

ISSN 1857-2723



# Buletinul Ştiinţific

al Universității de Stat  
„Bogdan Petriceicu Hasdeu” din Cahul

ediție semestrială



2(12)  
2014

Piața Independenței 1,  
Cahul, MD-3909  
Republica Moldova

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

*ISSN 1875-2723*

# ***Buletinul Ştiinţific***

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

*ediţie semestrială*

seria

***ŞTIINȚE ECONOMICE***

**2(12)  
2014**

**ISSN 1875-2723**

**COLEGIUL DE REDACTIE AL REVISTEI**

**Redactor-șef:** *Şişcanu Ion*, profesor universitar, docotor habilitat în istorie

**Membri:**

*Bostan Ion*, profesor universitar, docotor habilitat în științe tehnice, academician al AŞM

*Parmaclı Dmitrii*, profesor universitar, doctor habilitat în economie

*Popa Andrei*, conferențiar universitar, doctor habilitat în economie

*Calmuțchii Laurențiu*, profesor universitar, doctor habilitat în fizică și matematică

*Cornea Sergiu*, conferențiar universitar, doctor în politologie

*Dolea Igor*, conferențiar universitar, doctor habilitat în drept

*Axenti Victor*, conferențiar universitar, doctor în filologie

*Iurchevici Iulia*, doctor în pedagogie

*Axenti Ioana*, conferențiar universitar, doctor în pedagogie

**COLEGIUL DE REDACTIE al seriei ȘTIINȚE ECONOMICE**

**Redactor-șef al seriei:** *Popa Andrei*, doctor habilitat în economie (08.00.05), conf.univ., Universitatea de Stat „B.P. Hasdeu” din Cahul

**Membri:**

*Cobzari Ludmila*, doctor habilitat în economie (08.00.10) , prof.univ., Academia de Studii Economice din Moldova

*Parmaclı Dmitrii*, doctor habilitat în economie (08.00.05), prof.univ., Universitatea de Stat „B.P. Hasdeu” din Cahul

*Paladi Ion*, doctor habilitat în economie (08.00.05), prof.univ., Academia de Studii Economice din Moldova

*Strtan Alexandru*, doctor habilitat în economie (08.00.05), conf.univ, director Institutul de Economie, Finanțe și Statistică al AŞM

*Tiu Nicolae*, doctor habilitat în economie (08.00.14), prof.univ., Universitatea Liberă Internațională din Moldova

*Bîrlea Svetlana*, doctor în economie (08.00.05), Universitatea de Stat „B.P. Hasdeu” din Cahul

*Dolghii Cristina*, doctor în economie (08.00.12), conf.univ., Universitatea de Stat din Moldova

*Gangan Svetlana*, doctor în economie (08.00.06), conf.univ., Universitatea Agrară de Stat din Moldova

*Todos Irina*, doctor în economie (08.00.05), Universitatea de Stat „B.P. Hasdeu” din Cahul

*Trusevici Alla*, doctor în economie (08.00.01), conf.univ., Universitatea de Stat „Alecu Russo” din Bălți

*Şarpe Daniela-Ancuța*, doctor în economie (08.00.01), prof.univ., Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România

*Bulatova Elena*, doctor în economie (08.00.01), prof.univ., Universitatea de Stat din Mariupol, Ucraina

## CUPRINS

<b>RYABOKON V., SOCIO-ECONOMIC PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF AGRICULTURAL POLICY AT THE PRESENT STAGE.....</b>	<b>4</b>
<b>DIDKOVSKA L.I., REDUCTION OF UKRAINE'S ECONOMY ENERGY DEPENDENCE USING RAW MATERIAL RESOURCES OF THE AGRICULTURAL SECTOR.....</b>	<b>11</b>
<b>TARSHILOVA L.S., THEORETICAL-METHODOLOGICAL BASIS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF REGIONAL INTEGRATED AGRIFOOD SYSTEM IN THE CONDITIONS OF TERRITORIAL DIVISION OF LABOUR.....</b>	<b>20</b>
<b>TUR O.V., COMPARATIVE ANALYSIS OF MINERAL WATER MARKETS IN RUSSIA AND UKRAINE.....</b>	<b>31</b>
<b>DOGA VALERIU, IGNAT ANATOLIE, CATAN PETRU, ASPECTE SOCIO-ECONOMICE DE CREȘTERE A RAIOANELOR DIN REGIUNEA DE DEZVOLTARE SUD.....</b>	<b>39</b>
<b>MIRON OXANA, ASIGURAREA DE VIAȚĂ SAU DEPOZIT LA TERMEN CA METODA CEA MAI AVANTAJOASĂ PENTRU PROTECȚIA FINANCIARĂ A PERSOANELOR FIZICE..</b>	<b>47</b>
<b>BOTNARI NADEJDA, NEDELCU ANA, PARTICULARITĂȚILE EVALUĂRII PERFORMANȚEI FINANCIARE A ÎNTreprinderii INDUSTRIALE .....</b>	<b>54</b>
<b>BABII LEONID, UNELE ASPECTE DE DETERMINARE A SPORULUI CREȘTERII CAPITALULUI PROPRIU A ÎNTreprinderilor VINICOLE .....</b>	<b>62</b>
<b>POPА ANDREI, COJOCARU LILIAN, IMPACTUL EMBARGOURILOR COMERCIALE ASUPRA RITMURILOR DEZVOLTĂRII ECONOMIEI REPUBLICII MOLDOVA.....</b>	<b>68</b>
<b>POPА ANDREI, COJOCARU LILIAN, INTEGRAREA EUROPEANĂ ȘI POSIBILITĂȚILE DE FINANȚARE A MICULUI BUSINESS.....</b>	<b>74</b>
<b>ROȘCOVANU EUGEN, PREMIZELE ISTORICO-ECONOMICE ALE DEZVOLTĂRII MICULUI BUSINESS.....</b>	<b>81</b>
<b>TCACI CAROLINA, METODE DE PLANIFICARE FINANCIARĂ A ACTIVITĂȚII ÎNTreprinderii.....</b>	<b>94</b>
<b>ПАРМАКЛИ Д.М., ПАШАЛЫ Г.М., ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЗЕМЛИ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ .....</b>	<b>99</b>
<b>ГОЛОВЧЕНКО О.М., ГОЛОВЧЕНКО М.Ф., ВОЗМОЖНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ КУЛЬТУРНЫХ ПРОГРАММ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ...</b>	<b>110</b>
<b>ЧИКУРКОВА А.Д., БЕЛКО И.А., СУЩНОСТЬ, ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ.....</b>	<b>119</b>
<b>КРИСАНОВ Д. Ф., БУРКОВСКИЙ П. А., ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПАРИТЕТНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ.....</b>	<b>127</b>
<b>БАХЧИВАНЖИ Л.А., ДЯЧЕНКО Л.Е., ПОЧКОЛИНА С.В., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА В УКРАИНЕ .....</b>	<b>139</b>
<b>КОРЖЕНЕВСКАЯ Н.Л., ВЛИЯНИЕ ДИНАМИКИ И ТЕНДЕНЦИЙ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ОТРАСЛИ .....</b>	<b>147</b>
<b>ПРОКОПЕНКО Е., УДОВА Л., ТЕОРИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ – ИМПЕРАТИВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЖИЗНЕНДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ.....</b>	<b>153</b>

## SOCIO-ECONOMIC PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF AGRICULTURAL POLICY AT THE PRESENT STAGE

RYABOKON V.,

*Doctor of Economics,*

*Corresponding Member of the National Academy of Science of Ukraine,*

*National Research Center "Institute of Agrarian Economics",*

*Kyiv, Ukraine*

**Abstract:** The social and economic issues of agrarian policy are highlighted, the ways of their realization are suggested. The paramount importance takes the creation of law-bases to provide state guaranteed warranties of agrarian reform, to solve to the food supply problem and profound state social and economic changes in rural areas.

**Keywords:** Agricultural policy, effectiveness, regulation, reform.

The state's role in the system of agrarian relations is defined by its agricultural policy, which is the development and practical implementation of the totality of legal, organizational, economic, social, human and other measures to ensure food security, providing people with food and creating opportunities for farmers' well-rounded satisfaction.

As one of the most important components of the state social and economic policy, agricultural policy must ensure the revival and further development of farming, development of social infrastructure in rural areas both in the short and in the long run. One of the goals of agricultural policy is to recognize the need and importance of farm labor in the society which must be set at such prestige among rural citizens that nearly does not differ by its main parameters from types of labor within an urban area. The implementation of state agricultural policy should be applied in many areas: economic, social, investment, environmental, innovation, structural, foreign and others.

**Analysis of recent research and publications.** Socio-economic problems of the nature and implementation of state agricultural policy are the subject of many research works of local authors, including V. Andriychuk, V. Horovyy, A Dibrova, S. Kvasha, I. Kobout.

**The aim of the article** is to analyze and justify the nature, effectiveness and efficiency of agricultural policy in the period of transformation of agricultural production, to determine its impact on the formation and development as a productive sectors and social infrastructure of rural areas and the progress of implementation today.

**The main results of the study.** The main purpose of the state agricultural policy is to ensure food security, strengthening the priority development of

agricultural production, provision of social orientation of agrarian reform, the creation of legislative base in the agricultural sector, the formation of the modern competitive enterprises with access to the world food market, as well as environmental protection, conservation and sustainable use of natural resources. The main macroeconomic fundamentals of achieving this goal should be the establishment of relations of property on a private basis, development of a mixed economy, ensuring of social change in rural areas, completion of transition. It is also necessary to create conditions for an equivalent cross-industry exchange optimization in agricultural production, development of democratic system of management and control.

A special place in the implementation of agrarian policy takes the creation of legal framework aimed at providing state guarantees the implementation of agrarian reform. Giving importance of solving the food problem and social development of the village the Law "On the priority of social development of rural areas and agriculture in the economy of Ukraine" was adopted at the start of the profound social and economic changes. It legally assigned public provision of priority development areas of agribusiness through the implementation of a number of organizational, economic and legal measures designed to provide farmers and other commodity sectors of agribusiness free choice of forms and types of employment and economic activity, the right of full ownership.

Later it was adopted by a number of other laws, presidential decrees and government resolutions on development of agriculture and the social sphere of the village. Appropriate legislative and regulatory framework of the agrarian reform contributed to the fact that during Ukraine's statehood in agriculture a foundation for social and economic change in property relations, the formation of a mixed economy, democratization of economic transition to a socially-oriented market economies were established.

Profound changes in land relations, completed privatization of agricultural land, formed a land reserve and contingency fund were implemented. For personal farming in private ownership and use of public 5.6 million hectares of agricultural land were transferred and for farming -4.3 million hectares. The right to land received more than 7 million inhabitants of Ukraine. More than 1 hectares of agricultural land accounts per capita.

On the basis of the reformed collective farms a private-rental sector, agricultural cooperatives, peasant (farmer's) economy and other legal structures were created. The privatization of state enterprises for processing agricultural products, services in agricultural business and construction companies is nearly approaching its final stage.

The implementation of a number of government programs for development of agriculture, including animal husbandry, was intensified. Given the situation in the state with livestock production, the government approved a decree that provided for additional cost ranging from USD 600 to USD 1900 for every grown

cow and surcharges for grown and sold for slaughter young cattle and pigs sold for milk consumption. Also compensation to farmers for the purchasing costs of individual milking units - up to USD 5,000 per unit had been planned. The program support large enterprises in the construction of the investor livestock complex in 1000 and over the heads of the state turns it up to 80% of costs.

However, due to an unsophisticated approach to the agrarian reform, the abuse of intersectoral equivalent exchange, deepening disparity in the prices of industrial and agricultural production processes become a stable trend of decline of agricultural production, with a significant decrease in the solvency of the population led to a significant decrease in the consumption of basic foods, moving it beyond the minimum physiological norms.

The structure of cash income for rural households wage is 41.1%, while more than half of the household budget (58.9%) is spent on food. Villagers eat more potatoes - 1.5 times, bread and cereal products - by 34%, sugar – by 12% than their urban counterparts. However, in an average month they consumed 3.1 kg less of meat and meat products, 16.7 kg of milk and dairy products and 2.8 kg of fruit compared to urban citizens.

Premature collapse of state regulation creation and functioning of the market environment, a sharp weakening of state control functions to provide material and technical resources of agro-industrial production led to a significant reduction in its efficiency, displacement own manufacturer with indoor and outdoor food markets, worsening social tension in the countryside.

Agricultural production sphere has a weak physical infrastructure. The main needs for agricultural machines in the agricultural sector are secured by 50-60%, and over 80% of vehicles are currently in need of major repairs. Increased destruction of material and technical potential of agriculture virtually ceased updating machine and Technology Park, has deteriorated to ensure agricultural production of machine engineering and technical personnel. There is underdeveloped engineering for agriculture. In recent years the production of tractors and agricultural machinery is dramatically reduced. Instead of having to restore and develop its own production of agricultural machinery, much money is directed to the foreign acquisition.

The needs of agriculture in the technical means should be met primarily via the production of domestic machine-building industry. For this purpose it is necessary to carry out the restructuring and conversion of agricultural machine building enterprises, the implementation of measures aimed at improving the technical level of the complex machinery and equipment. Given the economic feasibility it is necessary to establish agricultural technology, which was previously not allowed in the Ukraine, and manufacturing complex machines and equipment in cooperation with foreign partners.

As it is shown by international experience effective functioning of the agrarian sector cannot be accompanied without regulation based on conditions

internal and external markets. Pricing policy should be based on free pricing involving state income support agricultural producers. It is necessary to take effective measures for the disparity in prices, because the prices of capital goods grew five times faster than agricultural products.

In recent years, primarily due to significant deficiencies in the organization of the financial system in the field of agriculture, imperfect credit and tax policies, the range of opportunities for agricultural producers is substantially narrowed, accounts payable of the principal activities of agricultural enterprises are dramatically decreased, their working capital is reduced. The vast majority of businesses became unprofitable. Profitable production retained only a small portion of farms. The financial crisis has swept the agricultural sector, which actually led to the suspension of the investment process.

Thus, the vector agricultural policy should be aimed at ensuring food security, provision of priority of agriculture to the recognition of basic agricultural sector of the economy, creating the conditions for stabilization and increase of agricultural production. It is necessary to promote a mixed agricultural economy, provide freedom of choice of farmers for new organizational forms of management on the basis of private ownership of land and means of production, to achieve a balanced mix of state economic regulation of agro-industrial production of economic freedom of enterprises and organizations in the transition to a market economy. An important direction of agricultural policy is government support for agricultural development, socio-economic protection of domestic producers, the internal food market, financial resources, labor and output agricultural production in the world market.

Our government must take care of the problem of improving the organizational and economic mechanisms, price control, credit and financial system and tax policies to stimulate the development of agricultural production in the field of state agricultural policy.

Today enhancing the development of integration processes in the production of agricultural products and its industrial processing in order to produce high quality competitive end products consumption; development of new energy-saving technologies of ecologically clean agricultural products and the preservation of the environment are the part of the state agricultural policy. Implementation of the state science and technology policy, organization science, information and staff support of agricultural production, development of breeding and seed growing crops and breeding and breeding in cattle is largely determinant in increasing and improving the efficiency of the agricultural policy.

The organizational form of the state agrarian policy is certainly a gradual implementation of the agrarian reform, which is based on the fundamental changes of land and property relations in agriculture. This complex process must be carried out by an evolutionary way deliberate focus on the development of social and economic relations in the countryside.

Improving land reform is based on the implementation of a range of legal, economic, technical and organizational measures. Denationalization and privatization of land, transfer of ownership and use of direct agricultural producers is an important first step in land reform.

According to the State Agency of Land Resources of Ukraine 7.8 million farmers have already received the right of land share. Sharing the land with the issuance of certificates for the right to a land plot (share), which was the subject of the lease, inheritance, gift, exchange, mortgage, sale, out of economic structures, as well as the basis for entry into various formations created on the basis of collective agricultural enterprises, serves as the basis for further development of agrarian reform based on private property. At the same time, almost one-third of farmers still undecided with how to dispose of their shares.

State policy in the sphere of land relations should be directed to strictly control the effective use of land resources, especially agricultural land, to avoid squandering them, falling into the hands of foreigners, and negligent home "owners" who are ready to change the purpose of agricultural land, resell them without having any skills of work on the ground.

The State must establish a coherent system of economic regulation of land relations and land markets; combine legal basis of the method of capitalization of rental income for an objective economic evaluation of land plots for agricultural purposes; reserve the right to use agricultural land which is not subject of privatization, lease them to businesses to be full participants in the land market, and if necessary to redeem the parcels of land in cities, followed by surrender of those lands leased efficient land users.

The state agricultural policy occupies a special place in social development of farming, creating a full social and living environment in rural settlement network. Along with a number of objective and subjective reasons, the village held a deep social decay, which is explained primarily by failures of the state agricultural policy, the lack of appropriate sources of funding and proper control over the implementation of laws and regulations on social development the village.

The farming population is aging, its age and sex structure is deforming, depopulation processes are progressing, there is no natural increase of the rural population. The social infrastructure is slowly emerging. Financing of social facilities from local budgets, the actual lack of funds for these purposes leads to the decline of these objects and accelerate the migration process. And the village eliminated mostly women and youth, which accounts for 2/3 of migrants among the rural population.

Vector of state investment policy should be focused primarily on the development of social infrastructure in rural settlements, on the creating more employment in the industrial and social life of the village, on the expansion of ancillary businesses and industries. State should be active in employment viable population, regional programs of rural employment and measures should be

implemented to develop entrepreneurial and self-employed farmers, regulation of labor relations, employment of workers, reducing the workload and working conditions. It is important to provide employment to the rural youth in the industrial and social spheres, raise the level of vocational guidance and training. Indeed, in 2012, in rural areas there were 507.9 thousand of unemployed people, the unemployment rate was 7.4%, including among young people under 35 years - 31.6%. Moreover, 39.7% of people are dismissed due to economic reasons, 24.7% - are unemployed at will, 17.9% of people were employed at the end of secondary and higher education. Among the unemployed 17.9% of skilled workers, 61.7% of the rural population stopped believing in search of work, making the average duration of unemployment at nearly 10 months.

Analysis of the main factors of the labor market indicates a worsening of the demographic situation. We can see available aspirations of rural youth to cities, intensive aging of the rural population, the shortage in most areas of human resources, especially skilled labor, low technical equipment and productivity create difficulties the labor market and create more problems in the process of formation and regulation.

The state policy of employment in rural areas should aim at full employment of available labor resources, involvement in agribusiness, in agribusiness system in human resources from the cities, to stimulate movement in the village industrial processing of agricultural raw materials and other agricultural activities and development of the social sphere. To do this, we should use the preferential tax credits, the formation of public investment for small and medium forms of management, the creation of various corporations of the final products of export orientation.

It is necessary to raise the prestige of agriculture by means of social and economic leverage, and improve conditions of work and rest in agriculture. We should solve the issue of establishing residential and culturally-important conditions for rural residents, providing rural communities with all the necessary elements of social infrastructure: gasification, paved roads, objects of consumer services, housing and cultural and educational purposes. According to a survey conducted by the State Statistics Service in 2011 only 1% of rural households have central heating, 34.4% have water, 5.7% - hot water, 21% - bath or shower, 24.9% - telephone, 19.9 % of households are not satisfied with their housing, 38% - are not very happy. In 56% of villages there are no medical points, only 32.7% of villages are provided with pre-schools, 57.75 are provided with cultural institutions, items of personal services are difficult to be found anywhere.

The current situation, in which the agriculture and its component sectors require a reasonable definition of the strategic directions of agrarian policy, a stop in the overall decline, ensuring an increase in production, restoring internal and external food markets, accelerating the socio-economic transformation in rural areas.

One of the central problems is the active implementation of effective agricultural policy, the foundation of which is the agrarian reform. This agricultural policy should be directed to reassess the role of farming and agriculture in the country's economic development, raising the profile of rural areas in the community.

**REFERENCES:**

1. Andreychuk V. Modern agricultural policy: problematic aspects / V. Andreychuk, M. Zubets , V. Yurchushun. - K: Agricultural Science, 2005 - 140c.
2. Dibrova A. Agricultural Policy of US: trends and lessons for Ukraine / A. Dubrava // economy of agriculture: International Research and Production magazine. - 2007. - №6. - P. 127-132.
3. Kobuta I. Agricultural policy of supporting of agriculture - new challenges in connection with Ukraine's accession to the WTO / I. Kobuta // Accounting and Finance AIC. - 2008. - №3.
4. Kvasha S. Agricultural policy in terms of transformation: the factors and tools / S. Kvasha // Organizational and economic transformation in agrarian production. Proceedings of the twelfth annual meeting of the All-Ukrainian Congress of Scientists agricultural economists, Kyiv, 25-26th of February 2010/ ed. col.: P. Sabluk et al. - K. NSC "IAE", 2010. - P. 54-63.
5. Horovyy V. Agricultural policy in the development of farming in Ukraine / V. Horovyy, L. Prudyvus // Economy of agriculture. - 2012. - № 12. - P. 10-17.

## REDUCTION OF UKRAINE'S ECONOMY ENERGY DEPENDENCE USING RAW MATERIAL RESOURCES OF THE AGRICULTURAL SECTOR<sup>1</sup>

DIDKOVSKA L.I.,

*PhD in Economics,  
senior researcher,*

*Institute for Economics and Forecasting,  
National Academy of Science of Ukraine,  
Kyiv, Ukraine*

**Abstract:** *There were defined the main problems regarding the decrease of Ukraine economy's dependence on energy. It was proved that the use of bioenergy is an important factor allowing to reduce the consumption of traditional energy resources and to reduce our country's dependence on import, as well as to improve the ecological indicators and development of the agricultural sector in Ukraine. There were suggested the basic ways of economizing energy consumption, as well as the development of production of bioenergy and alternative fuel types.*

**Keywords:** *energy crops, energy resources, electricity, biofuels, bioenergy, sugar beets, miscanthus, sweet sorghum, energy willow.*

**Problem statement.** Ukraine belongs to energy-deficient and energy-dependent countries as it is provided with its own energy resources only by a third, and the rest – 30 billion cubic meters are annually imported. About 50% of electricity production in Ukraine is created by thermal power stations, more than 80% of blocks of which are morally and physically obsolete [1] that significantly deteriorates the effectiveness of the energy system and has a negative impact on the environment. Technological lag of Ukraine's economic sectors leads to a high consumption of energy resources. In particular, in 2010 the energy intensity of the national GDP was 0.55 tons of standard fuel to 1000 dollars of GDP, which is 3.7, 3.2, 2.9, 2.5 and 1.25 times higher than the one in Germany, Japan, Poland, USA and Russia, respectively [2]. It should also be noted that the greater part of Ukraine's energy balance consists of natural gas and a very small part consists of renewable energy. So now it is extremely important to make studies in the field of increasing domestic energy efficiency, and the development of alternative energy

---

<sup>1</sup> The study was supported by the National Academy of Sciences of Ukraine in the framework of the departmental theme "Resource opportunities of development of the Ukrainian economy's agrarian sector" (state registration number 0114U001638).

sources. The use of bioenergy (biomass, biogas and municipal waste) will help to reduce the consumption of natural gas in Ukraine.

**Current state of the studies.** Common problems of production and sale of renewable energy were reflected in the works of such scientists such as: P.Sabluk, V.Sitnik, G.Kaletnik, L.Pron'ko [4], N.Roik, G.Trypolska [5] and others. However the issues of energy crops growth conditions, their impact on the environment, as well as the economic feasibility of alternative energy production from biomass require further scientific justification.

**The purpose of the studies** is to determine the main directions and measures aimed at reduction of Ukraine economy's dependence on energy by way of using agricultural sector's bioenergy resources.

**Table 1. Purchase of oil and energy materials by agricultural enterprises**

	2011	2012	2013	2013 as 2011, %
<b>Petrol</b>				
Quantity, thousand tons	206,3	196,5	175,4	85,0
Cost, UAH / ton	9202,1	9882,0	9932,7	107,9
Total costs on petrol, million UAH	1898,4	1941,8	1742,2	91,8
<b>Diesel fuel (DF)</b>				
Quantity, thousand tons	1255,6	1320,1	1314,2	104,7
Cost, UAH / ton	8242,6	8686,0	8539,3	103,6
Total costs on DF, million UAH	10349,4	11466,4	11222,3	108,4
<b>Fuel Oil (FO)</b>				
Quantity, thousand tons	4,9	4,5	4,5	91,8
Cost, UAH / ton	5373,7	6131,1	6365,5	118,5
Total costs on FO, million UAH	26,3	27,6	28,6	108,8
<b>Oils, Lubricants</b>				
Quantity, thousand tons	257,4	232,5	227,1	88,2
Cost, UAH / ton	1361,2	1592,0	1707,8	125,5
Total costs on oils and lubricants, million UAH	350,4	370,1	387,8	110,7
<b>Coal</b>				
Quantity, thousand tons	23,6	32,8	80,4	340,7
Cost, UAH / ton	844,7	852,1	1507,8	178,5
Total costs on coal, million UAH	19,9	27,9	121,2	608,1
<b>Natural gas (NG)</b>				
Quantity, thousand tons	433,4	407,9	473,4	109,2
Cost, UAH / ton	3130,9	3818,5	3782,6	120,8
Total costs on NG, million UAH	1356,9	1557,6	1790,7	132,0

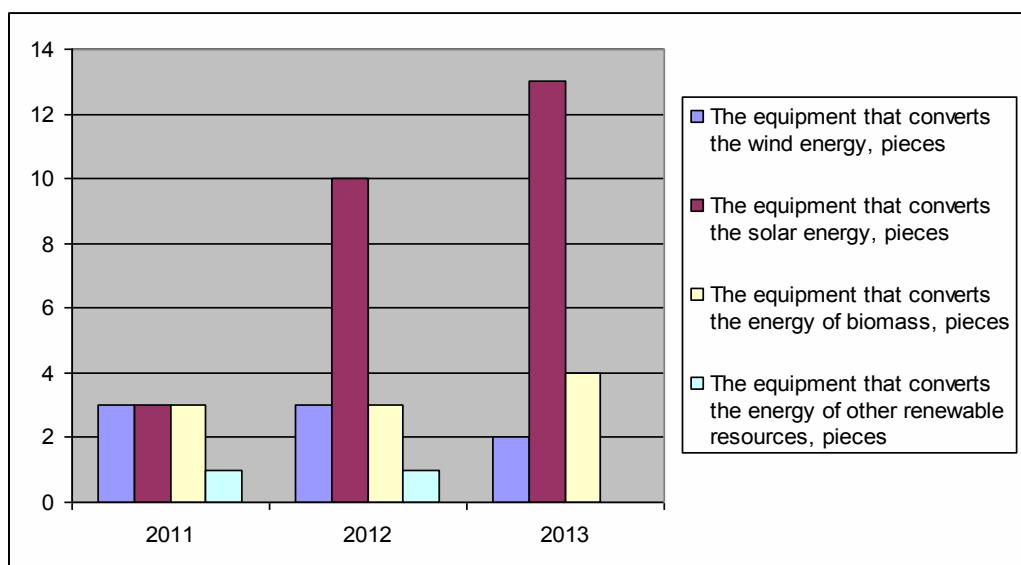
*Source: calculated according to data of State Statistics Service of Ukraine*

**Key results.** When analyzing the present situation regarding the use of petroleum products and energy materials by domestic agricultural enterprises it was

found out that in 2013 the largest sums of money were spent on diesel fuel – 11.2 billion hrivnyas; on natural gas and petrol – 3.5 billion hrivnyas. Moreover, the prices for these products are constantly growing. Thus, the cost of 1 ton of natural gas in 2013 was 21% higher than in 2011, and in general agricultural producers spent on natural gas 1.8 billion hrivnyas, which is 32% more than in 2011 (Tab. 1).

During the last 3 years there was a more than 3-fold increase in volume of coal purchased by agricultural enterprises, on which 121.2 million hrivnyas were spent in 2013, which is six times more than in 2011. At the same time, the volumes of the purchased fuel oil and oils decreased by 8.9% and 13.3% respectively, but due to the growth of prices for petroleum products the expenses for their purchasing increased by 8.7% and 10.7% respectively. High cost of traditional types of energy resources determines the necessity of search for alternative sources of energy.

In 2013 agricultural enterprises had 19 renewable energy generation units, most of which were solar PV systems (Fig. 1).



**Figure 1. Availability of equipment for renewable energy production at agricultural enterprises**

*Source: State Statistics Service of Ukraine*

Ukraine has a significant potential for bioenergy development, as it is characterized by a favorable climate and a strong agricultural sector. The most promising biological resources are considered to be agricultural crops, wood fuel and wood waste, peat, liquid fuels from biomass, municipal solid waste and biogas. Among the main problems of bioenergy development there are: poor infrastructure, limited resource base and investment attraction problems. Thus, according to

expert estimates, by year 2030 Ukraine should attract 130 billion hrivnyas for the renewable energy development [2]. For example in Germany, in order to enhance energy efficiency during the period 2000-2003 there was public funding in the amount of 200 million euros per year, during the next three years the funding increased 1.8 times, and since 2006 the funding became up to 1 billion euros per year [6]. In Ukraine the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) has actively participated in the development of alternative energy, so in 2010 the bank paid 50 million euros to Ukrainian private enterprises within the framework of the Ukraine Sustainable Energy Lending Facility (USELF). By the end of 2014 the EBRD plans to increase the fund up to 140 million euros.

Exploring the world practice of bioenergy production, we should note that during the years 2000-2011 there was significant development growth, the index numbers of which increased 2.5 times. In 2011 Europe was the world's leader in the electricity production from biomass, it produced 15% more than America. So Europe's segment in the general electricity production from biomass was 37.7%, American – 32.7%, Asian – 28.7%. By the way, during the years 2000-2011 there was a significant bioenergy production growth in India, China and Brazil, the index numbers grew 21.3, 17.5 and 4.1 times respectively (Tab. 2). The major part of bioenergy (more than 90%) was used for heating.

**Table 2. Electricity generation from biomass, TWh**

Region	2000	2005	2009	2010	2011	2011/2000, %
<b>Europe</b>	51,2	88,4	130	148	159	by factor 3,1
EU	46,6	83,3	125	142	153	by factor 3,3
<b>Americas</b>	93,9	104	117	130	138	146,7
USA	71,7	71,2	72,3	75,4	77,5	108,1
Brazil	7,84	13,6	22,6	31,5	32,2	<b>by factor 4,1</b>
Canada	8,23	9,18	7,74	9,08	10,8	131,2
<b>Asia</b>	22,0	35,5	72,6	105	121	y 5,5 p.6.
India	1,35	1,93	19,6	23,3	28,7	<b>by factor 21,3</b>
China	2,42	5,20	20,7	33,8	42,3	<b>by factor 17,5</b>
Japan	15,2	22,1	21,4	35,8	37,0	by factor 2,4
<b>Oceania</b>	1,72	4,33	3,41	3,38	2,71	157,6
Australia	1,13	3,83	2,82	2,78	2,10	185,8
<b>Africa</b>	0,68	0,75	0,88	0,86	0,87	127,9
Kenya	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32	100,0
<b>World Total</b>	170	233	324	387	422	by factor 2,5

*Source: IEA statistics [Electronic resource] – Available from:  
<http://biomass.kiev.ua/images/library/info-materials/WBA-GBS-2014.pdf>.*

Also during the years 2000-2011 there was a fivefold increase in world production of biofuel, the volumes of which in 2011 totaled 1.02 billion hectoliters,

including bioethanol – 82.5%. In 2011 the US and Brazil were the leaders of biofuel production, as their segment was about 60% of the world total. In 2012 in the world there were produced about 830 million hectoliters of bioethanol, the US produced 61%, Brazil – 26%, and the EU – 5%. Certainly, the rates of biofuel production growth are noticed in those countries where the government introduces incentive measures (bonuses, subsidies).

In Ukraine only 2% of energy consumption are covered by renewable energy sources, which is five times less than in European countries. Moreover, the annual use of biomass is 2.14 million tons of standard fuel, which is 1.2% of total energy consumption in Ukraine. The experts found out that economically justified annual biomass potential is more than 30 million tons of standard fuel, or 15% of the general energy needs of the country [7].

Legislative regulation of relations in the field of using non-conventional sources of fuel and energy is being done by the Laws of Ukraine "On Alternative Energy Sources" and "On alternative fuels" [8]. According to the second law, the segment of alternative fuels in 2020 should mount up to 20% of total fuel consumption in Ukraine. The law highlights the main principles of the state policy in the field of production and use of alternative fuels, such as:

- promoting the development and rational use of unconventional energy resources for the purpose of economical use of fuel and energy resources and reduction of Ukraine's dependence on import;
- gradual increase of the biofuels segment, in particular by 2016 the recommended content of bioethanol in motor gasolines should not be less than 7%<sup>2</sup>;
- the development of scientific and technological achievements and international scientific and technical cooperation in the field of alternative fuels production;
- protection of entrepreneurs' interests of in the field of alternative fuels.

Ukraine's agricultural sector has good preconditions for the development of bioenergy resources use. In July 2014 the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine raised the issues of introducing energy saving technologies and natural gas replacement with alternative fuels for drying grain, as well as the use of straw and biogas for heating at the agricultural enterprises. Moreover, the Minister of Agrarian Policy and Food of Ukraine, I. Shwaika stated that in the period of 3 years the agrarian sector is capable to replace 10-15 billion cubic meters of natural gas with alternative energy sources such as wood, biogas and solar energy. Thus, the agrarians can be both consumers and producers of energy resources.

This year, due to the current geopolitical situation<sup>3</sup>, the question of finding alternative energy sources in Ukraine has become especially important. Biofuel

---

<sup>2</sup> According to expert estimates in 2016 the necessary volume of bioethanol will be 346 thousand liters [9, p. 41].

crops could become a real alternative to natural gas, which is annually imported to our country. The most promising biofuel crops are: sugar beet, sweet sorghum, miscanthus, rapid-growing energy willow etc. Let's consider some aspects of these cultures' cultivation, as well as the agricultural sector's possibilities in the field of bioenergy resources production.

**Sugar beet** is considered to be one of the major industrial crops in Ukraine. Because of the large sugar content in root crops (17-20%) it used as the main raw material in the sugar industry. Furthermore, recycling products of sugar beet industry can be considered as a source for the production of bioethanol.

In 2013 the production of sugar beet in Ukraine was 10.8 million tons and the average yield – 398.9 kg/ha. During the last 50 years, the sown area of sugar beet in Ukraine has decreased by 5.5 times, and in 2013 amounted to 279.8 thousand ha. Basically, it is grown in farms of Vinnytsya, Ternopil, Khmelnytskyi and Poltava regions. At the same time, it should be noted that under the influence of natural-climatic changes zone of sugar beet gradually moved from the arid regions of the south to areas with better moisture.

Sugar beet is a high-energy crop, processing which allows to obtain bioethanol. During the combustion of bioethanol up to ten times less carbon dioxide is released in air than when using petroleum [10, p. 21-22]. It is argued that production of ethanol from sugar beet is costly and unpromising, as the cost of biofuels is on the 2/3 depends of the cost of raw materials. Indeed, reduction of organizational costs for growing, harvesting, storage and processing of culture is one of the main tasks of the production of bioenergy, but conclusions about the unprofitability of bioethanol industry in Ukraine are premature. However, the efficiency of ethanol production from sugar beets is shown in the following information: energy consumption by 20-30% smaller than with cereals; output ethanol from sugar beet is 4.8 t/ha or in 1.3 and 2.5 times higher than that of potato and wheat accordingly [11, p. 226]. In addition, should be mindful of the environmental component of the production of bioethanol from sugar beet. Despite the fact that in the world is considered to be the most profitable production of ethanol from sugar cane (Brazil, India), but in the domestic natural-climatic conditions the optimal culture is still a sugar beet. Therefore, in present conditions the overproduction of sugar, irrational use of the molasses<sup>4</sup>, and other products of beet processing should be considered unacceptable.

**Sweet sorghum** is also a universal agricultural crop with a total sugar content of the juice to 20%, which allows its use as a potential source of raw material for the production of biofuels (biobutanol, biogas, pellets, bio-oil). World

---

<sup>3</sup> Since the 16<sup>th</sup> of June 2014 the supplies of Russian gas to Ukraine were stopped. As of beginning of October 2014. gas reserves in Ukrainian underground storage facilities amounted to 16.7 billion cubic meters.

<sup>4</sup> From one ton of molasses can get 300 liters of bioethanol [9, p. 38].

sown area of sorghum is 30 million ha; in Ukraine this crop occupies 76 thousand ha. Productivity one hectares of sorghum is about 100 tons sugar-green mass, which allows you to get up to 5 tons of bioethanol or up to 9 thousand cubic meters of biogas, or up to 21 tons of solid biofuels [12, p. 5]. It should be noted that the sorghum is one of the most drought-tolerant crops, since it has a deep root system to 2.5 metres, which allows it to grow in arid regions of Ukraine.

