыли в целом по автономии составил бы 72,3 млн.лей

$$(П = 0,32 \cdot 225918 = 72294 \text{ тыс.лей}).$$

Тогда в расчете на один гектар земли прибыль от реализации ведущих культур достигла бы 1295 лей (если $S = 55805$ га, то $п = 72294 : 55805 = 1295$ лей/га). То есть, в условиях 2011года для обеспечения расширенного воспроизводства в АТО «Гагаузия» необходимо было иметь прибыль от реализации продукции ведущих культур не менее 1295 лей в среднем на один гектар обрабатываемой земли. Фактический показатель составил 2198 лей/га, что почти в 1,7 раза больше. В этом смысле 2011 год оказался особо благоприятным, если учесть, что в среднем за 2007-2011 годы было получено прибыли в расчете на гектар продуктивной земли лишь 713 лей.

Согласно формулы 1 расчетный минимальный объем прибыли по зерновым культурам за 2011 г составил (табл.4):

$$П_{\min} = 0,32 \cdot 107869/34451 = 1002 \text{ лей/га.}$$

Используя данные таблицы 4, в соответствии с формулой 3 в 2011г. средняя минимальная прибыль в сельскохозяйственных предприятиях АТО «Гагаузия» составила:

$$П_{\min} = 0,617 \cdot 1002 + 0,254 \cdot 1219 + 0,054 \cdot 3048 + 0,017 \cdot 1876 + 0,014 \cdot 7465 + 0,044 \cdot 1476 \\ = 1295 \text{ лей/га.}$$

Таким образом, мы подтвердили уровень минимальной прибыли по ведущим культурам за 2011г. в размере 1295 лей/га. Произведем расчеты по каждой культуре отдельно и определим минимальный объем выхода прибыли с одного гектара земли в условиях 2011г. Они составляют для зерновых культур 1002 лей/га, подсолнечника – 1219, винограда – 3048, фруктов – 2192, табака – 7465, озимого рапс – 1476 лей/га.

Произведя аналогичные расчеты, минимальный уровень прибыли в расчете на один гектар земли, необходимый для ведения простого воспроизводства в среднем для ведущих культур составит 830 лей, в том числе для зерновых культур 642, подсолнечника – 781, винограда – 1953, фруктов – 1202 табака – 4782, озимого рапс – 945 лей.

Известно, что в автономии помимо ведущих культур, выращивали овощи, бахчу, кормовые и другие культуры, а также продукцию животноводства. Экономические показатели реализации всей продукции растениеводства и животноводства за последние 5 лет представлены в таблице 5.

Таблица 5

Экономические показатели реализации всех видов продукции растениеводства и животноводства в АТО «Гагаузия» за 2007-2011г.г.

Год	Выручка от реализации, тыс.лей	Себестоимость, тыс.лей	Уровень рентабельности, %	Площадь земли в обработке, га	Прибыль, лей/га
2007	192155	188528	1.9	106577	34
2008	272239	225979	20.5	105189	440
2009	286956	285870	0.4	106881	10
2010	289854	212747	36.2	103659	744
2011	419891	289449	45.1	99388	1312
В среднем	292219	240515	21.5	104339	496

Разработано авторами по данным Управления сельского хозяйства АТО «Гагаузия»

Как показывают данные таблицы 5 достигнутые показатели предпринимательской деятельности сельскохозяйственных предприятий автономии в среднем за последние 5 лет не позволяли вести эффективное простое воспроизводство. Для обеспечения самофинансирования и ведения расширенного воспроизводства в условиях автономии минимальная прибыль должна составить $240515 \cdot 0,32 = 76965$ тыс.лей или 738 лей/га, то есть на 242 лей/га меньше достигнутого уровня. Как видим, хозяйства автономии лишь на 67,2% обеспечили возможность эффективного ведения предпринимательской деятельности в условиях расширенного воспроизводства.

Расчеты показывают, что в среднем на всю площадь земли в обработке в 2007 году от реализации всех видов продукции предприятиям автономии следовало иметь для ведения расширенного производства более 566 лей/га, а для ведения простого воспроизводства – не менее 363 лей/га, в 2008 г. – соответственно 687 и 440, в 2009г. – 856 и 548, в 2010г. -657 и 421, в 2011г. -932 и 597 лей/га. В среднем за указанные 5 лет эти показатели составили – 738 и 473 лей/га.

Сопоставляя расчетные данные с фактическими, следует отметить, что за рассматриваемые 5 лет два года (в 2007 и 2009 г.г.) предприятия автономии не имели экономической базы для поддержания простого воспроизводства.

Пример 2. В среднем за 2007-2011г.г. в сельскохозяйственных предприятиях автономии было получено прибыли от реализации зерновых культур на сумму 17,04 млн.лей при затратах в 94,58 млн.лей. Рентабельность реализации составила 18,0%, а выход прибыли с одного гектара земли достиг лишь 421 лей. То есть, в сложившихся погодно-климатических условиях 2007-2011г.г. и существующих цен на поставляемую селу материально-техническую

продукцию для обеспечения расширенного воспроизводства следовало бы иметь прибыль не менее $0,32 \cdot 94,58 = 30,27$ млн. лей, а в расчете на один гектар обрабатываемой земли – 747 лей. Фактически было получено на 421 лей, или почти в 1,8 раза меньше. Произведя аналогичные расчеты по каждой культуре, получим показатели выхода минимальной прибыли с одного гектара земли, необходимой для ведения расширенного воспроизводства. Они представлены в таблице 6.

Таблица 6
Расчетные показатели минимальной прибыли с одного гектара ведущих культур, обеспечивающие ведение расширенного воспроизводства, для сельскохозяйственных предприятий АТО «Гагаузия» в среднем за 2007-2011г.г. и 2011г. (лей/га)

Наименование культур	Расчетная минимальная прибыль		Фактическая прибыль		Запас финансовой прочности, %	
	в среднем за 2007-2011г.г.	за 2011г.	в среднем за 2007-2011г.г.	за 2011г.	в среднем за 2007-2011г.г.	за 2011г.
Зерновые и зернобобовые	747	1002	421	1297	-43,6	29,4
Подсолнечник	902	1219	1536	3320	70,3	72,4
Озимый рапс	1257	1476	2319	3800	84,5	57,5
Табак	7717	7465	7441	13401	-3,6	79,5
Фрукты	1156	2192	5,0	1182	-99,6	-46,1
Виноград	1900	1476	202	3236	-89,4	119,2
В среднем	941	1295	713	2198	-24,2	69,7

Расчитано авторами с использованием данных таблицы 5

Анализ таблиц 5 показывает, что в среднем за 2007-2011г.г. только по подсолнечнику и озимому рапсу было получено прибыли, достаточной для обеспечения экономической независимости. Данные таблицы 6 свидетельствуют о том, что за 5 указанных лет сельскохозяйственные предприятия автономии лишь в 2010 и 2011г.г. имели экономическую базу для расширенного воспроизводства, а условия ведения простого воспроизводства – в 2008, 2010 и 2011годах. Таким образом, за последние 5 лет сельскохозяйственные предприятия АТО «Гагаузия» испытывали серьезные финансовые проблемы развития предпринимательской деятельности и причиной тому послужили преимущественно существенные спады производства продукции в 2007 и 2009 годах. В среднем за 2007-2011г.г. предприятия едва обеспечивали минимальный объем прибыли, необходимый для покрытия расходов на содержание административно- управленческого аппарата и коммерческие издержки (табл.7).

Таблица 7

Расчетные показатели выхода минимальной прибыли с одного гектара в среднем для сельскохозяйственных предприятий АТО «Гагаузия» за 2007-2011г.г. (лей/га)

Год	Фактически	Минимальный выход прибыли с 1 га для ведения воспроизводства	
		расширенного	простого
2007	31	566	36
2008	440	687	440
2009	10	856	548
2010	744	657	421
2011	1312	932	597
В среднем	496	738	473

Расчитано авторами с использованием данных таблицы 5

В 2012г. чтобы обеспечить возможность ведения расширенного воспроизводства, необходимо добиться выхода прибыли с одного гектара

$$P_{\min} = \frac{100 + \beta}{100} \cdot P_{\min}^{\sigma}, \text{ лей/га} \quad (7)$$

где: β – прогнозный уровень инфляции на 2012 год, %;

P_{\min}^{σ} – минимальная прибыль базисного года (2011г), необходимая для ведения расширенного воспроизводства, лей/га.

Тогда при сохранении структуры возделывания ведущих культур и прогнозном уровне инфляции в 2012 году ($\beta = 4,9\%$), согласно формулы 5 минимальная прибыль должна составить по зерновым культурам 1051 лей/га ($P_{\min}^{\sigma} = 1,049 \cdot 1002 = 1051$), подсолнечнику 1279, озимому рапсу 1548, табаку 7831, фруктам 2299, винограду 1548, в среднем по шести ведущим культурам 1358 лей/га.

Известной информативностью обладают многофакторные корреляционные модели. Для них отбирают несколько важных факторов, между которыми практически нет причинно-следственных связей. Рассчитанная для 74 сельскохозяйственных предприятий АТО «Гагаузия» модель по зерновым и зернобобовым культурам имеет следующий вид:

$$y_x = - 516,731 + 365,5081x_1 - 0,806848x_2 + 0,9210319x_3, \text{ лей /га} \quad (8)$$

где: y_x – расчетное значение выхода прибыли с одного гектара земли, лей/га;

x_1 – урожайность, ц/га;

x_2 – себестоимость реализованного зерна, лей/ц;

x_3 – цена реализации зерна, лей/ц.

Коэффициент множественной корреляции определился в размере 0,6942, что подтверждает существенную связь выхода прибыли с единицы площади с совокупностью учтенных факторов.

Для зерновых культур без кукурузы уравнение регрессии при $R^2 = 0,7727$ имеет вид: имеет вид:

$$y_x = 371.3871 + 16.59279 x_1 - 1.064613 x_2 + 0.9816311 x_3, \text{ лей/га} \quad (9)$$

Для кукурузы ($R^2 = 0.6983$):

$$y_x = -1839,455 + 573,7517 x_1 - 0.797371 x_2 + 1.272988 x_3, \text{ лей/га} \quad (10)$$

Для подсолнечника ($R^2 = 0.6851$):

$$y_x = - 11714.42 + 3897.062 x_1 - 0.6274546 x_2 + 2.258723 x_3, \text{ лей/га} \quad (11)$$

Для винограда ($R^2 = 0.8646$)

$$y_x = -3903.885 + 1802.003 x_1 - 1.174739 x_2 + 1.27602 x_3, \text{ лей/га} \quad (12)$$

Изучая динамику эффективности реализации продукции шести ведущих культур за 2001-2011г.г., можно сделать вывод о том, что из 11 лет лишь 3 года (2003, 2010 и 2011) рентабельность ведущих культур автономии была выше минимального уровня, позволяющего вести расширенное воспроизводство (рис.3 и табл.8). Лишь за последние 5 лет сельскохозяйственные предприятия автономии обеспечили себе возможность вести эффективно постоянное воспроизводство, так как уровень рентабельности продукции ведущих культур достиг в среднегодовом исчислении 24,2 – 29,4%.

В среднем за последние 3 года объем реализации ведущих культур составил 249,4 млн. лей, себестоимость реализованной продукции 192,7млн.лей, прибыль 56,6 млн.лей при уровне рентабельности 29,4%. В расчете на 1 га (60374 га) прибыль достигла 938 лей.

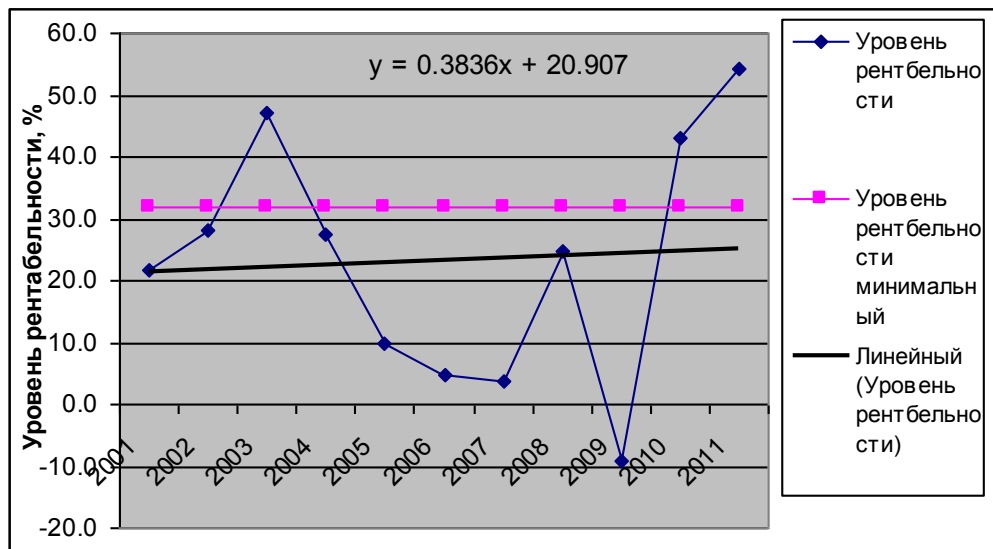


Рис. 3. Динамика уровней рентабельности продукции ведущих культур в АТО «Гагаузия» за 2001-2011г.г.

Таблица 8

Сводные показатели реализации ведущих культур в АТО «Гагаузия» за 2001-2011г.г.

Год	Объем реализации тыс.лей	Себестоимость тыс.лей	Прибыль тыс.лей	Уровень рентабельности %
1	2	3	4	5
2001	185684	152723	32961	21,6
2002	220113	171842	48271	28,1
2003	220108	149592	70516	47,1
2004	262546	206146	56400	27,4
2005	222372	202255	20117	9,9
2006	173003	164917	8086	4,9
2007	152165	146948	5217	3,6
2008	232365	186521	45844	24,6
2009	181453	199639	-18186	-9,1
2010	218169	152683	65486	42,9
2011	348563	225918	122645	54,3
в среднем 2001-2011	219686	178108	41578	23,3

1	2	3	4	5
в среднем 2007-2011	226543	182342	44201	24,2
в среднем 2008-2011	245137	191190	53948	28,2
в среднем 2009-2011	249395	192747	56648	29,4

Разработано авторами по данным Управления сельского хозяйства АТО «Гагаузия»

В условиях автономии, как подтверждают расчеты, для достижения рентабельности не ниже 32-35%, следует получать с одного гектара земли в условиях 2011 года 932 лея прибыли от реализации всех видов продукции. Таким образом, для обеспечения расширенного воспроизводства необходимо соблюдения следующего неравенства:

- для отдельной культуры

$$TC \leq 0,758p \cdot q, \quad (13)$$

$$\left(\frac{p-z}{z} \geq 0,32 \quad p \geq 1,32z; \quad p \geq 1,32 \frac{TC}{q}; \quad \frac{TC}{q} \leq 0,758p; \quad TC \leq 0,758p \cdot q \right)$$

- для группы культур или в целом по растениеводству

$$TC \leq 0,758N, \quad (14)$$

где: TC – затраты на 1 га, лей;

q – урожайность, ц/га;

p – цена реализации продукции, лей/ц;

z – себестоимость продукции, лей/ц;

N – выручка с 1 га земли, лей.