There is a great number of rapidly-growing energy crops in the world, but only commercially attractive are grown on large areas, in particular those that are resistant to pests and diseases, the most adapted to the specific location, and have a high energy value and the economic feasibility of growing. In conditions of Ukraine, especially on agricultural lands with low quality, it is advisable to grow the **energy willow**, which is ecological and economic alternative to oil and gas. The life cycle of the willow is 25-30 years. During that time, "harvest" is about every 3-4 years, i.e. the average – 6 workpieces. The rapid growths of timber (over 3 years sprouts grow to 5 m) yield up to 30 t/ha of wood, which is equivalent to about 10 tons of oil [13]. Incidentally, harvesting germs of willow make in the winter that will provide agricultural producers of work in during this period.

**Giant Miscanthus (*Miscanthus giganteus*)** is a large, perennial grass of cereals. The duration of the life cycle of culture is about 20-30 years, but the productive growing – 15 years, during which from 1 hectare (ha) of plantation about 25-35 tons of dry mass are harvested each year (even more under irrigation). Miscanthus used as a commercial energy crop, as a source of heat and electricity (briquettes, pellets), or converted into biofuel products (ethanol, butanol). The efficiency of cultivation of culture and its use for the production of bioethanol is twice higher than the efficiency of cultivation of maize. Growing miscanthus for processing on the biological fuel is widely practiced in the EU. Expenses for planting material are 45 thousand hrivnyas per 1 ha (it's a cost 15 thousand of rhizome by which reproduces miscanthus). The cost of 1 ton of miscanthus on the exchange of USA is 65 dollars, of Europe – 70 euros. It should be noted that the combustion of 25-30 tons dry weight miscanthus produces as much heat as would be formed by burning 15-22 thousand cubic meters of gas, or 18-28 tons of coal [14].

Giant Miscanthus is an unpretentious plant, but it can be threatened by low temperatures and lack of snow. Therefore, it is advised to grow miscanthus in Polissya of Ukraine, on the land that isn't suitable for the food crops. A unique feature of the plant to reduce radiation pollution of soils should also be noted, which leads to the possibility of growing this crop in pollution zones.

At this stage the cultivation of energy crops in Ukraine has been done by a limited number of companies (in Ivano-Frankivsk, Volyn, Lviv, Ternopil and Rivne regions), but modern demands encourage the development of this direction. Moreover, in Ukraine there has been conducted active research work devoted to the issue of energy crops cultivation. In particular, the Institute of bioenergy crops and sugar beet of the NAAS of Ukraine is the leading organization in this field. Also

for the purpose of bioenergy market development the Bioenergy Association of Ukraine (BAU) was established in 2013. According to its estimates for cultivation of energy crops it is recommended to use about 2 million hectares of agricultural lands which are not involved in agricultural use. [15] Certainly, the spread of energy plantations is not possible without the active position of the state<sup>5</sup> and the implementation of the state incentives' mechanism.

**Conclusions.** Thus, the role of agriculture in the production of alternative energy sources and improvement of the domestic energy supply's reliability is constantly growing. Using fast-growing energy crops (giant miscanthus, energy willow) and sugary crops (sugar beet, sweet sorghum) will help create preconditions for the country's energy independence.

The development of domestic bioenergy sector should be carried out taking into consideration the presumable impact on the country's economy, energy independence and the environment. Besides it is necessary to minimize energy losses during transportation and consumption, as well as to introduce energy-saving technologies. Therefore, the reduction of energy consumption by the economy in general and the agri-food sector in particular should become a state policy's priority direction.

In the formation process the production and use of alternative energy sources is very costly, so it is very important to fully support the development and implementation of advanced bioenergy production technologies (governmental subsidies for growing energy crops and the "green" tariff for electricity produced from both biomass and co-fossil fuels). In the future it is necessary to promote competitiveness between alternative and traditional types of energy.

## REFERENCES:

1. Update the Energy Strategy of Ukraine till 2030 [Electronic resource]. – Available from: <<http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/dooccatalog/document?id=222032>>.
2. Internet portal of the community FEC [Electronic resource]. – Available from: <<http://www.energyland.info>>.
3. Proposals for the use of bioenergy potential [Electronic resource]. – Available from: <<http://www.uabio.org/img/files/docs/position-paper-uabio-8-ua.pdf>>.

---

<sup>5</sup> In Europe bioenergy is becoming increasingly popular. About 13 million hectares of the EU fields are used for bioenergy crops cultivation. Encouraging the cultivation of such plants EU pays additionally 45 euros of bonuses per one hectare. In Poland energy willow is acknowledged to be an energy crop, and the local government provides interest-free loans for 25 years to farmers cultivating it, and it motivates such plantations capacity growth [16].

4. *Pron'ko L.M., Kolesnik T.V.* Conditions and perspectives of production and sale of renewable energy sources in Ukraine / Collection of scientific papers of VNAU. Series: Economics. – 2011. – №1(48). – P. 185-188.
5. *Trypolska G.S.* The market of agrobioenergy in Ukraine: monograph / Galina Tripolska; National Academy of Sciences of Ukraine; Institute for Economics and Forecasting. – K., 2011. – 264 p.
6. Use of energy efficient technologies in the EU: Experience for Ukraine. Policy Brief [Electronic resource]. – Available from: <<http://www.niss.gov.ua/articles/262/>>.
7. Scientific and Technical Centre "Biomass" [Electronic resource]. – Available from: <<http://biomass.kiev.ua/conference/biomass-conference-2014>>.
8. Law of Ukraine № 555-IV dated 20 February 2003 «On Alternative Energy Sources» [Electronic resource]. – Available from: <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/555-15>>. Law of Ukraine № 1391-VI (1391-17) dated 21 may 2009 «On Alternative fuels» [Electronic resource]. – Available from: <<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1391-14>>.
9. *Skoruk A.P ., Zubari I.V.* Priority directions for bioethanol production in Ukraine // Economika APK. – 2014. – №2. – P. 36-41.
10. *Chubko O.* Sugar and fuel // Agrosector. – 2007. – №7-8. – P.21-22.
11. *Senyk G.O.* Economic aspects of growing and processing of sugar beet as a main crop of bioethanol production. Collection of scientific papers. Series: Economics. – 2012. – №1 (56). – P. 226.
12. Methodical recommendations for the preplant soil tillage and sowing of seeds of sugar sorghum / [Kurylo V.L., Ganschenko O.M., Zykov P.U. and other]. – Kyiv: NAAS of Ukraine, Institute of Bioenergy Crops and Sugar Beet, 2012. – P.5.
13. Growing of energy plantations [Electronic resource]. – Available from: <<http://journal.agrosector.com.ua/archive/21/372>>.
14. *Pogorelova I.* The energy plants can replace the gas and clean the soil [Electronic resource]. – Available from: <<http://www.ridneselo.com/node/6856>>.
15. Perspectives of growing and using energy crops in Ukraine [Electronic resource]. – Available from: <<http://webcache.googleusercontent.com>>.
16. *Raichenbach T.N.* European experience in using the agricultural potential for the production of renewable energy [Electronic resource]. – Available from: <[http://scielosit.net/view/Article/363/European\\_experience\\_in\\_using\\_the\\_potential\\_of\\_agriculture\\_to\\_produce\\_renewable\\_energy.html](http://scielosit.net/view/Article/363/European_experience_in_using_the_potential_of_agriculture_to_produce_renewable_energy.html)>.

## THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF REGIONAL INTEGRATED AGRIFOOD SYSTEM IN THE CONDITIONS OF TERRITORIAL DIVISION OF LABOUR

TARSHILOVA L.S.,

*Candidate of Economic Sciences,*

*Zhangir Khan West Kazakhstan Agrarian-Technical University,*

*Uralsk , Kazakhstan*

**Abstract:** *Theoretical-methodological bases of formation and development of regional integrated agrifood system, influence of territorial division of labor on the processes of agro-industrial complex formation were defined. The author's definition was given, the branch, functional and territorial structure of the integrated agrifood system of West Kazakhstan region, its feature and problems were characterized. The elements of territorial structure of the integrated agrifood system allowing to solve a range of practical problems of the system's territorial organization improvement were characterized.*

**Keywords:** *integrated agrifood system, territorial division of labor, integration, typification, structure.*

**Statement of problem.** Stabilization and sustainable development of agrifood system enterprises represent a strategically important social-economic task, assuming system research of their functioning from the point of view of effective use of the natural-resource and material potential, participation in the territorial division of labor and further improvement of state regulation.

In the solution of this task, economic research of the regional agrifood systems which are formed in specific natural and social-economic conditions gets the importance. The analysis of available references showed that the issues of efficiency increase of agrifood system enterprises, development of integrated agrifood systems in the conditions of territorial division of labor and their regulation became a subject of active discussions in the special scientific literature published in Russia, Kazakhstan and other countries. At the same time, the insufficient attention is paid to the study of the regional features of integrated agrifood system (IAFS) developing in the conditions of several natural-economic zones. The issues of the regional IAFS role identification in the territorial division of labor are almost not considered.

### Results of research.

Agro-industrial complex formation is the objective regularity of productive forces development attributable to a certain stage of division and integration of

social activities. The necessary prerequisite of agrifood system (AFS) emergence and its further development in the conditions of the territorial division of labor (TDL) is the production concentration of certain types of agricultural raw materials and existence of industrial enterprises for its processing in the territorial borders of the administrative area for whose development favourable conditions in this district exist. Territorial division of labor is often viewed as a process of production specialization of economic region and strengthening of inter-district cooperation, exchange of specialized production and services, as spatial manifestation of social activities division. In market conditions, the processes of territorial division of labor are characterized by a tendency of inconsistency. On the one hand, they develop on a natural economic basis where the specialization of territories objectively extends under the influence of differentiation of production costs and realization of goods. On the other hand, economic and social distinctions amplify between the areas. Besides, there is a danger of territorial monopolism when the production of some goods concentrates in the limited number of the country's regions. These tendencies demand adequate reflection in the measures of regional policy of the state, especially during the strengthening of interstate integration (creation of EAU, etc.).

The inter-industry essence of AFS naturally demands coherence, proportionality, balance in development of difficult set of branches and productions not only in the country scales, but also in the regional aspect. It is especially important for the formation of local and regional AFS which in interaction with each other can provide rational use of various natural and social-economic conditions of Kazakhstan, increase the efficiency of its participation in the territorial division of labor.

The study of economic literature for the last three decades testify that by the definition of AFS essence, not unambiguous interpretation were available and continue to exist. There are both definitions of AFS and agro-industrial complex (AIC). Still there is no unanimity of views during the determining of AFS, establishment of objective regularities and prerequisites of its formation, characteristic signs, forms and types. As modern agro-industrial complex of the region represents a slowly developing system possessing certain signs, structure, regularities of the development passing various stages, we will discuss its characteristics in more details.

It is possible to meet such definition of AIC as "the set of branches and fields of activity which participate in production, preparations, processing, storage, transportation and wholesale realization of agricultural production" [1]. In N.D. Pistun's works, AIC is considered as the set of economically and organizationally interconnected branches which are engaged in production, processing and realization of agricultural products, and also the branches providing agriculture with means of production of industrial production" [2]. Krylatych E.N., analyzing the definition according to the publications of several years and having isolated

target, subject and structural components of AIC essence definition there, adheres to the following concept: "AIC is a structural formation which main objectives are satisfaction of population's requirements at the level of evidence-based norms in food and subjects of mass consumption from agricultural raw materials and its substitutes, providing conditions of efficiency of expanded reproduction, and also assistance in the solution of social problems of farming" [3]. AIC is determined in the similar way by many economists, the difference only in the width of problem [4] coverage.

One group of scientists take the purpose of certain systems development for a starting point, considering that the core with the complex formed around it, is the purpose: "AIC is productive-economic system and acts as the set of certain number of national economy branches aiming at the production of food and nonfood consumer goods made of agricultural raw materials" [5]. Others, at AIC determining note the territorial aspect: "AITC – is a combination of enterprises in certain territory connected with production, industrial processing and realization of agricultural production" [6]. It is possible to meet concept of agrifood complex as the most important part of the country which provides satisfaction of needs for food, keeping and supporting activity and reproduction of the country [7] population.

Many definitions of AIC concept at all ambiguity of formulations are characterized by one-ordinal social-economic essence of complex reflection as a specific subsystem of national economy with special criterion function, therefore, with the special mechanism of functioning and management. Such approach to the understanding of AIC essence allows:

- considering the process of its formation from the positions of all blocks connection and all branches of AIC in the general target and territorial system of functioning;
- proceeding from narrowness of communications to allocate the integrated spheres or blocks on AIC providing with means of production, production of agricultural production, its processing;
- considering the need of infrastructure special branches formation providing narrowness of communications;
- focusing structural and functional AIC elements on the providing of agreed decisions and on the implementation of reproduction cycle of agro-industrial production products obtaining and bringing them to the consumer.

Proceeding from all this, at the essence of disclosure, social aim and structure of agro-industrial complex, the dominating moment there has to be a functional, but not only branch and territorial division of labor. Generalizing these and other definitions, region AIC in market relation conditions can be considered as a complex subsystem of economy in which structural links are functionally united by the ultimate goal of expanded production. We can allocate integrated

agrifood system (IAFS) which corresponds to the whole characteristics of social-economic systems and represents the set of the objects and processes interconnected and interacting among themselves which form an organic whole [8]. The main objective of such system's existence is ensuring food security of the region.

IAFS originality consists in its multipurpose character. In economic literature, five major functions are allocated: economic, social, ecological, innovative and information. At more detailed study of regional IAFS development, economic and social functions can be subdivided on:

- employment of population (first of all – rural);
- maintenance of due standard of living of population;
- providing population with food;
- providing industry with raw materials for processing.

The reproduction essence of regional IAFS consists that at the use of natural and manpower production, distribution, exchange and consumption of own production on two main channels - intra regional and interregional is provided. Compensation of spent resources and increase in production potential happen at the expense of means made in the region, and also in other regions of the country.

Formation of a regional agrifood system in the conditions of market relations is important for any area, but especially for the West Kazakhstan agro-industrial one. In this regard regional AFS is considered by us as the system of enterprises and associations on the production of agricultural production, its preparation, processing and realization within the region [9].

As there are various interpretations of AFS among the scientists, now there is no conventional classification (typification) of AFS. One group of authors proceed from various classification signs: by the nature of productive-economic communications – cooperated and combined. The types of communications and level of their development have an impact on organization and management forms of AFS. In this regard one distinguishes: agro-industrial agglomerations, agro-industrial trusts, agro-industrial enterprises. Many scientists consider AFS as the form of territorial organization of production. AFS is considered as the component of difficult TIC. The development of AFS classification in such quality is the most difficult. On the basis of specialization there are allocated: crop and livestock systems, by criterion of scale – local and territorial; in forms of their territorial concentration – agro-industrial enterprise, agro-industrial "bush", agro-industrial knot and agro-industrial zone [10].

Among different types of regional AFS, the special place is taken by the systems of regional rank. The region acts as the main control link economy. At the mesolevel, the majority of communications is isolated in a backbone kernel – between agriculture and processing industry. Besides, in the region's scale, the methods of economic research can widely open the opportunities, the addressing of recommendations about the structure improvement of and territorial organization

of AFS is real here. It is not casual that the AFS of regional rank became a frequent object of economic research.

Usually the concept "regional AFS" is applied to the designation of one of the levels of regional AFS territorial hierarchy. The carried out research allows characterizing integrated agrifood system of West Kazakhstan region as the set organizationally, economically and technologically related enterprises, objects of market infrastructure developed under the influence of economic, climatic, historical, national traditions, territorial placement for the purpose of satisfaction of population requirements with high-quality agro-industrial production [9]. Each regional IAFS represents difficult production-territorial system which is founded on phasic-multilinear and regional-territorial complexity, functions within a regional territorial community and possesses multidimensional structure. In the regional IAFS, territorial differentiation of natural and economic conditions of agricultural production is observed. The separate parts of the region territory located in different natural-economic zones usually have noticeable distinctions in the development of agriculture, in particular its specialization and the level of separate productions concentration, as a part of specialized complexes.

Regional IAFS in the most generalized view is characterized by the main links of its structure which represents the structure of elements and the set of communications (relations) between them. In the researches on the regional economy, integrative structure and private structures are allocated on a branch, functional, territorial and organizational-administrative levels. There is an idea of combined structures – functional-branch, territorial-branch, territorial-functional [11].

In the reproduction process, all subsystems of IAFS function on the principles of close interrelation and interaction for the achievement of uniform purpose. But the true is also that each branch, field of activity, first of all agrarian, being an independent IAFS component, has the specific functions in the course of uniform program-target task performance. The branch structure reflects branch and intra-branch division of labor. Therefore it is important to define structural spheres and their arrangement in the system. On this matter there are also various points of view [2; 135; 154].

In the course of AIC and AFS formation, the views for borders and their branch structure underwent certain changes. So, in the works of many Soviet economists, branch structure of AIC included: industries making means of production for agriculture, and also organizations rendering technological services; then actually agriculture; branches processing agricultural raw materials, and also carrying out its preparation, transportation, and storage [12]. Later, the branches providing means of production not only to agriculture, but also all other branches began to join the first sphere of AIC and AFS. It is offered to include those branches in the complex structure which 50% of the end products go for internal consumption of AIC and AFS [2]. According to the number of authors, it isn't

necessary to limit AFS framework so strictly as such situations when any branch of national economy gives to AFS considerable, but after all prevailing part of the production are not excluded and the latter plays a very important role in the implementation of production in the system [13]. Division of AIC and AFS into three and five spheres is the most widespread. At the division into three spheres, one usually allocates: 1) branches of production supplying agriculture and processing industry with means of production; 2) actually agriculture; 3) preparations, storage, transportation, processing of agricultural raw materials and realization of finished goods [5].

Academician of Russian Academy of Agrarian Sciences Tikhonov V.A. allocates the following five spheres in the branch structure of AIC: 1) production of production means; 2) agriculture; 3) production of commodities from agricultural raw materials; 4) services of the sphere of the address; 5) management and service of complex [14]. In our opinion, the division into five spheres has more perspectives. Reproduction connections within AFS are mutual, and most obviously this tendency can be observed in the relationship of agriculture (the second sphere) with the branches of light, food industry, and also public catering, preparations, logistics and sale (the third sphere). The part of its production agriculture delivers to the branches of the first sphere and branches which are not part of the system. The specified reproduction connections demand maintenance of proportionality both between branches of AFS, and inside them; between the links of goods production and service.

It is represented that from the position of functional role of IAFS certain spheres, such differentiation is not enough as this role significantly differs and merger of separate subsectors to uniform spheres carries elements of convention, inadequacy to the carried-out functions. The final product of IAFS in its natural look is formed generally in agriculture, branches of food and light industry, partially in public catering. Among the problems interfering normal, balanced development of all IAFS it is possible to name the backwardness of the production means market. In the conditions of market relations, the delivery of necessary material means are carried out on direct connections with manufacturers, through wholesale intermediaries, and also by the purchase through organized market infrastructure (commodity exchanges, auctions, fairs). The improvement of production means market, improvement of production quality of branches of the first sphere are defining and for the creation of highly effective domestic agricultural production.

Thus, branch structure of IAFS is possible to be presented in the form of separate components function, and their development changes depending on the system specifics, both at the regional level, and at the macrolevel. It is especially important that the system structure, especially in the regional aspect, changed under active influence of market economic relations mechanism.

As agricultural producers in the conditions of market realize its production independently and buy production means by themselves, agrarian market and its infrastructure is necessary. There is still not enough developed market of agricultural production in the country therefore market factors not fully influence the formation and deepening of the regional specialization. Besides, the regions aspiration to the self-sufficiency with food leads to the development of branches which do not have corresponding natural-economic conditions for this purpose. The formation of market caused specialization — is a very long process therefore the state has to stimulate it [15] by means of economic methods.

The indicator of branch structure progressiveness of the regional IAFS is the increase of specific weight of nonagricultural branches and the number of workers employed in it. The improvement of branch structure assumes accurate definition of objective production functions of agro-industrial production on its stages and their reasonable distribution between the branches. Target approach at which starting point is the ultimate goal of the system - volumes and structure of its final product, has to be the basis for improvement of IAFS structure. Therefore all links of the system have to be focused on ensuring optimum balance and proportionality between stages of agro-industrial production on the production resources, outputs, and rates of their development. Therefore, the improvement of IAFS branch structure consists in diversification, development coordination of interconnected branches entering it. Each sphere of production has to develop according to the directions of IAFS functioning in general.

The branch structure of any productive-economic system does not represent static size. It changes over time, becomes complicated due to the creation of new productions which generate new production communications, expand and enrich already available ones. Thereof the branch aspect of structure research does not give a complete idea of the complex role of separate branches in the formation of regional IAFS.

The interconnected interindustry links in the course of production and industrial processing of agricultural production make functional structure of IAFS which represents the structure and ratio of productions groups which are characterized by certain complex functions and interrelations [16]. These links are allocated on a functional sign – steady interrelations of separate groups of branches concerning realization of IAFS ultimate goal. And vertical connections on the production and processing of concrete types of agricultural production in the regional system have the greatest value. The most typical line of these educations – is the existence of main productions chain on receiving end products from agricultural raw materials.

Depending on the used raw material resources type, stock-raising industrial and crop industrial cycles are formed in the region which have no fundamental regional differences. In a number of areas it is necessary to distinguish their small number and truncation of separate cycles among the characteristics of

agro-industrial cycles and also the lack of a row auxiliary and service industries practically in all cycles. It is in turn promotes the development of interregional connections in acquisition of production means, fertilizers, containers.

Between the elements of cycles' functional structure there are stable productive-economic relations among which the greatest intensity is at vertical connections "raw materials-processing". The significant role is played also by the connections between main productions and accompanying. Production connections between main and serving and auxiliary productions are less intensive. The interaction of separate agro-industrial cycles among themselves is especially intensive at the level of agricultural link. The greatest degree of interrelations is at stock-raising industrial cycles for which initial stages (forage production, selection and breeding business, cultivation of young growth) are almost joint. Crop industrial cycles interact among themselves by means of crop rotation system. At the forage production stage, crop industrial cycles are closely connected with stock-raising and industrial.

Each cycle functioning in the region causes the formation of certain grocery subcomplex [6] or specialized complex [2]. Grocery subcomplexes significantly differ on the participation in TDL, inside intensity - and externally-complex processes, on the level of territorial concentration, role in the territorial structure formation of the region's IAFS.

Branch and functional structures of IAFS give an idea of structure only in certain aspects, but they do not characterize the system in the territorial plan. The features of IAFS territorial development are opened by the territorial structure - spatial differentiation of natural, labor, financial, material and other resources defining objective need of territorial division of labor and its integration for certain areas. The territorial structure is a consequence of IAFS territorial development. The territorial structure of IAFS consists of numerous links which can be united in two groups: territorial parts and elements. AFS areas, economic region, administrative region belong to the territorial parts. The elements of territorial structure are agro-industrial zone, agro-industrial area, specialized agro-industrial zone, specialized agro-industrial area, agro-industrial zone of a large city and industrial region.

In our opinion, in relation to the conditions of West Kazakhstan, the correction of IAFS territorial structure elements and the method of their allocation described in scientific literature are necessary for conditions of rare network of refining enterprises and change of different types of environment.

Areal, suburban AIC, and also primary production-territorial formations – agro-industrial territorial systems (AITS) [16] are allocated in the monograph "Territorial organization of agro-industrial complexes" except regional elements of the territorial structure of AIC (in the borders of economic region, area, administrative region). Areal elements of the territorial structure are based on the territorial concentration of AFS agricultural and industrial enterprises, reflect

zonality of environment and territorial concentration of population, are inseparably linked with the territorial differentiation of environment and resettlement. Integrated and specialized zones and areas [2] belong to such elements. Therefore, the territorial structure of regional IAFS of the regional rank can be characterized both through the set of administrative regions complexes, and through the set of areal elements, and in the presence – suburban AIC as well.

At the characteristic of agro-industrial zones and areas, the scientists claim that "integrated agro-industrial zone – is the territorial concentration and combination of all agro-industrial links within one agricultural zone [16]. Here the element of AFS territorial structure is characterized through the peer element of agriculture territorial structure. Sharing the opinions of the CIS and foreign countries' scientists, we consider that integrated agro-industrial zone – is a large form of territorial concentration of all links of agro-industrial production within a natural-economic zone. In relation to Kazakhstan, it is possible to talk about three main agro-industrial zones replacing each other at the movement from the north to the south – steppe, semi-desert and desert.

Specialized agro-industrial zone is a qualitatively different formation. "It represents territorial concentration and combination of agro-industrial enterprises, elementary IAFS and agro-industrial areas of one specialization within agricultural zone [16]. It should be noted that the specialized agro-industrial zone does not always keep within the limits of agricultural zone. For example, fruit industry zone of Kazakhstan mainly develops in the territory of two agricultural zones – steppe and semi-desert (though the lines of continuity are not incidental to it). In our opinion, it is more correct to define the specialized agro-industrial zone as the extensive territory within which territorial concentration of production and processing of certain type of agricultural production is observed that is caused by high efficiency of specialization on the production of this type of production proceeding from the complex of natural-economic conditions. The example is cotton industry zone of Central Asia and South Kazakhstan.

Integrated and specialized agro-industrial zones are divided depending on the intensity, features of production specialization, influence of factors and conditions on sub-bands, areas, subdistricts and residential districts. Finally all types of areal, regional and suburban AIC consist of elementary AITS – enterprises for processing of agricultural raw materials in unity with farms – producers of raw materials.

The territory definition where some polytypic refining enterprises function closely interacting with farms-producers of raw materials is a debatable issue. Such formation is defined as the residential district [16], local AIC [17] or nodal type AIC [5]. We consider that it is better to define such formation as the functional residential district. However, it is important to emphasize that it is necessary to consider the fact that not only connections of producers and processors of raw materials are subject to the account at the typology of local AFS, but also the

territorial organization of agriculture within raw zones. Moreover, it is represented that the territorial structure of regional IAFS can be expressed by both agro-industrial production-territorial combinations, and by the supplementing elements of agriculture territorial structure. One more argument in favor of such conclusion – is underdeveloped network of refining enterprises in the conditions of Kazakhstan. The direction of raw materials deliveries (especially wool, meat) can change from year to year, and the types of agricultural enterprises and their territorial combinations are more stable in time.

The statements that basic elements of the territorial structure of the region's IAFS are steppe and semi-desert agro-industrial zones are wrong. There are no regional IAFS which would include agro-industrial zones. The situation that only fragments, sites of one or two-three agro-industrial zones can be localized within administrative borders of the region is considered by us to be true.

**Conclusions.** The specificity of IAFS development in the conditions of labor territorial division is caused by the concentration of certain agro-industrial branches in the territorial borders of administrative area for which development there are favorable conditions in this district. Proceeding from the features, regional IAFS is considered as the set of organizationally, economically and technologically related enterprises, objects of market infrastructure developed under the influence of economic, climatic, historical, national traditions, territorial placement for the purpose of population requirements satisfaction with high-quality agro-industrial production.

IAFS of West Kazakhstan region represents difficult production-territorial system which functions within the regional territorial community and possesses multidimensional structure, current state and whose development tendencies need further research.

It is represented that the carried-out analysis of the region's IAFS essence and value will allow learning revealed IAFS versions more deeply, and will promote the solution of practical problems of the territorial organization improvement of the studied IAFS.

## REFERENCES:

1. Territorial division of labor and market of agrarian-industrial complex production / under the editorship of Boev V.R – M.: Economy, 1995. – 178 p.
2. Pistun N.D. Social-geographical aspects of agrarian-industrial complex formation // Geography issues. – 1981. – ed. 115. – P.116-123.
3. Krylatych E.N. Agrarian aspects of the CIS countries' joining WTO // Scientific works of VAPI. – 2002. – Ed. 6. – P. 25-29.
4. Krugman P. 2011. The New Economic Geography, Now Middle-aged. Regional Studies 45: 1-7.

5. Food complex of the country / under the editorship of V.P. Mozhin. – M.: Economy, 1989. – 232 p.
6. Abdildin S.A. Food complex of Kazakhstan. – A-A.: Kaynar, 1998. – 222 p.
7. Krylatyckh E.N. The forecast of agrifood sector development of Russia to 2030 // Economy of agricultural and refining enterprises.- 2006. - №9. – P. 8-12.
8. Tarshilova L.S. Formation of agro-industrial complex of the region in the conditions of territorial division of labor // Problem of agromarket. – 2011. - Almaty, №2. - P. 76-80.
9. Tarshilova L.S. Integrated agrifood system of the region: features and problems of functioning // Modern high technologies. - 2012. - Moscow. - №10.- P. 69-70.
10. Popov A.A., Yakhjyaev M.A. Agro-industrial complex of Russia: problems and decisions. – M.: Economy, 2003. – 409 p.
11. Klark K. Regional and urban location. – New York, 1999. – 560 p.
12. Ushachev I. Agrifood sector: main directions and problems // Economist. – 2006. №5. – P. 86-94.
13. Pankov B.P. Development of rural territories: step - forward, two – back // Man and work. – 2004. - №10. – P. 11-17.
14. Popov N.A. Fundamentals of market agroeconomy and rural business. – M.: Publishing house of RUDN, 2001. – 235 p.
15. Armstrong, H. & Taylor, J. 2000. Regional economics and policy. 3rd ed. Oxford: Blackwell Publishers. 437 p.
16. Territorial organization of agro-industrial complexes / M.M. Palamarchuk, A.M. Palamarchuk, R.A. Yazynina. – Kiev: Nauk. dumka, 1985. – 304 p.
17. Kryuchkov V.G., Rakovitskaya L.I. Grain farm: territorial organizatzion and production efficiency. – M.: Publishing house of MSU, 1996. – 215 p.

## COMPARATIVE ANALYSIS OF MINERAL WATER MARKETS IN RUSSIA AND UKRAINE

TUR O.V.,

*Ph.D. candidate,*

*National University of Food Technologies,*

*Kyiv, Ukraine*

**Abstract:** *The trends in the markets of the mineral waters of the Russian Federation and Ukraine were studied, in particular: the role of mineral and drinking water in the segment of soft drinks was defined; the leaders of the production of mineral water were identified and the production volumes were determined by its types; shifts and seasonal variations in the rate of its production and bottling were explained. The characteristics and dynamics of water consumption was investigated in Russia and Ukraine by the consumer in the context of its species, the reasons of differences between consumption in the countries were disclosed, trends and market development were discovered.*

**Keywords:** *mineral water market, production and types of water, consumption of mineral water.*

**Introduction.** Water is the basis for the existence and development of life. Human being consists on 80 % water. Human life-support system has remained unchanged for thousands of years and is based on water-using technologies. For the last 5000 years of civilization development water resources remained unchanged, while the population of the planet has increased by hundreds of times, also anthropogenic needs for its use immeasurably increased [12, page 3]. According to many experts, the cause of most economic and political conflicts of the 21st century will be the struggle for quality water. According to the International Hydrological Programme, 97.7 percent of all water reserves is salt sea-water not suitable for drinking. The remaining 2,3 percent of total amount of water on Earth is drinking water. Moreover, a great part of its reserves is in the form of ice. Thus, there is not so much water suitable for consumption on the planet. Year after year there is more and more information about desiccation of natural freshwater resources. Ecology will not improve significantly soon, and the gradual growth of population's incomes allows mineral water producers to expect reasonably that the demand for treated water will increase. This trend favours the rapid growth and development of the of mineral and drinking water market [8].

If we consider the Russian Federation and Ukraine separately in terms of water resources, they are members of a group of world leaders in terms of mineral water - their resources significantly exceed domestic needs. These countries are the leaders in mineral water production, its bottling and its selling.

Until recently the mineral water market was one of such which quickly developed in the Russian Federation and Ukraine. Actually, it remains the same today, although its growth rate is not so high, because it was affected by the crisis at the end of the 2000s. This hampers the formation of a balanced development strategy of mineral water market and sales. It should be noted that there is a wide range of products in this market now, however considerable surges of volumes of its selling are constantly observed. That is why it is appropriate to analyze the trends and developments in the mineral water market in the context of "production and consumption" and to develop methods for its harmonization and development.

**Analysis of recent researches and publications.** Conceptual grounds, problems and trends of the development of the mineral water market are examined by such scientists as: A. Azarian, M. Dikalenko, V. Doronin, V. Gaulle, A. Zainchkovsky, A. Kouchnirenko, I. Martynov A. Nikipelova, N. Obiyuh , A. Olesyuk, L. Christmas, S. Fertyuk, I. Shapovalov [2; 5; 7; 9-11; 14]. However, not enough attention was paid to the analysis of the transformations of the mineral water market in the context of the "production and consumption" that took place in recent years, and to development of proposals for the optimization and harmonization with European standards, requirements and preferences.

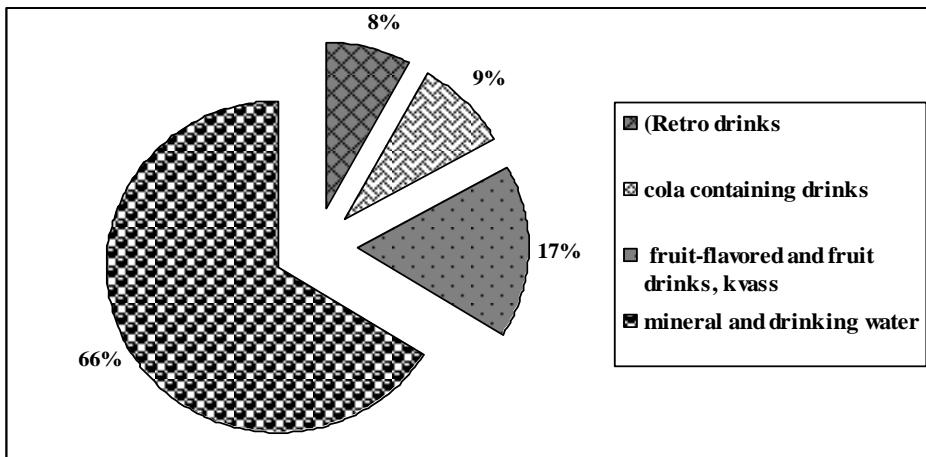
**The purpose of the study.** The purpose of the study is to analyse the trends and transformations that took place in the mineral water market of the Russian Federation and Ukraine, to identify the key factors which influenced these changes, and to develop the proposals which realization will help to overcome the crisis and to optimize sales volumes of these products.

**Basic material.** Mineral and drinking water occupy the main part of Russian and Ukrainian markets of soft drinks - 66% of the market fall to the share of this segment in Russia (see fig. 1).

Fruit-flavored drinks, kvass, juice drinks account for 17% of the market; cola containing drinks account for 9% of the market; "Retro drinks" such as "Tarragon", "Baikal" and others account only for 8% of the market [8]. It means that the specifics of mineral water market are not only the competition between brands of water itself, but also between products of related categories of drinks. In this situation it is important for water producers to put the accent with help of advertising tools so that their products look for the consumers better than sweet carbonated beverages and juices. Mineral and drinking water producers promote actively a healthy lifestyle, put the accent on the unique properties of water and its usefulness and in such way they tilt the balance of the consumer preferences to their advantage [5, p. 61].

In general, the mineral water market of the Russian Federation and Ukraine are consolidated: they represent powerful national brands. The market of the first country has four biggest companies: «The Pepsi Bottling Group» (owns trademark "Aqua Minerale"), and «The Coca-Cola Company» (owns trademark "BonAqua"), «Nestle Waters» (owns trademark «Nestle Pure Life»), «Visma" (owns brands

"Arhiz" and "Arhyzik"). The leader of the branch in another country is the company «IDS Group Ukraine», followed by the company «Coca-Cola», «Obolon», "Erlan-Biola" and "Ukrainian mineral water", they occupy about 61% of the market [14; 8].



**Figure. 1. Structure of soft drinks market in Russia in 2008-2012, in %**

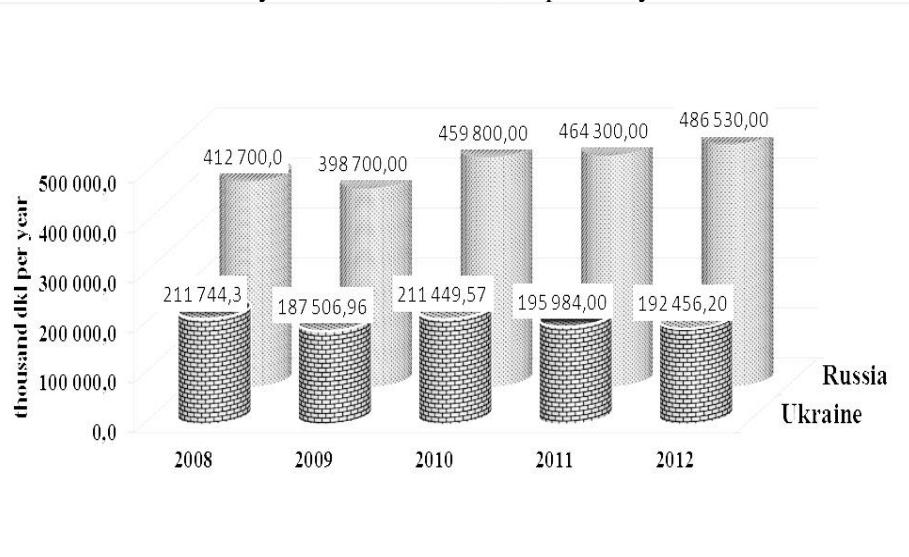
\*Source: based on [8]

It is necessary to mark out of the leaders of the soft drinks market in Ukraine the «IDS Group», the leading producer on the mineral water market. The company has a balanced portfolio of popular mineral waters, which are produced in the ecologically clean regions of Ukraine and are presented on the market by such brands as "Morshynska", "Mirgorodskaya", "Truskavetska", "Aqua-Eco", "Truskavetska Crystal", "Old Myrgorod" "Sorochinskaya", "Aqua Nanny" and others. A group of companies «IDS Group» is a part of an international company «IDS Borjomi International» - one of the three largest players on the mineral water market of the CIS and Baltic countries, the leader in the category of natural bottling water.

The mineral water market in Russia and Ukraine are developing, the constant increase in amount of produced water proves it (fig. 2). Only in 2009 there was a slowdown of growth rates of selling water on the markets of the surveyed countries: it was caused by the market saturation with these products, the deterioration of economic situation, the strengthening and deepening of the economic crisis.

If we consider separately the production of water in Russia and Ukraine by types, then in 2012 the enterprises of these countries produced, respectively, 85792 and 33937 thousands dal. of non-carbonated natural mineral water, 235 139 and 93 014 thousands dal. of carbonated natural mineral water, 63741 and 25214

thousands dal. of other carbonated water and 85883 and 40292 thousands dal. of unsweetened, flavored water, ice and snow. For comparison it is necessary to mention that in 2008 the volume of production in Russia and Ukraine was: non-carbonated natural mineral water - 72720 and 34981 thousand dal. respectively, carbonated natural mineral water - 230 056 and 117315 thousands dal., other carbonated water - 56356 and 26162 thousands dal. and unsweetened, flavored water, ice and snow - 53539 and 33286 thousands dal. respectively. So, if you compare the production in 2012 in the Russian Federation and Ukraine with 2008, we will find the following: non-carbonated natural mineral water production in Russia increased by 1.2 times, and in Ukraine, on the contrary there was a slight decrease by 3%; carbonated natural mineral water production decreased by 6% and 21% respectively; other carbonated water production increased by 13%, while in Ukraine there was a decrease by 4%; production of unsweetened, flavored water, ice and snow increased by 1.6 and 1.21 times, respectively.



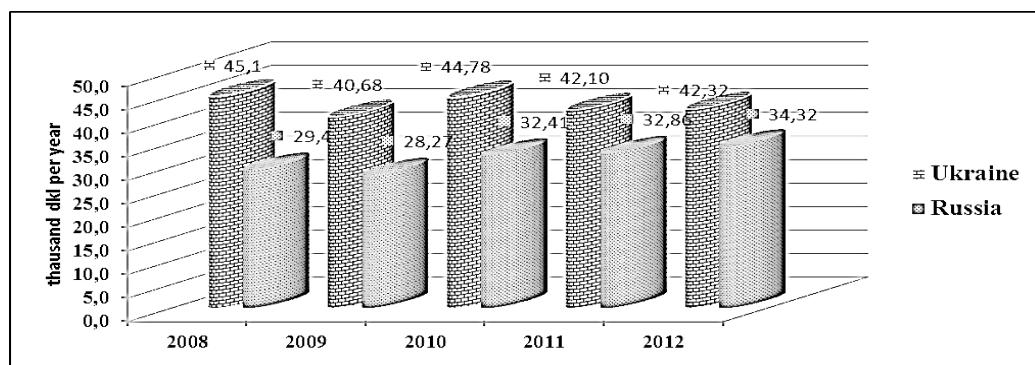
**Figure. 2. Water production in Ukraine and the Russian Federation**

\*Source: based on [4; 11; 12]

Also it should be noted that this segment is characterized by seasonality of production. It confirms that the mineral water is a product, which is characterized by seasonal fluctuations, in particular, the volume of sales depends considerably on the climatic conditions of the area and the geographical location on the globe. The sales peak of mineral water is in spring and summer in the Russian Federation and Ukraine with mild climate - at this time there is an increase in consumer demand. Among the main reasons for which the consumer buys mineral water, 27% is thirst quenching, which explains the increase in demand for this product in the hot season. Moreover,

the spring is usually characterized by exacerbation of gastrointestinal disturbance and 39% of consumers buy mineral water for the therapeutic purposes. After summer months of peak, usually there is a significant decline in production until November. December is characterized by slight increase in production due to the increase of consumption during the New Year holidays. In January and February production volumes of mineral and drinking water are the lowest [8; 9].

Therefore, it is appropriate to consider the consumption of water per capita in Russia and Ukraine (fig. 3).



**Figure. 3. Water consumption in Ukraine and the Russian Federation per capita**

\* Source: based on [4; 11; 12]

As we can see from the data above, the consumption per capita in Ukraine is higher because of deterioration of ecology as a result of the explosion at the Chernobyl NPP, growth of gastrointestinal disturbances, improvement of water consumption culture. However, the whole territory of Ukraine has a temperate continental climate, except of a narrow zone along the coast of the Crimean mountains, where the climate is subtropical, which explains the minor regional differences - by 2-3 times. At the same time, Russia is situated in a completely various climate zones and regional differences in consumption are estimated at almost one order. However, in the whole country is characterized by lower temperature than in Ukraine, and this considerably explains the differences in the consumption amounts per capita.

If to consider water consumption by types, the high mineral water consumption rate per capita is in the segment of carbonated natural mineral water - 17.7 and 21.8 liters per year respectively in Russia and Ukraine. This is three times more than the consumption of natural mineral non-carbonated water and unsweetened, flavored water, other water; ice and snow - 6.1 and 7.5 liters. Other carbonated water is bought less per capita - 4.5 and 5.5 liters respectively. In 2008, the consumption of product items mentioned above was: non-carbonated natural

mineral water - 4.9 and 7.6 liters respectively, carbonated natural mineral water - 17 and 26 liters, other carbonated water - 3.7 and 5.7 liters and unsweetened, flavored water, ice and snow - 3.8 and 7.1 liters.

While carrying out the research, it was established that in Ukraine people consume more mineral water than in Russia, but the consumption of water per capita in the Russian Federation has a steady trend to growth, even the economic crisis has not had a significant effect in comparison with Ukraine. This situation with the water consumption in Russia is explained by a complex of reasons, in particular:

- a lot of visitors come on a regular job to Russia from the post-Soviet countries;
- great number of transit passengers and foreign tourists;
- average salary in Russia is half as much as in Ukraine, with regard to payments "in envelopes" - not less than twice that, accordingly, is a necessary prerequisite to increase spending of consumers on buying of mineral water;
- there is a constant improvement of nutrition culture, which provides the mandatory use of table and medical water, etc.

It should be noted that the consumption of mineral water in Russia per capita is about 29-34 liters per year, in Ukraine this index a bit higher, but it is several times lower than in developed countries, where the index is more than 150 liters per year. For comparison, in the EU people annually consumes about 104 liters of water per person. The most active consumption is typical for Italy - 189.1 liters/pers., Germany - 165.3 liters/pers., Spain - 123.5 liters/person. In this regard, experts regard quite optimistic the prospects of market development in Russia and Ukraine, which have a great potential because of insufficiently high consumption rate, in comparison with foreign countries [12; 13].

Generally, the increase of consumption of bottling water is caused by several factors, in particular:

- deterioration of ecology;
- active advertising companies of water producers;
- promotion of active and healthy lifestyle in the media;
- a high level of awareness among people of chemical composition and the usefulness of mineral water;
- approximation to European standards and traditions of water consumption, etc.

The key factors of consumer choice in the market of mineral and table water in the Russian Federation and Ukraine are the flavor (28%), confidence in the quality (20%), price (15%), therapeutic properties (14%), fame of brand (11%). Consumers pay less attention to the mineral composition (7%), the appearance and design (3%) and other factors (2%). The fame of brands as well as the confidence

in the quality actually create the basis for a high cost of brand of mineral and table water, in which base, as a rule, people try to lay all five factors.

According to a research of consumer preferences concerning container volume, it is rational to produce such volumes: 0.5 liter, 1 liter and 1.5 liter in the ratio 15:60:25 [5, p. 58-59].

It is necessary to underline that there are some differences in the distribution channels of carbonated and non-carbonated water, namely, in the first case 40% of water is sold through the supermarkets and large stores, while in the second case, the mentioned channel provides only 21,5-22%.

In the period of 2008-2012 the main distribution channel in the segment of carbonated water are the kiosks, which sell almost the half amount of sales volumes. Generally, the segment of carbonated water has a balanced structure of different trade formats [12].

Mostly, consumers buy mineral water in a conventional grocery store, where there are other foods in addition to mineral and table water. On the second place in popularity is kiosk / tent - 29.3% percent of citizens bought here mineral and table water in summer, most of them have a refrigerator, and a cool mineral water is known to be the best thirst quencher. Slightly more than 8.4% of respondents buy water in large department stores / grocery stores and other 8.2% - in the wholesale markets. These shops are popular among people, who does shopping once a week in sales outlet with the most diverse range of products, including mineral water. About 4.7% of respondents buy water in the street-stall, but regarding the seasonal factor, it is possible to assume that this type of sales outlet is popular only during the hot summer period, that is why it has no great effect on the structure of the sales. Another 4.4% of respondents prefer buying mineral and table water in supermarkets. [3]

**Conclusions.** Mineral water market has bright future for further development, because the demand for water will be increasing faster than the population growth. It is also predicted that an average annual consumption of water per person will rise. This is connected with improvement of welfare and living standards, transfer to modern food standards and improvement of sanitary conditions among citizens of the Russian Federation and Ukraine. It is proved by the fact that if a person has chosen a quality mineral water ones, it is only for extraordinary events to make him refuse of the product. Popularization of a healthy lifestyle and increasing of attention to people's own health plays an important role, especially taking into account poor environmental situation and low quality of tap water. It is for this reason that the mineral water market grows.

## REFERENCES:

1. A study of outputs and sales of mineral water in Ukraine. [Electronic resource]: Available from: <http://freepapers.ru>.

2. A. Olesyuk. Weightless wealth of the mineral and table water markets of Ukraine / A. Olesyuk // Marketing in Ukraine. - 2009. - № 2. - P. 17 - 22.
3. Analytical review: market research and analysis of sales of mineral water. [Electronic resource]: Available from:  
<http://www.regionkmv.ru/waters/market.html>.
4. Federal State Statistics Service. [Electronic resource]: Available from:  
<http://www.gks.ru>.
5. Golodnyuk A.S. The possibility of building a competitive advantage of the enterprises - producers of mineral water with marketing methods. / A.S. Golodnyuk // Bulletin of the National University of Water and Nature Management. - 2013. - Issue. 1 (61). - P. 56 - 62.
6. Mineral and drinking water market. [Electronic resource]: Available from:  
<http://www.marketing.rbc.ru>.
7. Obiyukh N.M. Legal aspects of the use of natural mineral waters in Ukraine / N.M. Obiyukh // Scientific Bulletin NUBiP Ukraine. - 2011. - Issue. 165. Part 1 - P. 192 - 199.
8. Review of the Russian market of mineral and drinking water [electronic resource]: Available from: <http://article.unipack.ru>.
9. Rozhdestvenskaya L.G. Statistics of the market of goods and services: Textbook. / L.G. Rozhdestvenskaya - K.: KNEU, 2005. - 419 p.
10. Shapovalova I.A. State management of mineral water market / I.A. Shapovalova // Culture of the nations of the Black Sea Coast. - 2009. - №155. - P. 77 - 80.
11. Statistical Yearbook of Ukraine for 2011 / [ed. by AG Osaulenko, resp. for issue O.E. Ostapchuk]. - K.: LTD "August Trend", 2012. - 558 p.
12. The information-analytical agency. [Electronic resource]: Available from:  
<http://www.souz-inform.com.ua>.
13. Water resources and their impact on the state and prospects of regional land markets in the world. [Electronic resource]: Available from:  
<http://www.land-in.ru>.
14. Zainchkovsky A.A. The development of integration space in the market of mineral water / A.A. Zainchkovsky, A.M. Kushnirenko // Scientific works of NUPT. - 2011. - №41. - P. 141 - 144.

## ASPECTE SOCIO ECONOMICE DE CREȘTERE A RAIOANELOR DIN REGIUNEA DE DEZVOLTARE SUD

DOGA VALERIU,

*doctor habilitat în economie.,*

*profesor universitar,*

*Institutul Național de Cercetări Economice, AŞM*

IGNAT ANATOLIE,

*doctor în economie,*

*Institutul Național de Cercetări Economice, AŞM*

CATAN PETRU,

*doctor habilitat în economie.,*

*profesor universitar,*

*Universitatea Slavonă din Moldova*

**Abstract:** *The profile of socio-economic development of the Republic of Moldova in recent years can be characterized by concentration trends in economic growth in different regions of the country. Thus, compared to other neighboring countries, Moldova is distinguished by a very strong economic polarization, so that about half of its gross domestic product is made in the capital, which focuses only a quarter of the population. The other regions of the country have a lower economic activity. A specific position is occupied by the Southern Region which has the less developed industrial potential of Moldova. Holding approximately 15% of Moldova's population, Southern Region produces only about 4% of industrial production.*

**Keywords:** *regional development, industrial production, urban population*

Regiunea de Dezvoltare Sud (RDS) – cuprinde 8 raioane: Basarabeasca, Cahul, Cantemir, Căușeni, Cimișlia, Leova, Ștefan-Vodă, Taraclia. Suprafața totală a Regiunii de Dezvoltare Sud este de 8054 km<sup>2</sup>, ceea ce reprezintă circa 23,8% din suprafața totală a Republicii Moldova. În regiune sunt amplasate 10 orașe sau cca 17% din numărul total de localități urbane din Republica Moldova și 278 localități rurale organizate în 177 comune (vezi tabelul 1).

Localitățile urbane din regiune sunt: Basarabeasca, Cahul, Cantemir, Căușeni, Căinari, Cimișlia, Leova, Iargara, Ștefan-Vodă și Taraclia. Cel mai mare oraș al regiunii este orașul Cahul.

Conform datelor Biroului Național de Statistică populația prezentă în Regiunea de Dezvoltare Sud la data de 1 ianuarie 2014 a constituit 514,4 mii persoane, sau cca 15,1% din populația Republicii Moldova. În mediu pe Regiunea

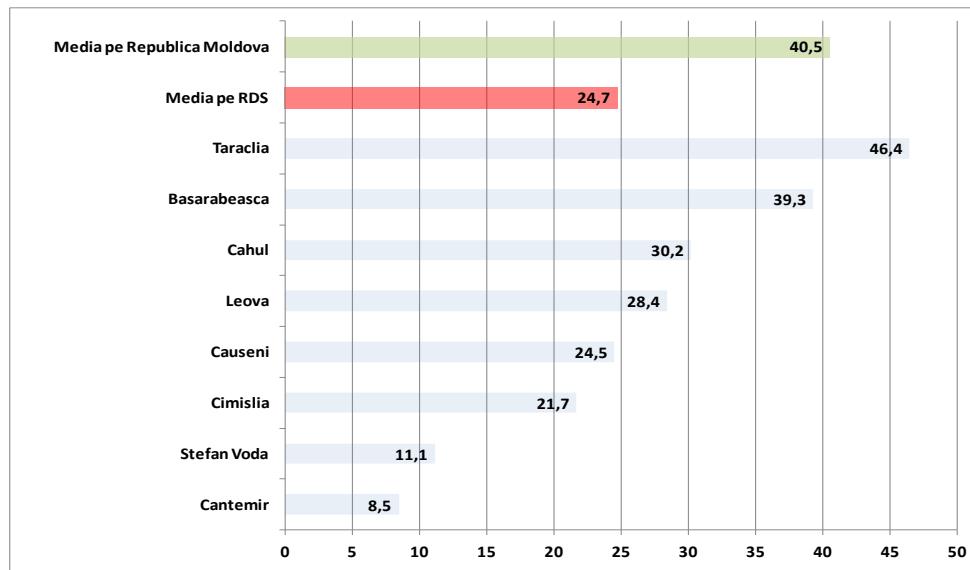
de Dezvoltare Sud doar circa 24,7% din toată populația locuiește în spațiu urban, celelalte 76,3% fiind locuitori rurali.

**Tabel 1. Numărul de localități în Regiunea de Dezvoltare Sud și RM, 2014, %**

	RDS	Republica Moldova, inclusiv Transnistria	Ponderea RDS în RM, %
Municipii	0	5	0,0
Orașe	10	60	16,7
Localități din componența orașelor	6	40	15,0
Sate reședințe ale consiliului sătesc (comunal)	177	917	19,3
Localități din componența comunelor	101	659	15,3
Total	294	1681	17,5

*Sursa: calculele autorilor în baza datelor BNS, 2013*

Acest indicator este cu mult sub valoarea medie pe Republica Moldova, unde circa 40,5% din populație locuiește în spațiul și 59,5% în spațiul rural. Cea mai înaltă pondere a populației urbane se înregistrează în raionul Taraclia – cca. 46,4%, iar cea mai joasă în raionul Cantemir – cca. 8,5% (vezi figura 1).



**Figura 1. Ponderea populație urbane în raioanele din RDS, 2014, %**

Densitatea medie a populației prezente în Regiunea de Dezvoltare Sud la data de 1 ianuarie 2012 a fost de cca. 73 persoane pe km pătrat. Cea mai înaltă

densitate a populației a fost înregistrată în raionul Cahul – cca. 81 persoane/km<sup>2</sup>, iar cea mai joasă în raionul Taraclia – 65,5 persoane pe km pătrat. Acest indicator este semnificativ mai mic decât nivelul mediu al densității populației prezente în Republica Moldova de circa 101 persoane pe km pătrat (vezi tabelul 2).

**Tabel 2. Densitatea populației în raioanele din RDS, 2008-2012, persoane/km<sup>2</sup>**

	2008	2009	2010	2011	2012
Basarabeasca	99,9	100,2	99,8	98,8	98,5
Cahul	80,1	80,5	80,5	80,8	80,8
Cantemir	73,1	72,8	72,7	72,4	72,0
Căușeni	70,9	70,4	70,7	70,4	70,2
Cimișlia	68,2	67,8	67,4	66,9	66,4
Leova	70,5	70,4	70,4	70,4	70,1
Ștefan Vodă	72,6	72,5	72,4	72,0	71,6
Taraclia	66,2	66,1	65,9	65,6	65,5
<b>RDS</b>	<b>73,7</b>	<b>73,6</b>	<b>74,8</b>	<b>73,3</b>	<b>73,0</b>

*Sursa: calculele autorilor în baza datelor BNS, 2013*

Tendințele demografice din Regiunea de Dezvoltare Sud denotă o scădere continuă a populației. Astfel în anul 2014 comparativ cu anul 2008 populația din Regiunea de Dezvoltare Sud a scăzut cu circa 2%. Cele mai mari scăderi ale numărului populației în perioada 2008-2014 au fost înregistrate în raioanele Taraclia – 7,9% și Cimișlia - 3,8%, iar cele mai mici în raioanele Leova – 0,8%, Căușeni – 1,4% și Cantemir – 1,6%.

De menționat că în aceeași perioadă în raionul Cahul a fost înregistrată chiar o creștere modestă a populației de 0,3% în perioada 2008-2014. Comparativ, în această perioadă, nivelul de scădere a populației înregistrat pe Republica Moldova a fost de circa 5,4% (vezi tabelul 3).

**Tabel 3. Dinamica populației în raioanele din RDS și în Republica Moldova, 2008-2014, persoane**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2014/2008
Basarabeasca	28,7	28,8	28,7	28,5	28,4	28,1	28	97,6
Cahul	118,9	118,9	118,9	119,3	119,4	119,2	119,2	100,3
Cantemir	61,3	61,4	61,2	61	60,6	60,6	60,3	98,4
Căușeni	90,2	89,9	89,7	89,4	89,2	89	88,9	98,6
Cimișlia	60,4	60,2	59,9	59,4	59	58,2	58,1	96,2
Leova	51,8	51,8	51,7	51,7	51,5	51,3	51,4	99,2
Stefan Voda	70,4	70,3	70,2	69,8	69,4	69,2	69,1	98,2
Taraclia	42,8	42,6	42,5	42,3	42,2	39,3	39,4	92,1
Total în RDS	524,5	523,9	522,8	521,4	519,7	514,9	514,4	98,1
Total R. Moldova	3424,4	3419,4	3415,6	3413	3412,6	3414,3	3413,2	94,6

*Sursa: calculele autorilor în baza datelor BNS, 2013*

Analizând tendințele recente de creștere și scădere a populației din Regiunea de Dezvoltare Sud în profil urban/rural s-au depistat anumite particularități. Astfel în perioada 2008-2014 populația urbană în Regiunea de Dezvoltare Sud a crescut cu circa 1,2%, pe când ce rurală a scăzut cu circa 2,9%. Astfel se atestă o ușoară tendință de urbanizare a populației din Regiunea de Dezvoltare Sud. Aceasta se datorează în primul rând schimbării statutului satului Tvardița din localitate rurală în localitate urbană, da și proceselor de stabilizare în această perioadă a numărului populației urbane din orașele Leova, Cantemir, Basarabeasca și Cahul (vezi tabelul 4).

**Tabel 4. Dinamica populație urbane în raioanele din RDS, 2008-2014, mii persoane, %**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2014/2008
Basarabeasca	11,1	11,2	11,2	11,2	11,2	11,1	11	99,1
Cahul	36,7	36,8	35,5	35,8	35,8	36	36	98,1
Cantemir	5,1	5,2	5,2	5,2	5,1	5,1	5,1	100,0
Căușeni	22,1	22,1	21,7	21,7	21,7	21,7	21,8	98,6
Cimișlia	14,6	14,6	12,6	12,6	12,5	12,5	12,6	86,3
Leova	14,5	14,5	14,3	14,3	14,3	14,5	14,6	100,7
Stefan Voda	7,8	7,8	7,8	7,8	7,7	7,7	7,7	98,7
Taraclia	13,7	13,6	13,6	13,5	13,5	13,4	18,3	133,6
Total populație urbane RDS	125,6	125,8	121,9	122,1	121,8	122	127,1	101,2

*Sursa: calculele autorilor în baza datelor BNS, 2013*

Conform datelor BNS pentru anul 2013 ce mai mare parte din veniturile disponibile medii lunare pe o persoană în Regiunea de Dezvoltare Sud a fost formată din salarii - circa 31%, urmată de remitențe - circa 24% și prestațiile sociale - circa 22% (vezi tabelul 5).

De menționat că există diferențe teritoriale în ce privește mărimea plășilor salariale, a prestațiilor sociale și a remitențelor. Astfel nivelul mediu de venituri disponibile pe persoana în Regiunea de Dezvoltare Sud în anul 2013 a fost cel mai jos - 1419 MDL, comparativ cu Regiunea de Dezvoltare Nord (RDN) - 1573 MDL și Regiunea de Dezvoltare Centru - 1438 MDL. Aceeași tendință se observă și în profil rural/urban. Unele diferențe pot fi observate în structura veniturilor disponibile. Astfel veniturile din activitatea salarială în Regiunea de Dezvoltare Sud în anul 2013 - 437 MDL au fost mai mici, decât în Regiunea de Dezvoltare Nord - 464 MDL și Regiunea de Dezvoltare Centru - 512 MDL. Totodată plășile din prestațiile sociale și din remitenței în Regiunea de Dezvoltare Sud sunt mai

înalte decât în Regiunea de Dezvoltare Centru dar mai mici decât în Regiunea de Dezvoltare Nord (vezi tabelul 6).

**Tabel 5. Structura venitului disponibil pe o persoana pe Regiuni de dezvoltare și medii, 2013, %**

Indicator	RDN		RDC		RDS	
	Urban	Rural	Urban	Rural	Urban	Rural
Venit disponibil	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Venit din activitatea salariață	41,3	21,4	45,2	33,0	40,2	26,1
Venit din activitatea individuală agricolă	1,9	22,3	2,9	16,6	3,0	15,9
Venit din activitatea individuală non-agricolă	9,2	3,3	7,4	7,6	7,7	7,1
Venit din proprietate	0,2	0,0	0,2	0,0	0,1	0,3
Prestații sociale	23,2	23,7	23,7	18,9	22,2	21,4
pensiile	21,0	20,4	21,8	15,5	20,4	17,6
indemnizații pentru copii	0,5	0,4	0,5	0,7	0,6	0,8
ajutor social	0,2	1,2	0,3	0,9	0,4	1,1
Alte venituri	24,2	29,2	20,5	23,9	26,8	29,3
remitente	16,8	25,8	16,6	20,9	20,8	25,3

*Sursa: calculele autorilor în baza datelor BNS, 2013*

**Tabel 6. Structura venitului disponibil pe o persoana pe zone și medii, 2013, MDL**

Indicator	RDN		RDC		RDS	
	Urban	Rural	Urban	Rural	Urban	Rural
Venit disponibil	1792,6	1450,7	1609,6	1396,5	1585,3	1348,5
Venit din activitatea salariață	740,9	311,0	727,3	460,3	637,6	352,0
Venit din activitatea individuală agricolă	33,8	323,7	46,6	231,6	47,0	214,2
Venit din activitatea individuală non-agricolă	165,1	48,3	119,7	106,8	122,2	95,3
Venit din proprietate	3,4	0,3	3,7	0,2	1,6	4,3
Prestații sociale	416,2	343,7	381,6	264,3	351,7	288,2
pensiile	376,8	295,7	351,6	217,0	324,0	237,0
indemnizații pentru copii	9,1	5,9	7,8	10,0	9,7	10,6
ajutor social	3,9	18,0	5,2	12,6	6,2	15,4
Alte venituri	433,2	423,6	330,7	333,3	425,1	394,5
remitente	301,9	374,8	267,2	291,4	330,5	341,2

*Sursa: calculele autorilor în baza datelor BNS, 2013*

Există diferențe semnificative între diferite niveluri de venituri disponibile. Astfel în anul 2013, în mediu pe Republica Moldova cel mai jos nivel de venituri disponibile a fost de 918 MDL, iar cel mai înalt de 2920 MDL. În spațiul urban diferențele dintre nivelul de jos (963 MDL) și sus (3072 MDL) au fost mai pronunțate, iar în spațiul rural diferențele dintre nivelul de jos - 909 MDL și cel de sus - 2611 MDL au fost mai puțin nuanțate.

Analiza datelor pe venituri disponibile în perioada 2007-2013 permite anumite concluzii. Astfel, nivelul cel mai jos de venituri (I quintilă) a crescut în perioada 2007-2013 cu circa 87%, pe când nivelul cel mai înalt (quintila V) a crescut în aceeași perioadă doar cu 59%. Tendințele similare se observă și în profilul urban/rural. Astfel, în zona urbană nivelul de venituri la I quintilă în perioada 2007 – 2013 a crescut cu 69%, iar la quintila V cu 54%, pe când în zona rurală în aceeași perioadă aceste niveluri la I quintilă a crescut cu 95%, iar la quintila V cu 63% (vezi tabelul 7).

**Tabel 7. Veniturile disponibile medii lunare pe o persoana pe quintile, 2007-2013, MDL**

	Quintila	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total pe republica	I	491,4	608	544,9	624,4	754,3	812,6	917,9
	II	727,8	814,5	832,4	942,9	1047,5	1071,1	1218,2
	III	899,9	1055,9	1055,4	1174,7	1292,8	1371,5	1479,1
	IV	1143,5	1366,9	1375,2	1453,1	1638,4	1669,8	1872,3
	V	1830,7	2097,8	2021,2	2173,3	2490,6	2623,6	2919,6
Urban	I	569,7	682,3	622,3	699,4	855,2	865,6	962,8
	II	730,9	869,2	883,6	977,4	1097,2	1168,8	1296,6
	III	934,4	1106,5	1122,4	1203,9	1392,7	1414,2	1504,7
	IV	1187,2	1495,2	1445,9	1474,8	1717,6	1771,2	1972,5
	V	1989	2226,2	2165,3	2297,9	2630	2741,9	3072,3
Rural	I	465,3	589,7	529,3	609,8	734,4	800,2	908,6
	II	726	786,2	810,8	930	1025,4	1035	1183,5
	III	875,6	1017,1	1010	1155	1223,8	1341,6	1460,5
	IV	1099,9	1242,2	1291	1425,4	1535,8	1549,5	1732,7
	V	1604,6	1858,7	1691	1874,4	2187	2331	2610,9

*Sursa: calculele autorilor în baza datelor BNS, 2013*

În Regiunea de Dezvoltare Sud există anumite particularități în salarizarea femeilor și bărbaților. Datele Biroului Național de Statistică pentru anii 2011-2012 arată că în mediu pe Republica Moldova și pe Regiunea de Dezvoltare Nord, Regiunea de Dezvoltare Centru și Regiunea de Dezvoltare Sud nivelul salariilor la bărbați este mai mare decât cel al femeilor cu 6-15%. Totodată în raioanele

Cantemir și Taraclia femeile au avut în perioada 2011-202 în mediu un salariu mai mare decât cel al bărbaților cu până la 5% (vezi tabelul 8).

**Tabel 8. Câștigul salarial mediu lunar brut la femei și bărbați pe zone și raioane specifice, 2011-2012, MDL**

	2011			2012		
	Femei	Bărbați	Bărbați vs. Femei, %	Femei	Bărbați	Bărbați vs. Femei, %
Total RM	2856,6	3252,9	113,9	3167,6	3638,3	114,9
RDN	2530,9	2700,7	106,7	2791,3	3046,4	109,1
RDC	2417,0	2581,2	106,8	2647,7	2928,4	110,6
RDS	2254,7	2418,4	107,3	2510,8	2657,4	105,8
Cantemir	2165,5	2115,6	97,7	2409,3	2394,8	99,4
Taraclia	2357,1	2233,8	94,8	2597,7	2558,7	98,5

*Sursa: calculele autorilor în baza datelor BNS, 2013*

În comparație cu alte regiuni de dezvoltare Regiunea de Dezvoltare Sud are cel mai mic grad de industrializare. Astfel aici se produc doar cca 4% din producția industrială din Republica Moldova, comparativ cu cca 22% în Regiunea de Dezvoltare Nord și cca 14% în Regiunea de Dezvoltare Centru.

Analizând creșterea volumului producției industriale în Regiunea de Dezvoltare Sud în perioada 2008-2012 comparativ cu alte regiuni de dezvoltare se pot constata anumite disparități. Astfel în Regiunea de Dezvoltare Sud creșterea volumului producției industriale a constituit cca. 15%, comparativ cu media pe Republica Moldova de cca 27%, fapt ce creează anumite precondiții pentru dezvoltarea mai moderată a regiunii comparativ cu alte regiuni ale Republicii Moldova (vezi tabelul 9).

**Tabel 9. Valoarea producției industriale fabricate în prețuri curente peregini de dezvoltare, mil. Lei, %**

	UM	2008	2009	2010	2011	2012	2012/2008
<b>Total țară</b>	Mil. lei	28540,4	22643,9	28140,1	34194,4	36362,2	127,4
	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
<b>Mun. Chișinău</b>	Mil. lei	15123,1	13027,1	16171,6	20142,8	21506,9	142,2
	%	53,0	57,5	57,5	58,9	59,1	
<b>Nord</b>	Mil. lei	7160,7	4923,4	6371	6799,2	7050,1	98,5
	%	25,1	21,7	22,6	19,9	19,4	
<b>Centru</b>	Mil. lei	4156	2984,2	3934,7	5114,8	5258,2	126,5
	%	14,6	13,2	12,9	15	14,5	
<b>Sud</b>	Mil. lei	1212,8	962,7	1043	1111,6	1390,5	114,7
	%	4,2	4,3	3,7	3,2	3,8	
<b>UTA Găgăuzia</b>	Mil. lei	887,8	746,4	919,8	1026	1156,5	130,3
	%	3,1	3,3	3,3	3	3,2	

*Sursa: calculele autorilor în baza datelor BNS, 2013*

### **Concluzii**

Suprafața totală a Regiunii de Dezvoltare Sud este de reprezentă circa 24% din suprafața totală a Republicii Moldova. Populația prezentă în Regiunea de Dezvoltare Sud la data de 1 ianuarie 2014 a constituit 514,4 mii persoane, sau cca 15,1% din populația Republicii Moldova. În mediu pe Regiunea de Dezvoltare Sud doar circa 24,7% din toată populația locuiește în spațiu urban, celelalte 76,3% fiind locuitori rurali. Tendințele demografice din Regiunea de Dezvoltare Sud denotă o scădere continuă a populației ce corespunde în linii mari tendințelor generale din Republica Moldova. Totodată tendințele economice din regiune prezintă anumite particularități, astfel în RDS se atestă cel mai mic volum de producție industrială comparativ cu alte regiuni de dezvoltare ale Republicii Moldova. Aceasta se reflectă și în nivelul mediu al salariilor, care este mai mic comparativ cu alte regiuni ale țării. Creșterea mai redusă a volumului de producție industrială în raioanele din Regiunea de Dezvoltare Sud creează anumite precondiții pentru o dezvoltare mai moderată comparativ cu alte regiuni ale Republicii Moldova.

### **REFERINȚE:**

1. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, 2013. Statistica teritorială.
2. Baza de date a BNS ”Statbank”.  
Accesat: <http://statbank.statistica.md/pxweb/Database/RO/databasetree.asp>
3. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. 2013-2009. Anualele statistice ale Republicii Moldova.

## **ASIGURAREA DE VIAȚĂ SAU DEPOZIT LA TERMEN CA METODA CEA MAI AVANTAJOASĂ PENTRU PROTECȚIA FINANCIARĂ A PERSOANELOR FIZICE**

**MIRON OXANA,**  
*doctor în economie,*  
*conferențiar universitar,*  
*Universitatea de Stat „B.P.Hasdeu” din Cahul*

**Abstract:** *L'assurance vie represente une vraie possibilite d'économiser et une methode efficace de proteger la famille, quand, a cause de differents situations nous serons incapables de le faire.*

*Les depots a terme representent une forme de placement des fonds, effectue par des personnes individuels ou juridiques, avec une duree fixee et taux fixes. Si on fait une analyse, lequel est économiquement plus avantageux le depot ou l'assurance vie on choisira le depot, car a la maturite on obtient plus de benefices. En meme temps, l'assurance vie est plus utilisee car on doit payer semestriel ou annuel une certaine somme. L'assurance vie permettra aussi de beneficer du capital verse avant la maturite si le risque assure survient.*

**Cuvinte-cheie:** *depozit la termen, asigurarea de viață, dobînda, suma asigurată, persoane fizice.*

Asigurarea de viață reprezintă o modalitate de protecție financiară, garantare și păstrare a proprietăților unei familii. Ea constituie o parte integrantă a unui plan finanțier al familiei, alături de alte tipuri de investiții în afaceri imobiliare, acțiuni, depozite bancare, asigurarea fiind o garanție legată de desponibilitatea unui fond de lichiditate necesare în cazul unei situații neașteptate, fără să fie afectate celelalte forme de economisire, de regulă pe termenele stabilite.[2, p.438]

Depozitele la termen reprezintă o altă formă de păstrare a valorilor accumulate de familie, și în felul său reprezintă o posibilitate de garantare financiară pentru persoane fizice și membrii familiilor acestora.

Depozit la termen cu dobîndă reprezintă un instrument finanțier ce are exclusiv rolul de economisire. În comparație cu asigurările, aici deponentul este și beneficiarul mijloacelor bănești la scadență. În linii generale prin depunerea de numerar în depozite la termen, la scadență persoana fizică atinge aproximativ aceleași obiective precum în cazul asigurărilor.[3, p.68]

Reieseind din faptul că asigurarea de viață este privită de multe ori ca un produs finanțier destinat exclusiv acumulării sau investirii unor sume de bani, și fiind adesea comparată și asimilată depozitului bancar vom analiza avantajele și

dezavantajele persoanei fizice în calitate de deponent la banca comercială, cît și ca asigurat de viață la o companie de asigurări.