Для обеспечения простого воспроизводства по каждой культуре в отдельности необходимо соблюдение неравенства:

$$TC \leq 0,83p \cdot q, \quad (15)$$

$$\left(\frac{p-z}{z} \geq 0,205; \quad p \geq 1,205z; \quad p \geq 1,205 \frac{TC}{q}; \quad \frac{TC}{q} \leq 0,83p; \quad TC \leq 0,83p \cdot q \right)$$

Для группы культур или в целом по растениеводству

$$TC \leq 0,83N \quad (16)$$

Вполне очевидно, что достижение высокой рентабельности реализованной продукции и, следовательно, обеспечение условий расширенного воспроизводства устойчивого развития возможно на путях снижения затрат, повышения реализационных цен на продукцию и роста урожайности культур.

Возникает вполне реальный вопрос: может ли сельскохозяйственное предприятие обеспечить экономическую устойчивость деятельности в течение

ряда лет в условиях ежегодных высоких колебаний достигнутых результатов, когда в отдельные годы не обеспечивается возможность ведения простого воспроизводства в условиях низкой рентабельности или даже убыточности? Ответ на данный вопрос можем найти, если определим скользящим методом экономические показатели деятельности предприятия за несколько лет подряд, например, за 3 года, т.е. предлагается провести, как принято в статистике, сглаживание временного ряда. Суть различных приемов сглаживания сводится к замене фактических уровней временного ряда расчетными уровнями, которые подвержены колебаниям в меньшей степени. Это способствует более четкому проявлению тенденции развития.

Данный прием позволяет «сгладить» неблагоприятные показатели за отдельный год и вывести средние. Как раз они и послужат основой оценки результативности деятельности предприятия. Если среднегодовые уровни прибыли и рентабельности будут выше минимальных значений, то экономическая устойчивость предприятия может быть обеспечена, несмотря на низкие показатели в отдельные годы. Скользящие средние позволяют сгладить как случайные, так и периодические колебания, выявить имеющуюся тенденцию в развитии процесса, и поэтому, являются важным инструментом при фильтрации компонентов временного ряда.

Проведем расчеты скользящего среднего годового уровня рентабельности реализации ведущих культур в АТО «Гагаузия» за 2001-2011г.г. и выхода прибыли с одного гектара за 2009-2011г.г. и результаты сведем в таблицу 9 и 10.

Таблица 9

Показатели расчета скользящего уровня рентабельности ведущих культур в АТО «Гагаузия» за 2001-2011г.г. (за ряд минувших лет подряд, %)

Год	Ежегодно	За 2 года	За 3 года	За 4 года	За 5 лет
2001	21,6	-	-	-	-
2002	28,1	25,0	-	-	-
2003	47,1	37,0	32,0	-	-
2004	27,4	35,7	33,2	30,6	-
2005	9,9	18,7	26,4	26,8	25,9
2006	4,9	7,7	14,8	21,5	22,7
2007	3,6	4,3	6,5	12,5	18,4
2008	24,6	15,3	11,9	11,3	15,0
2009	-9,1	7,2	6,2	5,9	6,8
2010	42,9	13,4	17,3	14,3	12,5
2011	54,3	49,7	29,4	28,2	24,2
В среднем	23,3	21,4	19,7	19,0	18,0
Коэффициент вариации, %	84,9	70,6	54,4	48,3	38,6

Расчеты выполнены авторами по данным таблицы 7

Проведенные расчеты показывают, что при использовании скользящих среднегодовых показателей коэффициент вариации существенно снижается. Так, при расчете показателей в среднем за три года коэффициент вариации уровня рентабельности в среднем за 11 лет снизился более чем в 1,5 раза, обеспечивая более стабильные экономические показатели. При анализе динамики выхода прибыли с единицы площади за последние 4 лет коэффициент вариации понизился более чем в 1,7 раза., за 5 лет – в 2,2 раза.

Таблица 10

**Показатели расчета скользящего уровня рентабельности и выхода прибыли ведущих культур в АТО «Гагаузия» за 2009-2011г.г.
(за ряд минувших лет подряд)**

Год	Объем реализации тыс.лей	Себестоимость тыс.лей	Площадь земли в обработке, га	Коэффициент рентабельности	Прибыль, лей/га
2009	250450	233459	106216	0,073	160
2010	283016	241532	105243	0,172	394
2011	332234	262689	103309	0,265	673
В среднем	288567	245893	104923	0,174	407

Расчеты выполнены авторами по данным таблицы 7

Далее рассмотрим динамику основных экономических показателей деятельности сельскохозяйственных предприятий АТО «Гагаузия» за 2001-2011г.г. и их устойчивость. Все расчеты сведем в таблицу 11.

Расчеты показывают, что устойчивость основных экономических показателей за рассматриваемые 11 лет остается низкой, особенно высокой была колеблемость таких показателей как прибыль и рентабельность. Так, коэффициент устойчивости уровня рентабельности реализованной продукции составил за указанные годы 33,6%, выхода прибыли всего 27,2%, а прибыль в расчете на один гектар 24%.

Используя метод скользящей средней (при расчете в среднем за 3 года), произведем расчеты сложившихся основных экономических показателей сельскохозяйственных предприятий АТО «Гагаузия» за 2001-2011г.г. и дадим оценку их устойчивости. Результаты сведем в таблицу 12.

Данные таблицы 11 и 12 показывают, что в результате использования при расчетах скользящих средних, коэффициент устойчивости выхода валовой прибыли повысился с 27,2 до 56,8 % или почти в 2,1 раза, выход прибыли в расчете на один гектар земли в обработке – более чем в 2,3 раза, уровень рентабельности реализованной валовой продукции – почти в 1,9 раза.

**Таблица 11
Основные экономические показатели деятельности агропредприятий АТО
«Гагаузия» за 2001-2011 г.г. и их устойчивость**

Год	Выручка от реализации, тыс.лей	Себестоимость, тыс.лей	Прибыль, тыс.лей	Земля в обработке, га	Прибыль, лей/га	Рентабельность, %
2001	234130	208627	25503	99877	255	12,2
2002	275082	227449	47633	104061	458	20,9
2003	336409	250826	85583	99042	864	34,1
2004	384518	305324	79194	102129	775	25,9
2005	402063	345076	56987	105371	541	16,5
2006	255746	225927	29819	105180	284	13,2
2007	192155	188864	3291	106577	31	1,7
2008	272239	225979	46260	105189	440	20,5
2009	286956	285870	1086	106881	10	0,4
2010	289854	212747	77107	103659	744	36,2
2011	419891	289449	130442	99388	1312	45,1
В среднем	304458	251467	52991	103396	513	21,1
Среднеквадратическое отклонение	72549	48397	38569	2865	387	14,0
Коэффициент вариации, %	23,8	19,2	72,8	2,8	76	66,4
Коэффициент устойчивости, %	76,2	80,8	27,2	97,2	24	33,6

Рассчитано авторами по данным Управления сельского хозяйства АТО «Гагаузия»

**Таблица 12
Расчетные скользящие среднегодовые основные экономические показатели деятельности агропредприятий АТО "Гагаузия" за 2001-2011г.г. и их устойчивость**

Год	Себестоимость, тыс.лей	Прибыль, тыс.лей	Земля в обработке, га	Прибыль, лей/га	Рентабельность, %
1	2	3	4	5	6
2001	-	-	-	-	-
2002	-	-	-	-	-
2003	228967	52906	100993	524	23,1
2004	261200	70803	101744	696	27,1
2005	300409	73921	102181	723	24,6
2006	292109	55333	104227	531	18,9
2007	253289	30032	105709	284	11,9
2008	213590	26457	105649	250	12,4
2009	233571	16879	106216	159	7,2
2010	241532	41484	105243	394	17,2

**Buletinul Științific al Universității de Stat „Bogdan Petriceicu Hasdeu”
din Cahul**
№ 2 (10), 2013
Științe Economice

1	2	3	4	5	6
2011	262689	69545	103309	673	26,5
В среднем	254151	48596	102148	476	19,1
Среднеквадратическое отклонение	28649	21002	1937	209	7,1
Коэффициент вариации, %	11,3	43,2	2,0	44	37,3
Коэффициент устойчивости, %	88,7	56,8	98,0	56,0	62,7

Рассчитано авторами по данным Управления сельского хозяйства АТО «Гагаузия»

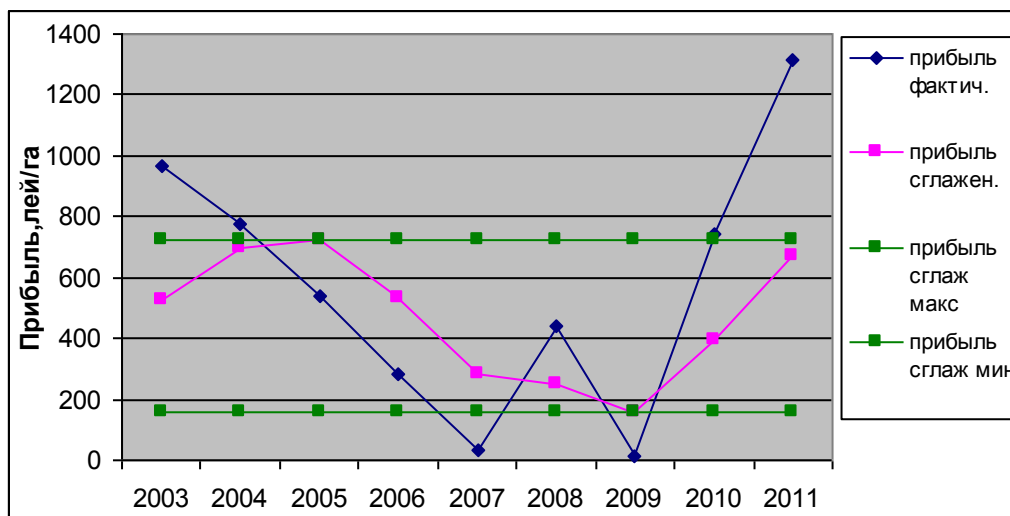


Рис. 4. Динамика выхода прибыли с одного гектара земли от реализации всех культур в АТО «Гагаузия» за 2001-2011г.г.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Пармакли Д, Тодорич Л. «Экономическая устойчивость предприятия: сущность, факторы и критерии оценки» ULIM . Studii Economice. 2011. - 118p.
2. Anuarul statistic al Republicii Moldova, 2012, -560 p.
3. Пармакли Д.М. Методология научных исследований в экономике. Учебное пособие.-Cahul: Univ. de stat «B.P.Hasdeu», 2011. – 257 p.

**ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ИНДИКАТОР
ПРЕОБРАЗОВАНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПИЩЕВОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ)*¹**

Д.Ф. КРИСАНОВ

*доктор экономических наук, профессор,
ведущий научный сотрудник
Института экономики и прогнозирования
НАН Украины*

Abstart: *legislative and instructional determinations of categories "of innovation", "innovative activity", "innovative products", are Analysed and it was set that with the decline of status their essence is castrated and simplified, and that is why the understated requirements are used to the evaluation of innovative activity in practice. Hereupon other reasons separate indexes "on an entrance" and practically all "on an exit" get worse notably. It testifies to technological preservation and "innovative hunger" in food industry of Ukraine. The processes of globalization and expansion of international connections intensified old and put new problems and calls before home АПК, without an answer for that it will be impossible to save the place as an equal in rights member in European and world economic unions. Answers for the put calls are related to passing of enterprises of food industry to the fifth technological mode: nano and biotechnologies, membrane processes, more modern technologies of producing of foodstuffs new generation with the set properties medical and preventive, heriatriation an antioxidant and other character. Realization of innovative-technological modernisation of enterprises, development and introduction of food innovations of new generation, will allow substantially to grow the volumes of output of foodstuffs with innovative descriptions and the same, to show out food industry on the new level of development.*

Key words: *innovation, food industry, investments, technology, enterprise.*

Вступление. В конце прошлого века для выхода из экономического кризиса Украина приняла курс на активное проведение инновационной политики. Были сделаны определенные шаги по выводу из кризисного состояния национальной экономики, низшей точкой которой стали 1998-1999 годы. В последующие годы нарабатывалась и принималась законодательная и нормативная база, направленная на закрепление курса на инновационное развитие, а именно:

¹ Исследование выполнено при поддержке НАН Украины в рамках ведомственной НИР «Агропродовольственное развитие Украины в контексте обеспечения продовольственной безопасности» (0111U001318).

- за последние полтора десятилетия было принято около полтора десятка законодательных актов, больше полсотни постановлений Кабинета Министров Украины и более 120 ведомственных нормативных документов, связанных с разработкой, закреплением и практической реализацией курса по переходу экономики на инновационную модель развития;

- были установлены определенные льготы для субъектов предпринимательской деятельности, которые начинали инновационную деятельность, или доля производимой ими инновационной продукции во всей промышленной продукции, отправленной потребителям, составляла не менее 70% (инновационно активное предприятие);

- постоянно совершенствовались инструктивные документы в соответствии с которыми проводился мониторинг инновационной деятельности на предприятиях, обработка и анализ полученных материалов статистическими органами.

Вместе с тем, активизация законодательной деятельности в научно-технологической и инновационной сфере на изломе столетий в последующем постепенно стала сворачиваться, а практическая реализация их основных положений – упрощаться и выхолащиваться.

С конца 2000-ных годов научный и практический интерес к инновационной деятельности опять начал усиливаться [1 - 8] и это нашло свое продолжение в утверждении Кабинетом Министров Украины Концепции развития национальной инновационной системы (июнь 2009 г.) на период до 2025 года [9]. В преамбуле Концепции НИС было указано, что на протяжении 2000-2007 годов объемы бюджетного финансирования технологических инноваций увеличилась почти в 19 раз, ежегодного выполнения научных и научно-технических работ в 3,4 раза, однако при этом доля реализованной инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции снизилась с 6,8% до 6,7%, доля предприятий, которые проводили инновационную деятельность, уменьшилась на четверть (с 18% до 14,2%), а количество освоенных такими предприятиями инновационных видов продукции в 6 раз (с 15,3 тыс. до 2,5 тыс. наименований) [9].