**Tabelul 1. Avantajele și dezavantajele încheierii contractului de asigurare de viață și contractului de depozit la termen pentru persoana fizică.**

<p><b>Avantajele deponentului:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Banca îi platește o anumită dobîndă pentru resursele depuse în dependență de durata plasării, această dobîndă poate fi încasată lunar la unele depozite, la altele se încasează la scadență.</li> <li>• Banii se află în circulație și nu se depreciază</li> <li>• Siguranța păstrării</li> </ul>	<p><b>Avantajele asiguratului în cadrul asigurării de viață ar fi:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nu se plătește suma integrală la începutul contractului, ci se plătesc prime pe întreaga durată a contractului.</li> <li>• Dacă se întâmplă riscul asigurat, chiar și după o zi de la încheierea contractului, de unde rezultă că a fost platită doar o primă, asiguratul primește întreaga sumă asigurată iar contractul se anulează.</li> <li>• La sfârșitul duratei contractuale : asiguratorul va plăti suma asigurată împreună cu participarea la profit acumulată până la expirarea contractului.</li> <li>• Dacă asiguratul decedează, este scris numele beneficiarului în poliță de asigurare, și respectiv acesta va beneficia de suma asigurată.</li> </ul>
<p><b>Dezavantajele deponentului:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Întreaga sumă se depune la început.</li> <li>• Suma este acordată doar la scadență în comparație cu asigurările cînd aceasta poate fi acordată și odata cu producerea riscului.</li> <li>• Deponentul nu poate retrage de regulă numerar pe perioada depozitarii</li> <li>• Dacă totuși retrage va fi penalizat</li> <li>• Plafonul de garantare a depozitelor (suma maximă plătibilă unui deponent) este 6 000 lei moldovenești, indiferent de numărul și mărimea depozitelor sau valuta în care s-au constituit la bancă.</li> </ul>	<p><b>Dezavantajele asiguratului în cadrul asigurării de viață:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dacă intrerupe contractul, asiguratul este penalizat</li> <li>• Nu poate avea acces la banii acordați doar dacă s-a produs riscul asigurat sau s-a încheiat contractul.</li> <li>• Din caz de lichidare a societății, suma asigurată este achitată în dependență de capacitatea societății de a-și onora obligațiile financiare.</li> <li>• În caz de lichidare a societății de asigurări, aceasta își onorează obligațiile față de clienți în dependență de posibilitățile financiare</li> </ul>

*Sursa: Elaborat de autor în baza datelor accesibile on-line pe [www.maib.md](http://www.maib.md) și [www.grawe.md](http://www.grawe.md)*

Pentru a determina în care situație obținem o protecție financiară mai mare, în cea de asigurat de viață sau în cea de deponent vom reflecta prin cifre pentru a observa situația exactă. Pentru a exemplifica vom analiza două oferte. Prima ofertă se referă la contractul de depozitare- de la BC “Moldova Agroindbank” SA. Această instituție finanțier-bancară este una din cele mai solide instituții din

sectorul bancar al Republicii Moldova, menținându-se an de an în topul clasamentului conform eficienței bancare.

Pe cealaltă parte vom analiza ofertele de asigurare de viață ale societății de asigurări Grawe Carat Asigurări S.A. Aceasta companie a reușit pe parcursul a celor 10 ani de activitate să demonstreze stabilitatea financiară și poziția de lider în domeniul asigurărilor de viață.

În situația creată vom considera că atât asiguratul, cât și deponentul este persoană fizică, de gen feminin și are 35 de ani. Constituirea depozitului cât și a fondului de asigurare se face cu capitalizare, perioada pentru care este constituită de 10 ani, iar suma depozitată și respectiv suma asigurată este de 99 159 lei.[7]

Reieșind din condițiile prestabilită anterior noi am ales depozitul cu acumulare „CAPITAL+” de la BC „Moldova Agroindbank” SA, cu următoarele caracteristici:

1. Termenul zile - 3650 (adică 10 ani)
2. Depunerea inițială - 99 159 lei
3. Rata dobânzii – flotantă, 7,75%
4. Termenul de plată – lunar
5. Capitalizarea – se efectuează[6]

Acest tip de depozit este destinat persoanelor fizice, care nu au atins vîrstă de pensionare, dar care doresc să acumuleze mijloace bănești pînă la atingerea acestei vîrste. Un avantaj reprezentă faptul că dobânda se capitalizează lunar și la expirarea termenului depozitului suma depozitului și dobânda se vor transfera la contul curent al deponentului. În caz de restituire a depozitului, indiferent de motiv, înainte de expirarea termenului depozitului, dar după 30 de zile de la data constituirii depozitului, dobînda se calculează și se achita în cuantumul prevăzut de bancă pentru conturile curente cu dobîndă ale persoanelor fizice. Totodată, dobînda deja plătită se restituie prin reținerea sumei respective de către bancă din suma depozitului.[6]

Pentru a efectua calculele dobânzii și capitalului final la scadență vom utiliza următoarele formule de calcul :

$$D = C_n - C_0$$

$$C_n = C_0 \cdot (1 + rd)^n$$

unde, D = marimea dobânzii compuse acumulate în n ani;

$C_0$  = capitalul inițial;

$C_n$  = capitalul final la scadență, după n ani;

rd = rata dobânzii anuale exprimată procentual;

n = nr. de ani pînă la scadență.[3, p.73]

$$C_{10} = 99159 \cdot (1 + 7,75\%)^{10} = 99159 \cdot 2,1094 = 209\ 165,99 \sim 209\ 166 \text{ lei}$$

$$D = 209166 - 99159 = 110007 \text{ lei}$$

Conform calculelor efectuate constatăm că deponentul în urma depunerii sumei de 99159 lei conform condițiilor sus menționate, va încasa la scadență pe lîngă suma depozitată (adică 99159 lei) o dobîndă totală în sumă de 110007 lei.

Pentru a efectua comparații din punct de vedere financiar între posibilitățile oferite de depozit și contractul de asigurări de viață, vom efectua calcule cu referire la mijloacele bănești ce-i va încasa asiguratul la scadență. Din ofertele asigurărilor de viață a GRAWE Carat Asigurări SA, vom alege oferta „Grave Orizont”, care este un program cuprinsător și complet și are ca scop - protejarea viitorului persoanei asigurate și familiei sale. Principalele caracteristici ale acestui contract sunt:

Contractantul poate fi o persoană fizică în vîrstă de cel puțin 18 ani sau o persoană juridică.

1. Persoana asigurată este o persoană fizică. Limitele de vîrstă pentru persoana asigurată:
  - ✓ Vîrstă minimă de intrare în asigurare – 15 ani
  - ✓ Vîrstă maximă de intrare în asigurare – 65 ani
  - ✓ Vîrstă maximă de ieșire din asigurare – 75 ani
2. Durata asigurării
  - minim 10 ani
  - maxim 45 an
3. Evenimente asigurate:
  - ✓ Asigurarea de viață
    - Supraviețuirea persoanei asigurate pînă la sfîrșitul duratei contractului
    - Decesul persoanei asigurate oricînd pe parcursul duratei contractului
    - Invaliditatea permanentă din accident(cu grad de inv. peste 50 %) a persoanei asigurate.
4. Prime anuale sau semestriale minim 3000 lei,pentru plătile semestriale, se înmulțește prima anuală cu 0,52
5. Contractul de asigurare nu are o valoare de răscumpărare dacă primele de asigurare nu au fost plătite pentru cel puțin 6 luni. În cazul reziliierii contractului de asigurare, contractantul asigurării are dreptul să primiască valoarea de răscumpărare calculată în raport cu perioada pentru care a plătit primele de asigurare, valoarea la care se adaugă participarea la profit acumulată pînă la momentul reziliierii, în cazul în care există.
6. Începînd cu al 2-lea an de asigurare se acumulează participarea la profit, care se platește pe lîngă suma asigurată.[7]

Pentru a efectua comparațiile vom calcula suma de asigurare pentru condițiile asemănătoare condițiilor depozitului bancar analizat anterior. Reiesind

din aceste premize vom calcula suma de asigurare pentru contractul de asigurare încheiat pe termen de 10 ani, cu capitalizare și suma asigurată de 99159 de lei.

Dacă în cazul depozitării, metodele de calcul sunt standard, doar condițiile fiind diferite, se aplică aceeași formulă pentru fiecare deponent. În cazul asigurărilor de viață metoda de determinare a dobânzii obținute este stipulată în agenda fiecărei categorii de asigurări. Grawe Carat Asigurări S.A. oferă 6 categorii de asigurări, cea la care am facut referire este Grawe Orizont, astfel vom determina sumele necesare în baza agendei Grawe Orizont.

**Tabelul 2: Suma asigurată în funcție de durata asigurării pentru femeie cu 35 ani în cadrul agendei Grawe Orizont.**

Prima anuală	<b>10</b>	11	12	...	25
3000	28 880	31 853	34 842	...	76 653
3500	33 693	37 162	40 649	...	89 428
4000	38 507	42 471	46 456	...	102 204
4500	43 320	47 780	54 170	...	114 979
5000	48 133	54 853	60 188	...	127 755
5500	54 537	60 338	66 207	...	140 530
6000	59 495	65 824	72 226	...	153 306
6500	64 453	71 309	78 245	...	166 081
7000	69 411	76 794	84 264	...	178 857
7500	74 369	82 280	90 283	...	191 632
8000	79 327	87 765	96 301	...	204 408
8500	84 285	93 250	102 320	...	217 183
9000	89 243	98 736	108 339	...	229 958
9500	94 201	104 221	114 358	...	242 734
<b>10 000</b>	<b>99 159</b>	109 706	120 377	...	255 509
11 000	109 075	120 677	132 414	...	281 060
...	...	...	...	...	...
65 000	657 705	729 251	801 949	...	1 751 196

*Sursa: elaborat de autor în baza agendei Grawe Orizont de la Grawe Carat Asigurări S.A*

Conform condițiilor din agendă reiese că prima anuală este de 10000 lei, iar dacă dorim să plătim semestrial atunci vom determina această primă prin înmulțirea primei anuale cu coeficientul 0,52, astfel determinăm că prima semestrială plătită de asigurat este de 5200 lei.

Pentru că Grawe Carat Asigurări S.A, se folosește de mijloacele asiguratului, aceasta îi plătește dobânzi pentru participarea la profit. Aceste dobânzi se determină prin înmulțirea coeficientului pentru 10 ani (perioada pentru care facem asigurarea) care este de 0,415 cu suma asigurată.

$$\text{Participarea la profit} = 0,415 * 99159 = 41150,99 \sim 41151 \text{ lei}$$

La sfîrșitul contractului asiguratul va încasa suma asigurata+participarea la profit:

$$99\,159 + 41\,151 = 140\,310 \text{ lei}$$

Reieșind din calculele expuse mai anterior, vom sintetiza informațiile analizate în tabelul următor.

**Tabelul 3. Compararea condițiilor și efectelor a unui contract de asigurare de viață și a unui depozit bancar pentru persoană fizică.**

	Contract de asigurare de viață	Contract de depozit bancar
Suma asigurata, suma depozitului, lei	99 159	99 159
Durata contractului, ani	10	10
Depuneri	Pe perioada contractului	Inițial
Participarea la profit, capitalizare, lei	41 151	110 007
Încasările la scadență, lei	140 310	209 166

*Sursa: elaborat de autor în baza calculelor efectuate.*

În urma prezentării tuturor informațiilor cu referire la opțiunea de a fi deponent sau asigurat, ce avantaje și ce dezavantaje prevăd fiecare, precum și în baza resurselor financiare ce ar urma să le încasăm în ambele situații la scadență, se desprind cîteva idei esențiale.

În primul rînd , dacă facem comparația, deponent versus asigurat de viață din prisma strict a încasărilor de la scadență, vom opta pentru depozitare, deoarece beneficiile obținute la scadență în acest caz sunt net superioare celor obținute din asigurări, adică cu 68 865 lei (209166-140310) mai mult. Însă pe lîngă beneficiile finaciare este necesar să menționăm două condiții esențiale ce fac deosebirea dintre aceste două opțiuni.

Prima, în cazul depunerii mijloacelor bănești la bancă, întreaga sumă este depusă inițial, pe cînd în cazul asigurărilor se plătesc prime anual sau semestrial.

Cea de-a doua mențiune presupune că în cazul asigurărilor de viață putem beneficia de suma asigurată înainte de scadență (sfîrșitul contractului) dacă s-a produs riscul asigurat.

Astfel dacă riscul asigurat s-a produs de exemplu după doi ani, adică după plată a două prime de asigurare anuale, asiguratul va beneficia însă de întreaga sumă de asigurare. Pe cînd în cazul depozitării la termen, mijloacele bănești pot fi retrase doar la scadență. Astfel, putem concluziona că deciziile fiecarei persoane atunci cînd optează pentru un depozit la termen sau o asigurare de viață sunt determinate de satisfacerea intereselor proprii, de posibilitățile financiare, de beneficiile obținute, de avantajele și dezavantajele fiecarei opțiuni sau de alte motive.

**REFERINȚE:**

1. Legea cu privire la instituțiile financiare, № 550-XIII din 21 iulie 1995.
2. Ciurel Violeta, Asigurări și reasigurări: abordări teoretice și practici internaționale. Editura ALLBECK, București, 2000, 680 p.
3. Grigoriță Cornelia, *Activitate bancară, ediția a II-a* (manual universitar), Chișinău, Ed. Cartier, 2004.
4. [www.grawecarat.md](http://www.grawecarat.md)
5. [www.bnm.md](http://www.bnm.md)
6. [www.maib.md](http://www.maib.md)
7. Documente interne ale S.A. Grawe Carat Asigurări

## PARTICULARITĂȚILE EVALUĂRII PERFORMANȚEI FINANCIARE A ÎNTREPRINDERII INDUSTRIALE

**BOTNARI NADEJDA,**

*doctor în economie,*

*conferențiar universitar,*

*Academia de Studii Economice a Moldovei*

**NEDELCU ANA,**

*asistent universitar,*

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

*drd., ASEM*

**Abstract:** *The financial performance reflects the firm's success in realization of financial objectives. The importance of its evaluation cannot be underestimated.*

*This research paper discuss about systemic and econometric approaches of performance's evaluation. The evaluation realized by a set of indicators offers different representation of performance, because systems' structure is different from researcher to researcher. The evaluation by econometric model is considered more relevant, as its elaboration suppose a validation of model.*

**Keywords:** *financial performance, evaluation, econometric model.*

Importanța definirii corecte a conceptului *performanță financiară* nu poate fi subestimată. În funcție de diversele criterii de apreciere folosite în timp, conceptul de performanță a fost tratat diferit, cea mai relevantă definiție, după părerea noastră fiind: „O entitate este performantă dacă își realizează obiectivele organizaționale stabilite indiferent de natura și varietatea lor, în condițiile de: eficacitate, eficiență, eficacitate și competitivitate care să-i asigure prezența durabilă pe piață în raport cu concurenții”. O altă fațetă a conceptului de performanță financiară o reprezintă măsurarea acesteia. Or, evaluarea este primul pas, ce duce la control și la o eventuală îmbunătățire [3]. Astfel, dacă un fenomen sau un proces economic nu poate fi apreciat, atunci acesta nu poate fi înțeles, ceea ce presupune că nu poate fi controlat, deci nici îmbunătățit.

Evaluarea performanței financiare constituie subiectul multor lucrări științifice publicate în ultimii patru decenii. Diversitatea abordărilor privind structura sistemului de evaluare a performanței financiare indică că, atât timp, cât performanța este percepță diferit, iar utilizatorii informației financiare au interese divergente, performanța financiară va fi apreciată prin intermediul diferitor indicatori.

Cercetarea literaturii de specialitate, a cărei subiect central constituie performanța întreprinderii, relevă diverse abordări privind evaluarea acestui concept economic, care sunt distinse în trei categorii:

- **abordarea unidimensională**, atunci când performanța financiară este identificată cu alt concept economic (profit, rentabilitate, eficiență) și se evaluatează prin intermediul unui indicator sau unui set de indicatori, dar care apreciază același fenomen sau proces economic ( profit operațional, profit net, etc.). Această abordare este caracteristică pentru disciplina contabilă, în cadrul căreia performanța financiară a întreprinderii este identificată ca „relația dintre veniturile și cheltuielile entității prezентate în situația de profit și pierdere” [6, p.5], fiind evaluată prin intermediul rezultatului finanțier sau celui global.

- **abordarea sistemică**, conform căreia performanța financiară este recunoscută ca un concept multidimensional, evaluat prin prisma unui sistem de indicatori ce măsoară fenomene economice distincte (profitabilitate, îndatorare, valoare de piață). Această abordare prezintă anumite limite, deoarece selectarea indicatorilor pentru sistemul de evaluare se bazează pe considerații teoretice, neconfirmate empiric.

- **abordarea econometrică**, care presupune elaborarea unui model econometric în vederea evaluării performanței financiare. Modelarea econometrică oferă o reprezentare mai pertinentă a performanței financiare, decât celelalte abordări. Aceasta se deduce din particularitățile evaluării econometrice a unui fenomen.

În acest sens, ținem să reamintim că elaborarea unui model econometric cuprinde următoarele etape:

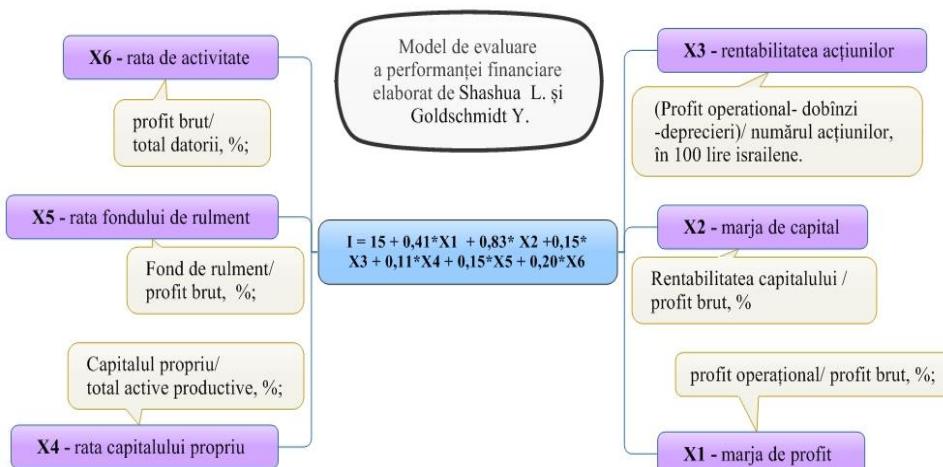
- Specificarea – presupune definirea modelului, elaborarea unui model economic și a unui econometric, formularea ipotezelor statistice.
- Estimarea – se referă la obținerea valorilor numerice a coeficienților modelului econometric elaborat.
- Validarea – constă în aprecierea dacă valorile obținute la etapa precedentă sunt acceptabile din punct de vedere teoretic și statistic. Din punct de vedere economic, se apreciază dacă datele obținute respectă constrângerile modelului, iar din punct de vedere statistic, se verifică ipotezele formulate la etapa precedentă și pragul de semnificație prin intermediul diferitor teste [7].

Astfel, modelarea econometrică presupune testarea asumărilor teoretice, verificarea gradului de corelare dintre dimensiuni și nivelul influenței acestora asupra fenomenului cercetat, precum și excluderea factorilor nerelevanți pentru conceptul evaluat.

Primul model de evaluare a performanței întreprinderii a fost elaborat de cercetătorii israileni Shashua L. și Goldschmidt Y., care identificau prin performanța companiei succesul finanțier al acesteia. Astfel, sistemul de măsurare

conținea indicatori de natură financiară, ce descriau aşa aspecte a activității întreprinderii ca profitabilitatea, rentabilitatea și.a..

Performanța financiară în contextul modelului menționat se exprimă prin intermediul unui indice (I), căruia, în urma unei analize regresionale, i s-a atribuit o relație cauzală formată din șase indicatori financiari (figura 1).



**Figura 1. Indicele de evaluare a performanței financiare**

Sursa: elaborat de autor în baza [5].

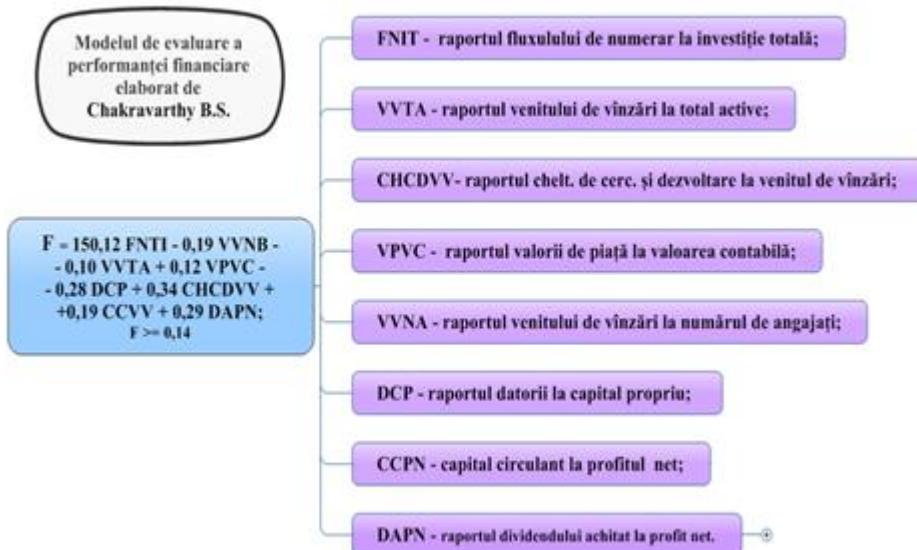
În cadrul modelului prezentat, indicele de evaluare a performanței permite compararea întreprinderilor în funcție de succesul obținut, iar factorii performanței permit determinarea deficiențelor gestiunii activității întreprinderii mai puțin performante [5].

Un alt cercetător, de origine indiană, Chakravarthy B.S. propune un model de evaluare a performanței financiare, elaborat în cadrul studierii posibilităților de distingere a întreprinderilor performante de cele neperformante în cadrul industriei calculatoarelor. În acest sens, savantul a comparat empiric șapte întreprinderi exemplare și șapte firme mai puțin adaptate rigorilor industriei date. Conform ipotezei, diferența dintre întreprinderile „excelente” și „neexcelente” se va reflecta în indicatorii obișnuși ai performanței, care vor demonstra că situația economică a acestor două grupuri de întreprinderi, statistic, diferă semnificativ. Ambele grupuri au fost inițial comparate în baza indicatorilor de rentabilitate a vânzărilor, a capitalului permanent și a celui propriu. Rezultatele obținute nu au demonstrat statistic o diferență considerabilă dintre cele două grupuri. S-a dedus că criteriul rentabilității nu este capabil să distingă diferențele în performanțele strategice a întreprinderilor analizate. Prin urmare, s-a recurs la compararea raportului *valoare de piață la valoarea contabilă* cu media pe industrie, stabilindu-se incapacitatea

indicatorului utilizat să reflecte diferența dintre întreprinderile excelente și cele neexcelente din industria calculatoarelor.

Examinând posibilități alternative de evaluare a performanței strategice s-a comparat grupurile de întreprinderi analizate prin utilizarea Altman Z scor-ului. Ca rezultat, s-a stabilit că Z scor-ul este mai adekvat pentru distingerea celor două grupuri. Însă, funcția liniară a Z scorului este empirică, decât teoretică, focusată pe abilitatea firmei să preîntîmpine falimentul. Astfel, Z scorul este un indicator bun pentru evaluarea performanței pe termen scurt, neluând în considerare suficient prosperitatea firmei pe termen lung. Deci, Z scorul pozitiv este o condiție necesară, dar nu suficientă pentru ca firma să fie excelentă.

Din aceste considerante, savantul a elaborat o funcție de evaluare a performanței ce utilizează opt variabile (figura 2.)

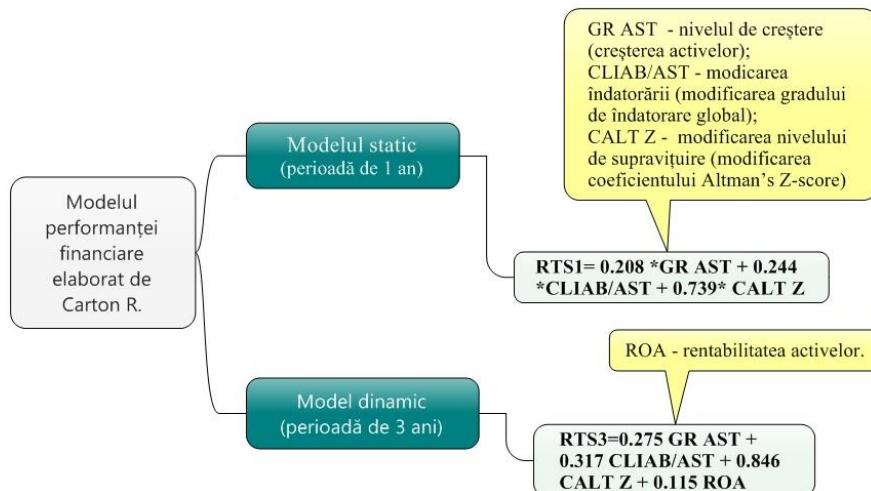


**Figura 2. Funcția de evaluare a performanței financiare**  
Sursa: elaborat de autor în baza [2]

Această funcție distinge întreprinderile excelente de cele neexcelente în 73% de cazuri din studiu efectuat. Importanța acestui model constă în stabilirea că nici un indicator de rentabilitate nu este capabil să diferențieze aceste două grupuri de întreprinderi. Funcția discriminatorie prezentată include multiple dimensiuni a performanței indicându-se încă o dată importanța măsurării variației a performanței organizaționale [2].

O contribuție remarcabilă la studierea evaluării performanței financiare o constituie cercetarea efectuată de economistul american Carton R., care în cadrul

cercetărilor elaborează două modele de evaluare a performanței financiare. Primul model descrie succesul sau eșecul întreprinderii analizate pentru o perioadă de un an, iar al doilea model permite aprecierea performanței financiare pentru o perioadă de 3 ani (figura 3).



**Figura 3. Funcția compusă de evaluare a performanței financiare**

Sursa: elaborat de autor în baza [1]

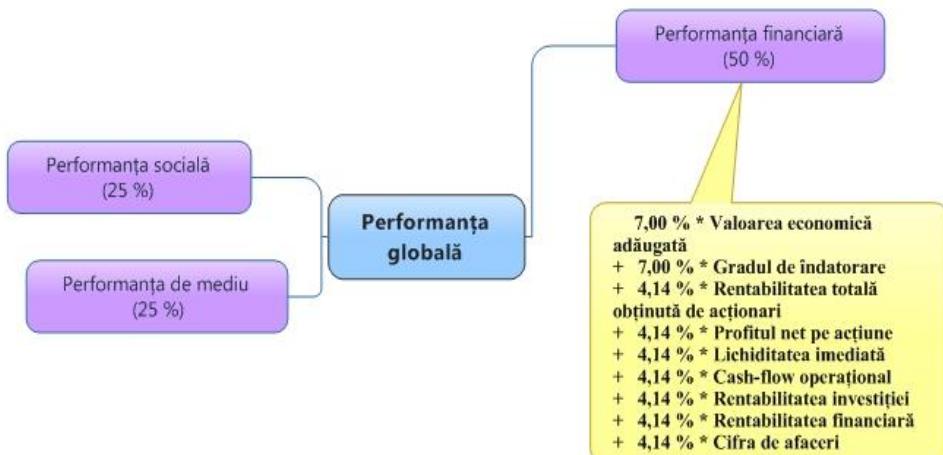
Ca indicator de referință în cadrul modelul este considerat rentabilitatea acționarilor ajustată la valoarea de piață. Indicatorul complex din modelul static include creșterea, modificarea înădatorare și schimbarea în gradul de supraviețuire. Indicatorii selectați reușesc să explice variația rentabilității acționarilor ajustate la valoarea de piață în 46 %. Deși, cel mai frecvent indicator utilizat la evaluarea performanței este rentabilitatea activelor (ROA), în cadrul studiului dat acest indicator distinge întreprinderile performante de cele mai puțin performante doar în 4 % din studii de caz. În contextul evaluării pentru o perioadă de 3 ani, rentabilitatea activelor comportă o relevanță mai mare, fiind inclusă în cadrul funcției compozite a performanței financiare.

Indicatorul complex utilizat în evaluarea performanței financiare pentru o perioadă de 3 ani include următoarele dimensiuni ale performanței: creșterea, modificarea înădatorare, variația gradului de supraviețuire și nivelul rentabilității. Această funcție permite separarea întreprinderilor performante de cele mai puțin performante în 80 % din cazuri.

În ambele modele, elaborate de economistul american, modificarea în gradul de supraviețuire, calculat prin intermediul variației coeficientului Altman's Z scor, furnizează cea mai mare putere explicativă pentru indicatorul de referință

selectat – rentabilitatea acționarilor ajustată la valoarea de piață. Mai puțin informativă se consideră dimensiunea îndatorării, modificarea raportului datoriilor la active totale oferă relativ mai puțin informație decât creșterea activelor. Se menționează că în cadrul evaluării multianuale indicatorul rentabilității este considerabil de semnificativ.

Dezvoltarea durabilă și responsabilitatea socială au adus o altă conotație a performanței financiare. În acest context, performanța financiară nu este considerată performanță întreprinderii, ci doar o dimensiune a performanței generale a companiei, numită performanță globală, care pe lângă aspectul finanțier (economic) înglobează dimensiunea socială și cea de mediu. Ca confirmare a acestea vin cercetările efectuate de savantul român Pintea M.O., care în cadrul tezei de doctor, dezvăluie aspecte financiare și non-financiare ale performanței întreprinderii, elaborând un model de evaluare a performanței întreprinderii (figura 4).



**Figura 4. Modelul diagnostic al performanței întreprinderii**

Sursa: elaborat de autor în baza [1]

Modelul, prezentat de economistul român, conține 20 de indicatori, jumătate din care sunt de natură finanțieră, iar cealaltă se referă la indicatori non-finanțieri și are la bază un punctaj acordat fiecărui aspect analizat. Fiecărei, din cele 20 de dimensiuni, îi este acordat o notă finală de la 1 la 5, unde nota 1 este nota minimă, iar 5 este nota maximă. Astfel, la finalizarea evaluării dimensiunilor performanței întreprinderii, punctajului total este după următoarea formulă:

$$P_{\text{globală}} = 0.50 * \text{Aspecte cantitative} + 0.50 * \text{Aspecte calitative} [4].$$

La modelul elaborat, autorul propune 5 categorii de performanță globală:

- $G_1$  – performanță globală slabă (1,00 – 2,00);
- $G_2$  - performanță globală acceptabilă, cu tendință de înrăutățire (2,01 -3,00);
- $G_3$  - performanță globală medie, cu tendință de stagnare (3,01 - 4,00);
- $G_4$  - performanță globală bună, cu tendință de îmbunătățire (4,01 -4,50);
- $G_5$  - performanță globală ridicată (4,51 – 5,00).

Testarea relevanței indicatorilor financiari selectați de către economistul român au reflectat că doar trei indicatori (gradul de îndatorare, profitul net și valoarea economică adăugată) din cei selectați au un efect, statistic semnificativ, asupra variabilei dependente - rentabilitatea totală obținută de către acționari (TSR).

Acestor indicatori i-a fost atribuită o pondere mai mare în modelul diagnostic, pe când pentru ceilalți indicatori mai puțin relevanți, Testul Wald a indicat că pot fi inclusi în model diagnostic al performanței întreprinderii [4].

Modele cercetate dețin anumite particularități, care derivă din dimensiunea temporală pentru care a fost efectuată cercetarea, din specificul național și regional al întreprinderilor cercetate. De asemenea, unele modele utilizează indicator de referință (Carton, Pintea), precum celelalte nu includ în verificare un indicator de referință.

În ordinea de idei expusă, se evidențiază următoarele particularități ale evaluării performanței financiare utilizând metodele de modelare econometrică:

**1. Formularea unui model economic** ce presupune elaborarea unei funcții:

$$y = (x_1, x_2, \dots, x_n) \quad (1)$$

unde:  $y$  – performanța financiară;

$x_1, x_2, \dots, x_n$  - dimensiunile (factorii) performanței, cum sunt profitabilitatea, rentabilitatea, capacitatea de plată, valoarea de piață și.a.;

**2. Formularea unui model econometric** bazat pe funcția din modelul economic:

$$P_f = \alpha * x_1 + \beta * x_2 + \dots + \omega * x_n + \mu \quad (2)$$

unde:  $P_f$  - performanța financiară (variabilă dependentă);

$\alpha, \beta, \omega$  - parametrii modelului;

$\mu$  – eroarea.

**3. Formularea ipotezelor statistice**, care stau la baza specificării modelului econometric.

*Ex. Variabilele selectate vor distinge întreprinderile performante de cele neperformante.*

**4. Alegera metodei de estimare și a instrumentului software adecvat modelului econometric (ex. E-Views).**

**5. Testarea îndeplinirii ipotezelor statistice** specificate în cadrul modelului. Această etapă presupune elaborarea ipotezei alternative și stabilirii pragului de semnificație.

**6. Validarea modelului econometric** prin intermediul unor proceduri și teste potrivite tipului modelului elaborat. Validarea modelului poate fi precedată de respecificarea acestuia, în cazul în care se determină că unele variabile independente nu influențează variabila dependentă.

**7. Utilizarea modelului econometric** (analize cantitative, simulări).

**8. Elaborarea unor concluzii și propuneri de îmbunătățire a fenomenului cercetat.** În urma validării și estimării modelului econometric al performanței financiare, se recurge la elaborarea concluziilor privind influența factorilor asupra succesului întreprinderii, prin urmare elaborându-se modalități de sporire a performanței financiare a întreprinderii.

În concluzie menționăm că evaluarea performanței entităților doar prin prisma indicatorilor de rezultate financiare se dovedește a fi insuficientă. Ea trebuie realizată într-o viziune mai largă prin luarea în considerare a corelației dintre parametrii interni și cei externi, cantitativi și calitativi, gradul de valorificare a potențialului finanțier, tehnici și uman, precum și aspecte non financiare privind perspectiva de dezvoltare durabilă a entității.

## **REFERINȚE:**

1. Carton R., Measuring organizational performance: an exploratory study, Doctor dissertation, University of Georgia, Athens, 2004.
2. Chakravarthy B. S., Measuring strategic performance. Strategic Management Journal, 7, 1986, p.437-458.
3. Harrington H.J., CIO Journal, September 1999, p.19.
4. Pintea M.-O., “Abordări finanțiere și non-finanțiere privind creșterea performanțelor entităților economice”, Teză de doctor, Cluj-Napoca, 2011.
5. Shashua L., Goldschmidt Y., An Index for Evaluating Financial Performance, The Journal of Finance, Vol. 29, No. 3 (Jun., 1974), ISSN: 00221082, p. 797-814.
6. Standardul Național de Contabilitate „Prezentarea situațiilor finanțiere”.
7. Uriel E., Introduction to Econometrics, Electronic text book, University of Valencia, accesibil pe: <http://www.uv.es/uriel/libroin.htm>.

## UNELE ASPECTE DE DETERMINARE A SPORULUI CREȘTERII CAPITALULUI PROPRIU A ÎNTREPRINDERILOR VINICOLE

**BABII LEONID,**  
*doctor hababilitat în economie,*  
*profesor universitar,*  
*director financiar S.A. „Barza Albă”, Bălți*

**Abstract:** *Increasing the general economic efficiency of enterprises can be done by increasing the economic rentability and the speed of asset rotation.*

*This article proves forecasting of rentability based on income from sales and determination of the level of growing of own capital of winery enterprise.*

**Keywords:** *Enterprise, equity, make efficient economic, forecasting, profitability*

În urma analizei situației financiare a S.A. „Barza Albă” și S.A. „Aroma” observăm că, întreprinderile promovează o politică de gestionare financiară ineficientă, dar adekvată situației economice din Republica Moldova.

Actualmente, sectorul vinicol a Republicii Moldova este caracterizat prin instabilitatea economică, cauzat de stoparea livrărilor în Federația Rusă. Spre exemplu, stoparea livrărilor a afectat activitatea S.A. „Barza Albă” în proporție de 53 la sută.

S.A. „Barza Albă” nu poate să efectueze o restructurare a politicii financiare, atât timp, cât nivelul rentabilității economice este sub nivelul ratei dobânzii.

Creșterea eficienței economice generale a întreprinderii, poate fi efectuată prin creșterea rentabilității economice și vitezei de rotație a activelor. Pentru a obține un efect de îndatorare pozitiv, nivelul rentabilității economice, în baza profitului operațional, poate fi îmbunătățit prin:

- creșterea eficienței politicii comerciale, și a gestiunii costului și cheltuielilor perioadei, caracterizată prin nivelul rentabilității veniturilor din vînzări, calculată în baza profitului operațional;
- creșterea vitezei de rotație a capitalului propriu și datorilor financiare.

Scopul politicii financiare a S.A. „Barza Albă”, trebuie să fie îndreptată spre creșterea eficienței economice, care i-ar permite întreprinderii de a efectua o restrucutrare a resurselor financiare, și de a obține o creștere a eficienței surselor proprii.

Înainte de a trece la unele recomandări, privind gestionarea activelor și resurselor financiare pentru S.A. „Barza Albă”, se propune o prognoză rentabilității

economice în baza profitului operațional, și a activului economic, pe o perioadă de 3 ani, prin metoda trendului.

În baza datelor prognozate construim tabelul 1.

**Tabelul 1. Prognozarea rentabilității economice pentru S.A. „Barza Albă”**

Indicatorii	S.A. „Barza Albă”		
	2014	2015	2016
1. Veniturile din vînzări, mii lei	102380,6	123016,8	143652,9
2. Costul vînzării, mii lei	83366,7	102554,4	121742,0
3. Profitul brut, mii lei	19013,9	20462,4	21910,9
4. Cheltuielile perioadei, mii lei	12956,2	13979,5	15002,9
5. Alte venituri operaționale, mii lei	617,867	786,867	955,867
6. Profitul operațional, mii lei	6675,6	7269,7	7863,9
7. Activul finanțiar, mii lei	351835,1	361107,8	370380,6
8. Rentabilitatea economică, %,( 6:7),	1,90	2,01	2,12
9. Rentabilitatea veniturilor din vînzări, %,(6:1),	6,52	5,91	5,47
10. Viteza de rotație a activelor, (7:1),	0,29	0,34	0,39

Din tabelul 1 observăm că, pe pracursul a trei ani, rentabilitatea economică a S.A. „Barza Albă” va fi sub nivelul ratei medii a dobânzii pentru anul 2014.

Reiesind, din specificul întreprinderilor venicole, și anume acela că, asigurarea creșterii eficienței activelor, se efectuaiază, în primul rînd, în baza rentabilității veniturilor din vînzări. Rezerve de creștere a acestui indicatori, sunt:

- diversificarea pieței de desfacere și creșterea vînzărilor pe piețele existente – această politică este posibilă numai în condițiile ridicării embargoului de către Federația Rusă;
- creșterea altor venituri operaționale din vînzarea altor active curente poate înregistra o creștere, o dată cu creșterea vînzărilor la nivel de ramură;
- reducerea cheltuielilor comerciale, generale și administrative;
- reducerea altor cheltuieli operaționale - este posibilă prin reducerea cheltuielilor, legate de lipsuri și pierderi, și arenda curentă;
- reducerea costului de producție este puțin probabil, deoarece întreprinderea are stocuri de producție finită foarte mare, și costurile fiind suportate.

În al doilea rînd, trebuie ridicat nivelul vitezei de rotație a activului economic, și la acest compartiment sunt rezerve mari de creștere pe viitor. Pentru aceasta este necesară, promovarea politicii de repartizare a profitului până la impozitare, sub formă de devidente. Această propunere apare în urma analizei

structurii activelor și a surselor de finanțare, în urma căreia, se ajunge la concluzia că, creșterea stocurilor de mărfuri și materiale și creșterea creațelor pe termen scurt, are loc din cauza că întreprinderea nu a avut alte căi de investire a profitului nerepartizat, și unica cale, care ia permis întreprinderii, ca pe viitor, să obțină un efect pozitiv din investirea mijloacelor bănești, este creșterea activelor curente. Aceasta politică a dus la creșterea necesarului de finanțare. Poate fi apreciată ca o politică ineficientă, dar adevarată situației, din cauza unei piețe financiare subdezvoltate din Republica Moldova.

Să se presupună, un scenariu optimist pentru S.A. „Barza Albă”, cu luarea în considerație a recomandărilor expuse mai sus, pentru perioada prognozată:

- veniturile din vînzări de 143652,9 mii lei, și și alte venituri operaționale de 955,87 mii lei, la nivelul maxim al anului 2016;
- costul vînzării de 121742,0 mii lei, la nivelul maxim al anului 2016;
- cheltuielile comerciale de 4895,97 mii lei, al nivelului maxim, al anului 2016;
- cheltuielile generale și administrative de 6988,5 mii lei, la nivelul minim al anului 2013;
- alte cheltuieli operaționale de 655,5 mii lei, la nivelul minim al anului 2013;
- activul finanțier de 339991,9 mii lei, la nivelul anului 2013, având la baza presupunerea că, nu va avea loc creșterea capitalului propriu pe perioada prognozată.

În acest caz, profitul din activitatea operațională va fi egal cu:

Profitul operațional maxim =  $143652,9 + 955,87 - 121742,0 - 4895,97 - 6988,5 - 655,5 = 10326,8$  mii lei, iar rentabilitatea economică maximă calculată în baza activului finanțier, ar fi de:

Rentabilitatea economică maximă =  $10326,8 : 339991,9 \times 100 = 3,037$ ;

Astfel, devine clar că, în perioada prognozată, nu va putea crește rentabilitatea economică la nivelul ratei dobânzii, dar rămâne ca un instrument important în creșterea eficienței a întreprinderii, care trebuie de realizat pe viitor.

Pentru îmbunătățirea echilibrului finanțier, compania S.A. „Barza Albă” trebuie să promoveze o politică de restructurare a activelor curente și activelor pe termen lung prin reinvestirea profitului pînă la impozitate în activele financiare pe termen lung. Astfel, se va obține și o creștere a eficienței capitalului finanțier al întreprinderii.

**Pentru S.A. „Aroma”, anii 2013–2014, sunt foarte grei din punct de vedere finanțier.**

Compania nu a promovat o politica de optimizare a cheltuielilor, iar creșterea vitezei de rotație a activelor, a dus la creșterea pierderilor din activitatea operațională, iar profitul net total pe anul 2013 era negativ. Întreprinderea se află pe pragul de faliment.

**Tabelul 2. Determinarea sporului creșterii capitalului propriu pentru S.A. „Aroma”**

Indicatorii	2014	2015	2016
1.Veniturile din vînzări, mii lei	50377,0	54044,5	57711,9
2. Costul vînzării, mii lei	29453,23	31249,63	33046,03
3. Profitul brut (pierdere globală), mii lei	20923,77	22794,87	24665,87
4. Alte venituri operaționale, mii lei	1390,2	1390,2	1390,2
5. Cheltuielile perioadei, mii lei	25917,3	25917,3	25917,3
6. Profitul operațional, mii lei	-3603,3	-1732,25	138,8
7. Profitul din activitatea investițională, mii lei	3894,2	2400	2400
8. Profitul din activitatea finanțiară, mii lei	-	-	-
9. Profitul net, mii lei	290,9	667,75	2538,8
10. Profit reinvestit, mii lei	290,9	667,75	2538,8
11. Capitalul propriu pe anul 2011, mii lei	106245,5	106245,5	106245,5
12.Capitalul propriu, în urma profitului reinvestit, mii lei, (rd.7-rd.3+rd.6)	102642,2	100910,0	101048,8
13.Capitalul propriu mediu, mii lei	104443,85	101776,075	100979,35
14.Datoriile totale, mii lei	210868,4	199309,2	187750,0
15.Datoriile medii totale, mii lei	216648,0	205088,8	193529,6
16. Activele medii totale, mii lei (rd.9+rd.11)	321091,9	306864,9	294509,0
17.Sporul creșterii ( descreșterii ) capitalului propriu, % (rd.6:rd.9*100)	0,279	0,656	2,514
18.Rentabilitatea vînzărilor, % (rd.5:rd.1*100)	0,577	1,236	4,399
19.Numărul de rotație al activelor, (rd.1:rd.12)	0,157	0,176	0,196
20. Rata pîrghiei financiare, (rd.12:rd.9)	3,074	3,015	2,917
21. Rata reinvestirii profitului net, (rd.6:rd.5)	1,0	1,0	1,0

Actualmente, finanțarea internă, și cea externă a S.A. „Aroma” este irațională și inopportună, deoarece duce la creșterea pierderilor. De aceasta nu au ținut cont managerii întreprinderii în anii 2009 – 2011.

În baza datelor prognozate pe următorii trei ani, cu luarea în calcul a următoarelor propunerii, putem calcula sporul creșterii capitalului propriu, luând în considerație:

- creșterea veniturilor din activitatea investițională prin ieșirea activelor financiare pe termen lung;
- datoriile totale își va păstra scăderea din anul 2013 cu 11559,12 mii lei;
- reinvestirea profitului net, în cazul obținerii unui rezultat finanțiar pozitiv;
- capitalul propriu va rămâne la nivelul anului 2013, iar modificarea sa va fi determinată de ieșirea activelor financiare, și profitul net reinvestit;
- cheltuielile perioadei vor fi stabile în sumă de 25917,3 mii lei, la nivelul anului 2013, iar costul de producție își va păstra trendul, în dependență de dinamica veniturilor din vînzări;
- nu va fi inclus în calcul, rezultatele obținute din activitatea finanțieră, deoarece depinde de situația pieței valutare, și este considerat un factor extern.

Pentru efectuarea calculelor necesare, construim tabelul 2.

Observăm că, pe parcursul a trei ani S.A. „Aroma” va avea o creștere a capitalului propriu de la 0,279% la 2,514%. În această perioadă va crește și rentabilitatea vînzărilor de la 0,578% la 4,399 %, iar viteza de rotație a activelor de la 0,157 la 0,196. De menționat că, rata pîrghiei finanțiere va fi în scădere de la 3,074 la 2,917, și poate fi apreciată ca o dinamică pozitivă, chiar dacă sunt rezerve mari la acest compartiment.

**Tabelul 3. Calculul influenței factorilor asupra sporului creșterii capitalului propriu pentru S.A. „Aroma” pe anii 2014-2016**

Nr. Subs	Indicatorii				Sporul creșteri, %
	Rvv	Ra	Pf	Prv	
0	0,577	0,157	3,074	1,000	0,279
1	4,399	0,157	3,074	1,000	2,122
2	4,399	0,196	3,074	1,000	2,650
5	4,399	0,196	2,917	1,000	2,514
6	4,399	0,196	2,917	1,000	2,514
Total	X	X	X	X	X

În continuare, pe perioada dată, apare necesitatea de a aprecia factorii care duc la modificarea sporului creșterii capitalului propriu pentru întreprindere.

Din tabelul 3 rezultă că, sporul creșterii capitalului propriu a fost determinat de creșterea eficienței economice a întreprinderii. Astfel, datorită creșterii rentabilității vînzărilor, capitalul propriu va crește cu 1,843%, iar datorită creșterii vitezei de rotații a activelor, creșterea capitalului propriu va fi de 0,528%. O scădere de 0,136%, va fi cauzată de scăderea pîrghiei financiare. Pe viitor este necesar să se mențină o politică de reducere a pîrghiei financiare pînă la nivelul maxim recomandat.

#### **REFERINȚE:**

1. Analiza raporturilor financiare S.A. „Barza Albă” și S.A. „Aroma” an. 2009-2013.
2. Babii L. Ramura viti-vinicola: aspectul creșterii eficienței economice. Chișinău 2005. p.256.
3. Balanuța V. Diagnosticul și aprecierea stabilității financiare a întreprinderii în contextul elaborării planurilor de afaceri. // Contabilitate de audit nr. 9, 1997, p. 41-49.
4. Balanuța V. Munteanu N. Analiza rentabilității financiare a întreprinderii pe baza efectului de levier // Economică. nr. 33 (63) 2008, p. 88-92.

## **IMPACTUL EMBARGOURILOR COMERCIALE ASUPRA RITMURILOR DEZVOLTĂRII ECONOMIEI REPUBLICII MOLDOVA**

**POPA ANDREI,**  
*doctor habilitat în economie,*  
*conferențiar universitar,*  
*Universitatea de Stat „B.P. Hasdeu” din Cahul*

**COJOCARU LILIAN,**  
*drd., ASEM*

**Abstract:** Since the adopting of European integration policy, the development of Moldovan economy was imposed to a number of embargos from Russia. In order to stop the political pressing on free economic exchanges, we consider that the best practice is to increase the number of Free Trade Agreements (FTA). The paper argues this vision, on base of a statistical analysis of Moldova GDP and international trade.

**Keywords:** embargo, Free Trade Agreements

Dicționarul explicativ al limbii române (2009), definește noțiunea de embargou ca: interzicerea de către un stat a exportului sau importului de mărfuri ori a capitalurilor într-o sau dintr-o țară, ca sancțiune pentru încălcarea unor reguli sau principii de drept internațional sau ca mijloc de presiune politică.

Republica Moldova (RM), odată cu anunțarea opțiunii de a se integrare în spațiul economico-politic al Uniunii Europene, a fost supusă mai multor embargouri din partea Federației Ruse - care de la proclamarea independenței RM a fost cel mai important partener în comerțul internațional, cu ponderea cea mai mare atât în exporturi cât și în importuri. Astfel, în septembrie 2013, Serviciul Federal din Rusia a interzis importul de produse vinicole moldovenești sub pretextul că ar fi „de calitate joasă și prezintă pericol pentru sănătatea cetătenilor ruși”. În iulie 2014, agenția de stat Rosselhoinadzor (responsabilă de supravegherea securității agroalimentare în Rusia) a impus interdicție la importul în Federația Rusă de produse conservate, fructe și legume din Moldova. La 1 septembrie același an, autoritățile ruse, în mod unilateral, contrar prevederilor privind comerțul liber în CSI, au introdus taxe vamale pentru mărfurile din Republica Moldova. Toate aceste măsuri au provocat fermierilor moldoveni daune de milioane de lei [9].

Un studiu publicat de Banca Europeană pentru Dezvoltare (BERD), cu privire la impactul embargoului Moscovei asupra produselor alimentare din Occident, menționează că: „În cazul Moldovei, una din cele mai sărace țări din

Europa, sunt interzise actualmente fructele și legumele, conservele din fructe și legume, unele tipuri de carne procesată și vinul. Dat fiind faptul că sectorul agricol reprezintă 40% din PIB, iar pe piața rusească mergeau circa 80 la sută din exportul total de fructe, se estimează că embargoul rusesc va reduce PIB-ul Moldovei până la 0.9%.” [8] Astfel, scăderea PIB-ului este condiționată atât de faptul micșorării volumului exporturilor cu Federația Rusă cât și mai ales de consecințele interne aduse de aceste restricții, care se materializează prin scăderea veniturilor producătorilor agricoli ce sunt nevoiți să suporte costuri suplimentare legate de găsirea unor noi piețe de desfacere, acțiune ce necesită timp și eforturi financiare necesare adaptării producției la cerințele noilor piețe și consumatorii.

De aici desigur pornește un lanț întreg de influențe negative asupra mai multor agenți economici din diferite sectoare ce au legătură nemijlocită cu cel agricol, cum sunt: transportatorii, fabricile de prelucrare a producției agricole, angajații și antreprenorii din sectorul agroalimentar și nu în ultimul rând - băncile, companiile de leasing și cele de creditare – actori ai economiei ce sunt influențați de riscul de nerambursare a creditelor acordate celor din sectoarele enumerate mai sus, risc ce duce nemijlocit la creșterea ratei dobânzii la creditele acordate și respectiv la scăderea capacitatei de finanțare a economiei.

Conform datelor Biroului Național de Statistică, făcute publice pe 15 septembrie 2014, cu privire la rezultatele privind creșterea economică, pentru primul semestru al anului 2014, se remarcă un Produs Intern Brut în prețuri curente de 47,69 miliarde lei sau o creștere în termeni reali de 3,9%. Totodată, structura PIB-ului pe elemente de utilizări scoate în evidență același profil de consum al economiei moldovenești, unde consumul agregat întrece valoarea a ceia ce producem (figura 1).

Analiza factorilor de creștere economică în funcție de sectoare nu scoate în evidență vreun sector care să se desprindă drept motor al creșterii economice, cum a fost cazul agriculturii din anul 2013. Structura PIB-ului pe sectoare nu a suportat modificări esențiale, prevalând în continuare sectoarele asociate cu Serviciile (63,7%), sectoarelor productive (agricultura și industria) revenindu-le o pondere de 22,1% [6].

Cercetările academice au demonstrat că sancțiunile economice care afectează relațiile comerciale bilaterale, conduc la creșterea volumului de comerț cu partenerii alternativi [1].

După aplicarea repetată din partea Federației Ruse a embargourilor la produsele viniviticole, la legume și fructe, la produsele animaliere, în semn de solidaritate, mai mulți oficiali europeni s-au angajat să promoveze produsele agricole moldovenești pe piața unică europeană. Uniunea Europeană este capabilă să absoarbă exporturile din Republica Moldova, iar pentru România aceasta ar reprezenta un efort relativ mic pentru că volumul total al exporturilor din Republica Moldova reprezintă 0.8% din totalul importurilor în România. Istoria sancțiunilor economice arată că țările care le-au impus cu scopul de a forța schimbări politice în

națiunile-țintă, nu și-au dobândit scopurile în majoritatea cazurilor sau au avut parte doar de succese modeste [2]. Totuși, au de suferit în special producători agricoli mici și medii, care preponderent comercializează produsele agenților economici cu ieșiri directe la piața internațională (intermediarilor), aceștia din urmă neavând contacte și relații prestabilite din timp cu alte piețe nu dispun de capacitate de absorbție a producției obținute de producători. În rezultat, interesul producătorilor în special al celor agricoli scade față de dezvoltarea afacerii și chiar continuarea acesteia.

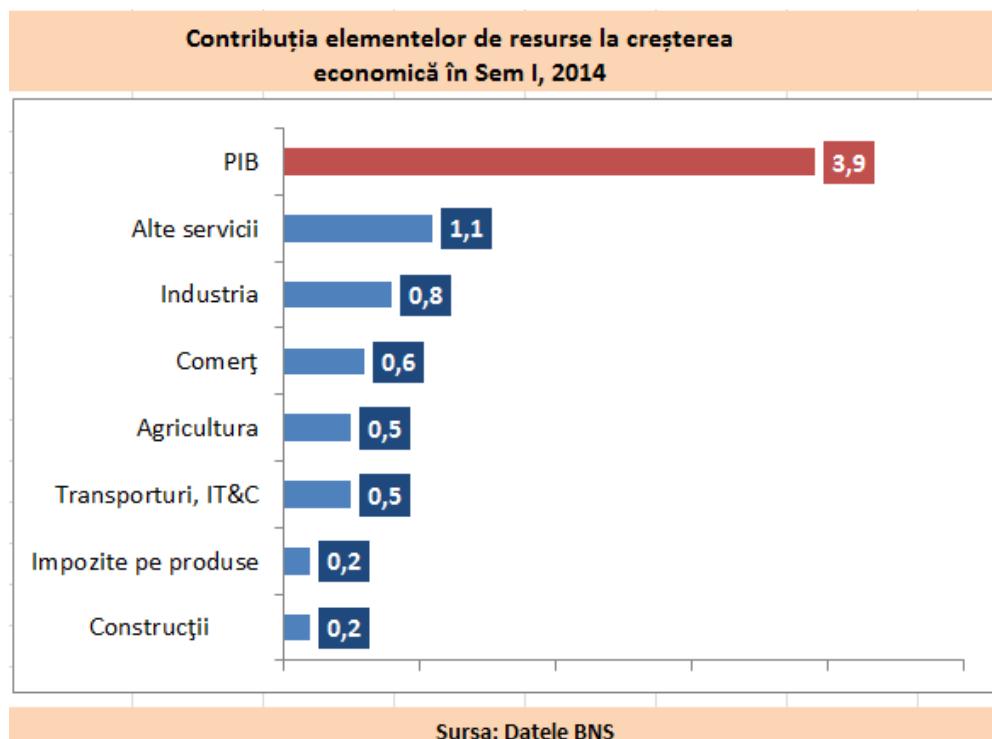


Figura 1. Contribuția elementelor de resurse la creșterea economică în Sem I, 2014

De multe ori, de fapt, sancțiunile economice reprezintă instrumente învechite care produc efecte neintenționate și nedorite. Embargoul nu este o metodă nouă de șantaj politic practicată, iar pretextul „calității joase” a mărfurilor, nu este sustenabil. De exemplu, în anul 2006, când autoritățile ruse au invocat acest fapt în cazul vinurilor moldovenești care acopereau o cotă importantă pe piața Rusiei, de facto, această acțiune a fost concepută ca instrument de silire a R. Moldova să semneze discutabilul Acord de federalizare și reglementare a conflictului transnistrean. Impactul asupra comerțului Republicii Moldova a fost devastator, diminuând exporturile cu peste 60mln. USD și alterând creșterea

economică cu aproape 1,7% [6]. Totuși, de atunci, producătorii de vinuri și-au diversificat semnificativ exporturile astfel încât, ca exemplu, în primul trimestru al anului 2013, Moldova a exportat în Rusia produse alcoolice în valoare de 17mln. USD din totalul de 57mln. USD [6].

Dinamica exporturilor denotă că Federația Rusă reprezintă o importantă piață de desfacere, însă în continuă creștere pentru produsele moldovenești. Datele statistice pe ultimii ani arată că ponderea exporturilor în Federația Rusă din total exporturi au scăzut în perioada 2011 - 2014, de la 28,2% la 18,9%, producătorii din Republica Moldova orientându-se spre alte piețe de desfacere cum sunt cele ale statelor Uniunii Europene, China, Japonia, SUA [6].

Datorită faptului că Republica Moldova este o economie mică, dependență atât de importuri cât și de exporturi, activitatea comercială externă are un caracter accentuat ca pondere în PIB relevând astfel un grad de deschidere înalt al economiei și o dependență de piețele externe [7].

Economia mondială contemporană se bazează pe relațiile de liber schimb, consfințite în Acordurile de Liber Schimb (ALS), semnate între state, care prevăd liberalizarea piețelor. Într-un final, de acțiunea acestor acorduri beneficiază toți participanții, mai ales țările cu economia în dezvoltare sau cele aflate în zone de tranzitare a mărfurilor diferitor state și regiuni.

Țările cu o astfel de structură economică dispun de un set de caracteristici care trebuie luate în calcul la evaluarea costurilor și avantajelor Acordului de liber schimb:

- *Abilități reduse de a atinge economii de scară la nivel național.* În acest mod, tipul investiției și însăși decizia de a investi în astfel de economii este luată de majoritatea investitorilor străini și naționali în funcție de atingerea unui prag minim al economiilor de scară în procesul de producere. Economiile sunt dezavantajate în acest sens, deoarece majoritatea activităților ating un nivel suboptimal de economii de scară.

- *Dependență de piețele externe și concentrarea geografică.* Economiile mici au o pondere ridicată a comerțului extern în activitățile lor economice și depind de exporturile în un număr limitat de țări. Pe lângă concentrarea geografică a comerțului, are loc și concentrarea structurală, caracterizându-se printr-o diversificare slabă a fluxurilor comerciale.

- *Vulnerabilitatea la șocurile externe comerciale.* Din cauza ponderii majore a comerțului, precum și a nediversificării geografice și structurale a comerțului, țările mici sunt expuse la diferite șocuri externe comerciale. [7]

Acordul de Liber Schimb (ALS) este unul dintre principalele instrumente de politici economice capabile să diminueze quantumul dezavantajelor comerciale în țările mici și deschise este. Semnarea acordurilor de acest fel permite atragerea investițiilor datorită măririi bazei de economii de scară, micșorării costurilor

comerciale, măriri competiției, precum și diversificării geografice și structurale a exporturilor [4].

De asemenea, asumarea unor angajamente în cadrul ALS stimulează implementarea reformelor structurale și izolează procesul implementării de la vicisitudinile politice ulterioare – efectul de ancoră (*lock-in effect*) [3].

Economia Republicii Moldova corespunde criteriilor menționate de vulnerabilitate economică, cum s-a dovedit în cazul embargourilor comerciale din partea Federației Ruse, și de concentrare a comerțului. În anul 2012 pe contul a patru țări (Rusia, Ucraina, România și Italia) s-a revenit la 61,9% din volumul exporturilor și 45,5 % din importuri [6].

Tinând cont de acești factori, nu se pune întrebarea de ce R. Moldova a semnat Acordul de Asociere cu UE și crearea Zonei de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător, ci de ce nu s-au depus mai devreme eforturi de a include în politica comercială și de dezvoltare a Moldovei semnarea unui număr mai mare de ALS cu alte țări, pentru a depăși dependența de comercială de politica țărilor CSI și mai ales a Federației Ruse.

Totuși, este necesar de atenționat că, deși ALS promovează schimbul liber de mărfuri, volumul propriu-zis al importurilor și exporturilor este cuantificat în anumite limite, de fapt, care reprezintă permisiuni îngădăite de acces pe piață. În aceste condiții, este necesară intervenția statului în privința coordonării cu producătorii autohtoni a capacitațiilor de producție cu necesitățile pieței interne și a celei externe, cu motivarea redirecționării genului de activitate spre cerințele de export.

În studiile asupra efectelor liberalizării comerciale, s-a demonstrat impactul controversat al acestui proces asupra nivelului de industrializare a țărilor în curs de dezvoltare, care au liberalizat intens comerțul extern în ultimele două decenii. Doar un număr limitat de țări au reușit să combine liberalizarea comerțului cu creșterea calitativă și diversificarea bazei industriale [5]. Au profitat din acest proces țările care au implementat consecvent reforme structurale și au avut o politică industrială sofisticată pentru susținerea financiară și instituțională a reformelor din acest sector.

Embargourile impuse Republicii Moldova de Federația Rusă au avut efecte imediate foarte negative asupra sectoarelor economiei ce au avut relații de comerț cu această țară. În același timp, antreprenorii ce sau confruntat cu problema dată au înțeles că fără o diversificare a pieței de desfacere nu vor atinge nivelul de dezvoltare dorit, dependența de o unică piață de desfacere, după cum au arătat ultimii ani, duce la pierderi majore. Ritmul de creștere economică a Republicii Moldova a fost influențat negativ de fiecare dată când au fost impuse embargouri neargumentate, fapt ce a silit autoritățile RM să se sesizeze și să efectueze acțiuni concrete în ceea ce privește găsirea de noi parteneri comerciali, sporirea standardelor pentru producția autohtonă și susținerea producătorilor, racordarea legislației și cerințelor interne la cele ale țărilor dezvoltate, cât și subvenționarea

producătorilor ce sau confruntat direct cu aplicarea embargourilor. Într-un final toate aceste acțiuni vor stabiliza ritmul de creștere economică al Republicii Moldova.

### **REFERINȚE:**

1. Caruso, R., 2003, The Impact of International Economic Sanctions on Trade. An Empirican Analysis, mimeo
2. Hufbauer, G., Schott, J., Elliott, K., 1990, Economis Sanctions Reconsidered : History and Current Policy, Institute for International Economics Working Paper
3. M. Plummer, D. Cheong, S. Hamanaka, Methodology for Impact Assessment of Free Trade Agreements, 2010.
4. Snorri Thomas Snorrason, The Theory of Trade Agreements, Economic Integration, Size of Economies, Trade Costs and Welfare. În: Asymetric Economic Integration, Springer, 2012.
5. S.M. Shafaeddin, Trade Liberalization and Economic Reform in Developing Countries: Structural Change or De-Industrialization?, UNCTAD, WP No. 179, 2005
6. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova Rapoarte anuale Statistice.
7. World Development Indicators. Pe:  
<http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx>.
8. <http://www.eco.md/index.php/economie/macroeconomie/item/2099-berd-embargoul-rusesc-va-reduce-pib-ul-moldovei-p%C3%A2n%C4%83-la-09>
9. <http://m.noi.md/md/news/45517>

## INTEGRAREA EUROPEANĂ ȘI POSIBILITĂȚILE DE FINANȚARE A MICULUI BUSINESS

**POPA ANDREI,**  
*doctor habilitat în economie,*  
*conferențiar universitar,*  
*Universitatea de Stat „B.P. Hasdeu” din Cahul*

**COJOCARU LILIAN,**  
*drd., ASEm*

**Abstract:** *The paper analyze the impact of association of the Republic of Moldova to the European Union and European Atomic Energy Community on SME activity, the main problem of which is the access to different financing sources.*

**Keywords:** *Integration, Small Enterprises, financing*

Comunitatea statelor Uniunii Europene întrunește 28 de țări-membri care, prin politica sa comună tind spre obținerea unei stabilități social-economice în baza principiilor economiei de piață și a relațiilor de liber schimb, urmăresc sporirea colectivă a capacitaților competitive în economia globală, sporirea nivelului general de trai și dezvoltarea durabilă. Prin Actul de constituire al primei Comunități Europene, semnat în aprilie 1951 de șase țări fondatoare: Franța, Germania, Olanda, Belgia, Luxemburg și Italia, viitoarea Uniune Europeană a fost concepută pornind de la cultura antică romană, potrivit căreia relațiile dintre oameni trebuie guvernate de preceptele unui drept construit cu rigoare și claritate. În acest sens, dreptul comunitar devine fundamental în construcția europeană, aşa cum este el determinat în Tratatele de bază [9] și în hotărârile adoptate de instituțiile abilitate, stabilind competențe pentru instituții, reguli ale raporturilor reciproce dintre acestea, precum și dintre ele și statele-membri.

Pentru Republica Moldova, care a ales ca vector al dezvoltării sale - integrarea în UE, procesul dat reprezintă un exercițiu complex, cu responsabilități accentuate, ce implică atât oportunități, cât și riscuri, dar care, în ultimă instanță, aduce beneficii incontestabile atât țării în ansamblu, cât și fiecărui cetățean al ei în parte. Avantajele principale ale integrării în UE sunt: aplicarea standardelor europene, atingerea unei stabilități a instituțiilor ce asigură democrația și supremăția legii, accesul la investiții și mijloace financiare alocate prin intermediul fondurilor comunitare, extinderea pieței de desfacere pentru producătorii autohtoni, precum și o eventuală accelerare a soluționării conflictului transnistrean.

Pentru statele cu nivel de trai scăzut, din estul Europei, printre care se înscrie și Republica Moldova, aderarea la Uniunea Europeană este atractivă, în primul rând, din considerente economice. După ultima extindere (2007), Uniunea

cuprinde o suprafață de 4 494 600 km<sup>2</sup>, cu o populație de 507 milioane locuitori în 2014 [10]. În prezent aceasta are cel mai mare Produs Intern Brut din lume, cifrat la peste 13 trilioane de Euro, ce reprezintă aproape un sfert din producția mondială. În anul 2013, PIB-ul mediu *per capita* în Uniunea Europeană a fost de aproximativ 25 790 Euro [11]. Pentru comparație, în România acesta a fost de aproximativ 7000 euro [4], iar în Republica Moldova 1340 Euro [12].

Odată cu ratificarea Acordului de Asociere cu Uniunea Europeană și Comunitatea Europeană a Energiei Atomice, semnat de statele-membre și Republica Moldova, cea din urmă are ocazia de a beneficia de libertatea de circulație a persoanelor, a mărfurilor și a capitalurilor, ceea ce va stimula considerabil viața economică. Conform angajamentelor UE privind susținerea procesului implementare a Acordului de Asociere, Moldova, va beneficia și de sume importante din bugetul central al Uniunii, pentru consolidarea infrastructurii necesare și pentru stimularea mediului de afaceri.

Efectele pozitive ale sprijinului material și finanțier deja s-au făcut simțite prin implementarea Politicii de Vecinătate a Uniunii. Din anul 1991, țara noastră, prin intermediul diferitor programe de susținere, a beneficiat din partea UE de un suport estimat la cifra de peste 672,8 milioane Euro cu titlu de granturi nerambursabile, cât și peste 300 milioane Euro prin credite investiționale pe termen lung și cu dobânzi preferențiale [6, p.28]. Din aceste alocații au fost finanțate programele naționale: Reabilitarea drumurilor, Asistența micro-finanțieră, Restructurarea ramurii vinicole, Asistența bugetară pentru programele de asigurare cu apă, Susținerea bugetară a sectorului energetic, ESRA. Susținerea bugetară pentru stimularea economiei în localitățile rurale, Programul complex pentru dezvoltarea instituțională, și multe alte.

Având în vedere că Republica Moldova este o țară preponderent agrară, ramură ce asigură aproximativ 40% din exporturi [1], odată cu inițierea procedurii de asociere la UE, începând cu anul 2014, agricultura Moldovei a beneficiat de fonduri europene nerambursabile în sumă de 300 milioane Euro prin programul ENPARD [6], program similar cu cel de care a beneficiat România (programul SAPARD), în urma căruia a atras și utilizat 1,34 miliarde de Euro fonduri nerambursabile, și cu care a realizat 4457 proiecte prin intermediul cărora a crescut calitatea infrastructurii, nivelul de dezvoltare economică a regiunilor rurale, cât și calitatea vieții [6].

Republica Moldova dispune de resurse importante care, în condițiile integrării și ulterioarei aderări la UE, ar fi incomparabil mai bine valorificate: potențialul agricol și turistic de excepție, posibilitatea obținerii unor produse ecologice, poziția strategică și statutul de zonă de tranzit pentru resursele energetice din Rusia spre statele din Uniunea Europeană. Cu referire la agricultură, vom menționa, că Politica Agricolă Comună este una dintre politicile comunitare de bază a UE. În prezent aproximativ 35% din bugetul Uniunii este îndreptat spre

programe care ţin de politica agricolă [11]. Se insistă pe produse de calitate, ecologice, pentru care Republica Moldova dispune de resurse incontestabile.

În domeniul comercial, Uniunea Europeană tinde să devină principalul partener al Republicii Moldova ca volum al schimburilor de mărfuri. Printr-o serie de acte normative adoptate în ultimii ani, UE și-a deschis gradual piața internă pentru produsele moldovenești, oferind producătorilor din țara noastră condiții privilegiate de comerț sub forma regimului GSP+ (din ianuarie 2006), și a Preferințelor Comerciale Autonome (din martie 2008). În anul 2005 a fost semnat un acord de facilitare a comerțului, pe principiul asimetrismului în raporturile economice bilaterale, care se materializează în exportul fără plata taxelor vamale a produselor moldovenești.

Începând cu anul 2007, UE devine principalul partener economic al Republicii Moldova. Astfel, în anul 2007, 50,1% din exporturile R. Moldova au fost îndreptate spre UE, iar cota de bunuri importate din UE a constitut 45% [1]. Deja în anul 2013 Moldova a exportat în UE mărfuri în valoare de peste 1,37 miliarde dolari, [1], această cifră fiind în creștere continuă odată cu impunerea de către Federația Rusă a embargourilor la diferite tipuri de produse moldovenești din perioada 2013-2014.

În opinia noastră, apropierea de piața comună a Uniunii Europene, în perspectivă, va aduce un sir de beneficii producătorilor autohtoni, și anume:

- *suport financiar și creștere economică* – soldat cu o stabilitate politico-financiară, sporirea investițiilor și apariția noilor locuri de muncă;
- *libertatea de circulație* a cetățenilor Republicii Moldova – având impactul creșterii numărului persoanelor informate „pe viu” despre realitățile Uniunii Europene, know-how-ul și tehnologiile utilizate în UE în diferite activități socio-economice - informații ce pot fi utilizate în lansarea afacerilor în R. Moldova;
- *dobândirea unui climat de stabilitate socio-politică* - sprijinul politic și logistic acordat de instituțiile comunitare va facilita rezolvarea conflictului transnistrean, precum și stabilirea unor relații calitativ superioare cu Rusia și statele Uniunii vamale Euro-asiatice (Rusia, Belarus, Kazahstan, Armenia);
- *sporirea competitivității produselor agricole autohtone* – prin accesul agricultorilor moldoveni la fondurile europene de susținere, conform Politicii Agricole Comunitare, obținerea de subvenții, aplicarea metodelor și a normelor stabilite de instituțiile comunitare.

Un loc separat în procesul de integrare europeană îl are dezvoltarea întreprinderilor Mici și Mijlocii (IMM), precum și oportunitățile lor de finanțare - actuale și viitoare.

Microîntreprinderile și întreprinderile mici și mijlocii sunt definite în funcție de numărul de angajați și de cifra de afaceri sau de activele totale anuale. La moment, în Republica Moldova, IMM sunt clasificate în [5]:

- ✓ întreprindere micro, agentul economic care corespunde următoarelor criterii: număr mediu anual de salariați nu mai mult de 9 persoane, sumă

anuală a veniturilor obținute din vânzări să fie cel mult 3 milioane de lei, iar valoare totală anuală de bilanț a activelor să nu depășească 3 milioane de lei;

- ✓ întreprindere mică, atunci când are cel mult 49 de angajați, veniturile anuale din vânzări constituie cel mult 25 milioane de lei și valoare totală anuală de bilanț a activelor nu depășește 25 milioane de lei;
- ✓ întreprinderile mijlocii, sunt cele care au cel mult 249 de angajați, veniturile din vânzări nu depășesc 50 milioane de lei, iar valoare totală anuală de bilanț a activelor nu este mai mare de 50 milioane de lei.

În calitate de agenți economici și actori ai politicilor economice, IMM au un rol deosebit de important în cadrul economiei naționale, deoarece:

- contribuie semnificativ la reducerea ratei șomajului, la creșterea economiei și la îmbunătățirea condițiilor de trai;
- permit recuperarea mai rapidă a investițiilor în comparație cu întreprinderile mari;
- se adaptează mai rapid la cerințele clienților și la schimbările ce pot apărea pe parcursul dezvoltării afacerii;
- sunt mai ușor de administrat și de controlat;
- asigură consumatorii cu produsele și serviciile de care aceștia au nevoie;
- contribuie la dezvoltarea concurenței și la înlăturarea situațiilor de monopol.

În mai multe țări, precum Statele Unite ale Americii, Japonia, Germania, Franța, Marea Britanie, ponderea întreprinderilor mici și mijlocii este de 99,3-99,7% din totalul întreprinderilor create [3]. De obicei, anume IMM-urile oferă 75-80% de locuri de muncă.

Ca orice entitate economică, IMM au nevoie de finanțare, care poate veni din surse interne, în cazuri perfecte, cât și din surse externe, de cele mai multe ori credite.

Pentru IMM din Republica Moldova, creditele bancare reprezintă sursa principală de împrumuturi. Actualmente, în țară sunt înregistrate 14 bănci comerciale care oferă credite în dependență de suficiență mijloacelor financiare deținute. Prin intermediul diferitor programe de susținere a IMM, aceste bănci conlucreză cu statul și finanțatorii din UE, antreprenorii IMM având posibilitatea să beneficieze de împrumuturi cu dobânzi mici. Cu părere de rău, fondurile disponibile pentru aceste programe sunt limitate, iar dobânzile, calculate în comparație cu cele din UE, mai rămân a fi neattractive.