Согласно рейтингу, проведенного Всемирным экономическим форумом, Украина среди 134 стран заняла в 2009 году в сфере развития начального образования 37 место, в сфере развития высшей школы – 45, в сфере формирования факторов инновационного развития – 52, по оснащению современными технологиями – 65, в сфере защиты прав интеллектуальной собственности – 114 место. Это свидетельствует о том, что собственный инновационный потенциал страны используется неэффективно, а в основном эксплуатируются сырьевые ресурсы с незначительной долей прибавочной стоимости, что способствует усилению угрозы экономической и национальной безопасности. Это следствие непоследовательности в проведении

инновационной политики, что сопровождается снижением уровня конкурентоспособности отраслей и предприятий украинской экономики. В этой связи и обострилась проблема обеспечения ускоренного перехода национальной экономики на инновационный путь развития, основные индикативные показатели которого и были определены в Концепции-2009.

Что же касается непосредственно НИС [9], то это совокупность законодательных, структурных и функциональных компонентов (институций), которые задействованы в процессе создания и использования научных знаний и технологий. Она объединяет подсистемы: государственного регулирования, образования, генерации знаний, инновационной инфраструктуры и, естественно, производства (включает организации и предприятия, которые выпускают инновационную продукцию и предоставляют услуги или же они выступают потребителями технологических инноваций). Цель развития НИС – создание условий для повышения производительности труда и конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей как основы для улучшения благосостояния населения и обеспечения стабильности экономического роста. Реализация Концепции-2009 происходит путем формирования каждые три года плана конкретных мероприятий по ее развитию.

При разработке указанной Концепции были спрогнозированы ожидаемые от ее реализации до 2025 года результаты, а именно [9]:

- в приросте ВВП доля инновационной продукции должна составить не меньше 30%;
- доля инновационной продукции во всем объеме производства промышленной продукции будет увеличена до 50%;
- доля инновационно активных предприятий в промышленности повысится до 60% и до 30% увеличится доля сектора высокотехнологических производств в структуре обрабатывающей промышленности;
- объем экспорта высокотехнологической продукции и технологий увеличится в 5-7 раз и т.д.

При этом предусматривается интеграция отечественного сектора научных исследований и разработок ко всемирному научно-технологическому пространству, активизация притока объектов интеллектуальной собственности, материальных, финансовых и кадровых ресурсов для обеспечения технологического развития национальной экономики, создание необходимых условий для проведения эффективной инновационной деятельности субъектами предпринимательства, которые создают, распространяют и применяют инновации в хозяйственной деятельности.

Пищевая промышленность Украины выступает, с одной стороны, составной частью промышленного потенциала страны, а ее доля в структуре промышленной продукции составляет примерно 16% (второе место, на первом –

металлургическое производство), с другой, – агропродовольственного комплекса, где ее доля и доля сельского хозяйства примерно равны, а с третьей – как заключительное звено агропродовольственной цепи, конечная продукция которого, т.е. ее безопасность и качество, является одной из важных составляющих качества условий жизни членов общества. В этой связи представляет значительный научный и практический интерес исследование изменений, которые происходят в сфере инновационной деятельности предприятий пищевой промышленности, с целью установления насколько они соответствуют закрепленным в НИС индикаторам, обобщение и систематизация причин, которые этому способствовали. Логическим продолжением исследований будет разработка предложений, реализация которых позволит существенно улучшить качественную структуру инновационной деятельности в пищевой промышленности, определение движущих сил назревших преобразований с целью выведения предприятий по производству продуктов питания, напитков и табачных изделий на новый технологический уровень, что обеспечит реальное повышение конкурентоспособности отечественной продукции с инновационными характеристиками на европейских и мировых продовольственных рынках.

Изложение результатов исследования. Для более глубокого и обоснованного проведения анализа изменений в инновационной деятельности сначала необходимо обратиться к действующим нормативным документам, в которых определена сущность основополагающих терминов. В этом отношении наиболее обоснованным выступает сравнение сущности определений, наведенных в базовом Законе Украины «Об инновационной деятельности» [10] и ведомственной Инструкции [11], подготовленной Государственным комитетом Украины по статистике. С 2000 года указанная Инструкция трижды усовершенствовалась, последний вариант был принят в 2007 году и в соответствии с его требованиями проводится обследование инновационной деятельности в промышленности. Таким образом, начиная с 2007 года и по настоящее время полученные результаты обследований полностью сопоставимы и сравнимы, а до этого периода могут по отдельным показателям не совпадать или же они отсутствовали вообще.

Таблица 1

Інновациї, інновационная деятельность, інновационная продукция в промышленности Украины

Термини	Определения
Інновациї (согласно ЗУ «Об інновационной деятельности» - 2002*)	вновь созданные и усовершенствованные конкурентоспособные технологии или услуги, продукция, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или другого характера, улучшающие структуру и качество продукции и (или) социальной сферы.
Інновационная деятельность	деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок и предопределяет выпуск на рынок конкурентоспособных товаров
Інновационная продукция:	новые конкурентоспособные товары или услуги, соответствующие требованиям, установленным этим законом:
- требования к інновационной продукции	а) является результатом выполнения інновационного проекта; б) будет произведена впервые или если не впервые, то имеет существенно более высокие технико-экономические показатели;
- требования к інновационной продукции (согласно Інструкциї – 2007**)	- рыночное внедрение нового или значительно усовершенствованного товара относительно его характеристик (программное обеспечение, удобство в использовании, компоновка и тому подобное); - інновација может быть новой (или усовершенствованной) для конкретного предприятия, а не только новой для данного сектора деятельности или рынка; - не суть важно каким предприятием была разработана.

* Закон України «Про інновациїну діяльність» (від 04.07.2002 р. № 40-IV).

**Інструкція щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-інновација «Обстеження інновациїної діяльності промислового підприємства». Затверджена наказом Держкомстату України від 20.08.2007 р. № 306.

В табл. 1 наведені определения основоположных терминов, связанных с інновационной деятельностью из различных источников (Закон Украины и ведомственная Інструкція), а к тому же они были утверждены в разное время. Их сравнение позволяет указать на некоторые принципиальные отличия, а именно:

- с понижением статуса документа (Закон → Інструкція) сущность базовых терминов упрощается и даже есть основания утверждать, что выхолащивается (інновационная продукция как результат выполнения інновационного проекта или же новая по отношению к характеристикам продукции, которая выпускалась ранее);

- ареал распространения может быть разным (рынок применительно к конкретному производителю, сектор деятельности, конкретное предприятие), что существенно усложняет проведение сравнительного анализа;

- существенно изменяются параметры распространения инноваций и к ним привязывается уровень ее инновационности. Это хорошо прослеживается в табл. 2: новые для рынка продукты сочетаются с термином инновация, а новые для предприятия – с любыми изменениями в инновации (новой или существенно улучшенной). Как подчеркивается в Инструкции-2007, продукт уже может использоваться (изготавливаться) на других предприятиях, но если он есть новым или существенно улучшенным для конкретного предприятия, то такие изменения рассматриваются для него как инновация.

Последнее уточнение требует дополнительных объяснений, что связано с существенным ограничением, с одной стороны, уровня инновационности продукции, а с другой, - ареала ее распространения (свой рынок или только часть рынка, где конкретное предприятие реализует изготовленную продукцию). Наиболее уязвимым является положение о том, что отсчет уровня инновационности продукции проводится от уровня технологичности производства предприятия, которое до этого могло и не выпускать инновационных продуктов вообще. Однако в результате придания уже производимому субъектом предпринимательства продукту хотя бы одной новой характеристики, оно уже имеет право относиться к группе предприятий, выпускающих инновационную продукцию. Как правило, эта продукция довольно продолжительное время может выпускаться другим субъектом предпринимательства в том же населенном пункте и для него она давно не считается инновационной, однако для предприятия, которое ее внедрило впервые или усовершенствовало производимый товар, будет считаться инновационной. Отсюда напрашивается логический вывод, что отсутствие в Украине «банка продуктовых инноваций» и методических разработок по их мониторингу и оцениванию уровня инновационности позволяет довольно свободно трактовать практическую сущность инноваций и, тем самым, получаем достаточно широкий диапазон инновационной деятельности: от выпуска инновационной продукции с единичной новой (или измененной) характеристикой до внедрения в производство изделий нового поколения, т.е. базирующихся на результатах научных исследований и еще с использованием современных технологий.

Таблица 2

**Типы инноваций и инновационных процессов в промышленности
Украины**

Инновации и инновационные процессы	Определение
<p style="text-align: center;">ПРОДУКТОВЫЕ (соответственно Инструкции-2007):</p> <ul style="list-style-type: none"> • новые продукты: ▲ новые для рынка ▲ новые для предприятия 	<p>внедрение товара является новым или значительно улучшенным по его свойствам;</p> <p>значительно отличаются по своим характеристикам или значением от продуктов, которые производились ранее; предприятие внедрило инновацию первым и выводит ее на свой рынок*;</p> <p>любое изменение в инновации (новая или существенно улучшена) для конкретного предприятия, хотя может производиться и на других предприятиях.</p>
<p>ПРОЦЕССОВЫЕ - внедрение нового или значительно улучшенного способа производства или доставки продукта (изменения в технологии, оборудовании, программном обеспечении):</p> <ul style="list-style-type: none"> - новые или усовершенствованные методы обработки или производства продукции; - новые или усовершенствованные методы логистики, доставки или распространения продукции; - новая или усовершенствованная деятельность из поддержки процессов производства (системы материально-технического обслуживания; операции относительно закупок, учета или расчетов - с использованием оборудования, программного обеспечения, ИКТ и тому подобное). 	
<p>МАРКЕТИНГОВЫЕ - внедрение нового метода продажи продукта, его складирования, продвижения на рынок или открытие новых рынков и завоевание новых позиций для увеличения объемов продажи продукции предприятия.</p>	
<p>ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ - внедрение нового организационного метода в деятельности предприятия, в организации рабочих мест или внешних связей, направленные на повышение эффективности деятельности предприятия.</p>	

* Под рынком понимают представление самого предприятия о рынке, где оно действует, и который может состоять из собственного предприятия, которое отчитывается, в совокупности с его конкурентами, возможно с учетом типовой серии продуктов или географического аспекта (подразумевают рынок, куда входят и отечественные, и международные предприятия).

Кроме продуктовых инноваций отечественная статистика с 2008 года начала отслеживать процессовые (три вида), маркетинговые и организационные инновации. Поскольку эффективность инновационной деятельности оценивается за показателем выпуска продукции с инновационными характеристиками во всем объеме отгруженной продукции, то учет остальных инноваций в динамике фактически оправдано будет принять за ее результативность. При этом необходимо иметь в виду, что количественные показатели внедрения различных видов инноваций – это фактически «вход в производство» и этот процесс не может продолжаться без притока других ресурсов: инвестиций, основных средств, в т.ч. инновационных, зарубежных инвестиций, включая средства производства как формы диффузии новых технологий, покупку различных

**Buletinul Științific al Universității de Stat „Bogdan Petriceicu Hasdeu”
din Cahul
№ 2 (10), 2013
Științe Economice**

технических достижений (патентов, лицензий, полезных моделей, результатов научно-исследовательских разработок, технологий и технологического оборудования, привлечения квалифицированных специалистов) и т.п.

Таблица 3

Ресурсообеспечение инновационной деятельности предприятий пищевой промышленности Украины*

	2000 справочно	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2012 р. до 2007 р. = %, п.п.
Инвестиции в основной капитал, млрд грн	1,8	11,8	13,1	10,5	9,4	12,1	11,9	100,2
2. Расходы на инновационную деятельность, млн грн	450	1729	1374	1015	609	933	1566	90,6
3. Приобретено инновационных средств производства, млн грн	314	1504	1231	888	509	784	1235	82,1
- доля (стр. 3 : стр. 2), %	69,8	87,0	89,6	87,5	83,6	84,0	78,9	-8,1
- доля (стр. 3 : стр. 1), %	17,3	12,7	9,4	8,5	6,1	6,5	10,4	-2,3
4. Обследовано предприятий, единиц	2547	2594	2594	2594	2457	2383	2243	86,5
5. В т.ч. проводили инновационную деятельность, единиц	484	343	309	336	352	384	420	122,5
6. Из них приобрели инновационные средства производства, единиц	160	208	168	191	204	245	235	113,0
- доля (стр. 6 : стр. 5), %	33,1	60,6	54,4	56,8	58,0	63,8	56,0	-4,6
- доля (стр. 6 : стр. 4), %	6,3	8,0	6,5	7,4	8,3	10,3	10,5	+2,5
7. Прямые иностранные инвестиции, млн дол. США	808	1564	1686	1837	1859	2066	3040	+1476

* Составлено за материалами статистической отчетности предприятий пищевой промышленности Украины за 2000-2012 годы

Таблица 4

Структура и динамика инноваций, внедренных предприятиями пищевой промышленности Украины*

Наименования инноваций	2000 справочно	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2012 г. к 2007 г. = %
А. Внедрено инноваций, единиц:								
- продуктовых	4192 **	406 85	457 98	588 104	487 71	711 77	667 71	164,6 85,3
• из них новых для рынка								
- новых технологических процессов	130	209	174	181	218	237	268	128,2
- приобретено новых технологий	42	113	134	114	84	76	156	138,1
Б. Предприятия, которые внедряли инновации, единиц:		за 2006-2008 годы						2012 г. к 2009 г. = %
1. Организационные.	**	84		45	29	32	29	64,4
2. Маркетинговые.	**	114		68	52	51	52	80,0
3. Новые или усовершенствованные методы обработки или производства.	**	227		101	115	132	115	113,9
4. Новые или усовершенствованные методы логистики, доставки или распространения продукции.	**	51		28	19	23	19	67,9
5. Новая или усовершенствованная деятельность с поддержки систем материально-технического обслуживания или операций относительно закупок, учета или расчетов.	**	55		32	27	21	27	84,4

* Составлено за материалами статистической отчетности предприятий пищевой промышленности Украины за 2007-2012 годы

** Статистический учет не проводился.

Таблица 5

Приобретение новых технологий (технических достижений) в Украине и за ее пределами за формами приобретения предприятиями пищевой промышленности*

	2007		2008		2009		2010		2011		2012		Разница 2012 г. – 2007 г. = единиц	
	Всего	из них в Украине	Всего	из них в Украине	Всего	из них в Украине	Всего	из них в Украине	Всего	из них в Украине	Всего	из них в Украине	Всего	из них в Украине
Всего	113	76	134	99	114	86	84	75	76	50	156	113	43	37
- права на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей	14	12	24	23	24	24	1	1	4	3	21	20	7	8
- результаты исследований и разработок	2	2	14	12	6	6	7	7	2	1	7	5	5	3
- ноу-хау, соглашения на приобретение технологий	2	1	13	12	17	15	0	0	3	3	9	8	7	7
- приобретение оборудования	87	54	72	41	57	32	60	51	60	37	113	74	26	20
- целевой прием на работу квалифицированных специалистов	3	3	8	8	4	4	1	1	2	1	0	0	-3	-3
- другие	5	4	3	3	6	5	15	15	5	5	6	6	1	2

* Составлено за материалами статистической отчетности предприятий пищевой промышленности Украины за 2007-2012 годы. Поскольку в начале 2000-ных годов структура новых технологий (технических достижений) была совершенно отличной и практически ни по одному параметру не совпадали с показателями 2007 г., то она не приводится в таблице 5.