În afara instituțiilor bancare, cu creditarea IMM se ocupă și Organizațiile de microfinanțare (OMF), Asociațiile de Economii și Împrumut (AEI) și companiile de leasing care s-au dezvoltat ca surse alternative de creditare. Conform

datelor oficiale ale Comisiei Naționale a Pieței Financiare (CNPF), în anul 2014, în Republica Moldova operează 93 de organizații de microfinanțare, 307 Asociații de Economii și Împrumut, 27 companii de leasing.

Cererea de creditare este în continuă creștere, deși, după criza anilor 2008-2009 s-au înăspriț considerabil procedurile de accesare a unui credit, afectând direct pe cei ce doresc să deschidă o afacere, cât și pe cei ce nu au mijloace de garantare a împrumuturilor.

Printre problemele identificate în accesul la finanțare se enumeră:

- dobânzile înalte ale creditelor și volatilitatea acestora,
- lipsa resurselor financiare pe termen lung,
- lipsa și lichiditatea scăzută a gajului,
- procedurile lungi de exercitare a dreptului de gaj,
- lipsa tehnologiilor bancare adecvate pentru creditarea IMM,
- calitatea proiectelor propuse spre finanțare,
- infrastructura de afaceri slab-dezvoltată,
- lipsa de pe piața financiară a companiilor cu capital de risc.

La momentul actual, la etapa deficitului de finanțare al business-ului, Republica Moldova obține sprijin financiar de la diferite instituții financiare internaționale (IFI), parteneri de dezvoltare și, prin intermediul unor proiecte sau programe de creditare/finanțare asigură IMM-urilor acces la resurse financiare, utilizând 3 scheme de finanțare:

1. finanțarea directă a instituțiilor financiare locale, care la rândul lor acordă credite sectorului IMM-urilor la condițiile generale ale băncii;
2. finanțarea „apex”, după principiul „Primul Venit – Primul Servit”, în cadrul căreia fondurile sunt puse la dispoziția instituțiilor financiare pentru anumite scopuri strict delimitate;
3. finanțarea de leasing, care utilizează scheme de finanțare quasi-leasing.

Principalele programe de suport ale sectorului, finanțate de stat și/sau de partenerii de dezvoltare internaționali includ: Programul Național de Abilitare Economică a Tinerilor (PNAET), Programul-pilot de atragere a remitențelor în economie (PARE 1+1), Programul JNPGA de Susținere și Dezvoltare a Sectorului IMM finanțat de Guvernul Japoniei, Proiectul Ameliorarea competitivității, Fondul de garantare a Creditelor gestionat de Organizația pentru Dezvoltarea IMM-urilor, Proiectul SMERDA pentru Dezvoltarea IMM în Localitățile Rurale, precum și liniile de creditare ale instituțiilor financiare internaționale/ sau acordate în cadrul unor programe internaționale: BERD, MCC, BM (IDA),etc.

În opinia noastră, în vederea îmbunătățirii accesului IMM la finanțare, este necesară realizarea următoarelor obiective specifice:

- Dezvoltarea schemelor inovative de finanțare a IMM.

- Atragerea liniilor de credit pe termen lung de la instituțiile financiare internaționale.
- Dezvoltarea sistemului de garantare a creditelor pentru IMM.

Realizarea acestor obiective specifice din partea statului, a instituțiilor financiare, cât și din partea Întreprinderilor Mici și Mijlocii va duce la îmbunătățirea oportunităților financiare pentru sectorul IMM, va crea un mediu stabil în care întreprinzătorii și instituțiile financiare vor putea să planifice și să beneficieze de investiții pe termen lung.

Concomitent, se va îmbunătăți cooperarea dintre sectorul finanțier (bancar și nebancar) și Guvern în vederea asigurării accesului sporit și eficient al IMM la resursele financiare, la orice etapă de dezvoltare a acestora.

Având în vedere că în Republica Moldova, dobânda medie cu care s-a creditat în anul 2013 a fost de 13,52% [2], constatăm ca acest factor pune la grea încercare antreprenorii autohtoni datorită nivelul ratei dobânzii la creditele oferite care, la moment, este în medie de două ori mai mare față cea utilizată în majoritatea țărilor Europene, iar în unele cazuri chiar triplă. Desigur, în cazul IMM această rată este mai mare cu 2-3 puncte procentuale și din motivul că marja de risc este mai mare, precum și, că băncile comerciale sunt orientate către creditarea agenților economici mari. Respectiv, firmele micro, mici și mijlocii, neavând acces la resurse ieftine sunt nevoite să apeleze la companiile de microfinanțare care oferă credite cu dobândă mai mare, motivată de gradul sporit de risc implicit al IMM.

În contextul celor expuse, considerăm ca ratificarea Acordului de Asociere cu Uniunea Europeană și Comunitatea Europeană a Energiei Atomice, semnat de statele-membre și Republica Moldova, oferă IMM din țara noastră o cale de dezvoltare durabilă și stabilă, orientată spre un mediu concurențial sănătos în urma căruia vor avea de câștigat atât antreprenorii cât și populația.

Implementarea obiectivelor stabilite în Acord este susținută de Comunitatea Europeană prin diverse programe și proiecte care facilitează acest proces. Pentru Întreprinderile Mici și Mijlocii din Republica Moldova, realizarea Acordului numit oferă perspectiva dezvoltării capacitaților antreprenoriale și concurențiale, și schimbarea calitativă a mediul economic din țară. Drept sarcină imediată pentru IMM moldovenești, este sporirea abilităților de accesare a fondurilor europene. În acest scop, în opinia noastră, este oportună, dezvoltarea unei rețelele de susținere a instruirii antreprenorilor în tehniciile de elaborare și prezentare a proiectelor de finanțare conform rigorilor finanțatorilor.

## **REFERINȚE:**

1. Anuarul Statistic al Republicii Moldova anul 2013
2. Banca Națională a Moldovei, Rata medie ponderată a dobânzii 2013, [http://www.bnm.md/md/avg\\_rate\\_credits/2013?redirect=1](http://www.bnm.md/md/avg_rate_credits/2013?redirect=1)

3. Hotărîrea Guvernului Republicii Moldova cu privire la aprobarea Strategiei de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012-2020 nr. 685 din 13.09.2012
4. Institutul Național de Statistică al României, Comunicat de Presă Nr.53 din 5 martie 2014
5. Legea Republicii Moldova cu privire la antreprenoriat și întreprinderi nr. 845-XII din 03.01.92
6. Raport anual 2013 cu privire la asistența acordată Republicii Moldova, Chișinău august 2014
7. Raport CNPF Indicatorii de bază privind activitatea de microfinanțare la finele anului 2013
8. Regional Year Book a Eurostat. Martie 2014
9. [http://europa.eu/about-eu/eu-history/founding-fathers/index\\_ro.htm](http://europa.eu/about-eu/eu-history/founding-fathers/index_ro.htm)
10. [http://europa.eu/about-eu/countries/member-countries/index\\_ro.htm](http://europa.eu/about-eu/countries/member-countries/index_ro.htm)
11. [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/GDP\\_per\\_capita,\\_consumption\\_per\\_capita\\_and\\_price\\_level\\_indices#Further\\_Eurostat\\_information](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/GDP_per_capita,_consumption_per_capita_and_price_level_indices#Further_Eurostat_information)
12. <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&id=4350&idc=168>

## PREMIZELE ISTORICO-ECONOMICE ALE DEZVOLTĂRII MICULUI BUSINESS

ROȘCOVANU EUGEN,

*magistru în economie, drd.,*

*Președinte al Asociației Micului Business*

**Abstract:** *Small business development in the context of internationalization. Assumptions on economic globalization seen in context and historical space. The existence of general knowledge, spontaneous versus systemic knowledge. Vision new level hypothesis on small business. Economic and historical truths rightful place of small business in doctrinal thinking. Private initiative, small business and boosting economic permanent circuit: exchange material, monetary, information, international and global.*

**Keywords:** *small business development, economic and historic context, new hypothesis, Great Silk road , internationalisation, globalization.*

Continuitatea istorică cu privire la dezvoltarea micului business în contextul internaționalizării ca premisă a globalizării are importanță, deoarece abordarea spontaneistă ne va priva de cunoașterea sistemică a temei cercetării și va scoate din circuitul logic și analitic perioade, deși sporadice, dar indestructibile. Ca rezultat concluziile pot fi incomplete. Prin aceasta accentuăm armonizarea cercetărilor întru prestabilirea adevărurilor istorico-economice și a locului binemeritat al micului business în gândirea doctrinară. Este imperios de a conecta o sferă economică, socială majoră și în plină ascensiune ca verigă a unui lanț paradigmatic. Astfel, vom stabili cu certitudine în cele ce urmează, că inițiativa privată este și a fost permanent în circuitul economic al schimbului material, monetar, informațional internațional și global.

Indiferent cum ar fi abordată formal dezvoltarea micului business, premisele vin din vremuri extrem de îndepărtate, din civilizațiile neolitice, adică de peste 6000 de ani. Individualiți cu aptitudini antreprenoriale, asocieri cu scop de producere sau comercializare a bunurilor au existat în perioade temporale de circa 10000 ani. Descoperirile arheologice confirmă ipoteza noastră.

E în firea homo sapiens să organizeze activități cu aspect productiv și comercial ieșind din spațiul unor reglementări prestabilite și impuse. Regulile și prescripțiile comunicative au generat necesitatea de a fi sistematizate și legiferate în scris. Tradițiile popoarelor mari și mici abundă în canoane documentate privind activitatea productivă, de schimb și comerț, în spiritul inițiativei private și a normelor comunităților. Până în prezent sunt triburi primitive în arealul Oceanului Indian și Pacific, care folosesc ca plată obiecte naturale, similare înțelegerii de monedă care prin abstractizare sublimatorie au fost concepute de anumite entități

ca valori monetare de schimb cumpărare-vînzare. Ignorarea acestor artefacte create de inițiativa privată parvine din prejudicii doctrinare luate ca adevăr absolut. În mod firesc omul a fost întotdeauna creator prin cei mai activi reprezentanți ai săi. Oricare ar fi perioadele istorice analizate fiecare din acestea au mărturii elovente de activitate de producție și comerț inclusiv în epociile preistorice.

Însemnările documentare în ce privește teritoriul european datează cu circa 4000 de ani în urmă în bazinul Mării Mediterane, fiindcă din această perioadă sunt primele mărturii scrise despre micile afaceri europene [1,16 ]. Bineînțeles, depinde mult de poziția cercetătorului și de felul cum concepe semnalele temporale cu caracter economic. Realmente, prin analogie cu postulatul lui Jean- Jacques Rousseau [ 12 ], care afirma, că proprietatea privată a apărut atunci, cînd primul individ a încercuit teritoriul unde locuia cu un gard - putem afirma, că producerile de mărfă în cantitate mai mare decât cea necesară producătorului antic a generat tendință de schimb și de acumulare. Obiectele arheologice de pe fostul teritoriu al celui mai vechi stat al civilizației sumeriene din Mesopotamia, fixate documentar cu circa 6000 de ani în urmă, demonstrează incontestabil existența atelierelor meșteșugărești versus întreprinderi mici, a comerțului, a unei infrastructuri de comunicații dezvoltate: drumuri, căi maritime, ce permiteau importul și exportul de bunuri la distanțe de peste o mii de kilometri [ 3, 12 ], [ 4 ]. Anume în această perioadă a neoliticului ( mileniul VII-III î.Hr. ) sumerii au fost acei, care în baza inovațiilor au dezvoltat activ întreprinderile mici: au inventat roata olarului pentru producerea de ceramică și roata pentru transport, arhitectura pentru construcția de case, palate, depozite și cetăți, au practicat turnarea metalelor pentru instrumente și mecanisme, organizat sistemele de irigare, scrisul cuneiform pentru documentare și evidență a mărfurilor, matematica pentru calcularea veniturilor în baza formatului de 6 cifre, dreptul pentru reglementarea activității social-economice, instrumente pentru măsurarea timpului și observațiilor astronomice și astrologice, și alte invenții, multe din care au servit și servesc inițiativa privată și civilizațiile actuale. Pentru producerea de bunuri din materiale dure sumerii au inventat burgul cu diamant, tehnologie complicată și pentru civilizația noastră; dispozitivul pentru ridicarea apei și au construit primul în lume apeduct, au descoperit cu mult înaintea lui Pitagora formula calculării triunghiului și cifra" Pi "[ ibidem ]. La parametrii actuali acestea sunt inovații și civilizația dată a folosit din plin potențialul intelectual. Sunt printre primele mărturii ale tendinței *homo sapiens* de a produce și a acorda servicii în scopul manifestării de aptitudini individuale și plasare într-o situație socială deosebită în comunitate. Anume în teritoriul din sudul Mesopotamiei a început să fie practicată folosirea instrumentului de achitare cum este acreditivul [ 13 ]. Micul business a proliferat în toate civilizațiile în mod diferit, împrumutând în baza schimbului de mărfă și comerț informații noi în domeniile vitale: la babiloneni, arabi, egipteni, iudei, fenicieni, greci și romani [ 4 ]. Întreprinderile meseriașilor, comunitățile de comercianți mici - ambele forme de obținere a unui profit fie la troc, fie pentru bani pot fi denumite prototipuri ale

întreprinderilor mici de producție și servicii și au persistat în pofida războanelor și maltratărilor în piețe și străzi, de-a lungul drumurilor internaționale. Se consideră, că anume datorită activismului micului business civilizațiile s-au răspândit prin toate statele antice. În esență, întreprinderile mici prin schimbul permanent de noi tipuri de marfă și dezvoltare tehnologică au contribuit în mod cert la prosperarea științelor, culturii și implicit a relațiilor economice. Printre marile realizări stimulante de întreprinzătorii mici sunt enumerate: prelucrarea metalelor, astronomia babiloneană, filozofia grecească și dreptul roman. [1,16 ].

Există nenumărate mărturii documentate despre producția antică, comerț și afaceri ale întreprinzătorilor mici: în planșe de piatră, în plăcuțe de lut, papirusuri și inscripții murale. Atelierul de meseriași - în esență o întreprindere mică și astfel va fi supranumit în cercetare - este primul pas spre organizarea *homo sapiens* într-o obținerea surplusurilor de producție exprimate în acele timpuri printr-un număr mai mare de obiecte de lux, de animale, mai multe instrumente, iar apoi prin monede de aur și argint, deci, capitalizare în sensul ce poate fi acceptat cu anumite rezerve pentru nivelul istoric de dezvoltare economică. Formele variate de producere a bunurilor au ridicat un fundament solid pentru dezvoltarea micului business. Încă pe vremurile sumerilor, a faraonilor Egiptului antic funcționarii emiteau documente prin care se impuneau reguli de care trebuiau să țină cont oamenii de afaceri.

În Babilon deja în anul 2100 î.Hr., regele Hammurabi ( 2123 - 2081 î.Hr. ) a emis un Cod din 282 de legi, care aveau menirea să protejeze atât interesele consumatorilor cât și interesele oamenilor de afaceri [ 2, 33 ]. Era prescrisă pedeapsa cu moartea pentru manipulări și nedreptăți, fie cu referință la exigențele constructorilor de case de calitate joasă, comercianți, fie consumatori neplatnici. Înveșnicit la vremea sa într-o coloană de marmoră Codul Hammurabi se păstrează la Paris în muzeul Louvre. Prin aceste legi tăiate în piatră au fost reglementate activitățile mediului de afaceri, ale patronilor întreprinderilor mici și au fost create premise pentru evoluții, care continuă și în actualitate, deoarece s-a operat cu astfel de noțiuni de business ca vînzare, împrumut, contract, întovărășire, cambie. În China circa 3000 de ani în urmă Constituția Ciou, cronică Mensis ( aa.1100-500 î.H. ) reglementau modalitățile de organizare și dirijare a afacerilor mici [2, 34 ]. Confucius (aa. 551 ( 552 ) - 479 ) aborda problema micșorării impozitelor pentru a stimula populația să desfășoare activități economice în cadrul statului și într-o întărire puterii și stabilității sociale și economice. În India omul de stat Cautilia, sfetnic al regelui Ciandragupta I a elaborat cunoscutul document " Artaastra " ( aproximativ a. 321 î.H. ), care a divizat societatea în caste, printre care Vaiși și Śudra vizau domeniul producerii de bunuri al comerțului, deci, a micului business. Pentru mărfurile autohtone profitul era stabilit la marja de 5 %, iar pentru cele străine de 10% [ 2, 39 ]. Prin această mențiune scurtă cu referire la la ceea ce numim astăzi import avem de a face cunoștință cu vestigii documentare, care ilustrează tendințele comerțului de a se exinde și trece hotarele regatelor și

imperiilor astăzi în scopul vînzărilor de marfă, cît și a importului de materie primă pentru întreprinderile mici. Trendul expansiunii businessului mic a perpetuat în diferite perioade istorice, dacă e să luăm în vedere modalitățile de transportare a bunurilor pe teritoriul euro-asiatic.

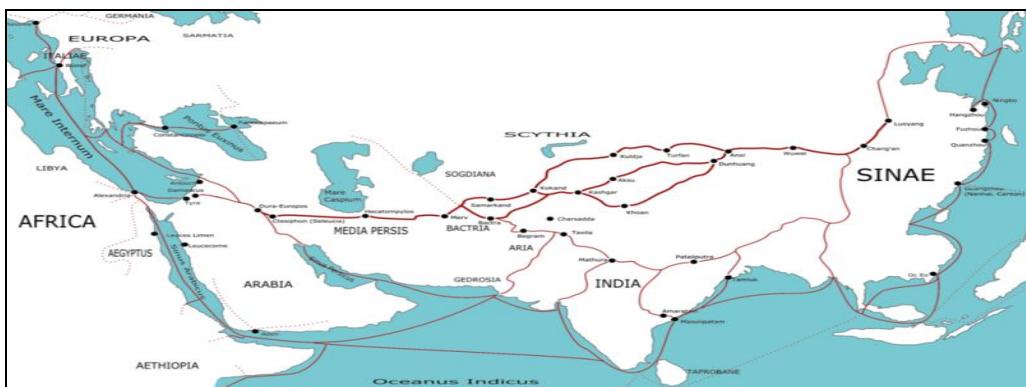
Cu anumite rezerve am putea accepta, că Drumul Mătăsii se încadrează în tendințele de internaționalizare a businessului mic, care, în ultimă instanță, este parte intrinsecă suprapusă fenomenului globalizării la stadiul actual. În baza comunicațiilor terestre din perioada aceasta produsele întreprinderilor mici erau distribuite în piețe: țesături de mătase, veselă din porțelan și hârtie chineză, textile din bumbac și lînnă asiatice, mirodenii și obiecte de lux din pietre rare și metale prețioase. Au fost stabilite și dezvoltate relații economice, culturale, schimburi de marfă, preluări de informații și tehnologii. În calitate de doavadă certă a internaționalizării micului business în acea perioadă sunt primele drumuri croite în scop de schimb. Toate acestea sunt dovezi incontestabile în ce privește sinergia micului business ca factor primar al internaționalizării și al spiritului antreprenorial peren. Drumul Mătăsii, de exemplu, a fost format cu 3000 de ani în urmă prin căi comerciale, datorită cărora negustorii din Asia Mijlocie și din teritoriul Chinei își vindeau marfa. Geografia acestor drumuri s-a largit și treptat a luat amploare. Din veacul II î.Hr. aceste drumuri s-au transformat într-o rețea enormă cu infrastructură bine conturată [ 5 ]. Adică a apărut un » păiengeniș » bogat de drumuri comerciale, care încep de la Marea Chineză și se termină în Europa de West și chiar în Africa de Nord [8].



**Figura 1.** Denumirea căilor continentale.

Sursa: [www.krugosvet.ru](http://www.krugosvet.ru)

Calea transeuroasiatică avea o lungime de mai mult de 7 mii kilometri, întinzându-se dins China pînă în Europa de Vest și ajungea în Spania și Egipt, ieșea la Oceanul Indian [ Ibidem ]. Harta din Figura I. ilustrează convingător geografia largă a acestor comunicații. Drumul Mătăsii era un traseu al caravanelor încărcate cu sortiment bogat de mărfuri produse în state cu diferite civilizații, sisteme social-economice și religii. Comerțul activ, afacerile transnaționale chiar și în antichitate conduceau la toleranță față de micul business, față de culturi, tradiții și viziuni contrastante, care actualmente sunt lipsă în anumite zone geografice. Astfel, era stimulată și gîndirea economică, și schimbul de informații în micul business. În pofida situațiilor geopolitice instabile și riscurilor mari aceste trasee s-au dezvoltat pînă în veacul XV, cînd căile maritime au devenit mai convenabile, mai scurte și mai securizate. Transportarea de mărfuri din Golful Persian spre China dura pînă la 150 de zile, iar caravanele făceau acelaș drum pînă la 300 zile [7].



**Figura 2. Dumul Mătăsii: căile maritime**  
Sursa: <http://www.orexca.com/rus/silkroad.shtml>

O corabie ducea pe calea oceanică tot atîta marfă cît o caravană mare cu animale încărcate cu bunuri. Ilustrare a acestor trasee găsim în Figura 2. Anumite segmente ale Drumului Mătăsii au fost folosite pînă în veacul XVIII prin relațiile comerciale dintre Asia Mijlocie și China. Cererea permanentă de marfă pentru Europa, Asia și Orient a stimulat în mod cert întreprinderile mici ale continentului Eurasia. De-a lungul traseelor caravanelor era formată o infrastructură bogată întru deservirea caravanelor, erau ridicate orașe și localități noi. Antreprenorii erau asigurați cu toate bunurile și serviciile cerute: hrana, hanuri, ateliere de reparații, depozite de marfă, piețe libere, pază, mărfuri pentru călători și comercianți. Prin dezvoltare s-a format cererea produselor întreprinderilor mici, a comercianților mici, inclusiv servicii specifice acordate în acele timpuri. Interdependența dintre necesitatea de infrastructură, logistică a generat relații de cerere și ofertă. A fost o

epochă de aur pentru micul business antic și medieval din zona tranzitată de caravane. Anume în această perioadă a apărut noțiunea “*cec*” ( *din persiană: document, procură* ) conform căreia banii erau dați de persoanele de încredere contra acestui document financiar. Mătăsurile, mirodeniile și celealte feluri de marfă aduse din China erau prețuite în Europa medievală și erau plătite în monede de aur și argint, fapt, ce ducea la subminarea sistemului monetar al statelor europene. Prin legi speciale se interzicea plata bunurilor aduse din China și Asia cu monede de aur și argint, dar fără nici un rezultat. Doar după revoluția industrială au încetat aceste pericole economice. În această ordine de idei este necesar să constatăm, că la începutul mileniului al doilea anume micul business din China a contribuie esențial la hegemonia acelorași mărfuri chineze în lume confirmând existența unei spirale istorico-economice privind dezvoltarea întreprinderilor mici.

Noțiunea de marele Drum al Mătăsii (Great silk road) a fost inițiată abea în veacul XIX , în 1877, la propunerea savantului german Ferdinand von Richgofen, autor al cercetărilor în domeniul geografiei fizice a Chinei și Asiei, autor al cărții “China“ [ 5, 6 ]. Este necesar să amintim, că odată cu degradarea acestei căi comerciale a dispărut infrastructura cu mii de întreprinderi mici, orașe și localități ridicate anume întru deservirea caravanelor. Faptul este o dovadă eloventă a importanței comunicațiilor, a schimbului de informații și bunuri pentru micul business. Evoluția întreprinderilor mici, ca rezultat al relațiilor comerciale expansive a dat Drumului Mătăsii un rol deosebit în internaționalizarea afacerilor mici, a influențelor interdependente și a schimbului activ de informații printre care sunt următoarele:

1. Divizarea internațională a muncii.
2. Ridicarea de orașe comerciale și a unei rețele de piețe.
3. Crearea unui sistem de calculare monetar și de marfă.
4. Protecția drepturilor la proprietate a oamenilor de afaceri.
5. Asigurată protecției extraterritoriale a proprietății.
6. Internaționalizarea businessului, lărgirea geografică a piețelor de libere schimb.
7. Sistemul de vânzare-cumpărare prin cecuri și acreditive.
8. Răspândirea mărfurilor: textile, porțelan, ceramică, metale prețioase, pietre scumpe, giuvaergii, mirodenii, ceai, hârtie, obiecte de lux etc.
9. Lărgirea arealului internațional de influență a inovațiilor, ideilor și a tehnologiilor.
10. Dezvoltarea micului business în producere și comerț.
11. Afirmarea istorico-economică a principiilor și premizelor globalizării.

Peste milenii persistă tendința domeniului de afaceri spre deschiderea de drumuri comerciale noi și revigurare a traseelor antice, ce și-au conservat utilitatea pînă în mileniul al doilea al erei noastre. Cu deosebirea că, astăzi, multitudinea de mărfuri pălesc în fața petrolului, care descoperit în bazinul Mării Caspice de către

Kazahstan devine unul din stimulentele puternice ale restaurării Drumului Mătăsii, dar într-o ipostază diferită [ 8 ].

În China va fi lansat în curând un nou program de ocrotire a importantelor vestigii și obiective aparținând patrimoniului național de pe Drumul Mătăsii pentru ce se va aloca 400 de milioane de yuani (aproape 50 de milioane de dolari americani) pentru salvarea și conservarea acestora[ 9 ]. Argument în plus întru aplicarea noțiunii de internaționalizare ca stadiu incipient al globalizării pentru această perioadă istorică și a schimbului de experiență este, că UNESCO actualmente realizează proiectul: "Marele Drum al Mătăsii – calea dialogului, înțelegerii reciproce și apropierei culturilor. "Este o cerință pornită de la situația geopolitică din zonă, care se exprimă prin necesitatea statelor cauzaiene și din Asia de a evita drumurile tradiționale mai nordice.

După cum se cunoaște, cei care vor reacționa prompt și vor beneficia de reînnoirea Drumului al Mătăsii vor fi agenții economici din IMM-uri. Un rol binemiritat aparține tradițiilor și legilor nescrise, care sunt o forță motrice internă infailibilă. Antreprenorii au căutat în mod consecvent să lărgească teritoriul de activitate și au beneficiat de premisele de dezvoltare a micului business. Bineînțeles, specificul modern ale internaționalizării și implicit al globalizării este radical diferit prin însăși mecanismul de dezvoltare, dar prin sublimare găsim, că tendințele și reușitele găindirii oamenilor de afaceri au multe locuri comune: extinderea spre piețe noi, obținerea de informații comerciale și asimetrizarea lor, producerea de bunuri și realizarea lor în statele tot mai îndepărtate, căutarea de mărfuri noi și profituri tot mai mari. Aceasta a stimulat întotdeauna inițiativa privată și este un factor economic puternic.

Grecii antici, ca de altfel și romani, reprezentanți ale celor mai dezvoltate civilizații antice europene, aveau atitudini specifice dezaprobatore față de producătorii de marfă și față de comercianți. Aceste domenii au fost abordate în ideile economice ale lui Xenofon, Platon și Aristotel sub aspectul întăririi economiei. Concepțional fiind aderenți ai principiilor și ideologiei sclaviei, ca formă de organizare statală și ca produs al epocii, în tratate accentul se punea pe afacerea de familie, care trebuiau după considerentele lor să fie puternică unitate de producere și comerț. Ceea ce este o cerință valabilă și în prezent. Afacerile de familie au parametrii și potențialul unei întreprinderi mici de succes. Apriori, că un stat cu multe familii bogate este un stat bogat și viceversa cu excepția regimurilor de structură mafiotică. Savanții antici intuiau necesitatea unei societăți cu o clasă medie puternică, dar, evident, găndirea economică era încă în stare embrionară. Exigențele timpului au lăsat o amprentă asupra viziunilor acestor mari gănditori. A fost să treacă zeci de veacuri până când ideia clasei de mijloc ca factor de stabilitate socială să fie acceptată, formulată și legiferată. Afacerile familiale au avut rol important în dezvoltarea întreprinderilor mici în perioada feudalismului (cetățenii liberi), al industrializării, postindustrializării, a societății informaționale și orientate spre cunoaștere. Manifestarea caracteristică inițiativei private spre acumulare a

bunurilor și necesitatea behavioristă de stimularea și evidențierea a propriei persoane într-o comunitate fie și primitivă este neperitoare în timp, adusă astăzi la nivelul companiilor transnaționale (CTN). Tot aşa cum este firesc să nu ignorăm factorul lăcomiei fie și ca trăsătură negativă, dar stimulent, în dezvoltarea întreprinderilor de comerț, de producție sau servicii [35,10], [33,11]. Bineînțeles, industrializarea a avut la stadiile incipiente impact dezastruos asupra formelor patriarhale de organizare, dar efectul de progres și inaintare tehnologică și economică a echilibrat reminiscențele negative. În cadrul acestor areale istorice prioritar este dinamismul economic ca factor analitic.

Industrializarea Europei a distrus în parte micul business medieval cu ferocitate și fără rezerve. Ruinarea întreprinderilor mici familiale orientate spre producerea mărfurilor tradiționale, dar mai scumpe decât cele produse la fabrici și uzine a reorientat atelierele de meseriași spre domenii noi, care nu erau accesibile întreprinderilor mari. A fost o perioadă de profundă criză a micilor întreprinderi familiale [20,10]. În foarte multe cazuri afacerea neconcurențială era închisă și sute de mii de patroni devineau proletari indiferent de vîrstă și specializare. [21,10]. Aici se întrevede similaritatea exodului populației inclusiv, a patronilor întreprinderilor mici din Moldova în UE și alte state, deși situația la prima vedere este cu totul alta.

Obstacole naturale sau artificiale au existat întotdeauna, dar și spiritul uman este orientat spre a le trece forțat sau prin puterea rațiunii. Specimenele umane dotate cu masă cenușie maiabilă au tins mereu să schimbe mediul în care trăiesc și să fie prin asta deosebite de ceilalți.

Imperiile lui Alexandru Macedon, Cezar, Ginghis Han, Darius au fost ridicate prin foc și sabie, au verificat conștiința umană ahtiată de trofee militare, dar a condus și la deschiderea de căi comerciale noi, schimb de tehnologii și inovații. Războaiele cruciaților au adus ca rezultat la deschiderea de drumuri comerciale noi, descoperirea tehnologiilor practicate la arabi și transmiterea cunoștințelor europene.

Lucrurile se arată incompatibile și inumane la stadiul aplicării agresiunii pentru a prelua nelegitim patrimoniul altora. Dar aceasta este realitatea istorică și economică. După sedimentare și stabilizare în perioadele de timp îndepărtate, dar unele destul de apropiate, au fost generate relații de cumpărare-vînzare și migrație relativ liberă a populației. Imperiile au căutat să protejeze căile Drumului Mătăsii, să asigure securitatea comercianților și prin asta să acumuleze în trezorerii averi din plătile vamale. Privite, însă, prin realitățile evenimentelor degradante se demonstrează aceleași evoluții economice continentale. Primele, care revigurau și se adaptau la noile condiții au fost întotdeauna întreprinderile mici, care în aceste prioade istorico-economice și în pezent aveau număr limitat de angajați și pot fi calificate în mare majoritate drept microîntreprindri .

Pasul următor important spre internaționalizare ca stadiu intermediar al globalizării, a fost descoperirea Americii prin care o fost scrisă prima notă

importantă în partitura simfoniei dramatice a trendului istorico-economic. Evident, prin detalizare găsim multe contradicții, dar și confirmări. Schema, evoluțiile sistemicе, sunt identice. O structurare instituțională armonioasă nu există, dar viziunea conceptuală asupra acestor extrem de îndepărtate perioade și ale celor mai recente are dreptul incontestabil să existe ca ipoteză. Abordarea epocilor neoliticului, sclaviei, feudalismului, industrializării și postindustrializării vin doar să confirme vigurozitatea inițiativei private și a flexibilității micului business, ignorate consecvent de cercetători. Așa cum plusvaloarea și valoarea adăugată a fost trecute cu vederea în teoria economică timpurie, dar prezente constant în prețurile mărfurilor concurențiale de orice tip și de la orice producător de succes, așa micul business a fost parte intrinsecă a supravețuirii civilizațiilor și progresului social-economic. Experiența internațională a fost preluată din cele mai îndepărtate vremuri, dar numai de acei, care priveau lucrurile cu luciditate și erau în stare la o reușită. În societate au existat întotdeauna personalități cu mentalitate economică avansată.

Avalanșele evenimentelor istorice amintite au fost un stimulent pentru cei, care au produs hrană, instrumente și mecanisme de război, dar și utilaje agricole, țesături, haine, încălțăminte, transport, bunuri inerente consumului zilnic, căutate și cerute de piață indiferent de situația geopolitică. Roata istoriei, imposibil de întors, și faptele măcinante de ea cer să fie supus analizei micul business astăzi din punct de vedere economic, cît și din punct de vedere al dezvoltării istorico-economice fie sporadice, dar reale. În linii generale este un proces firesc, complex și evolutiv. Ignorarea ne poate limita cunoașterea, deci, și progresul ca necesitate economică indestructibilă perpetuu în toate civilizațiile: antice, medievale, industriale și postindustriale, a societății moderne în proces de afirmare a valorii cunoașterii, informației și comunicațiilor moderne.

Deși epoca medievală este considerată ca societate în stagnare, a represiunilor religioase, micile întreprinderi, piața ca organism economic s-au dezvoltat. În orașele-cetăți erau bine cunoscute piețele și străzile cămătarilor, micilor comercianți și a micilor producători de marfă. Predominau afacerile de familie, atelierele de meșeriași liberi, magazinele mici. Treptat acumulările de capital a făcut posibilă și apariția businessului mare. Ca rezultat evenimentele social-economice s-au transformat într-o luptă concurențială neloială. Concepțiile economice în Europa prindeau forme variate astăzi progresive cît și radical negative.

În perioada capitalismului timpuriu francez Ann Robert Jean Turgo (1727 - 178) a fost printre primii, care a propus micșorarea poverii fiscale în producție și comerț, dar în aceeași perioadă concret istorică regele Ludovic al XVI-lea a emis un decret prin care ce cerea anularea atelierelor de meseriei versus întreprinderi mici și a ghildiilor considerate concurente puternice și obstacol în dezvoltarea industriei mari [57, 2]. Scopul era dezvoltarea accelerată a fabricilor și uzinelor. Aici constatăm, că avem un exemplu istoric de distrugere intenționată a micului business, ce amintește multe decrete ale imperiului sovietic și al practicii guvernațiilor din unele teritorii postsovietice. Franța nu a devenit, însă, țara

capitalistă avansată în acea perioadă, fiindcă acest decret apriori monopolizator bloca dezvoltarea. Istoria dezvoltării economice a pus și în acest caz accentele sale: Bastilia ca simbol al despotismului a fost distrusă iar regele Ludovic al XVI-lea a fost ridicat și fost decapitat prin ghilotinare. Atare încercări “a la” Ludovic al XVI-lea de implementare agresivă a unor concepte eronate din punct de vedere al spiritului antreprenorial și al legităților economice duc la stagnare în multe țări din spațiul CSI și încă nu s-a depășit cu mult spiritul edictului regelui francez.

Cu toate, că în prezent sunt promovate idealurile dezvoltării micului business luptă această continuă în țările în curs de dezvoltare mai ales sub aspect social-economic: fiscalitate, reglementări și finanțare. Întreprinderile mari în perioada industrială și postindustrială au schimbat la rîndul lor configurația domeniilor de activitate a micului business. În perioada descoperirilor geografice și implicit import de tehnologii și inovații anume în Europa în baza întreprinderilor mici a fost verificată profitabilitatea agenților economici mari.

Trendul persistă și în zilele de astăzi. Pentru multe companii internaționale micul business a fost și este permanent poligonul de încercare a celor mai fantastice proiecte ale umanității. Aple, IBM au pornit producerea de computere personale anume datorită faptului, că ideia dată a trecut proba “focului” în micul business. Tot astfel a luat naștere Firma Ford, Coca Cola, McDonalds etc. Epoca internaționalizării afacerilor permite a fi deschisă o mică afacere în orice țară prietenoasă de pe glob, generând astfel outsourcingul, ca modalitate de dezvoltare a unui business mic profitabil și de plasare a comenzilor în țările cu forță de muncă mai ieftină, dar cu potențial tehnologic înalt.

La începutul veacului XX a luat naștere noțiunea propriu zisă de micul business în SUA. Iar odată cu formarea UE au fost generate politici economice noi în ce privește stimularea IMM-urilor ca furnizor de locuri de muncă și stabilitate socială. De la abordări stihiinice și sporadice a gîndirii economice micul business a cucerit poziția sa legitimă atât în economia reală cât și în doctrine. Actualitatea implică iarăși personalități de anvergură, dar cu alt mesaj economicopolitic, însă un rol decisiv a jucat micul business: George W. Bush a învins la alegerile prezidențiale deoarece a Mizat pe micul business declarând, că era împotriva ca microîntreprinderile din SUA să plătească asigurarea medicală, proiectul de lege fiind apoi abrogat. Aceste două paralele istorice la prima vedere foarte îndepărtate: Ludovic al XVI-lea și George W. Bush sunt două vizioni epocale: una negativă și alta pozitivă în ce privește întreprinderile mici. Iată, că micul business poate fi și forță decisivă în anumite perioade istorico-economice.