В табл. 3, 4 и 5 наведены показатели притока в пищевую промышленность различных видов ресурсов, инноваций, технологических новшеств, а также количество предприятий по отдельным направлениям, где они принимали непосредственное участие. Их углубленный анализ и обобщение полученных результатов позволяет сделать обоснованные выводы о том, что «на

входе» в пищевую отрасль имеют место следующие тенденции, сдвиги, проблемы и неувязки, а именно:

- практически постоянные объемы инвестиций в основной капитал при стабильности коэффициента изношенности основных средств за этот период свидетельствует о том, что реальных позитивных изменений не происходит, а те, что имеют место на отдельных предприятиях, незаметны за большим массивом средств производства с высоким износом;

- двухкратное увеличение прямых иностранных инвестиций за последние шесть лет не смогло оказать заметного влияния на ситуацию, поскольку две трети из них (практически один млрд дол. США) было привлечено за последний год и потому их позитивное воздействие будет наблюдаться позднее;

- выделение средств на инновационную деятельность можно обоснованно назвать спорадическим и циклическим (цикл составляет 3-4 года), однако вследствие повышения индекса цен их реальное влияние постоянно уменьшается;

- количество предприятий, которые занимаются инновационной деятельностью, постоянно меняется и это свидетельствует и подтверждается практикой, что реально в нее вовлечено ограниченное число участников – несколько десятков, а оказывают весомое влияние на результирующие показатели – и того меньше;

- доля инновационно активных предприятий составляет 12-19%, хотя в наименее развитых странах ЕС (Ирландия и Португалия) вдвое больше, а в целом по Евросоюзу этот показатель составляет 50-70%;

- основной показатель – приобретение средств производства с инновационными характеристиками – очень низкий (6-12% от объема капитальных вложений за исследуемый период), а потому и консервируется «технологическая отсталость» предприятий;

- циклический и малопрогнозируемый характер динамики инноваций при более внимательном рассмотрении показывает, что их количество уменьшается, а качество (имеется в виду продуктовых) – снижается (в 2007 г. доля новых для рынка составила 21%, а в 2012 г. –10,6%, и в целом за шесть лет – 15,3%); таким образом, практически только каждая седьмая продуктовая инновация – новая для рынка и лишь их появление может свидетельствовать о реальном производстве инновационной продукции;

- циклический характер полностью просматривается и в динамике приобретения новых технологических достижений (2008 г. – локальный максимум – 134 единицы, 2011 г. – локальный минимум – 76 единиц – а потом двухкратное увеличение). Доминирующий показатель – приобретение технологии в форме технологического оборудования вместе с коммерческим ноу-хау – в исследуемом периоде колебался в пределах 57-113 предприятий, что составляет 2,2-5,0% от количества обследованных предприятий (или 50,0-78,9 % от общего числа

**Buletinul Științific al Universității de Stat „Bogdan Petriceicu Hasdeu”
din Cahul
№ 2 (10), 2013
Științe Economice**

зафиксированных за этим направлением статистикой субъектов хозяйствования). По всей видимости, принимая во внимание, что масштабы закупок технологий будут существенно различаться (от единичных технических приспособлений до технологических линий, цехов и даже предприятий) реальный показатель участия субъектов предпринимательской деятельности в сфере пищевой промышленности, которые занимаются внедрением инноваций и выпуском инновационной продукции, будет находиться в пределах 1-2% от числа обследованных предприятий. Однако это не исключает того, что часть предприятий занимается инновационной деятельностью в незначительных масштабах, которые практически не оказывают реального влияния на общие показатели по отрасли.

Таблица 6
Результативность и эффективность проводившейся инновационной деятельности предприятиями пищевой промышленности Украины*

Наименование показателей	2000 справочно	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2012 г. к 2007 г. = % (п.п.)
1. Количество предприятий, которые реализовали инновационную продукцию, единиц	438	247	226	245	239	268	281	113,8
- из них новую для рынка, единиц	278	65	58	47	42	44	33	50,8
- из них новую для предприятия, единиц	216	198	196	221	220	242	261	131,8
2. Реализовано промышленной продукции, всего, млн грн	21621	85963	110417	124254	147478	164655	182971	212,8
3. Из нее инновационной продукции - новой для рынка, млн грн	909	1786	1896	1062	866	1495	1566	87,7
- доля от объема промышленной продукции %	4,2	2,1	1,7	0,9	0,6	0,9	0,9	-1,2
4. Из нее инновационной продукции - новой для предприятия, млн грн	929	2730	2640	3850	3795	3990	3048	111,7
- доля от объема реализованной промышленной продукции	4,3	3,2	2,4	3,1	2,6	2,4	1,7	-1,5
Справочно								
А. Количество обследованных предприятий, единиц	2547	2594	2594	2594	2457	2383	2243	86,5
Б. Доля предприятий, которые реализовали инновационную продукцию (новую для рынка/новую для предприятия), %	10,9/8,5	2,5/7,6	2,2/7,6	1,8/8,5	1,7/9,0	1,8/10,1	1,5/11,6	-1,0/+4,0

* Составлено за материалами статистической отчетности предприятий пищевой промышленности Украины за 2000-2012 годы

Подтверждение этому выводу можно найти в табл. 6, где представлены показатели результативности и эффективности инновационной деятельности в

пищевой промышленности в динамике за период 2000-2012 годы «на выходе». Если за точку отсчета принять 2000-ный год, то это позволит более рельефно раскрыть сложившиеся тенденции, проблемы новые и застарелые, а также трансформировать их через призму современных вызовов, которые возникли перед агропродовольственным комплексом Украины в условиях ее все более активного вовлечения в процессы глобализации, международного разделения труда и повышения роли в обеспечении продовольственной безопасности населения всего мира.

Наиболее общая черта – ухудшение качественных показателей результативности и эффективности инновационной деятельности в пищевой промышленности «на выходе» как закономерный результат негативных тенденций в ресурсах и инновациях «на входе». Вследствие этого - снижение значений показателей по отдельным составляющим интегральной характеристики: ухудшение структуры инновационной продукции, существенное уменьшение количества предприятий, которые реализуют новую для рынка инновационную продукцию, сокращение численности субъектов предпринимательской деятельности, которые вовлечены в инновационный процесс, и т.п. Это свидетельствует о том, что сложившиеся тенденции инновационной деятельности в пищевой промышленности входят в противоречие с индикативными показателями, закрепленными в Концепции НИС, и это требует разработки обоснованных предложений по ее корректированию. Однако такой подход должен увязываться с общей тенденцией развития инновационного процесса в мире и его направленностью на решение глобальных продовольственных проблем. При этом нельзя упускать из виду, что указанная ситуация порождена, в основном, внутренними проблемами, на которые наложились разноплановые внешние воздействия. К тому же пищевая промышленность вместе с сельским хозяйством есть звеньями одной агропродовольственной цепи и очень взаимозависимы. Как свидетельствуют проведенные исследования, в связи с экономической стагнацией, вовлечением Украины в глобализационные процессы, постоянным запаздыванием с реализацией поставленных целей застарелые и новые проблемы пополнились современными вызовами, угрозами и рисками. Вместе с тем, трансформировались предпосылки и условия, возникли новые возможности и стимулы, системный учет и использование которых будет способствовать их успешному разрешению. Проблемы и вызовы, предпосылки и возможности систематизированы ниже.

I. Проблемы, которые тормозят инновационные процессы и формирование НИС (аграрной сферы): незавершенный и асимметричный характер действующей нормативно-правовой базы, относящейся к инновационной сфере; низкий уровень бюджетного финансирования научной и научно-технической деятельности; низкая эффективность государственного

управления АПК и слабая сочетаемость государственной поддержки с принципами равенства всех форм хозяйствования; отсутствие механизмов государственно-публичного партнерства в сфере финансирования научных исследований, создания инновационных разработок, внедрения их в практическую деятельность субъектов хозяйствования, а также распределения полученной прибыли соответственно фактическому вкладу; отсутствие системы банковского кредитования научно-инновационных разработок; дефицит сквозных инновационных разработок в сфере продуктов питания, которые базируются на использовании сельскохозяйственного сырья с инновационными характеристиками, процессовых инноваций для его переработки и выпуска инновационного ассортимента пищевых продуктов с высокой долей прибавочной стоимости; незавершенность формирования государственной системы рыночного наблюдения и контроля за соблюдением обязательных требований и оговорок относительно безопасности и качества производимой пищевой продукции; преобладание традиционных и устаревших технологий переработки сельскохозяйственного сырья и ассортимента выпускаемых пищевых продуктов; высокая изношенность основных средств производства на предприятиях АПК и др.

II. Вызовы, которые возникли перед аграрной сферой, и обостряются вследствие промедления с их решением: острая необходимость перехода к развитию V-VI технологических укладов (пищевая промышленность в основном представлена отраслями, относящимися к IV, частично к III и в зачаточном состоянии – к V технологическому укладу); участившееся возникновение природных катаклизмов и форс-мажорных обстоятельств, обостряющих проблему продовольственной безопасности; уровень отечественных научно-инновационных разработок должен быть не ниже мировых образцов; отечественная пищевая продукция должна соответствовать требованиям европейских и мировых стандартов, которые относятся к агропродовольственной сфере; необходимость повышения конкурентоспособности агропромышленных предприятий и производимой продукции; увеличение инновационно-технологического разрыва между предприятиями с отечественным и зарубежным капиталом и др.

III. Предпосылки и условия, которые определяют и способствуют активизации инновационных процессов: неиспользуемые в полной мере возможности имеющегося отечественного научного потенциала; относительно высокий потенциал естественного плодородия используемых в Украине сельскохозяйственных угодий; большие потенциальные возможности расширения производства органической сельскохозяйственной продукции; очень низкая насыщенность рынков продовольственной продукцией с инновационными характеристиками; повышение спроса на безопасную и качественную продовольственную продукцию и органические продукты питания

на отечественном, европейском и мировом рынках; улучшающийся инвестиционный климат, способствующий расширению трансферта зарубежных инноваций, и др.

IV. Возможности и стимулы, использование которых обеспечит выведение инновационной деятельности на новый уровень: расширение спроса на продукты питания в мире и повышение роли Украины в создании стратегических запасов продовольствия (под эгидой международных организаций) для удовлетворения запросов голодающего населения; усиление влияния и повышение роли иностранных инвесторов в наращивании объемов производства аграрного сырья и пищевой продукции в соответствии с требованиями европейских и мировых стандартов; расширение сети и масштабов деятельности технологических парков, университетов исследовательского типа, научно-инновационных, инновационных и внедренческих центров, направленной на активизацию инновационных процессов в отраслях и на предприятиях АПК, и др.

Необходимо подчеркнуть, что увеличение численности населения Земли, активизация глобализационных процессов, участившееся возникновение природных катаклизмов способствует обострению дефицита продовольствия. Вместе с тем активные усилия по созданию стратегических и страховых запасов продовольственных ресурсов на всех континентах мира, при возрастании требований относительно безопасности и качества пищевой продукции, обостряют проблему разработки и внедрения в производство продуктов питания нового поколения, а также придания традиционным – инновационных характеристик. Успешное разрешение этой проблемы и наращивание объемов производства инновационной продукции позволит повысить конкурентоспособность предприятий пищевой промышленности Украины и обеспечит им стабильное положение на европейском и мировом продовольственных рынках.

Выводы

1. Пищевая промышленность Украины выступает составной частью промышленного потенциала страны, в качестве равноправного партнера сельского хозяйства в агропромышленном комплексе и обеспечивает производство пригодной для употребления пищевой продукции. В связи с активизацией государственной политики в инновационной сфере производство продовольственных товаров с инновационными характеристиками будет выступать индикатором эффективности реализации одобренной в 2009 г. Концепции развития национальной инновационной системы.

2. Анализ тенденций поступления инноваций, инвестиций, основных средств и других ресурсов «на входе» в пищевую промышленность и результатов инновационной деятельности «на выходе» из нее позволяет сделать следующие

выводы: результативность и эффективность инновационных процессов как на подготовительной стадии, так и на заключительной практически по всем показателям ухудшается и это входит в противоречие с индикаторами инновационной деятельности, которые закреплены в Концепции НИС на период до 2025 года.

3. Ухудшение показателей инновационной деятельности в пищевой промышленности начиная с 2007 года объясняется наличием комплекса причин, которые оказывают тормозящее воздействие на инновационные процессы. Среди них: незавершенность формирования законодательно-нормативной базы инновационной деятельности, отсутствие отраслевой национальной инновационной системы для агропродовольственного комплекса, отсутствие механизмов государственно-публичного партнерства и банковского кредитования относительно сферы разработки инновационных продуктов и их внедрения в пищевое производство, незавершенность государственной системы контроля за безопасностью пищевой продукции и т.п.

4. Расширение и усиление глобализационных процессов спровоцировало возникновение новых вызовов и дополнительных проблем, без ответа на которые прогресс в инновационной сфере будет невозможен. Среди них: переход к V-VI технологическому укладу в промышленности; повышение степени отечественных инновационных разработок до показателей современных продуктов мирового уровня, переход на европейские и мировые стандарты производства пищевой продукции и т.д.

5. С целью преодоления депрессии в инновационной деятельности необходимо усилить участие государства в финансировании разработок новых видов продукции и предоставлении льгот предприятиям, которые их внедряют в производство и наращивают выпуск, расширить сеть действующих объектов инновационной инфраструктуры, сформировать эффективный механизм финансирования проектов инновационно-технологической модернизации предприятий и их перехода на инновационную модель развития и т.п.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку: монографія / В.М. Геєць / НАН України; Інститут економіки та прогнозування – К., 2009. – 863 с.
2. Оdotюк І.В. Технологічна структура промисловості України: реалії та перспективи розвитку / І.В. Оdotюк; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 304 с.
3. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України: монографія / [Л.І. Федулова, Ю.М. Бажал, В.Л. Осецький та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2011. – 656 с.

4. Шинкарук Л.В. Нагромадження основного капіталу: теорія, аналіз та тенденції розвитку в Україні: Монографія / Л.В. Шинкарук. – Київ, 2006. – 393 с.
5. Інноваційні трансформації аграрного сектора економіки: монографія / [О.В. Шубравська, Л.В. Молдаван, Б.Й. Пасхавер та ін.]; за ред. д-ра екон. наук О.В. Шубравської; НАН України; Ін-т екон. і прогноз. – К., 2012. – 426 с.
6. Крисанов Д.Ф. Пищевая продукция качественная, безопасная и инновационная: проблемы стандартизации, производства и реализации / Д.Ф. Крисанов // Економіст. – 2012. - № 3. – С. 42-49.
7. Крисанов Д.Ф. Інноваційна діяльність переробно-харчових підприємств: проблеми, виклики та їх подолання/Д.Ф.Крисанов//Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. Наук. збірник. - Вип.9. – Т.1.
8. Крисанов Д.Ф. Система гарантування безпечності та якості харчової продукції в Україні: ретроспектива реформування та рівень сформованості у європейському вимірі/ Д.Ф.Крисанов//Економіка харчової промисловості: наук.-виробн. журнал Одеської нац. акад. харч. технологій. – Одеса: Фенікс, 2013. – №4. – С. 40 – 52.
9. Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.06.2009 р. № 680-р // Урядовий кур'єр. – 2009. - № 114.
10. Про інноваційну діяльність. Закон України (від 04.02.2002 р. №40-ІУ)// Урядовий кур'єр.Орієнтир. – 2002. – №143.
11. Інструкція щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-інновація «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства». Затверджена наказом Держкомстату України від 20.08.2007 р. № 306. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2007. – 12 с.

СХЕМА ЗАЩИТЫ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ОТ РЕЙДЕРСКИХ АТАК

**З.Б. ЖИВКО,
к.э.н., доцент,
доктор философии
Львовского Государственного
университета внутренних дел**

Abstract: *The article describes the basic schemes hostile takeovers and emphasis on the need to create conditions for the legalization and implementation process in a civilized way of mergers and acquisitions, the criminalization of raiding, a clear legal definition of this type of crime.*

Keywords: *raiding, mergers and acquisitions, information, professional PR, shareholders register.*

Постановка проблемы и актуальность тематики. Сегодня в Украине проблема экономической безопасности требует особого внимания. Так называемое рейдерство, коррупция, проблемы «теневой» экономики – это факторы, свидетельствующие о нестабильности в государстве. Во времена экономического кризиса такие явления болезненно переносятся обществом.

Опыт развитых стран свидетельствует, что противодействие рейдерству должно осуществляться как на уровне отдельного предприятия, так и на государственном уровне. На уровне предприятия – это самозащита от рейдерской атаки, на государственном уровне – это разработка и реализация антирейдерской политики. Более 90 % ВВП государства на сегодняшний день формируется частным сектором, однако, как ни парадоксально, полностью отсутствует система, которая обеспечивала его безопасность. Поэтому вопрос рейдерства сегодня злободневный и актуальный.

Исследование проблематики. Особенностью украинской экономики является то, что в нашей стране рейдерство осуществляется не в производственных, а в спекулятивных целях: в крупных городах предприятие увлекается преимущественно ради дорогой недвижимости. Основная суть рейдерства в современной трактовке этого слова заключается в нарушении закона, применении тех или иных мошеннических технологий.

Действия рейдеров могут быть направлены на удовлетворение личных потребностей и интересов, путём захвата предприятий, фирм, акционерных обществ с целью дальнейшей перепродажи и наживы, а также на заказ – для третьих лиц за определённые дивиденды, вознаграждение или предоставление соответствующих услуг.

В таком контексте «рейдер» – это субъект захват компаний коррупционными методами. Поэтому становится понятным, что опасаться атак рейдеров необходимо абсолютно всем компаниям, которые функционируют в Украине.

То есть, объектами рейдерства являются любые компании, прежде всего акционерной формы, и имеющие значительную доходность, высокую ликвидность собственных активов.

На рынке существует ряд игроков, использующих тактику слияния для расширения своего бизнеса. Рынок поглощения и слияния, M & A-рынок действует по объективным экономическим законам товарного производства.

Системный подход к анализу M & A-рынка показывает, что в Украине в отличие от России, где эпоха «дикого» рейдерства ушла в историю и произошло чёткое разграничение M & A-игроков на цивилизованных и действующих уголовными и полукриминальными методами, «дикое» рейдерство расцветает.

Учитывая такую ситуацию, разобраться в терминологии очень важно, ведь подмена понятий существует в сознании не только широких масс, но и самих законодателей. Так несоответствия нормативной базы, принятия подзаконных нормативных актов вопреки законам, а законы – вопреки Конституции, и привели к возникновению так называемой «Книги маразмов Украины», где фиксируются казусы, коллизии и просчёты государственной политики. Законодатели склонны путать враждебные и незаконные поглощения с объективными процессами централизации капитала, происходящих в рамках правового поля, по правилам добросовестной конкуренции при разработке законопроектов, которые по назначению должны противодействовать рейдерам, а не препятствовать нормальной работе цивилизованных инвесторов и обременять приход на предприятие деловых эффективных собственников.

По мнению экспертов, сегодняшние общеизвестные примеры поглощений – это лишь верхушка большого айсберга. По расчётам аналитиков, сейчас в подготовительной или начальной стадии рейдерской атаки находятся тысячи украинских предприятий. И последствия этого станут заметными даже не через несколько лет, а уже в ближайшие месяцы. Эксперты утверждают, что так называемый рынок «рейдерских заказов» – это сотни и тысячи миллионов долларов. А рейдеры – это не одиночные компании или люди, это высокопрофессиональная и хорошо отлаженная система, в которой работают тысячи специалистов: юристов, экономистов, правоохранителей, психологов. Противодействовать этой системе можно только объединив усилия самых мощных и прогрессивных предприятий и компаний Украины [1]. Угроза рейдерства – это не угроза «малым и слабым», это угроза всем тем, кто стремится честно работать и строить бизнес.

Цель же защитной структуры – создать ситуацию, при которой компания будет практически недоступной для рейдера. Для противодействия рейдерским

захватом компании располагают собственными силами обеспечивать безопасность собственного бизнеса всеми возможными способами, чтобы не возникало ни мотивов, ни возможностей для попыток рейдерства. Уже осознание того, что предприятие может быть интересно для рейдерских посягательств, даёт возможность противостоять рейдерам с меньшими затратами.

Относительно возможных схем самозащиты, то хотя каждый случай захвата уникален, существует ряд общих направлений антирейдерских действий.

Первое направление – **юридическая защита**, когда выстраивается чёткая схема управления предприятием, существование чистой и прозрачной истории приватизации.

Второе направление – **социальные мероприятия**: работа с трудовым коллективом, с профсоюзами, бывшими сотрудниками и пенсионерами предприятия, владеющие акциями предприятия, а также действия по повышению уровня социальной ответственности организации. Формирование положительного имиджа предприятия, благотворительная деятельность, работа со СМИ и хорошие связи с местными органами регистрации необходимы в системе защиты.

Третье направление – **финансовую защиту**. Это прежде всего – чёткая налоговая и финансовая отчётность, регулярный внутренний аудит, максимальное предотвращение финансовых нарушений, чтобы не дать возможность рейдерам воспользоваться ими.

Четвёртое направление – **физическая защита**. Имеют значение и чисто практические меры – надёжная и эффективная охрана предприятия, каждого из домов, может стать объектом силового захвата, каждый метр территории и т.д., потому что в большинстве случаев рейдеров интересует именно недвижимостью.

Однако, в области украинского предпринимательства нет разработанных никаких эффективных механизмов или конкретных путей и мер противодействия этому явлению. При наличии такой ситуации, необходимо определение эффективных организационно – правовых аспектов комплексного механизма преодоления рейдерства для формирования благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата в Украине. Обратимся за советом к Тарасу Григорьевичу Шевченко, что отмечал чужого не сторониться, и своего не забывать, т.е. обратимся за опытом к нашим соседям.

Для борьбы с такого рода рейдерскими атаками в РФ эффективными считаются следующие методы:

- создание профессиональной службы безопасности или привлечения профессионального консультанта по вопросам безопасности;

- своевременная ликвидация «слабых мест», которые являются для рейдеров объектом интереса;

- на основании всей доступной информации, в том числе добытой профессионалами (специалистами в области так называемой «бизнес –

разведки», профессиональными аналитиками, психологами), составление четкого представления о рейдерах – исполнителях и заказчика «захвата» (сильные – слабые стороны, психологический портрет личности с прогнозированием конкретных действий, интеллектуальный, профессиональный, финансовый и силовой потенциал и возможные уровни поддержки, враги, внутренние и внешние проблемы, возможные рычаги влияния, бизнес, связи, наличие компрометирующих материалов и наиболее уязвимых сторон, прогнозирование и упреждение их конкретных действий);

– на основании полученной информации и прогнозируемых действий рейдеров и заказчика избегать ситуаций, которые могут позволить получить материалы, которые интересуют (например, наиболее конфиденциальные переговоры проводить только в технически проверенных и защищенных помещениях. Если это невозможно, то использовать для конфиденциальных переговоров каждый раз разные места, о которых участники предупреждаются в последний момент. Не производить секретные переговоры в помещениях, где находятся мини – АТС, аппараты факсимильной связи, не использовать с этой целью мобильные телефоны. Идеальный вариант – приобретение специальных телефонных шифраторов для мобильной связи, в случае отсутствия такой возможности – для конфиденциальности переговоров при острой необходимости использовать случайные телефоны, а еще лучше – сменить их несколько раз во время обсуждения одной проблемы для того, чтобы максимально «разорвать» тему для понимания. Каждый опытный руководитель должен уделять большое внимание профилактике корпоративных захватов информации;

– важным превентивным средством является тщательное изучение персонала с целью предотвращения утечки важной информации или прямой измены; в первую очередь, необходимо быть уверенным в регистраторе, поскольку именно он осуществляет перерегистрацию перехода права собственности на акции. Иногда регистратор, сотрудничает с менеджментом предприятия, становится его главным информатором по количеству скупленных рейдером акций;

– если акционеры и руководители предприятия своевременно узнали о скупке рейдерами акций предприятия, они могут срочно провести контрскупку акций, осуществить дополнительную эмиссию акций и таким образом существенно уменьшить рейдерский пакет или переписать недвижимость на дочерние компании. Таким образом, пакет акций рейдера может уменьшиться в несколько раз. Но чтобы гарантировать безопасность защищаемой компании, необходимо попытаться выкупить добытый рейдерами пакет, даже если те вроде отказались от своих намерений, ведь даже одна акция в руках рейдера может быть страшным оружием;

– на удовлетворение ходатайства суда о передаче реестра рейдеру, сторона защищается, просто даёт копию этого документа, где адрес акционеров закрыт;

– с целью сохранения недвижимости предприятия и его земельных участков действенным средством против рейдеров является «обременения», когда объект теряет привлекательность поглотителей. Например, передача производственных площадей в доверительное управление или ограничение собственника в процессе пользования имуществом; аренда с отягощением договора, т.е. арендодатель передаёт арендатору имущество не только во временное пользование, но и во временное распоряжение;

– перевод всех активов предприятия за границу, в оффшорную зону. Акции продаются оффшорным компаниям, туда же передаётся ведение реестра акционеров. Однако, в такой ситуации нужно быть осторожным, ведь предприятие становится иностранным со всеми вытекающими последствиями;

– получение официального заключения об уникальности предприятия, будет способствовать противодействию в борьбе с поглотителями;

– профессиональный пиар. Для борьбы с рейдерскими атаками эффективно используется тактика «отпугивания», когда все знают, что у вас есть стратегия против захвата и опасаются её. Также применяют метод «подбрасывания ежей», когда предприниматель скрывает собственную стратегию, но имеет в наличии подготовленные контрмеры на случай рейдерской атаки. Если понимать, чего хотят рейдеры, то можно провести тщательно продуманный и подготовленный точечный «вброс» информации, который опосредованно сообщал бы о высоком уровне защищённости предприятия и его владельцев, так сказать, отпугивать рейдеров. Можно использовать приём организации серии публикаций в СМИ с использованием материалов, в отдельных случаях даже непроверенных и не до конца достоверных, но с правильной подачей читателю, что должно привести к отвлечению внимания заказчика, падению его имиджа, созданию ситуации, в которой он оправдывается. Все силы и средства необходимо направить на выигрыш времени у рейдеров и заказчика.

Такая борьба довольно трудна, поскольку требует больших расходов и те же меры защиты, используют рейдеры для нападения – административного ресурса, необходимых судебных решений и т.п. Однако приведённый опыт есть вполне пригодным для отечественных предприятий. Случаи неудачных атак, которые нанесли рейдерам большие убытки из-за сильного сопротивление менеджмента, в Украине все же существуют.

С целью выявления «слабых» мест в системе корпоративного управления хозяйственного общества на предприятии необходимо осуществлять планомерное и адекватное проведение корпоративного аудита.

Корпоративный аудит позволяет создать базу для последующей выработки мер юридического и организационного характера, направленных на предотвращение недружественного поглощения предприятия.

Корпоративный аудит осуществляется по следующим направлениям:

- правовая экспертиза сделок по консолидации пакетов ценных бумаг (долей в уставном капитале) хозяйственного общества;
- правовая экспертиза учредительных и внутренних документов, регулирующих деятельность органов управления хозяйственного общества;
- правовая экспертиза порядка соблюдения хозяйственным обществом требований законодательства о раскрытии информации на рынке ценных бумаг, антимонопольного законодательства;
- правовая экспертиза всех операций хозяйственного общества, в частности крупных сделок;
- правовая экспертиза прав на недвижимое и движимое имущество;
- правовая экспертиза процесса приватизации, т.е. создания и государственной регистрации хозяйственного общества;
- правовая экспертиза проведённых общих собраний акционеров и заседаний Совета директоров хозяйственного общества.

Среди других аспектов производства корпоративного аудита можем выделить:

- выработка рекомендаций по устранению или минимизации выявленных нарушений действующего законодательства;
- анализ правовых последствий и сохранения существующей системы корпоративного управления без изменений;
- анализ финансово – хозяйственной деятельности на основании предоставленной бухгалтерской отчётности и выявление негативных тенденций, формирование возможных предложений по их устранению.