Atunci, când K. Marx a declarat în Manifestul Partidului Comunist, că o nălucă bântuie lumea și aceasta este năluca comunismului s-a născut și micul business în calitate de clasă mijlocie... Odată cu imposibilitatea evidentă a dominării alias a hegemoniei clasei proletare, în care într-o perioadă istoric mică masele enorme ușor de organizat erau manipulate pentru perturbări sociale, a fost generată prin sinergia procesului dialectic inevitabil noțiunea de clasă mijlocie,

care astăzi este clasa IMM-urilor. Întreprinderile mici sunt rezultatul retehnologizării și tendinței spre stabilitate socială ca rezultat al trecerii intelectului la o nouă etapă de dezvoltare. Societatea umană tinde spre stabilitate și în calitate de contrabalanșă a fost concepută politica economică de stimulare a micului business ca forță motrice de asimilare a forței de muncă eliberate și canal de asimilare a mânii libere de muncă. Paradigmele economice s-au destrămat în virtutea saltului economic de la acumulare a unor cantități enorme de mase de populație la nivel de mizerie la nivel de asigurare de libertăți economice inimaginabile ca viziune și postulat economic peren. Clasa mijlocie s-a transformat din „mlașină”, și element instabil în clasă mijlocie absolut necesară și garant al stabilității sociale și economice. Procesul dialectic a depășit concepțiile revoluționare de la etapa industrială la cea postindustrială și implicit la cea a societății cunoașterii și informatizării. Individul este deja apreciat ca potențial inovațional și constructiv „curățat”, de coaja distractibilității și potențial de manipulare. Anume aici este concentrată toată energia intelectului uman. Paradigmele americane au influențat implicit Europa, deși tezaurul economic doctrinar a parvenit de pe continentul american. Istoria umanității nu poate scoate din circuit influențele acestea, care în ultimă instanță, sunt un bun al umanității. Și odată cu depășirea dominației birocratice postulative a „recomandațiilor”, dubioase ale FMI, BM, BERD, BIRD civilizația se va direcționa spre stimularea inițiativei private ca factor de crearea de șanse perpetue a individului orientat spre creativitate. Civilizația nu are la moment nici o doctrină economică mai adecvată, deoarece rezistența tot mai activă a cartelurilor și dirijismului internațional poate destabiliza întreaga civilizație umană. Accesul la informație declarat formal a devenit o realitate obiectivă. Tendința de monopolizare a informației a generat talente inovaționale care folosind aceleași rețele informaționale monopolizate promovează inteligența constructivă, ce în mod firesc se contrapune antipodului său, lupta fiind la nivel de supravețuire a inițiativei constructive și prospere.

Varietatea politicilor de stimulare a IMM-urilor în țările UE constituie un tezaur incomensurabil din punct de vedere social, dar bine calculabil ca element al microeconomiei, deși atragerea șomerilor la lucru în micul business și cota lui în PIB-ul țărilor avansate economic ar putea vorbi și de un segment macroeconomic. În multe state europene însăși politica oficială a susținerii întreprinderilor mici, a meseriașilor, care sunt potențialii patroni ai micului business are peste 100 de ani. Fiecare țară europeană a preluat experiența reușită a dezvoltării întreprinderilor mici. Printre statele model se cer denumite Germania, Marea Britanie, Franța, Italia etc.

În SUA cota micului business în PIB este de circa 55% de unde reiese, că micul business ”deschide” ușile criteriilor macroeconomice. Conform datelor ONU peste 50% din numărul total de întreprinderi de pe glob țin de micul business. Deși nu există date concrete, se poate afirma cu o rată de greșeală de 5-10 la sută, că proporția locurilor de muncă ca număr față de întreprinderile mari constituie 80-90 % față 10-20 % în comparație cu cele mari. Aici pot fi plusate și

întreprinderile mici, deschise de companiile transnaționale ( CTN ) prin outsourcing în țările în curs de dezvoltare, atelierele de meseriași orientate spre profit, gospodăriile agricole cu număr limitat de angajați sau familiale. Tot aici figurează întreprinderile cu un singur angajat răspîndite în UE, SUA, ba chiar și în Moldova care reprezintă o tendință bine pronunțată în statele cu o rețea informațională și a comunicațiilor dezvoltate, cu toate, că numărul lor se ridică doar la 1-2 % din numărul total de microîntreprinderi. În această ordine de idei constatăm, că în UE locurile noi de muncă sunt deschise în special în baza microîntreprinderilor, care constituie peste 70 % din numărul total de agenți economici și această stare de lucruri este în aceiași măsură valabilă și pentru SUA și R.Moldova, și UE. Realmente stabilitatea microîntreprinderilor depinde de profiturile obținute și politicile economice.

Or, nivelul real al veniturilor în Moldova nu poate fi stabilit statistic, deoarece evaziunile fiscale ridicate și existența unui strat important al economiei tenebre, care este estimat de la 44 %, iar de unii analiști este apreciat la 60% [ 14] .

Este, însă, incontestabil faptul, că oricare din afaceri au perspectiva să devină cu timpul întreprinderi mari, fapt ce este determinat atât de aptitudinile manageriale ale patronilor cît și de mediul de afaceri din țară.

În categoria întreprinderilor mici sunt incluse și întreprinderile familiale, care pot să practice mai multe domenii. Evident, cu excepția celor care cer investiții foarte mari cum ar fi, de exemplu, întreprinderea de asamblare a automobilelor a familiei Ford [ 10]. Pînă la criza din 1998 instituțiile monetare internaționale acordau predilecție deosebită afacerilor mari și foarte mari ale familiilor bogate din statele capitaliste din Orient. Or, falimentarea multora din acestea a schimbat radical concepția dată.

Oricare ar fi modalitatea sau gradul de organizare a familiilor, ele pot iniția afaceri, dar, bineînțeles, în dependență de capitalul acumulat.

O practică pozitivă ar fi micul business în bază de meșteșuguri foarte răspîndit și susținut în Germania. Fiecare întreprindere din această categorie are şanse mari să se dezvolte, în special, afacerile inovaționale, cele de producere a softurilor etc. Importanță este şansa deschisă permanent pentru managementului lor.

În concluzie este nevoie să acceptăm, că prin abstractizarea de doctrinele economice și sublimarea evenimentelor istorico-economic asistăm la un tablou impresionant al dezvoltării micului business. Mai mult chiar: statele dezvoltate au devenit un exemplu demn de urmat în privința învățării lecțiilor civilizațiilor și acceptării reale de necesitate stringentă cu privire la susținerea micului business.

## REFERINȚE:

1. Siropolis Nicolas C., Small Business Management, Boston, Massachusetts, ed: 1990, pp.16-19
2. Кредисов Ф.И., История учений менеджмента., Киев: Вира-Р, 2000. - pp. 12-46

3. Крамер, С. Шумеры: первая цивилизация на Земле. — М., 2002. – pp.23-29
4. [www.summer.com](http://www.summer.com)
5. [www.krugosvet.ru](http://www.krugosvet.ru)
6. <http://www.orexca.com/rus/silkroad.shtml>
7. [http://ro.wikipedia.org/wiki/Drumul\\_m%C4%83t%C4%83sii](http://ro.wikipedia.org/wiki/Drumul_m%C4%83t%C4%83sii)
8. [www.bursa.ro](http://www.bursa.ro)
9. <http://www.chinaembassy.org.ro/rom/gyzg/default.htm>
10. Peter F. Drucker, Managementul viitorului, București, ed. ASAB, 2004
11. Sebastian Văduvă, Antreprenoriatul. Elemente fundamentale globale., București, ed. Economică, 2004.
12. Jean-Jacques Rousseau, Du contrat social ou principes du droit politique, Edition de 1762, Archives de la Société Jean-Jacques Rousseau, Genève.[http://un2sg4.unige.ch/athena/rousseau/jjr\\_cont.html#L1/3](http://un2sg4.unige.ch/athena/rousseau/jjr_cont.html#L1/3)
13. <http://slovary.yandex.ru/dict/krugosvet/>
14. Sonia HEPTONSTALL (Switzerland) <http://www.unngls.org/documents/publications.en/develop.dossier/dd.04/13.htm>

## METODE DE PLANIFICARE FINANCIARĂ A ACTIVITĂȚII ÎNTreprinderii

**TCACI CAROLINA,**  
*doctor în economie,  
conferențiar universitar,  
Universitatea de Stat „Alecu Russo” din Bălți*

**Abstract:** *Planning financial indicators is done through certain methods. Planning methods are concrete ways of calculating the indicators. If the financial planning can be applied following methods: normative, analytical and calculation of balance sheet optimization method of making planned economic-mathematical modeling.*

**Keywords:** *Methods of planning, financial planning, rules, regulations, methods: normative, analytical and computational methods, methods of balance, decision optimization methods planned economic-mathematical modeling.*

Planificarea indicatorilor financiari se realizează prin intermediul unor anumite metode. Metodele de planificare reprezintă modalități concrete de calculare a indicatorilor. În cazul planificării financiare pot fi aplicate următoarele metode: normative, analitice și de calcul, de bilanț, metoda de optimizare a deciziilor planificate, modelarea economico-matematică.

*Metoda normativă.* Esența metodei normative de planificare financiară a indicatorilor constă în aceea că la baza normelor stabilite din timp și a normativelor tehnico-economici se calculează necesitatea subiecților economici în resurse financiare și a surselor lor. Asemenea normative reprezintă cota impozitelor, cota contribuților și acumulărilor tarifare, normele deducerilor pentru amortizare, normativele necesității în mijloace circulante și.a.

În planificarea financiară se aplică un sistem întreg de norme și normative, care includ:

- normative republicane;
- normative locale;
- normative pe ramuri, domenii;
- normative ale subiecților economici.

Normativele republicane, precum și normativele locale, acționează în anumite regiuni, avându-se în vedere cotele impozitelor republicane și locale, contribuțile și acumulările tarifare și.a.

Normativele pe ramuri, domenii acționează în raza anumitor ramuri sau pe grupe a formelor de organizare și planificare a subiecților economici (întreprinderi mici, societăți pe acțiuni și.a.). Aici se includ norme ale ratelor marginale ale rentabilității întreprinderii-monopoliste, ratele marginale ale deducerilor și fondul

de rezervă, normele scutirilor de impozite, normele deducerilor pentru amortizarea diferitor tipuri a mijloacelor fixe și.a.

Normativele subiecților economici sunt normative, care sunt elaborate nemijlocit de subiecții economici și sunt folosite de către ei pentru reglarea proceselor de producție și a celor comerciale, precum și a activității financiare, pentru controlul asupra utilizării resurselor financiare, pentru alte scopuri privind investirea eficientă a capitalului. La aceste normative se atribuie normele necesarului de mijloace circulante, normele datorilor creditoare, care permanent se află la dispoziția subiecților economici, normele de rezervă a materiilor prime, matrialelor, mărfurilor, normativele de deducere la fondul de întreținere și reparație etc. Metoda normativă de planificare reprezintă metoda cea mai simplă. Cunoscând normativele și indicatorii de volum, este ușor de calculat indicatorii conform planului.

*Metoda analitică și de calcul.* Esența acestei metode de planificare financiară a indicatorilor constă în aceea că la baza analizei mărimei obținute a indicatorului finanțier, luat drept bază, și indicele modificării lui în perioada planificată se calculează mărimea planificată a acestui indicator. Această metodă de planificare se aplică pe scară largă în acele cazuri când lipsesc normativele tehnico-economici, iar legătura dintre indicatori poate fi stabilită indirect, în baza analizei dinamicii lor și legăturilor reciproce.

Metoda analitică și de calcul se aplică la planificarea sumei profitului și a venitului, determinarea mărimei deducerilor din profit în fondul de acumulare, de consum, de rezervă, pe tipuri aparte de utilizare a resurselor financiare și.a.

*Metoda de bilanț.* Esența metodei de bilanț de planificare financiară a indicatorilor constă în aceea că pe calea alcăturirii balanței se realizează o coordonare a resurselor financiare disponibile cu necesitățile reale pentru ele. Metoda de bilanț se aplică în primul rând la planificarea repartizării venitului și a altor resurse financiare, planificarea necesităților resurselor intrate în fondurile financiare – fondul de acumulare, fondul de consum și.a.

De exemplu, coordonarea de bilanț a fondurilor financiare are forma:

$$S_i + I = C + S_f, \quad (1)$$

unde  $S_i$  – soldul resurselor fondului la începutul perioadei planificate;  $I$  – intrările de resurse în fond;  $C$  – consumul de resurse ale fondului ;  $S_f$  – soldul resurselor la finele perioadei planificate.

**Metoda de optimizare a deciziilor planificate.** Esența metodei de optimizare a deciziilor planificate constă în elaborarea câtorva variante de calcul conform planului, pentru a alege cea mai potrivită dintre ele. În același timp se aplică diferite criterii de selectare:

- minim de cheltuieli;

- maxim profit adus;
- minim investiții de capital și o eficiență mai mare a rezultatelor;
- minim cheltuieli curente;
- timp minim pentru rotația capitalului, adică accelerarea vitezei de rotație a resurselor;
- maxim profit la un leu capital investit;
- maxim venit la un leu capital investit;
- integritatea, păstrarea maximă a resurselor financiare, adică pierderi financiare minime (riscul finanțiar sau valutar).

De exemplu, în calitate de criteriu de selectare se aplică minimul de cheltuieli, care reprezintă suma cheltuielilor curente și a investițiilor de capital, prezentate cu aceeași dimensiune, în corespondere cu indicatorii normativi ai eficienței. Ei se calculează după formula:

$$Chc + En \times K = \min, \quad (2)$$

unde  $Chc$  – cheltuieli curente;  $K$  – cheltuieli făcute în același timp, simultane (investiții de capital);  $En$  – coeficientul normativ al eficienței investiției de capital.

La momentul actual, coeficientul normativ al investiției de capital este stabilit în mărime de 0,15, ce corespunde normativului de ocupare de 6,6 ani.

*Modelarea economico-matematică.* Esența modelării economico-matematice în planificarea finanțieră a indicatorilor constă în aceea că ea permite de a găsi expresii cantitative a legăturilor dintre indicatorii finanțieri și factorii care îi determină. Această legătură se exprimă prin modelul economico-matematic. Modelul economico-matematic reprezintă o descriere matematică exactă a procesului, adică descrierea factorilor, care caracterizează structura și legitatea schimbării fenomenului economic dat cu ajutorul simbolurilor și tehnicilor matematice (ecuație, inegalitate, tabele, grafice și.a.). În model se includ doar factorii de bază (determinanți). Modelul poate fi alcătuit după legătura funcțională sau corelațională. Legătura funcțională se exprimă sub formă de ecuație:

$$Y = f(x), \quad (3)$$

unde  $Y$  – indicator;  $x$  – factor.

În modelul economico-matematic trebuie să se includă doar factorii de bază. Verificarea calității modelului se face prin practică. Aplicarea practică a modelului arată că modelele complicate cu mulți parametri nu sunt potrivite pentru folosirea practică. Planificarea indicatorilor finanțieri de bază, în baza modelării economico-matematice, reprezintă baza pentru funcționarea sistemului automatizat de conducere a finanțelor.

Pot fi evidențiate cinci etape pentru construirea modelului economico-matematic:

I. Studierea dinamicii indicatorului finanțier pentru o anumită perioadă de timp și evidențierea factorilor care influențează direcția acestei dinamici și nivelul de dependență.

II. Calcularea modelului dependenței funcționale a indicatorilor finanțieri față de anumiți factori.

III. Elaborarea diferitor variante ale planului indicatorilor finanțieri.

IV. Analiza și evaluarea specializată a perspectivelor diferitor indicatori finanțieri.

V. Elaborarea deciziilor planificate, alegerea variantei optimale.

Avantajul metodei modelării economico-matematice constă într-o mai bine fundamentare a previziunii eficienței sarcinilor din viitorul apropiat; permite trecerea de la mărimi medii la calculul cu multe variante a indicatorilor finanțieri. Neajunsuri sunt considerate: capacitate mare de muncă și necesitate cunoștințe profesionale aprofundate.

Din grupa metodelor generale de elaborare a planului finanțier sau a programelor în general fac parte: metoda de bilanț, metoda în rețea și metoda program-țintă. Mai detaliat vom analiza ultimile două metode:

*Metoda de planificare în rețea* – suma acțiunilor, care permit, în baza folosirii graficului în rețea (modelului), de a planifica, organiza, coordona și controla oricare complex de muncă. Este utilizată pentru conducerea sistemelor complicate (inventat în SUA).

La întocmirea planului finanțier se elaborează un grafic în rețea și în cadrul acestui grafic se evidențiază 3 părți (concepție de bază):

- muncă – orice proces care necesită cheltuieli de timp și/sau resurse;
- evenimente – rezultatul îndeplinirii unei sau mai multei activități, care sunt necesare și suficiente pentru începerea activității următoare. Evenimentele precedente servesc ca punct de plecare pentru muncă, iar următoarele reprezintă rezultatul. Orice muncă unește doar două evenimente, care pot fi simple (care are doar o activitate de intrare și de ieșire) și complicate (care au mai multe activități de intrare și de ieșire);
- cale – succesiunea continuă logică sau tehnologică a activităților de la primul eveniment până la ultimul. O asemenea cale se numește completă. Lungimea căii se determină prin suma perioadelor ce alcătuiesc această muncă.

*Metoda de program-țintă* - procesul de elaborare și adoptare a totalității deciziilor cu caracter diferențiat, adoptate la diferențiate condiții, însă strâns legate între ele. Metoda se folosește pentru soluționarea problemelor mari care au o dezvoltare în perspectivă și include:

- scopuri, orientate spre viitor;
- ordinea de acțiuni, care este necesar de a fi îndeplinită pentru atingerea scopurilor;
- sarcini pentru anumiți specialiști de a îndeplini aceste acțiuni;
- resurse pentru atingerea scopurilor.

Decizia privind utilizarea metodei concrete utilizate de planificare financiară a activității întreprinderii este adoptată la nivelul TOP-managementului, luându-se în calcul o varietate de factori de influență atât din interior, cât și din exterior. Totodată, se va ține cont și de costurile pe care le va implica metoda de planificare aprobată.

**REFERINȚE:**

1. Buglea, A. Analiza economico-financiară. Timișoara: Ed. Univ. de Vest, 2008. 364 p.
2. Bușe, L. ș.a. Analiza economico-financiară. Craiova: Sitech, 2008. 222 p.
3. Căruntu, C. Analiza economico-financiară a firmei: concepte, metode, aplicații. Craiova: Universitară, 2009. 425 p.

## ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЗЕМЛИ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ПАРМАКЛИ Д.М.,

*доктор хабилитат экономических наук,*

*профессор,*

*Кагульский государственный университет им.Б.П.Хашдеу*

ПАШАЛЫ Г.М.,

*директор SRL «Cimnuk Agro» Чадыр-Лунгского района*

**Abstract:** *The work presents the dynamics of the cereal crop yields at the Autonomous Territorial Unit of Gagauzia in years 1995-2012 and elaborates on the problem on unstable land cultivation in more detail. It shows the worthwhileness of realization of land resources which reflects in an omnipotent way the achieved level of effectiveness of land use and the possible reserves for increasing the total output of agricultural production. The article considers comparative indicators of yields for major types of crops in a number of southern regions in the Republic of Moldova, as well as showcases the data for revenues per hectare of available farmland at the enterprises of ATU Gagauzia in years 2004-2012.*

**Keywords:** *Crop yield, revenue, potential, farmland, effectiveness.*

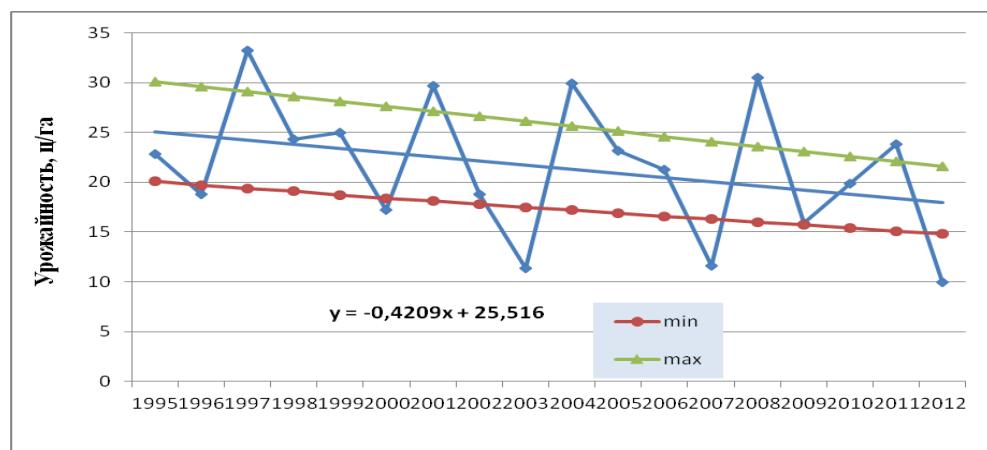
Как известно, производство сельскохозяйственной продукции может быть сопряжено не только с достижением положительного эффекта (прибыли), но и отрицательного результата, когда реализация продукции окажется убыточной, что, в конечном счете, может привести к банкротству предприятия.

В связи с дефицитом финансовых средств, вызванного в основном диспаритетом цен, сельскохозяйственные предприятия оказались не в состоянии закупать средства производства в необходимых объемах и номенклатуре, что привело к техническому и технологическому упадку. Резкое сокращение применения удобрений, гербицидов, ядохимикатов, нехватка высокопроизводительной техники, примитивизация технологий возделывания сказалась на урожайность сельскохозяйственных культур и как следствие на эффективность растениеводства в целом. Положение усугубляется еще и тем, что Республика Молдова и прежде всего ее южная часть расположена в зоне неустойчивого (рискованного) земледелия.

Зачастую неблагоприятные погодные условия влияют не только на качество, но и не дают возможности произвести запланированный объем продукции, и как следствие получить необходимую прибыль. Сложные

погодные условия, такие как жара и продолжительные периоды отсутствия осадков часто приводят к потерям урожая сельскохозяйственных культур. В результате чего могут полностью погибнуть посевы гороха, кукурузы на зерно, озимых культур или настолько снизить урожайность, когда их использование по назначению становится нецелесообразным. Специалисты, оценивая современную тенденцию изменения климата, приходят к выводу о наступающем потеплении. Проблемы опустынивания в таких условиях кажутся ныне не праздными.

Учитывая определяющее значение эффективности использования земли в сельском хозяйстве как главного средства производства и высокий удельный вес зерновых культур в структуре посевных площадей (более 3/5), рассмотрим динамику урожайности зерновых культур в АТО Гагаузия за 1995-2012 годы, т.е. за последние 18 лет, и выявим тенденцию изменения показателей за указанные годы (рис.1).



**Рис.1. Динамика урожайности зерновых и зернобобовых культур во всех категориях хозяйств АТО Гагаузия за 1995-2012 гг**

Источник: формы №29 сх за 1995-2012гг АТО Гагаузия

Как видно из рисунка, выравненное значение урожайности зерновых культур описывается уравнением  $y = -0,4209x + 25,516$ , следовательно, в среднем за год выход продукции с одного гектара снижался в среднем на 0,42 ц.

На рисунке показаны критические уровни урожайности, которые соответствуют среднегодовым показателям, описываемым уравнением тренда, уменьшенным или увеличенным на 17,5%. За исследуемые 18 лет критическая минимальная устойчивость наблюдалась 5 лет (1996, 2000, 2003,

2007 и 2012 г.г.) или 27,8%. Как видим, 2 года из 7 лет зерновые культуры не приносили прибыли крестьянам.

Причина многих бед в сельском хозяйстве ныне кроется в низкой урожайности возделываемых культур. Исследования показали, что потенциальные возможности наших плодородных черноземов используются менее чем на половину. Особенно низки урожаи овощей, кукурузы, фруктов.

Жизнедеятельность растений возможна при одновременном наличии таких основных климатических факторов, как свет, тепло и влага. Однако наибольшее значение приобретают те факторы, которых недостаточно для нормального развития культур. Именно они определяют конечный результат возделывания сельскохозяйственных культур.

Общее представление об увлажнении территории дают сведения об осадков, выпадающих за год, за вегетационный период в целом и за отдельные его отрезки, об относительной влажности и дефицитах влажности. За период активной вегетации (период с температурой воздуха выше 10°C) сумма осадков колеблется в среднем от 330 мм на севере до 235 мм на юге. Такое количество осадков недостаточно для успешного возделывания сельскохозяйственных культур, особенно влаголюбивых.

Влагообеспеченность растений определяется соответствием количества воды, содержащейся в почве, тому количеству воды, которое требуется растению для нормального роста и развития. Исследования показали, что потребность озимых культур во влаге удовлетворяется на 60-80%. Хуже удовлетворяется потребность во влаге пропашных культур. Так, влагообеспеченность кукурузы составляет 45-60% оптимальной. Дефицит влаги, т.е. разность между оптимальным водопотреблением и суммарным испарением, на территории республики для зерновых культур составляет 60-135 мм. Значительный дефицит во влаге испытывает кукуруза, особенно в центральных и южных районах республики (240-260 мм), плодовые культуры (340-375 мм) и виноград (330-410 мм). Влагообеспеченность названных культур не превышает 55%.

Следует отметить, что наряду с традиционными показателями эффективности использования продуктивных земель (отношение результатов производственно-финансовой деятельности в стоимостном или натуральном выражении к единице используемых земельных ресурсов) целесообразно применять показатель уровня реализации их потенциала, который будет комплексно отражать достигнутый уровень эффективности использования земли и возможные резервы наращивая производства сельскохозяйственной продукции.

Частные показатели потенциальной производительности земли, характеризующие выход с единицы площади продукции отдельных культур, могут иметь 3 уровня градации [1, с.144-145]:

**научно-обоснованный уровень**, отражающий среднегодовые потенциальные показатели урожайности отдельных сортов или гибридов, достигнутых на сорткоиспытательных опытных станциях республики в реальных условиях производства при той иной степени интенсификации, причем как в условиях орошения, так и на богаре;

**максимально-производственный уровень**, учитывающий максимальные фактические показатели урожайности в производственных целях агропредприятий за отдельные годы в сложившихся условиях интенсификации;

**реально-производственный уровень**, характеризующий реально достигнутый уровень урожайности в среднем за 5 лет подряд в реальных производственных условиях агропредприятий.

ATO Гагаузия расположена в эпицентре зоны неустойчивого земледелия, здесь меньше выпадает осадков, что отрицательно сказывается на результатах выращивания сельскохозяйственных культур. Тому подтверждение среднегодовые показатели урожайности возделываемых культур, полученные в целом по Республике Молдова и АТО Гагаузия в том числе [2]. Так, урожайность зерновых культур в южной зоне республики, как показывают данные за последние 18 лет, на 11,3% ниже, чем в среднем по стране. Аналогичная зависимость наблюдается и по другим культурам. В связи с этим для АТО Гагаузия приняты более низкие нормативные показатели максимально-производственного и реально-производственного потенциала земельных ресурсов.

Потенциал продуктивности земельных ресурсов в Республике Молдова и АТО Гагаузия научно-обоснованного, максимально-производственного и реально-производственного вариантов приведен в таблице 1 [3, с. 327].

Однако в силу целого ряда объективных и субъективных причин, землепользователи автономии не добились должной отдачи земельных ресурсов из-за недостаточного использования потенциала их продуктивности. Особенно низкая отдача земель была на посевах гороха (52,6% от потенциального уровня), пшеницы (53,0%), в целом зерновых культур (67,5%) (табл.2).

На основе экономической оценки предпринимательской деятельности выявляются производственные и финансовые резервы производства. В экономической литературе понятие резервов сводится часто к снижению потерь в использовании ресурсов, что представляет собой упрощённое представление о резервах производства. Правильнее под резервами понимать неиспользованные возможности снижения текущих и авансированных затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов при данном уровне развития производительных сил и производственных отношений.

Резервы в полном объеме можно измерить разрывом между достигнутым уровнем использования ресурсов и возможным уровнем, исходя из

имеющегося производственного потенциала бригады, фермы, предприятия в целом.

Под производственным потенциалом земельных ресурсов, напомним, понимается максимально возможный выход продукции по качеству и количеству в условиях наиболее эффективного использования всех имеющихся средств производства и труда. Следовательно, совокупная оценка резервов повышения эффективности производства характеризуется разницей между производственным потенциалом и достигнутым уровнем производства продукции.

**Таблица 1. Потенциал продуктивности земли в Республике Молдова и АТО Гагаузия**

Наименование культур	Потенциал продуктивности земли, ц/га					
	научно-обоснованный		максимально-производственный (год)		реально-производственный (годы)	
	РМ	АТО	РМ	АТО	РМ	АТО
Зерновые и зернобобовые	...	...	...	35,9	...	28,6
Озимая пшеница	48,0	42,6	32,4 (1997)	37,0 (2001)	28,6 (1995-1997)	32,2 (1997-1999)
Ячмень (оцинный и яровой)	47,0	41,7	27,2 (2008)	32,6 (2001)	20,2 (2008-2010)	26,0 (1997-1999)
Горох	25,8	22,9	16,3 (2006)	27,0 (2004)	15,2 (2004-2006)	21,3 (2004-2006)
Кукуруза	66,0	58,5	39,7 (1997)	38,1 (1997)	33,4 (1995-1997)	26,0 (1995-1997)
Подсолнечник	25,8	23,7	16,5 (2008)	15,6 (2008)	14,9 (2008-2010)	14,1 (2008-2010)
Рапс	...	23,5	...	19,1 (2008)	...	12,1 (2008-2011)
Табак	24,0	24,0	17,7 (2010)	20,7 (2010)	16,8 (2008-2010)	17,8 (2010-2012)
Овощи	350,0	203,7	112,6 (2006)	84,5 (2006)	101,3 (2004-2006)	84,5 (2004-2006)
Плоды	228,5	141,0	61,7 (1997)	41,4 (2012)	42,9 (1995-1997)	26,1 (2010-2012)
Виноград	76,7	61,5	49,6 (1995)	45,7 (2004)	46,8 (2002-2004)	40,5 (2002-2004)

*Источник: [1, с.145] и [3, с.327-328]*

Известно, что использование производственных и финансовых ресурсов предприятия может носить как экстенсивный, так и интенсивный характер. Экстенсивное использование ресурсов ориентируется на вовлечение в производство дополнительных ресурсов в отличие от интенсификации

экономики, когда результаты производства растут быстрее, чем затраты на него, чтобы вовлекая в производство сравнительно меньше ресурсов, можно было добиться больших результатов.

**Таблица 2. Потенциальные (реально-производственные) и сложившиеся уровни урожайности основных сельскохозяйственных культур во всех категориях хозяйств АТО «Гагаузия» (ц/га)**

Наименование культуры	Урожайность		
	потенциальная	фактическая	
		средняя за 2009-2013	в % от потенциального уровня
Зерновые и зернобобовые	28,6	19,3	67,5
Озимая пшеница	32,2	17,0	53,0
Кукуруза	26,0	21,6	83,1
Ячмень	26,0	19,7	75,8
Горох	21,3	11,2	52,6
Подсолнечник	14,1	13,6	96,5
Виноград	40,5	37,5	92,6

Источник: [3, c.328]

Коэффициент использования потенциала продуктивности земли в сельском хозяйстве определяется отношением фактического уровня урожайности ( $q_{\phi}$ ) к потенциальному ( $q_n$ ):

$$K = \frac{q_{\phi}}{q_n} \quad (1)$$

Потенциальный уровень продуктивности земельных ресурсов определяется как сумма фактической урожайности и реального резерва ее роста ( $\Delta q$ ) [3, c.328]:

$$q_n = q_{\phi} + \Delta q \quad (2)$$

Тогда  $K = \frac{q_{\phi}}{q_{\phi} + \Delta q} = \frac{1}{1 + \frac{\Delta q}{q_{\phi}}} = \frac{1}{1 + \beta},$  (3)

Доля реального резерва роста урожайности

$$\beta = \frac{\Delta q}{q_{\phi}} \quad (4)$$

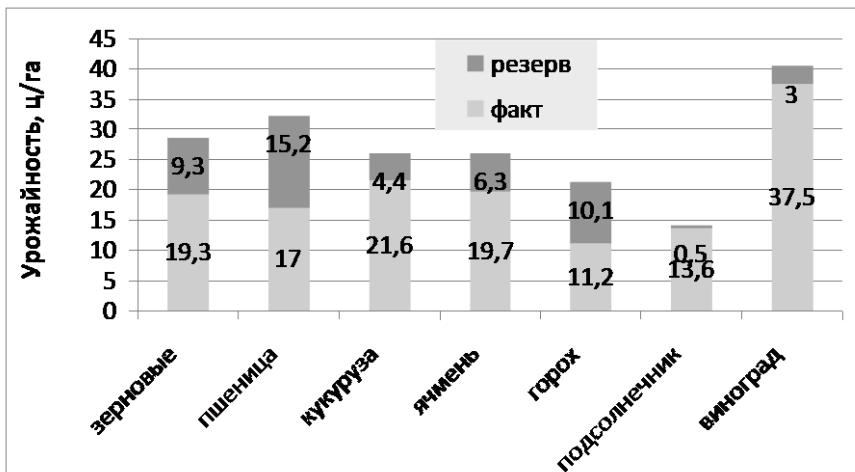
Чтобы выявить резервы роста продуктивности полей, рассмотрим показатели урожайности основных культур в среднем за 2009-2013 годы в

SRL «Cumruk Agro» и в сельскохозяйственных предприятиях АТО Гагаузия. Для сравнения приведем также потенциальные (максимально-производственные) показатели (табл.3).

**Таблица 3. Показатели урожайности основных культур в SRL «Cumruk Agro» и АТО Гагаузия в среднем за 2009-2013гг (ц/га)**

Наименование культур	SRL «Cumruk Agro»	ATO Гагаузия	Потенциал (максимально-производственный)	Отклонение АТО Гагаузия к (%)	
				потенциалу	SRL «Cumruk Agro»
Зерновые и зернобобовые	26,0	19,3	35,9	- 46,2	- 25,8
Озимая пшеница	28,3	17,0	37,0	- 54,1	- 39,9
Горох	16,2	11,2	27,0	- 58,5	- 30,9
Кукуруза	32,7	21,6	38,1	- 43,3	- 33,9
Подсолнечник	20,3	13,6	15,6	- 12,8	- 33,0

*Источник: формы №29 сх за 2009-2013гг АТО Гагаузия*



**Рис.2. Показатели резерва и фактической урожайности культур в сельскохозяйственных предприятиях АТО Гагаузия в среднем за 2009-2013гг**

*Выполнено по данным таблиц 1 и 2*

Из таблицы видно, что показатели урожайности SRL «Cumruk Agro» значительно выше сложившихся уровней в среднем по АТО Гагаузия. Если принять достигнутые показатели урожайности в SRL «Cumruk Agro» в качестве реальных рубежей, то (среднегодовая площадь возделывания

зерновых культур в АТО составляет 49695 га) недобор зерна в целом по автономии превышает 33 тыс.т. (49695 га · 6,7ц/га), озимой пшеницы - 27,4 тыс.т, гороха- 620 т, кукурузы -12,2 тыс.т, подсолнечника - 10,9 тыс.т. Еще более заметные резервы кроются в освоении максимально-производственного потенциала земли.

Практика использования земель сельскохозяйственного назначения в южной зоне республики показывает, что главной (но единственной) причиной недобра урожая зерна подсолнечника и других культур является дефицит влаги и высокие температуры в летний период. Однако мастерство земледельцем в том и проявляется, чтобы противостоять жестким погодным условиям адекватную технологию возделывания, высокое качество и своевременность проведения всех агротехнических операций на полях. Там где царит высокая производственная дисциплина, умело используются современные технологии минимальной обработки почв и влагосберегающие приемы возделывания, там достигают более высоких урожаев. Для сравнения приведем среднегодовые показатели урожайности основных сельскохозяйственных культур четырех соседних районов южной зоны Республики Молдова (табл.4).