С целью предупреждения каких-либо намёков на возможность захвата, менеджмент предприятия имеет особое внимание обращать на факты получения акционерами или органами общества заказных писем с уведомлением о вручении, содержание которых не соответствует затратам на их отсылкой (например, чистый лист). В дальнейшем, в результате таких действий, рейдер будет на руках доказательства, что все акционеры были оповещены о созыве общего собрания, на которых рассматривались выгодные ему вопросы.

Также необходимо обращать внимание на проявления повышенного интереса миноритарных акционеров в компании и их требования о предоставлении различных документов. Причём от их имени, по поручению, действуют другие лица, которые неплохо разбираются в корпоративном праве.

Ещё одним признаком заинтересованности рейдерами служит появление в СМИ информации о менеджменте предприятия и сообщений «некоторые»

защищает права миноритарных акционеров, которых менеджмент заставляет продавать акции за бесценок необходимым покупателям.

Если на предприятие уж напали, то терять нельзя ни секунды, необходимо сосредоточиться на грамотной пиар – кампании с активным использованием теле – медиа пространства. Пиар – это мощное средство борьбы, но поскольку «воздействовать на разум» может каждый, то и использовать это оружие необходимо аккуратно и только в сфере своих интересов. Взаимодействие предприятия с общественностью посредством СМИ должна быть направлена на достижение взаимопонимания с различными группами, на которые направлена пиар – кампания. С помощью СМИ необходимо создать образ компании -жертвы. Среди эффективных методов сотрудничества со СМИ можем назвать: пресс – релизы, пресс – конференции, брифинги для прессы, интервью на радио, телевидении, в газетах, журналах, интернет – конференции и интернет – реклама, создание собственных радио – и телепрограмм, информационные высоконадежные, объявления, вывески, плакаты.

Во время процедуры захвата, когда финансовые ресурсы компании и так достаточно ограничены, проведение рекламных компаний обойдётся очень дорого. Поэтому необходимо искать более дешёвые пути передачи в СМИ информации о захвате. В частности, вокруг территории предприятия можно разместить наружную «рекламу» типа: «Нет – рейдерский захват», «Руки прочь от предприятия», «Нас не захватывают» и другие. Также действенными могут оказаться появление пикетов работников, встречи с журналистами и редакторами, которые могут разместить информацию о захвате.

В случае, если компания все же захвачена, специалисты считают, что, необходимо направлять все усилия на использование следующих технологий:

1. Продажа имущественного комплекса компании – цели.

Происходит все так, что дружески акционеру предлагают приобрести имущественный комплекс по минимальной цене. Чтобы все выглядело более убедительно в коммерческом предложении прилагают копию договора купли – продажи, который, разумеется, является фальшивым. Логика предложения такова: если компания–цель лишилась всех своих активов, то и её акции уже ничего не стоят, а потому разумно продать их хоть за какие-то деньги. Возмущённый акционер немедленно подаёт иск по месту нахождения покупателя имущественного комплекса, требуя признать недействительной соответствующую сделку купли-продажи. И просит наложить арест на все имущество предприятия, которое стало объектом нападения рейдеров. Эта технология имеет ряд недостатков. Например, как продавец в «липовой» операции выступает сама компания–цель, что даёт ей возможность обжаловать это определение. Поэтому, такие судебные акты должны появляться в поле зрения предприятия после окончания срока их обжалования, что не всегда удобно.

2. «Продажа» имущественного комплекса с использованием комиссионеров. Эта технология имеет меньше недостатков. Сама компания – цель, как правило, по делу не принимает участия.

3. «Продажа» контрольного пакета акций компании-цели с использованием комиссионера.

4. Предыдущий «договор» купли – продажи контрольного пакета акций компании – цели.

Однако, даже совокупность перечисленных и других средств способны защитить интересы предпринимателей в полном объеме вне вмешательства государства.

Государство должно активно способствовать противодействию рейдерского захвата. Для этого необходимо свести к минимуму опасность прекращения хозяйственной деятельности предприятия-цели, что является основным приемом захватчиков. В этом контексте было бы уместно говорить о создании реестра предприятий-участников корпоративных конфликтов, который будет связан с единым государственным реестром юридических лиц и физических лиц-предпринимателей.

На законодательном уровне необходимо максимально исключить злоупотребления в корпоративном праве. В этом направлении важным является комплексное совершенствование корпоративного, хозяйственного, арбитражно-процессуального и уголовного законодательства в направлении восполнения пробелов в правовом регулировании корпоративных отношений, исключение возможности двоякого толкования правовых норм, которая активно используется рейдерами, а также обеспечения жёсткой ответственности как для лиц, занимающихся рейдерскими захватами, так и для должностных лиц, которые им способствуют.

Необходимо создать условия для легализации и осуществления цивилизованным образом процесса слияния и поглощения. В частности, необходимо ввести уголовную ответственность за рейдерство, дать чётко очерченное юридическое определение такого вида преступления, на законодательном уровне защитить предпринимателя.

Другим важным путём в борьбе скорумпированным рейдерством видим развитие в Украине корпоративного управления как незаменимой составляющей рынка. Так, социологические исследования показали, что инвестор готов платить на 40% больше, если в компании существует правильно организованное корпоративное управление [2]. Следует согласиться с мнением специалистов «Укрконсалтинг», что «развитие корпоративного законодательства в Украине в последние десять лет идёт в направлении защиты прав акционеров – миноритариев. Это и запрет на выкуп мелких остатков, и приоритетное право участия в приобретении дополнительных выпусков акций, и последовательное расширение допуска к информации о деятельности акционерного общества.

Кроме того, законодатели планируют ввести нормы по обязательной выплате дивидендов, поскольку отказ от выплаты – это нарушение имущественных интересов миноритариев. И это при том, что миноритарные акционеры не работают на общество. В то же время инициатива о предоставлении владельцу пакета размером 90 % права выкупать принудительно акции у мелких акционеров вызвала в обществе возмущение» [2]. Отсюда, вывод – концентрация межкорпоративных конфликтов, практика использования миноритарных акционеров для неправовых захватов собственности сосредоточили корпоративное управление преимущественно на одной проблеме – отношениях между «мажорами» и миноритариями. Возникает вопрос: кого защищать и от чего? Ответ на вопрос: кого защищать и от чего – сможет дать только закон «Об акционерных обществах».

Не секрет, что криминал, захватывая то или другое предприятие, в большинстве случаев не смог бы этого сделать, не имея за спиной поддержки людей «в погонах» или в «судейских мантиях». Это касается и отработанной системы умышленных банкротств, популярной ещё несколько лет назад, и современных схем. Поэтому успешно действовать рейдерам удаётся только тогда, когда коррумпированные чиновники потакают их манипуляциям. Коррупция – явление подвижное, требующее постоянной борьбы.

Необходима более совершенная судебная практика, которая основывалась на действующем законодательстве и безусловной уголовной ответственности. Одним из условий создания нормальной бизнес-среды является реформа судебной системы Украины.

Решение этой проблемы требует активного привлечения общественности, особенно СМИ. Публичность действий и поступков компаний-агрессоров чрезвычайно серьёзным оружием против них. Главную роль в борьбе с рейдерством принадлежит правоохранительным и контролирующим органам. Поэтому в первую очередь необходимо предотвращать коррупцию в этих органах.

Ведь слабым звеном в деятельности рейдеров является участие в рейдерских атаках представителей правоохранительных органов и властных структур. Уже сведя к минимуму их участие, существенно снизится уровень эффективности рейдерских захватов.

Деятельность антирейдерского комитета должна не просто изменить отношение к рынку слияний и поглощений, но и существенно сократить количество уголовных поглотителей.

Выводы. Таким образом, построение эффективной, высокоразвитой, конкурентоспособной экономики невозможно без полноценной системы её защиты. А функционирование такой системы требует как полноценного законодательного обеспечения, так и целостных практических действий,

всестороннего изучения современной рейдерской практики. Ведь антирейдерская деятельность во многом схожа с рейдерской.

Не всегда верна мысль, что подвергаются рейдерству только компании со слабым менеджментом. Эффективная система защиты собственного бизнеса нужна всем. Только при таком комплексном подходе государство сможет защитить как каждого из бизнесменов, так и общество в целом.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Живко З.Б., Кіржецький Ю.І. Позитивні сторони некримінальної тіньової економіки / Збірник тез міжнародної науково-практичної конференції: 22-23 березня 2007 року. – Львів: В-о ПП «Арал», 2007. – С. 82 – 86.
2. Рейдерство: удар. [Электронный ресурс]. – Сайт газеты «Контракты». – Режим доступа:
<http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/37/1320078740.html>.

ОСОБЕННОСТИ ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ

УЛЬЯН ГАЛИНА,
д.х.э.н., проф.,
КАПРИЯН ЮЛИЯ,
д.э.н., конф.-унив.,
РОТАРУ ЛИЛИЯ,
д.э.н., конф.-унив.
Молдавского Государственного университета

Abstrakt. *The insurance contract – is a contract concluded between the insured and an insurer, on the basis of which the latter is bound, upon the occurrence of the insured event, to pay the insured, the additionally insured or a loss payee an insurance compensation, whereas the insured is bound to pay the insurance premium in the amount specified in the contract and within the established timeframe. In order to conclude an insurance agreement, the insured must notify the insurer of his intention to conclude the contract in written or in any other form. The insured must inform the insurer of any known circumstances that have a material importance for establishing the likelihood of occurrence of the insured event in accordance with the insurance contract and the amount of damages such event would cause (degree of contractual risk), provided these circumstances are not known and must not be known to the insurer. The circumstances specified by insurers in their written requests or the insurance contracts are, at least, considered to be such circumstances. In connection with this, insurers usually ask their clients to fill in an insurance application form drafted by them, posing the insured questions to which complete and truthful answers must be provided.*

Key words: *insurance contract; or beneficiary; the policyholder; the insurer; insurance amount; the insurance risk; insurance rates, insurance case, insurance premium; liability insurance.*

Договор страхования – это соглашение между страхователем и страховщиком, в силу которого последний обязуется при страховом случае произвести страховую выплату страхователю, застрахованному лицу или выгодоприобретателю, а страхователь обязуется уплачивать обусловленные договором страховые взносы в установленные сроки.

Особенности договора страхования состоят в следующем:

Таблица 1

Содержание договора страхования

1	Двусторонний характер	Для его заключения необходима воля двух сторон: страхователя и страховщика.
2	Возмездность	Страхователь уплачивает страховую премию страховщику, а страховщик несет риск наступления страхового случая и при наличии последнего производит страховую выплату.
3	Взаимообязывающий характер	Обе стороны договора принимают на себя друг перед другом определенные обязанности.
4	Срочность	Заключается на определенный срок.
5	Является сделкой, совершенной отлагательным условием	Возникновение прав и обязанностей зависит от обстоятельств, относительно которых неизвестно, наступят они или нет.
6	Рисковый (алеаторный) характер	Проводится на случай наступления событий, носящих случайный характер
7	Цель договора	Защита страхователя, застрахованного лица или выгодоприобретателя от материальных потерь.
8	Ограниченность	Ограниченность обязательств страховщика
9	Заключение	Заключается со страховщиком, обладающим специальной правоспособностью (лицензией).
10	Основные условия договора	Регламентируются законодательством, и ни в одном договоре они не должны ему противоречить.
11	Условия договора, которые не регулируются правовыми нормами или регулируются в диспозитивном порядке	Определяются сторонами договора при его заключении. В этой части содержание условий договора не редко определяется обычаями делового оборота.

Страховщик до заключения договора вправе проверить достоверность сообщенных ему сведений. Если же факт сообщения страхователем страховщику при заключении договора заведомо ложных сведений об обстоятельствах, имеющих существенное значение для определения степени риска, будет установлен в период действия договора, то страховщик вправе требовать признания его недействительным, возврата страхователем (выгодоприобретателем) всех выплаченных сумм, и возмещение реально причиненного ущерба. При этом уплаченные страхователем страховые взносы обращаются в доход государства.

Если заключен договор имущественного страхования, то страхователь (выгодоприобретатель) в период его действия обязан немедленно сообщать страховщику о ставших ему известными значительных изменениях в обстоятельствах, сообщенных при заключении договора, если эти изменения могут существенно повлиять на увеличение степени риска. При этом

значительными, по крайней мере, признаются те изменения, которые оговорены в договоре (страховом полисе) и в переданных страхователю правилах страхования. Страховщик же, уведомленный об обстоятельствах, влекущих увеличение степени риска, вправе потребовать изменения условий договора или уплаты дополнительной страховой премии соразмерно увеличению риска.

В случае если страховщику не будет сообщено о таких изменениях, влияющих на увеличение риска, или страхователь (выгодоприобретатель) будет возражать против изменения условий договора или доплаты страховой премии, страховщик вправе требовать расторжения договора.

Однако, если обстоятельства о которых умолчал страхователь (выгодоприобретатель) при заключении договора страхования или во время срока его действия, уже отпали, страховщик не имеет права требовать, чтобы договор был признан недействительным, или расторгать его.

Что касается личного страхования, то вышеуказанные права, обязанности, и ответственности сторон в связи с изменением риска в период действия договора могут возникнуть только в случае, когда это предусмотрено в договоре.

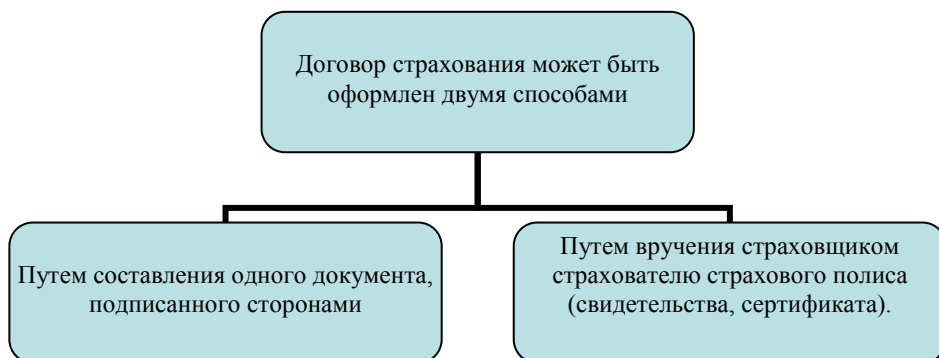
Страховщик при заключении договора страхования также имеет право иным способом произвести оценку степени риска. В частности, он может произвести осмотр подлежащего страхованию имущества, провести обследование фактического состояния здоровья застрахованного лица и т.п.

В обязанности страховщика при заключении договора входит:

1	Ознакомление страхователя с правилами страхования
2	Прием от страхователя заявления о желании заключить договор
3	Принятие в оговоренный сторонами срок решения о возможности невозможности заключения договора

После принятия решения о возможности заключения договора страхования страховщик согласовывает со страхователем его условия. Следует иметь в виду, что общие условия, на которых заключается договор, обычно излагаются в стандартных правилах того или иного вида страхования, которые принимаются и утверждаются страховщиком или объединением страховщиков. В то же время страхователь и страховщик при заключении конкретного договора могут договориться об изменении отдельных положений правил страхования, их неприменении или дополнении. Но для того чтобы договор был признан действительным, стороны должны достигнуть соглашения по всем его **существенным условиям**, к которым относятся:

- a) предмет договора;
- b) перечень имущества или характеристика имущественного интереса, являющиеся объектом имущественного страхования;
- c) лица, застрахованные по договору личного страхования;
- d) характер страховых случаев;
- e) размеры страховой суммы;
- f) сроки действия договора;
- g) любые другие условия, на согласовании которых настаивает хотя бы одна из сторон договора.



Способы оформления договора страхования

Вместе с договором страхования или страховым полисом страхователю могут быть вручены и правила страхования. При этом условия, содержащиеся в правилах страхования, но не включенные в текст договора (страхового полиса), обязательны для страхователя (выгодоприобретателя) только в случае, если в договоре (страховом полисе) прямо указывается на их применение, и они изложены в одном документе с договором (страховым полисом) на его обратной стороне либо приложены к нему. Вручение же страхователю правил страхования обязательно должно быть удостоверено записью в договоре.

В то же время страхователь (выгодоприобретатель) вправе ссылаться в защиту своих интересов на правила страхования, на которые имеется ссылка в договоре (страховом полисе), даже если соблюдение их условий для него не является обязательным.

Объектами страхования могут быть имущественные интересы (табл.2).

Таблица 2

Объекты страхования

а)	В страховании жизни	С дожитием граждан до определенного возраста или срока, с их смертью, с наступлением иных событий в жизни граждан
б)	В страховании от несчастных случаев и болезней, в медицинском страховании	С причинением вреда жизни, здоровью граждан, оказанием им медицинских услуг
в)	В страховании имущества	С владением, пользованием, распоряжением имуществом
г)	В страховании гражданской ответственности	С обязанностью возместить причиненный другим лицам вред
д)	В страховании предпринимательского риска	С осуществлением предпринимательской деятельности

Конкретные объекты, подлежащие обязательному страхованию, устанавливаются законом, а объекты добровольного страхования определяются по соглашению сторон. В частности, при страховании имущества указывается застрахованное имущество, при страховании гражданской ответственности – вид деятельности страхователя, который может нанести возмещаемый страховщиком вред другим лицам, и т.д.

Под территорией страхования понимается место, в пределах которого действует обязательство страховщика. Такой территорией могут быть, например, определенные помещения, где находится застрахованное имущество; регионы, в пределах которых может эксплуатироваться транспортное средство или перевозиться грузы; страны, при нахождении в которых турист считается застрахованным от несчастных случаев, и т.п. Если страховой случай происходит вне оговоренной территории страхования, страховщик не несет обязательств по страховой выплате.

Страховой риск – это предполагаемое событие, на случай наступления которого заключается договор страхования. В соответствии с законодательством оно должно обладать признаками вероятности и случайности. Страховые риски в обязательном страховании устанавливаются законом, а в добровольном – по соглашению сторон.

Страховой случай – это совершившееся событие, предусмотренное договором страхования или законом, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести страховую выплату страхователю, застрахованному лицу или выгодоприобретателю.

Практика страхования выработала следующие требования к характеру тех событий, на случай наступления, которых проводится страхование:

- a) Должна существовать возможность наступления таких событий;
- b) Наступление данных событий должно носить случайный характер;
- c) Наступление таких событий должно быть неизвестно во времени и пространстве;
- d) Наступление таких событий не должно находиться в причинной связи со злоумышленными действиями страхователя, застрахованного лица и выгодоприобретателя;
- e) Должна иметься возможность произвести расчет вероятности наступления таких событий и примерного ущерба от их воздействия на основе статистических данных.

Например, в личном страховании страховыми рисками может быть смерть застрахованного лица или утрата им трудоспособности, в страховании имущества – различные события, приводящие к утрате, гибели или повреждению имущества, в страховании гражданской ответственности – события, повлекшие причинение страхователем вреда другим лицам.

Наряду с перечнем страховых рисков в договорах страхования указывают случаи, когда страховщик освобождается от обязанности производить страховую выплату. Такие случаи принято называть исключениями их объема обязательств страховщика. В соответствии с российским законодательством такими случаями являются:

1. умышленные действия страхователя, выгодоприобретателя или застрахованного лица. При этом, однако, страховщик не освобождается от обязанности производить страховую выплату в случаях, когда:

- a) смерть лица, застрахованного по договору личного страхования, наступило в результате самоубийства, которое было совершено по истечении двух лет после заключения договора;
- б) страхователь, заключивший договор страхования своей гражданской ответственности, умышленно нанес вред жизни или здоровью другого лица;

2. воздействия ядерного взрыва, радиации или радиоактивного заражения, военные действия или мероприятия, народные волнения, забастовки, изъятия, конфискация, реквизиция, арест или уничтожение застрахованного имущества по распоряжению государственных органов. Однако если непосредственно в договоре страхования предусматривается ответственность страховщика за последствия данных событий, то страховщик обязан производить страховые выплаты.

Кроме того законами о порядке проведения отдельных видов имущественного страхования может быть предусмотрено освобождение страховщика от обязанности производить страховую выплату, если страховым случаем произошел вследствие грубой неосторожности страхователя или

выгодоприобретателя . При этом под грубой неосторожностью понимается такие действия, когда лицо, их совершающее, не предвидело общественно опасных последствий, хотя при необходимой внимательности и предусмотрительности должно было и могло их предвидеть. Условиями договора страхования могут быть предусмотрены и другие основания для отказа страховщиком осуществить страховую выплату.

Страховая сумма – это установленная законом или определенная договором сумма, на которую заключается договор страхования. Исходя из размеров страховой суммы, устанавливаются размеры страховой премии и страховых выплат.

Минимальные размеры страховой суммы в обязательном страховании должны устанавливаться законом.

В договорах добровольного страхования величина страховой суммы определяется по соглашению сторон. Но в отдельных его отраслях и подотраслях порядок установления страховых сумм имеет особенности.

В договорах добровольного личного страхования размеры страховых сумм законодательством не регламентируются. При этом в одном договоре могут быть установлены отдельные страховые суммы для различных страховых рисков (например, для случаев смерти застрахованного лица, дожития его до оговоренного срока или возраста, утраты застрахованным лицом трудоспособности).

В договорах добровольного страхования гражданской ответственности законодательство также не регламентируются размеры страховых сумм, которые в этом страховании называют лимитом ответственности страховщика. При этом возможно установление нескольких видов лимитов ответственности:

- за весь срок действия договора (агрегатный лимит ответственности), который ограничивает обязательства страховой компании за весь период действия договора страхования, и за каждый страховой случай, который устанавливает предельную величину страховых выплат за последствия каждого страхового случая;
- по случаям причинения вреда жизни и здоровью других лиц и нанесения ущерба имуществу других лиц;
- за последствия страхового случая, приведшего к нанесению вреда одному лицу, и для страховых случаев, в которых пострадавшими оказались несколько лиц.

Кроме того, страховщик в страховании гражданской ответственности может взять на себя и обязательства возместить весь ущерб, нанесенный потерпевшему, независимо от его размера. Тогда конкретный размер страховой

суммы в договоре не устанавливается и считается, что заключен договор с неограниченными обязательствами страховщика по страховым выплатам.

В договорах страхования имущества и страхования предпринимательского риска размер страховой суммы не может превышать величины страховой стоимости. При этом **страховой стоимостью** при страховании имущества считается действительная стоимость застрахованного имущества вместе нахождения в день заключения договора страхования, а при страховании предпринимательского риска – убытки от предпринимательской деятельности, которые страхователь может понести при наступлении страхового случая.

Если после заключения договоров страхования имущества и предпринимательского риска окажется, что страховая сумма, указанная в договоре, превышает страховую стоимость, договор считается ничтожным в той страховой сумме которая превышает страховую стоимость. При этом уплаченная излишняя часть страховой премии возврату в данной ситуации не подлежит. Но если страховая премия уплачивается в рассрочку, и к моменту установления факта превышения страховой суммой величины страховой стоимости она была внесена не полностью, оставшиеся страховые взносы должны быть уплачены в размере, уменьшенном пропорционально снижению величины страховой суммы.

В случае когда размер страховой суммы превышает страховую стоимость из-за обмана со стороны страхователя, страховщик вправе требовать признания недействительным всего договора страхования и возмещения, причиненных ему убытков, если их величина больше чем полученная от страхователя страховая премия.

Вышесказанное касается и случаев превышения страховой суммой страховой стоимости в результате страхования одного и того же объекта от одних и тех же страховых рисков у двух или нескольких страховщиков. Такая ситуация называется **двойным страхованием**.

Страховая премия – это плата за страхование, вносимая страхователем в порядке и сроки, установленные договором страхования. Страховая премия подлежит уплате одновременно или в рассрочку в виде страховых взносов. При уплате страховой премии в рассрочку страхователь и страховщик должны договориться между собой о размерах и сроках уплаты каждого страхового взноса и последствиях неуплаты страховых взносов в оговоренные сроки. Если страховой случай наступил до уплаты страхователем страхового взноса, внесение которого просрочено, страховщик вправе при определении размера страховой выплаты зачесть сумму просроченного страхового взноса.

Для расчета размеров страховой премии страховщики применяют **страховые тарифы**, которые представляют собой ставку страховой премии с единицы страховой суммы или другого параметра риска. Чаще всего страховой тариф устанавливается в процентах от страховой суммы. Однако возможны и

другие способы установления страхового тарифа (например, в леях с каждого застрахованного автомобиля – при страховании гражданской ответственности владельцев средств автотранспорта, в процентах от объема выпуска продукции или от другого параметра риска – при страховании ответственности предприятий и т.д.)

Размеры страховых тарифов в обязательном страховании устанавливаются соответствующими законами или в порядке, определяемом ими. В добровольном страховании страховые тарифы рассчитываются страховщиками по каждому виду страхования самостоятельно.

Величина страховых тарифов зависит от обязательств, которые принимает на себя страховщик по договору страхования; уровня расходов страховщика; конъюнктуры на страховом рынке. При установлении размеров тарифных ставок при заключении каждого договора страховщики могут их дифференцировать в зависимости от факторов, определяющих степень риска по договору страхования (например, степени пожарной безопасности на том или ином предприятии, риска похищения автомобиля, состояния здоровья или возраста застрахованного лица и т.п.).

При определении окончательной величины страховой премии страховщик может предоставить страхователю скидки с рассчитанной суммы. Практикуется, в частности, предоставление скидок за заключение договоров страхования в течение нескольких лет подряд, отсутствие страховых случаев по договорам страхования в течение ряда лет, заключение договоров с франшизой и др.

Срок страхования – это период времени, в течение которого действует договор страхования. Он устанавливается по соглашению сторон. На практике договоры по большинству видов страхования, не относящихся к страхованию жизни, чаще всего заключают сроком на 1 год. Но нередки и договоры, заключенные на другие сроки: несколько месяцев, на время перевозки грузов, осуществления строительно-монтажных работ и т.д.

В страховании жизни наиболее оптимальные сроки действия договоров составляют от 5 до 20 лет и более. Некоторые договоры заключаются даже на весь срок жизни застрахованного лица (например, договоры страхования ренты могут предусматривать обязательства страховщиков производить страховые выплаты до момента смерти застрахованного лица).

Договор страхования в соответствии с законодательством вступает в силу со дня уплаты страхователем страховщику страховой премии или первого страхового взноса (при уплате страховой премии в рассрочку). В то же время стороны имеют право договориться и о том, что договор страхования вступит в силу с другой даты (например, с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором были уплачены страховые взносы; через оговоренное число дней после уплаты страховых взносов; с начала осуществления строительных работ и т.д.).

Страховщик в соответствии с законом несет обязательства по осуществлению страховых выплат за последствия тех страховых случаев, которые произошли после вступления договора страхования в силу. Однако законодательство дает возможность сторонам установить и другую дату начала действия страхования. Это происходит, в частности, тогда, когда страховщик в целях снижения степени риска устанавливает более позднюю дату начала действия своей ответственности за последствия некоторых страховых случаев. Так, например, в условиях страхования на случай смерти может быть предусмотрено, что страховщик несет обязательства по страховым выплатам в связи со смертью застрахованных лиц от болезней только в том случае, если она наступила через оговоренный срок (например, через 6 месяцев) после вступления в силу договора. Возможны и обратные случаи, когда страховщик принимает на себя обязательства производить страховые выплаты за последствия страховых случаев, происшедших до вступления в силу договора. Такие обязательства принимаются страховщиком, например, в некоторых договорах страхования гражданской ответственности (подобные случаи бывают связаны с тем, что страхователь нанес ущерб, не подозревая об этом, до даты заключения договора, а иск от потерпевшего был предъявлен ему во время срока действия договора).

Договоры страхования заканчивают свое действие по истечению указанных в нем сроков. Однако в ряде случаев действие договоров может быть прекращено и досрочно. К таким случаям относится:

- *исполнение страховщиком своих обязательств по договору в полном объеме (чаще всего под этим понимается осуществление страховой выплаты в размере страховой суммы);*
- *прекращение существования страхового риска и невозможность наступления страхового случая, если это вызвано обстоятельствами иными, чем страховой случай. Такими обстоятельствами, например, могут быть: смерть застрахованного лица по причинам иным, чем страховой случай; ликвидация юридического лица, застраховавшего предпринимательский риск или риск гражданской ответственности, и т.д. В этих случаях страховщик обязан возратить страхователю уплаченные им страховые взносы за вычетом той их части, которая пропорциональна времени, в течение которого действовало страхование;*
- *ликвидация страховщика в установленном законом порядке. В частности, это относится к случаям, когда у страховщика отозвана лицензия на осуществление страхования или он признан банкротом. При отзыве у страховщика лицензии он должен до прекращения действия договора выполнить все свои обязательств по нему или передать договоры другим страховщикам. В случае принятия арбитражным*

судом решения о признании страховщика банкротом все заключенные им договоры страхования прекращаются, если только его имущественный комплекс не продается другой страховой организации. При этом страхователи имеют право требовать возврата уплаченной страховщику страховой премии за не истекший срок действия договора. А в случае если до момента принятия арбитражным судом решения о признании страховщика банкротом произошел страховой случай, страхователи (выгодоприобретатели) имеют право требовать страховую выплату. Требования по договорам страхования подлежат удовлетворению вместе с требованиями других кредиторов страховщика в порядке очередности, установленной законодательством;

- *требование одной из сторон договора при невыполнении другой стороной своих обязанностей (например, при неуплате страхователем страховых взносов в установленные сроки или при несообщении страховщику об изменениях в оговоренных в договоре обстоятельствах, повлекших за собой увеличение степени риска);*
- *соглашение сторон договора - в этом случае договор прекращает свое действие в соответствии с условиями такого соглашения;*
- *отказ страхователя или выгодоприобретателя от договора.*

В этом случае уплаченные страховщику страховые взносы не возвращаются.

При наступлении страхового случая **страхователь или выгодоприобретатель обязаны** уведомить страховщика или его представителя об этом в сроки и способом, которые указаны в договоре страхования. При этом если страховым случаем явились смерть или причинение вреда здоровью лица, застрахованному по договору личного страхования, предусмотренный в договоре срок уведомления страховщика не может быть менее 30 дней. В случае невыполнения данной обязанности страховщик освобождается от осуществления страховой выплаты, если только не будет доказано, что он своевременно узнал о страховом случае и без такого сообщения либо что отсутствие у него сведений о страховом случае не могло сказаться на его обязанности произвести страховую выплату.

Еще одной обязанностью страхователя (выгодоприобретателя) при наступлении страхового случая по договору имущественного страхования является принятие им разумных и доступных в сложившихся обстоятельствах мер для уменьшения возможных убытков. Принимая такие меры, страхователь (выгодоприобретатель) должен следовать указаниям страховщика, если они были

ему сообщены. Если страхователь (выгодоприобретатель) умышленно не примет указанных мер, то страховщик освобождается от возмещения тех убытков, которые возникли в связи с этим.

Далее страхователь (выгодоприобретатель) должен представить страховщику заявление с изложением обстоятельств страхового случая и его последствий, а также документы, подтверждающие изложенные в заявлении факты.

Получив соответствующие сведения, страховщик осуществляет **расследование обстоятельств** происшедшего, целью которого является решение вопроса о возможности осуществления страховой выплаты. Для этого выясняется следующее:

- 1. соответствует ли произошедшее событие перечню страховых рисков;*
- 2. не произошло ли данное событие при обстоятельствах, за последствия которых страховщик не несет обязательств по договору;*
- 3. произошло ли событие в период действия ответственности страховщика по договору;*
- 4. затронуты ли данным событием именно те имущественные интересы, которые являются объектом договора страхования (например, пострадало ли застрахованное ли застрахованное имущество);*
- 5. произошло ли событие именно с тем лицом, в отношении которого действует договор (например, произошел ли несчастный случай именно с застрахованным лицом);*
- 6. произошло ли данное событие на территории страхования;*
- 7. выполнили ли страхователь и выгодоприобретатель все возложенные на них по договору страхования обязанности.*

Страхователь (выгодоприобретатель) должен содействовать страховщику в проведении такого расследования. при этом в условиях договора обычно конкретно указывается, в чем оно должно заключаться (например, до прибытия представителя страховщика сохранять место происшествия в неизменном виде, обеспечить допуск страховщика на место происшествия, предъявить страховщику поврежденное имущество или остатки от него, предоставить ему документы, необходимые для изучения обстоятельств случившегося, и т.п.). При необходимости страховщики могут запрашивать

сведения, связанные с происшествием у лиц, располагающих необходимой информацией. Условия страхования, как правило, предусматривают право страховщика отказать в страховой выплате в случае, если страхователь (выгодоприобретатель) не представит страховщику требуемых документов, факт происшествия не будет подтвержден соответствующими органами и т.п.

В случае отказа страховщика осуществить страховую выплату составляется документ о его причинах.

При принятии решения о возможности произвести страховую выплату страховщик составляет **страховой акт**. В нем приводятся сведения о характере страхового случая, его причинах, обстоятельствах и последствиях. После составления страхового акта осуществляется расчет размеров страховой выплаты.

Порядок определения размеров страховых выплат различается в зависимости от отрасли, подотрасли и вида страхования.

Размеры страхового возмещения в имущественно страховании определяются исходя из величины убытков, понесенных страхователем или выгодоприобретателем в результате страхового случая. При этом размеры убытков определяются по-разному в зависимости от подотрасли страхования.

В страховании имущества убытками является ущерб, причиненный застрахованному имуществу.

В случае утраты или гибели имущества – это стоимость соответствующего имущества. Важно подчеркнуть, что в таком случае страхователь (выгодоприобретатель) имеет право отказаться от данного имущества в пользу страховщика в целях получения от него страхового возмещения в том размере, в котором данное имущество было застраховано. Данное право страхователя носит название **абандон**.

При повреждении имущества за ущерб чаще всего принимают те затраты, которые необходимы для его восстановления. Другим способом расчета ущерба в этом случае является определение величины обесценения поврежденного имущества в результате страхового случая.

В страховании предпринимательского риска убытками могут быть неполученная страхователем прибыль, понесенные им расходы, неполученные от заемщиков суммы и т.д.

В страховании гражданской ответственности убытками являются суммы, которые в соответствии с законодательством страхователь (застрахованное лицо) обязан выплатить лицу, которому он причинил вред своими действиями.

Кроме того, в сумму убытков по всем договорам имущественного страхования включаются расходы, которые были понесены страхователем (выгодоприобретателем) в целях уменьшения убытков от страхового случая,

если данные расходы были необходимы или были произведены для выполнения указаний страховщика.

Размер страхового возмещения не может превышать величины причиненных страховым случаем убытков. Но в ряде случаев страховое возмещение выплачивается в меньшей сумме, чем размер убытков. Остановимся на таких случаях.

Величина страховых выплат не может превысить установленной договором страховой суммы. Исключением является случай возмещения расходов, осуществленных страхователем (выгодоприобретателем) в целях предотвращения или уменьшения размеров убытков от страхового случая. Такие расходы возмещаются пропорционально отношению между страховой суммой и страховой стоимостью, даже если вместе с возмещением других убытков они превысят страховую сумму.

В случае если страховая сумма по договорам страхования имущества или предпринимательского риска была установлена, ниже страховой стоимости, страховщик обязан возместить страхователю (выгодоприобретателю) часть понесенных убытков пропорционально отношению страховой суммы к страховой стоимости. Например: страховая стоимость застрахованного имущества – 1 млн. лей, страховая сумма по договору страхования – 700 тыс.лей. Сумма ущерба в результате наступления страхового случая – 500 тыс.лей. Тогда соотношение между страховой суммой и страховой стоимостью составит 70% (700 тыс.лей: 1 млн.лей) а сумма страхового возмещения – 350 тыс.лей (70% от 500 тыс.лей). Такой метод расчета размеров страхового возмещения называется **системой пропорциональной ответственности**. Он применяется чаще всего в договорах страхования имущества.

Однако договоры имущественного страхования могут предусматривать использования и других методов расчета размеров страхового возмещения. Так, например, возможно применение **системы первого риска**. Суть ее в том, что страховое возмещение выплачивается в размере убытков, но не выше страховой суммы (лимита ответственности). Например, в вышеприведенном примере размер страхового возмещения в случае использования данной системы составит 500 тыс. лей. Система первого риска чаще всего применяется в страховании гражданской ответственности.

В ряде случаев используется система **предельной ответственности**. Она предусматривает, что страховое возмещение рассчитывается как разница между страховой суммой и фактически достигнутым результатом. Например, при страховании на случай неполучения прибыли страховое возмещения будет определяться как разность между ожидаемой прибылью и ее фактической суммой в период проведения страхования. Данная система нередко используется в страховании предпринимательских рисков.

Размеры страховых выплат зависят также от того, предусмотрена ли в договоре **франшиза** и каков ее размер. Франшиза – это условие договора страхования, в соответствии с которым страховщик освобождается от возмещения убытков в установленном размере. Франшиза может быть **условной** (интегральной) и **безусловной** (экцедентной).

Условная франшиза означает, что в случаях, когда величина убытков не превышает размера франшизы, страховая выплата не производится. Если же сумма убытков превышает величину франшизы, страховщик выплачивает страховое возмещение в размере, который не зависит от того, что договор заключен с франшизой. Например, если размер франшизы составляет 10 тыс.лей, то при убытке до 10 тыс.лей страховое возмещение не выплачивается, а свыше 10 тыс.лей – выплачивается в полном объеме независимо от условия о применении франшизы. Такая франшиза дает возможность страховщику не осуществлять страховых выплат при сравнительно мелких убытках.

Условие *о безусловной франшизе* предусматривает, что при расчете величины страховой выплаты сумма убытков уменьшается в оговоренном размере независимо от того, какова сумма убытков. Безусловная франшиза может устанавливаться следующими способами:

- a. *в фиксированных денежных единицах (франшиза – 10 тыс.лей, убытки – 50 тыс.лей, тогда страховое возмещение составит: 50 тыс.лей – 10 тыс.лей = 40 тыс.лей);*
- b. *в процентах от суммы убытков (франшиза – 10%, убытки – 50 тыс.лей, тогда страховое возмещение составит 90% от 50 тыс.лей, т.е. 45 тыс.лей);*
- c. *в процентах от страховой суммы (франшиза – 10%, страховая сумма – 200 тыс.лей, убытки – 50 тыс.лей, тогда франшиза составит 10% от 200 тыс.лей, т.е. 20 тыс.лей, а страховое возмещение – 30 тыс.лей).*

Если часть убытков, причиненных страхователю (выгодоприобретателю), возмещена ему лицом, виновным в таких убытках, то размер страхового возмещения исчисляется как разница между полной суммой убытков и суммой, полученной страхователем (выгодоприобретателем) от виновного лица.

В случае если страхователь заключил несколько договоров страхования в отношении одного и того же объекта с разными страховщиками, совокупная страховая выплата по всем таким договорам не может превысить суммы вызванных страховым случаем убытков, а каждый страховщик выплачивает страховое возмещение в размере, соответствующем его части обязательств.

В отличие от имущественного страхования, в большинстве видов **личного страхования** суммы страховых выплат не зависят от величины убытков от страхового случая, а также сумм, причитающихся страхователю или

выгодоприобретателю по другим договорам страхования, социальному страхованию, и от виновников причинения вреда. Они определяются только исходя из условий конкретного договора страхования.

В частности, в договорах *страхования жизни* выплачиваются оговоренные страховые суммы в случаях дожития застрахованного лица до события, указанного в договоре, или в случае его смерти в период действия договора. Кроме того, условия такого страхования могут предусматривать в дополнение к страховым суммам выплаты бонусов, представляющих собой долю участия страхователей (выгодоприобретателей) в прибыли, полученной страховщиком по соответствующим договорам страхования.

В страховании от несчастных случаев и болезней размеры страховых выплат зависят от того, в чем выразилось повреждение здоровья застрахованного лица, какую группу инвалидности он получил, какое количество дней был нетрудоспособен и т.п.

По-иному определяются размер страховых выплат *в медицинском страховании*. Здесь применяют принципы расчета, характерные для имущественного страхования: размеры страховой выплаты не могут превышать затрат, требующихся для предоставления застрахованному лицу медицинской помощи. Однако чаще всего лица, застрахованные по договорам медицинского страхования, вместо денежных выплат имеют возможность получать необходимую им медицинскую помощь в соответствии с условиями страхования.

Документами, на основании которых производится страховая выплата, являются договор страхования, заявление страхователя или выгодоприобретателя о страховом случае и страховой акт.

Срок, в течение которого страховщик обязан осуществить страховую выплату, устанавливается в договоре страхования. При несоблюдении страховщиком сроков осуществления страховых выплат он обязан уплатить неустойку в размере, предусмотренном условиями договора или установленном законодательством. В последнем случае размер неустойки рассчитывается исходя из суммы страховой выплаты, числа дней просрочки и учетной ставки Национального Банка Молдовы.

В то же время осуществление страховой выплаты может быть отсрочено до окончания судебного разбирательства, если по фактам, связанным с наступлением страхового случая, возбуждено уголовное дело или к виновному лицу предъявлен иск. На этот случай в условиях страхования может быть предусмотрено право страхователя (выгодоприобретателя) на получение аванса, исчисляемого исходя из суммы, безусловно причитающейся к выплате.

После осуществления страховой выплаты по договору имущественного страхования к страховщику, ее произведшему, переходит в пределах выплаченной суммы право требования, которое страхователь

(выгодоприобретатель) имеет к лицу, ответственному за возмещенные убытки. Таким образом, страховщиком может потребовать от виновников наступления страхового случая возврата понесенных им расходов на выплату страхового возмещения. Данное право страховщика называется **правом на суброгацию**.

Для того чтобы страховщик смог осуществить право на суброгацию, страхователь (выгодоприобретатель) обязан передать ему все необходимые документы и доказательства и сообщить все нужные сведения о данном деле. Если же страхователь (выгодоприобретатель) откажется от своего права требования к лицу, ответственному за убытки, возмещенные страховщиком, или осуществление этого права станет невозможным по их вине, страховщик освобождается от выплаты страхового возмещения полностью или в соответствующей части и имеет право требовать возврата излишне выплаченной суммы страховой выплаты.

Вывод: Учитывая сказанное, можно предложить, следующее определение: **Договор страхования** – взаимное добровольное соглашение между страхователем и страховщиком, об установлении и реализации, изменения или прекращения прав и обязанностей в связи со страховой защитой имущественных интересов страхователя (застрахованного лица, выгодоприобретателя) при наступлении страховых случаев, включая обязанность страховщика по страховой выплате другой стороне (или третьим лицам) и обязанность страхователя по уплате страховой премии страховщику за страхование. В этом определении понятие договора страхования более полно отражаются его сущность и особенность.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гражданский Кодекс Республики Молдова ст.1301-1330, Официальный монитор № 82-86 (967-971) от 22 июня 2002.
2. Сплетухоу Ю.А., Дюжиков Е.Ф. «Страхование». Москва, 2010 стр.83-101.
3. Fotescu S. Curs ”Asigurări și Reasigurări” Chișinău 2003.
4. Ермасов С.В., Ермасова Н.Б., Страхование. 2010 стр.273-301.
5. Годин А.М., Димидов С.Р., Фрумина С.В., Страхование, Москва 2010 стр.74-81.

nr.coli de tipar : 6,16
tiraj: 100 ex.

”Centrografic” SRL
Adresa: or.Cahul, str.Frunze 55/3
Tel : 0(299) 2-59-49
Email: centrografic@mail.ru