**Таблица 4. Показатели урожайности основных сельскохозяйственных культур в Вулканештском, Чадыр – Лунгском, Тараклийском и Кагульском районах в среднем за 2011-2013 годы (ц/га)**

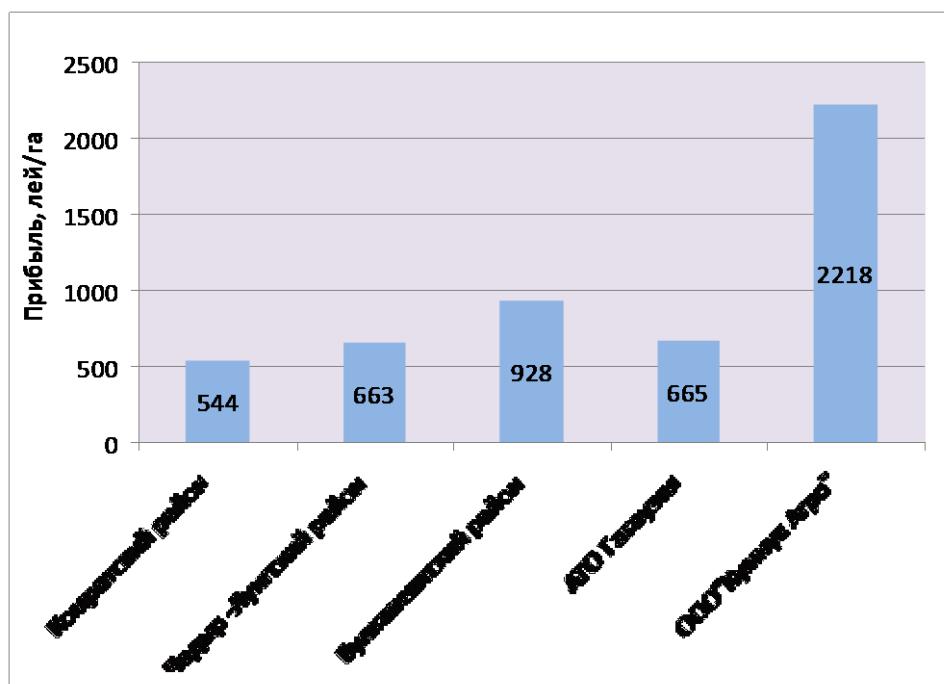
Наименование культур	Районы				Республика Молдова
	Вулканештский	Чадыр - Лунгский	Тараклийский	Кагульский	
Зерновые и зернобобовые всего	18,5	21,0	23,5	22,2	23,3
в том числе озимая пшеница	21,4	23,6	22,2	24,5	24,2
кукуруза	16,8	35,8	23,0	23,5	25,1
Подсолнечник	12,0	14,0	14,5	11,8	14,5
Виноград	65,1	43,6	36,5	37,6	43,8

*Источник: [2] и данные управления сельского хозяйства АТО Гагаузия*

Как видим, показатели продуктивности полей за последние 3 года весьма скромные. Однако и в этих условиях земледельцы Тараклийского района получили с каждого гектара посевов зерна больше, чем в Вулканештском районе на 5 ц/га или 27%, а урожайность подсолнечника была выше, чем в соседнем Кагульском районе на 2,7 ц/га или 22,9%. Существенная разница в урожайности кукурузы наблюдается: механизаторы

Чадыр-Лунгского района получили с гектара посевов сухого зерна по 35,8 ц/га, а в Вулканештском районе в 2,1 раза меньше.

Эффективность использования земли в конечном счете определяется объемом полученной прибыли с каждого гектара. Проведенные исследования показывают, что сельскохозяйственное предприятие в условиях южной зоны республики может вести простое воспроизведение, если каждый гектар земли в обработке обеспечивает не менее 591 лей прибыли, а расширенное воспроизведение - 875 лей, в том числе на посевах зерновых культур 638 лей/га, подсолнечника 827 лей/га, рапса 1556 лей/га, винограда 2045 лей/га, табака 7250 лей/га. [4, с. 81]. А какова фактическая картина использования земли в нашем крае? Для этого рассмотрим показатели эффективности использования земли на посевах зерновых культур в Вулканештском, Чадыр-Лунгском и Комратском районах АТО Гагаузия в среднем за 2010-2012 годы (рис.4).



**Рис.4. Показатели полученной прибыли с одного гектара посевов зерновых культур в сельскохозяйственных предприятиях по районам АТО Гагаузия в среднем за 2010-2012 годы**

Источник: данные управления сельского хозяйства АТО Гагаузия

Из графика видно, что предприятия Комратского района имели самый низкий выход прибыли с гектара зерновых культур, который ниже необходимого уровня для ведения простого воспроизводства. Для обеспечения жизнедеятельности хозяйства данного района обеспечивали более высокие показатели выхода прибыли с единицы площади по подсолнечнику, рапсу и другим культурам, которые позволили обеспечить превышение фактического среднего уровня прибыли над расчетным.

Важной представляется динамика выхода прибыли с единицы площади. За последние 9 лет в целом по предприятиям АТО Гагаузия и SRL «Cumnuk Agro» (2004 -2012) наблюдается возрастающая тенденция данного показателя, что очень важно с точки зрения укрепления экономического состояния сельскохозяйственных предприятий и отрасли в целом (рис.5). Однако, отмеченный рост «съедается» инфляцией. В тоже время рост прибыльности использования земли в SRL «Cumnuk Agro» говорит о том, что в хозяйстве за счет существенного наращивания урожайности культур (особенно в последние 3 года), была обеспечена высокая рентабельность реализованной продукции.

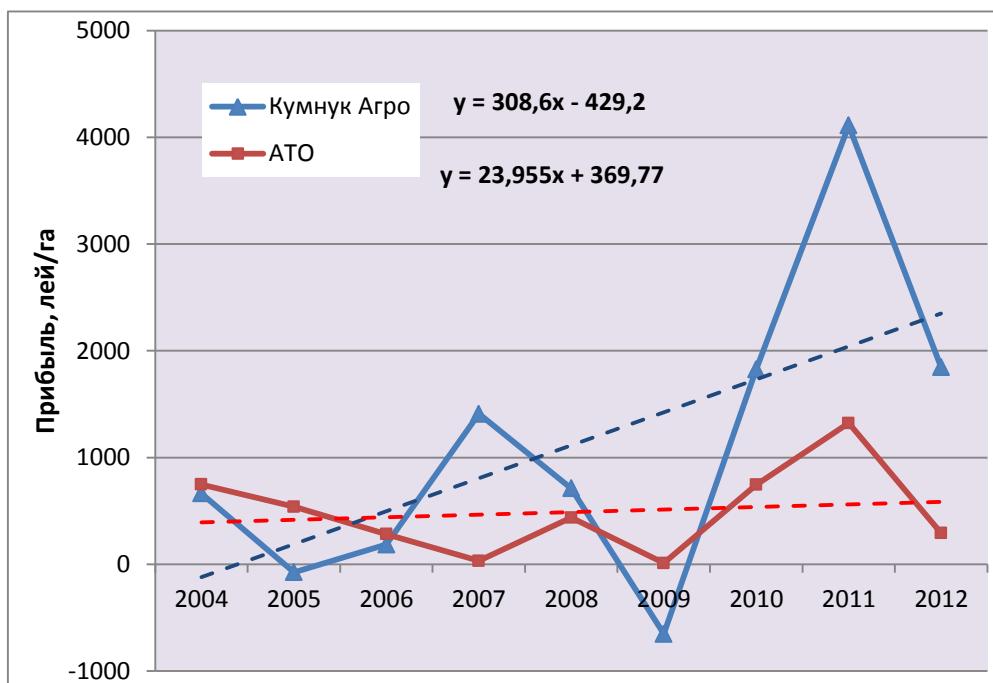


Рис.5. Динамика полученной прибыли с гектара сельскохозяйственных угодий в SRL «Cumnuk Agro» и АТО Гагаузия за 2004-2012 годы

Источник: данные управления сельского хозяйства АТО Гагаузия

**ЛИТЕРАТУРА:**

1. Пармакли Д.М. Экономический потенциал земли в сельском хозяйстве. Монография. – Ch.:ASEM, 2006. - 384с.
2. Статистический ежегодник Республики Молдова. - Ch.: Statistica, 2013, - 556р.
3. Дудогло Т.Д. Обоснование потенциальных уровней продуктивности земельных ресурсов АТО Гагаузия. Международная научно-практическая конференция INCE, октябрь 2014, том.2.- 368с.
4. Тодорич Л.П. Совершенствование механизма обеспечения экономической устойчивости сельскохозяйственных предприятий (на примере АТО «Гагаузия»). Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Кишинев,2014г.-184с.

## ВОЗМОЖНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ КУЛЬТУРНЫХ ПРОГРАММ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ГОЛОВЧЕНКО О.М.,

доктор экономических наук,

профессор,

Международный гуманитарный университет,

Одесса, Украина

ГОЛОВЧЕНКО М.Ф.,

аспирант,

Международный гуманитарный университет,

Одесса, Украина

**Abstract:** Possibilities of forming of the cultural programs depending on the cultural and historical specific of regions of Ukraine, world experience of financing, support and development of sphere of culture, possible sources of investing in establishments of culture and cultural programs are explored.

**Keywords:** Cultural economics, investment sources, regional programs, the economic model, patronage, sponsorship, commercial activity.

**Вступление.** Блага, производимые сферой культуры, играют значительную роль в экономике общественного сектора. Эти блага являются общественными и социально-значимыми и должны финансироваться как государством, так и частными учреждениями.

Экономические реформы периода национальной независимости создали условия для развития рыночной экономики, обеспечили индивидуальные свободы, но одновременно привели к серьёзным последствиям для социальной сферы, вызвав упадок всего гуманитарного сектора. Значительное сокращение бюджетного финансирования культуры привело к росту цен на продукты культуры, и культурные блага стали недоступны для многих групп населения.

Если говорить о роли государства в обеспечении сохранения и развития культуры, то именно государство должно отвечать за сохранность многообразия всей накопленной предыдущими поколениями системы ценностей в единственном культурном пространстве. В задачи государства входит; во-первых, разработка общей концепции культуры, представлений о месте и роли культуры в жизни общества; во-вторых, согласование интересов всех субъектов культурной жизни на всех уровнях; и, главное, поиск ресурсов, за счет которых будет реализоваться государственная культурная политика.

**Постановка проблемы.** Сегодня слабо разработаны вопросы формирования культурных программ в зависимости от особенностей исторического и культурного развития территории. Кроме того, остаются нерешенными проблемы поиска источников финансирования культурных программ и отдельных объектов культуры. Все вышеотмеченное и позволяет ставить вопрос о том, как разрабатывать и реализовывать культурные программы на региональном уровне и какие источники финансирования при этом могут быть привлечены.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблемы места и роли культуры в новых экономических отношениях исследовались такими авторами, как А. Агеев, Ф. Бродель, Л. Востряков, М. Гельвановский, А. Крюкова, Н. Зарубина, Д. Тульчинский и многими другими [2 – 5, 7, 9]. Однако никто из них не рассматривал вопрос финансирования культурных программ, и соотношение источников инвестирования культурных проектов.

**Целью** данного исследования является рассмотрение возможности разработки городских и региональных программ культурного развития в зависимости от культурной и исторической специфики разных регионов Украины, а также путей привлечения инвестиций в реализацию данных программ.

**Содержание исследования.** Вся история существования и развития государства показывает, что экономические и политические права не могут быть реализованы в отрыве от социальных и культурных прав. Если экономика и политика определяют уровень жизни, прав и свобод человека, ту экономическую модель, которая впоследствии сформирует будущее развитие, то именно культурные факторы влияют на то, которые из возможных экономических и политических моделей при прочих равных условиях будут избраны в будущем [6].

Культура заложена в основу формирования системы ценностей, терпимости, сосуществования, формирует поведение и способ мышления человека. Таким образом, концепция развития и сохранения культуры должна разрабатываться наравне с экономической и политической концепциями. Вложения в культуру формируют общественное развитие в такой же мере, как инвестиции в производство и разработка политических стратегий.

Основным приоритетом в разработке культурной стратегии, которая отвечает требованиям нынешнего столетия, является формирование культурной среды, которая объединяет социальную направленность развития и культурные потребности личности.

Главным субъектом государственной культурной политики является государство, которое обладает необходимыми для этого ресурсами и соответствующими управлеченческими органами, оказывающими непосредственное влияние на разные секторы культурной сферы [4, с. 38].

По данным сводного бюджета Украины расходы по статье «духовное и физическое развитие» расходы возросли с 1417,9 млн. грн. в 2002 г. до 13661,0 млн. грн. в 2013 г., т.е. в номинальном выражении почти в 10 раз [8, с. 64]. Однако, в пересчете на реальные величины, мы можем говорить о двукратном сокращении финансирования культурной сферы.

В настоящее время на государственном учете в Украине находится 143 тыс. памятников истории и культуры, из них -72 тыс. – археологии, 53 тыс. – истории, 3 тыс. – монументального искусства, 15 тыс. – архитектуры и градостроительства, 324 ед. – садово-паркового искусства, 5 единиц – ландшафтные и 37 единиц – науки и техники [8, с. 467].

Увеличилось количество театров, с 125 в 1990 г. до 132 в 2013, но в то же время, за этот период количество посещений театров за год резко сократилось, от 17, 6 млн. в 1990 г. до 6, 7 млн. в 2013. За этот же период количество концертных организаций увеличилось с 44 в 1990 г. до 88 в 2013, однако количество слушателей на концертах за год уменьшилось с 15,0 млн. до 4,6 млн. в 2013 г. То есть при увеличении количества театров и концертных организаций посещаемость их снизилась в более чем в три раза. Аналогичная ситуация складывается с посещением музеев. С 1990 по 2013 г.г. количество музеев возросло с 214 до 592 то есть, почти в 3 раза, а количество посещений музеев за год уменьшилось с 31, 8 млн. до 22,4 млн., то есть почти в полтора раза [8, с. 467].

Это объясняется тем, что в систему экономических потребностей, характеризующих уровень развития народного благосостояния, включаются комплексные группы потребностей, имеющие функциональное значение. Культурные потребности населения образуют именно такой комплекс. Развитие культурных потребностей тесно связано с уровнем удовлетворения всех остальных, и только на определенном уровне насыщения первичных потребностей могут развиваться потребности в культурных благах. Таким образом «потребление» культуры неразрывно зависит от уровня жизни, который определяется такими показателями, как средняя и минимальная заработная плата, средний и минимальный размеры пенсии, товарооборот на душу населения, объем услуг на душу населения и др. Если эти показатели имеют критическое значение, то комплекс культурных потребностей отодвигается на задний план.

Именно это должны учитывать региональные программы культурного развития, которые формируются в новых условиях. Программа может быть ориентирована на сохранение и развитие культурного потенциала и культурного наследия регионов, обеспечения потребностей населения в услугах, которые предоставляются заведениями культуры и образовательными учреждениями в сфере культуры и искусства.

Практика подтверждает эффективность решения проблемных вопросов развития сферы культуры программным путем. Программный

подход позволяет с максимальной социальной и экономической эффективностью решать задачи культурного развития, сохранения и приумножения культурных ценностей, приобщения к культурным благам и творческой деятельности разных категорий населения. Одна из актуальных проблем в этой области - формирование инвестиционной политики. Инвестиции в культуру решают не только экономические, но и социальные и культурные задания.

Имея в своем распоряжении мощный культурный потенциал, регионы Украины являются перспективными территориями для развития культурного туризма как средства привлечения дополнительных финансовых источников, формирования их инвестиционной привлекательности. Подобный путь экономически оправдан в существующих в Украине рыночных условиях. Опыт других стран доказывает его эффективность и особенно он важен для тех территорий, которые владеют богатейшим потенциалом культурного и исторического наследия.

Положительными сторонами культурного туризма как ресурса социально - экономического развития регионов Украины являются:

- социальное влияние - в поддержке устойчивого развития регионов, которое важно в первую очередь для местного населения;
- экономическое значение - в развитии отраслей экономики, создания рабочих мест, привлечения средств делового мира, заинтересованного в своем будущем.

Кроме того, важную роль играет модель культурного развития, ориентированная на большое значение локального культурного обслуживания и поддержку культурных инициатив, которые содействуют развитию индивидуальных культурных программ.

Важную роль в региональных программах культурного развития играет стратегия стимулирования традиционных видов и жанров любительского художественного творчества, стабильно работающих художественных коллективов в качестве эффективного средства культурного обслуживания населения, расширения возможностей для самореализации местного содружества; поддержки фестивалей, праздников и других культурных событий, которые формируют позитивный имидж региона.

Роль культуры как фактора развития человеческого капитала наиболее ярко проявляется на примере международного культурного сотрудничества. Поэтому международное культурное сотрудничество должно стать важной составляющей региональной программы культурного развития. Ведь именно международное культурное сотрудничество вносит большой вклад не только в качество культурной среды, но и в распространение в мире украинской культуры. Региональная программа

культурного развития как, впрочем, и любая другая программа требует источников финансирования.

В настоящее время Правительством Украины приняты законодательные акты, в которых определены правовые, экономические, социальные, организационные основы развития культуры и ее направленность на следующие цели:

- реализация суверенных прав Украины в сфере культуры;
- возрождение и развитие культуры украинской нации и культур национальных меньшинств, проживающих на территории Украины;
- обеспечение свободы творчества, свободного развития культурно-художественных процессов, профессионального и самодеятельного художественного творчества;
- реализация прав граждан на доступ к культурным ценностям;
- социальная защита работников культуры;
- создание материальных и финансовых условий для развития культуры [1].

В финансировании культуры главными распорядителями бюджетных средств является Министерство культуры Украины, министры и руководители государственных комитетов и ведомств Украины, в подчинении которых находятся предприятия, организации и учреждения культуры.

Из бюджетов городов районного подчинения, сельских советов, сел и поселков финансирование осуществляется соответствующими исполнительными комитетами органов местного самоуправления.

Итак, в бюджетном финансировании расходов на культуру и искусство участвуют все звенья бюджетной системы Украины.

Распределение учреждений культуры и искусства на те, которые финансируются из государственного бюджета, и те, что получают ассигнования из местных бюджетов, осуществляется в зависимости от их значимости и подчинения.

Уровень развития культуры в стране является важным фактором конкурентоспособности отечественных товаров и услуг на международном рынке. Украина интересна миру своим культурным лицом, традициями и обычаями, ведь конкуренция в мире на самом деле происходит на уровне национальных культур.

Многие страны, особенно европейские, имеют большие поступления в государственный бюджет от культурной индустрии, поскольку культура – это самодостаточный феномен, который дает немалую прибыль и одновременно обретает высокий художественный и духовный уровень. Именно поэтому в Украине на современном этапе ее развития государство должно поддерживать и способствовать развитию сферы культуры, чтобы

она могла работать как самоорганизующийся механизм, который обеспечит возможность хорошо жить и зарабатывать.

Сегодня крайне важным и актуальным вопросом, который нуждается в срочном решении, является эффективное финансовое обеспечение развития культуры в регионах Украины, где непосредственно формируется культурная политика и стабильная, надежная финансовая поддержка от государства.

Мировой опыт финансирования, поддержки и развития сферы культуры показал, что существует три основных типа экономики культуры в зависимости от механизма ее инвестирования [4, с. 47]:

1. «Романский» тип (например, в Италии, Испании, во Франции), когда культура финансируется преимущественно централизовано, за счет государственных средств. Так, в Италии финансирования культурных акций и искусства могут осуществлять только правительственные организации или частные лица, которые пользуются доверием государства.

2. «Немецкий» тип, характерный для ФРГ и стран Скандинавии. В этом случае центральными властями оказывается только патерналистическая поддержка, а государственное финансирование осуществляется преимущественно из местных бюджетов и через независимые структуры и фонды.

3. «Англо-американский» тип: государство выступает лишь вдохновителем и патроном определенных направлений, а финансирование осуществляется за счет привлечения частного капитала, в том числе за счет налоговых льгот. Подавляющее большинство заведений культуры не имеют своих собственных источников дохода, или их уровень невысок и его недостаточно для покрытия всех необходимых расходов. Поэтому они или полностью финансируются из государственного бюджета (по уровню принадлежности учреждения), или получают из него средства, необходимые для покрытия части расходов. В этом случае имеет место финансирование по смете текущих расходов [2, с.185]. В 90- те г. ситуация несколько изменилась в связи с введением программного принципа финансирования. Аналогия бюджетной дотации сохранилась в виде минимальных гарантий поддержки материально технической базы и хозяйственного содержания учреждений культуры.

Имеются в виду такие статьи, как заработка плата штатных работников, затраты на тепло, электроэнергию и другие «защищенные» статьи бюджетной сметы, которые гарантируют минимум средств текущего содержания, поддержки деятельности учреждений культуры. Необходимые капитальные вложения финансируются из государственного бюджета по особым сметам. На всех уровнях формирования из бюджетных средств образуются специальные фонды, целью которых является финансирование не всей сети заведений культуры, а осуществление конкретной деятельности. Речь идет о государственных, региональных и местных культурных

программах, которые финансируются из соответствующих фондов развития культуры и искусства. Программное финансирование фактически является распространением на бюджетные средства механизма договорных отношений. Иначе говоря, из 90-х р.р. бюджетные средства стали выделяться не только в виде дотации, но и в договорной хозрасчетной форме. Деятельность заведений культуры может финансироваться не только из бюджетных средств на сферу культуры, но из межотраслевых и межрегиональных программ, местных комплексных программ. Однако, все эти бюджетные средства используются для финансирования производителя услуг в сфере культуры.

Поэтому следует вспомнить практику ряда зарубежных стран, где часть бюджетных средств идет на непосредственное финансирование потребителя в социально-культурной сфере [10]. Речь идет не о потребителе вообще, а о тех его группах и категориях, которые нуждаются в поддержке бюджетными средствами (малоимущие, дети, и т. п.). Представителям таких категорий могут быть выданы талоны на определенный минимум услуг в сфере культуры (это может быть посещение библиотек, музеев, льготные билеты в театр). Эти талоны гасятся в соответствующих учреждениях и оплачиваются учреждениями культуры под гарантии бюджета. В этом случае снимается проблема компенсационных выплат незащищенным группам населения, а заведения культуры становятся заинтересованными в таких клиентах, реализуя, тем самым, необходимый минимум услуг.

Кроме того, формой финансирования не всех, а отдельных направлений программ культурного развития, остается спонсорство, как адресные субсидии для достижения определенных целей, то есть взаимовыгодное сотрудничество, реализация общих проектов. Спонсирование может осуществляться в виде выделения финансовых средств, оплате счетов, полностью или частично, - возвратных платежей, закупок оборудования, инструментов, инвентаря, премий, стипендий, гонораров, призов, и т.п.

Отдельной формой финансирования культурных программ является патронаж - заступничество, не только финансовое, но и организационное, которое делается на стабильной и долгосрочной основе.

Обычно опекают конкретные учреждения и организации, отдельных личностей. Патронаж может оформляться долговременным договором или даже организационными документами, когда патрон входит в круг соучредителей учреждения культуры с определенными правами и обязательствами. Примером может служить «членство» (membership), которое широко практикуется в зарубежном музейном деле. Более распространенная, например, в соседней России другая форма патронажа - foundation - создание фондов поддержки и развития соответствующих учреждений культуры. Такие фонды созданы, например, в России при

Большом академическом драматичном театре им. Г. Товстоногова, Санкт - Петербургской театральной академии. В правление таких фондов входят главные представители больших коммерческих организаций, банков, торговых фирм. Еще одним важным источником финансирования культурных программ (или, вероятнее всего, их составляющих) может стать благотворительность. Благотворительность является проявлением филантропии, которая не допускает каких-то финансовых и других обязательств со стороны тех учреждений, которые получают поддержку. Благотворитель демонстрирует акт свободной воли при предоставлении поддержки. Поэтому и оформляется благотворительность обычно актом дарования.

Следует отметить такой возможный источник финансирования культурных программ, как международные проекты и программы. В настоящее время достаточно активны такие международные организации, как ЮНЕСКО, ИКОМОС, Фонд Сороса, Международный научный фонд. Гранты на финансирование выделяются юридическим и физическим лицам. Информация о сроках подачи заявок, характере и направлениях возможной поддержки публикуется в СМИ.

И, наконец, традиционным внебюджетным источником финансирования в сфере культуры является собственная коммерческая деятельность учреждения культуры. В данном случае речь идет о четкой ориентации на потребности посетителей, на те виды деятельности, которые имеют повышенный спрос. Кроме традиционных платных культурных услуг, это могут быть и банковский депозит, и сдача помещений в аренду, и тому подобное.

Поэтому следует развивать дополнительную активную коммерческую деятельность. Например, речь может идти о создании банка культуры - традиционного коммерческого банка, с той лишь разницей, что он будет иметь льготную тарифную ставку, разница которой, например, со середневзвешенной ставкой может идти на потребности поддержки и развития сферы культуры, в том числе и через специальные фонды развития культуры и искусства. Чрезвычайно перспективным кажется и развитие страховой деятельности в сфере культуры.

**Выводы.** Анализ возможных источников финансирования программ культурного развития позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, определение приоритетов для бюджетного финансирования культурных программ: что должно быть гарантировано в сфере культуры государством;

Во-вторых, необходим расчет возможного соотношения между бюджетным и внебюджетным финансированием программ. Иначе говоря, какая часть программы культурного развития может обеспечиваться на

коммерческой основе, а которая - только на основе бюджетного финансирования.

В третьих, каким образом для реализации программ культурного развития могут быть привлечены средства из разных источников.

Если найти ответы на эти вопросы, то, можно будет определить источники финансирования региональных программ культурного развития и тем самым внести значительный вклад в сохранение и развитие национальной культуры, как важной составляющей государственного суверенитета.

### **ЛИТЕРАТУРА:**

1. О культуре [Электронный ресурс]: закон Украины от 14.12.2010, № 2778-VI. – Электрон. дан. (1 файл). – Режим доступа : <http://zakon1.rada.gov.ua> – Название с экрана.
2. Агеев А. И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. М.: Наука, 1991 С. 185.
3. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм. , XV–XVIII вв. – М.: Прогресс, 1986. Т.2. Игры обмена. – М., 1988. Т.3. Время мира. – М., 1992.
4. Востряков Л.Е. Культурная политика: подходы и концепции западных исследователей // Научные труды Северо-Западной академии государственной службы. 2011. Т. 2. Вып. 1. С. 42–52., с. 47.
5. Гельвановский М., Крюкова А. Рынок: формула счастья или трудный путь к согласию. // Общественные науки и современность, 1992, № 2. С. 5-12.
6. Головченко Н.Ф. Особенности социального явления культуры как культурной функции современного государства // «Актуальные вопросы юриспруденции»: материалы международной научно-практической конференции.(16 января 2013 г.) - Новосибирск: Изд. «СибАк», 2013.- С.154-162.
7. Зарубина Н.Н. Социокультурные основы хозяйственной деятельности. // Социологические исследования, 1994, №№ 8, 9.
8. Статистичний щорічник України за 2013 рік.. - К.: Державна служба статистики України. - 560 с.
9. Тульчинский Г.Л. Менеджмент в сфере культуры. – С.-Пб. гос. ун-т культуры и искусств. – СПб.: Лань, 2001. – 382 с.
10. Экономические отношения в социально-культурной сфере: Межвуз. сб./ Под ред. Ф.Ф. Рыбакова. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербург. ун-та, 1992. – 145 с.

## СУЩНОСТЬ, ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

ЧИКУРКОВА А.Д.,

доктор экономических наук,

профессор,

Подольский Государственный аграрно-технический университет,  
Подольск, Украина

БЕЛКО И.А.,

соискатель,

Подольский Государственный аграрно-технический университет,  
Подольск, Украина

**Abstract:** *The questions of the nature, preconditions and development of strategic management as an important tool to achieve the strategic goals of the company. Results of the study of the evolution of views on strategic management. The results of the comparison of strategic and operational management, indicating their key features, advantages and disadvantages. Considered prerequisites for the transition to strategic management as a basic concept of management of the organization. Specified features of the operation of enterprises as "open systems" and revealed their main task. Highlights the basic scheme of strategic management indicating the contents of its main components.*

**Keywords:** *strategic management concept, enterprise, operational management, strategy.*

**Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными или практическими задачами.** Условия функционирования предприятий и организаций сейчас резко изменяются на макро- и микроэкономическом уровне. В условиях рыночной экономики неприемлемыми становятся жесткое администрирование, традиционно "социалистические" методы планирования на перспективу на основе достигнутого уровня и экстраполяционных моделей, ориентация не на рыночные потребности, а лишь на возможности производства и тому подобное. Это означает, что каждому предприятию теперь нужно самостоятельно решать проблемы, которые раньше не возникали, или решались иным способом, на ином уровне.

Стратегическое управление базируется на изучении отношений, которые можно охарактеризовать с помощью системы "среда-организация". Большинство из существующих сегодня концепций управления

рассматривает организацию как открытую систему, которая постоянно взаимодействует с отдельными элементами внешней среды и позволяет организациям поддерживать более-менее устойчивое положение, выживать в условиях, которые постоянно изменяются.

Адаптация предприятий к внешней среде является одной из приоритетных экономических проблем, стоящих перед сельским хозяйством. На данном этапе понятие адаптации связывается с возможностью трудового коллектива в условиях рыночной среды в режим нормального функционирования на основе наиболее эффективной организационно-экономической формы хозяйствования [10, с.54]. Наряду с этим считаем, что сейчас актуальной проблемой является развитие стратегического управления как важного инструмента достижения стратегических целей предприятия.

**Анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы.** Для исследования различных аспектов стратегического управления на предприятиях важное теоретическое и методологическое значение имеют работы таких зарубежных ученых, как И. Ансофф, М. Армстронг, П. Вейла, А. Виханського, П. Друкера, Дж. Куинн, Дж. Кейнса, Л. Кларка, А. Маршала, М. Мескон, Г. Минцберг, Н. Олдрича, М. Портера, В. Стивенсона, А. Томпсона, Э. Чендлера и др. Над проблемами стратегического управления на предприятиях работало также много отечественных ученых-экономистов, среди которых следует отметить достижения В. Андрийчука, В. Белошапки, В. Василенко, А. Гудзинського, П. Забелина, М. Кропивко, П. Макаренко, М. Малика, С. Михайлова, М. Немцова, Г. Осовской, П. Саблука, Е. Ходаковского, С. Шершнев и др.

Вместе с тем значительная часть проблемных вопросов этой сложной и многогранной темы требует более подробного изучения.

Рыночные преобразования в Украине вызвали объективную необходимость дальнейшего развития теоретических и методико-прикладных основ создания и функционирования действенных систем стратегического управления с учетом особенностей развития аграрного производства, состояния и динамики отечественного рынка с.-х. продукции. Актуальность проблемы, ее теоретическая и практическая значимость обусловили выбор темы научной статьи.

**Формулировка целей статьи.** Целью написания научной статьи является определение теоретических подходов к сущности, предпосылок возникновения и развития стратегического управления на предприятиях. Согласно поставленной цели были решены следующие задачи: осветить результаты исследования эволюции взглядов на стратегического управления; привести результаты сравнения стратегического и оперативного управления с указанием их ключевых характеристик, преимуществ и недостатков; рассмотреть предпосылки перехода к стратегическому управлению как

основной концепции управления организации и осветить принципиальную схему стратегического управления предприятием.

**Изложение основного материала исследований с полным обоснованием полученных научных результатов.** Управление на основе стратегии (иначе говоря, стратегическое управление) имеет особенности по сравнению с другими разновидностями управления. Хотя это понятие уже стремительно завоевывает, в своей эволюции оно приобретало неоднозначных толкований. Развитие его содержания происходил в направлении от представления о возможности через экстраполяции имеющихся отношений и взаимосвязей предприятия на будущее и предупреждения опасности во взаимодействии с внешней средой на основе стратегических планов к пониманию, что управленческие решения в современной конкурентной среде устаревают сразу же после их принятия [3, с. 4].

По мнению А. Виханського стратегическое управление - это процесс определения и формирования связи организации с ее окружением, состоящий в реализации выбранных целей и в попытках достичь желаемого состояния взаимоотношений с окружением посредством распределения ресурсов, позволяет организации и ее подразделениям эффективно и результативно действовать [4, с. 29]. Обобщим существующие взгляды на стратегическое управление (табл. 1).

В теоретической литературе существует целый ряд определений, в которых упор делается на те или иные аспекты и особенности стратегического управления, либо на его отличие от обычного управления. Для наведения полного определения стратегического управления его сравнивают с оперативным управлением, практиковалось в бизнесе до появления стратегического управления. А.С. Виханський проводит сравнение по ключевым характеристикам управления (табл.2).

Как видим, основной идеей перехода от оперативного управления к стратегическому есть идея необходимости переноса внимания высшего руководства по внутренним проблемам организации на проблемы внешней среды, чтобы своевременно реагировать на изменения, происходящие в ней. Итак, можно сделать вывод о значительных преимуществах стратегического управления.

Итак, обобщая приведенные определения, можно сказать, что стратегическим является управление, которое, опираясь на персонал, ориентирует предприятие на гибкое регулирование своего поведения для достижения конкурентных преимуществ на рынке и стратегических целей в долгосрочном периоде. В зависимости от условий коммерческой деятельности, каждая фирма использует соответствующую теорию управления. На наш взгляд, самой прогрессивной является теория стратегического управления.

**Таблица 1. Эволюция взглядов на стратегическое управление\***

<b>Автор</b>	<b>Определение стратегического управления как</b>
О. Виханский [4]	управления организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения в организации для достижения конкурентных преимуществ, чтобы выживать и достигать своей цели в долгосрочной перспективе.
А. Томпсон, А. Стриклэнд [9]	процесса, с помощью которого менеджеры осуществляют долгосрочное руководство организацией, определяют специфические цели деятельности, разрабатывают стратегии для достижения этих целей, учитывая все релевантные (существенные) внешние и внутренние условия, а также обеспечивают выполнение разработанных соответствующих планов, постоянно развиваясь и изменяясь.
И. Ансофф [1]	управления посредством выбора стратегических позиций; управления ранжированием стратегических задач; управления на основе учета «слабых сигналов»; управление в условиях стратегических неожиданностей.
П. Забелин, Н. Мойсеева [5]	как технология управления в условиях повышенной нестабильности факторов внешней среды и их неопределенности во времени.
З. Шершинева, С. Оборская [11]	реализация концепции, в которой сочетаются целевой и интегральный подходы к деятельности предприятия, позволяет устанавливать цели развития, сравнивать их с имеющимися возможностями (потенциалом) предприятия и приводить их в соответствие за счет разработки и реализации системы стратегии.
Л. Зайцев, М. Соколова [6]	способ управления, который используется в условиях появления новых, более сложных задач, обусловленных динамичностью и неопределенностью ситуации.
В. Василенко [2]	такое управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие организации выживать в долгосрочной перспективе.
Г. Осовская [8]	совокупность специфических процессов принятия управленческих решений по формированию целей и определения целей организации, выбора стратегии ее деятельности и использования ресурсов в рыночной среде, обеспечивающих реализацию этих стратегий.
С. Михайлов [7]	управления организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и проводит своевременные изменения в организации, отвечающие внешнему окружению и позволяют достичь конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность организации выжить в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей.

\*Разработано автором

**Таблица 2. Характеристики оперативного и стратегического управления**

№ п/п	Ключевые характеристики	Оперативное управление	Стратегическое управление
1.	Миссия, ключевая цель	Организация деятельности для производства продукции, работ и услуг с целью получения прибыли.	Стабильное развитие предприятия в долгосрочной перспективе посредством установления динамичного баланса с окружением.
2.	Ориентиры менеджмента	Исследование внутренних возможностей аграрного предприятия, поиск резервов доходности через эффективное использование ресурсов.	Изучение внешней позиции предприятия на рынке, поиск возможностей в конкурентной борьбе, идентификация стратегических изменений в окружающей среде и адаптация к ним.
3.	Фактор времени	Ориентир на краткосрочную и среднесрочную перспективу.	Ориентир на долгосрочную перспективу.
4.	Система управления	Базируется на функциях и организационных структурах, процедурах, технике и технологии.	Подсистемами управления является персонал, система информационного обеспечения, коммуникации, рынок, производство.
5.	Управление персоналом	Взгляд на работников как на ресурс организации, как на исполнителей отдельных функций.	Взгляд на работников как на стратегический ресурс предприятия и источник его благосостояния.
6.	Оценка эффективности управления	Эффективность определяется как доходность и рациональность использования производственного потенциала.	Эффективность определяется своевременностью и точностью реакции предприятия на стратегические изменения и нововведения во внешней среде.

*Источник: [4, c. 12]*

Основные этапы перехода к стратегическому управлению приведены в табл. 3.

Сейчас все больше сторонников приобретает концепция предприятия как «открытой системы». Изучение показывает, что каждое предприятие "отвечает" за свою перспективу самостоятельно, а в рыночной экономике может быть перспективой как успех, так и разорения. Самостоятельное "открытое" предприятие в рыночной экономике выступает перед решением следующих задач:

- самостоятельного определения целей развития и поддержки собственной жизнеспособности;
- определение необходимых объемов производства, структуры снабжения и поставщиков;

**Таблица 3. Эволюция концептуальных представлений о предвидении будущего\***

Этап	Основные ориентиры
Этап 1 Текущее управление за "отклонениями"	Деятельность организации ориентирована на своевременную реакцию на ситуацию, которая складывается. Планирование ограничивается разработкой бюджетов и текущих планов организации.
Этап 2 Управление "От достигнутого", с элементами предсказания будущего	В деятельности организации применяют элементы анализа и контроля ситуации, которая возникает как во внешнем окружении организации, так и в самой организации. При планировании используется экстраполяционное предсказание будущего.
Этап 3 Управление "по целям ", с ориентацией на внешнюю среду	Деятельность организации нацелена на изучение конъюнктуры рынка, внедряется" стратегическое мышление персонала ". Планирование имеет характер стратегического, разрабатываются "стратегические ответы" на действия конкурентов в категориях "продукт-рынок".
Этап 4 Стратегическое управление	Деятельность нацелена на активную подготовку будущего и создание ситуации, которая была бы максимально приближена к поставленным целям организации в будущем. Применяется стратегическое планирование, которое пронизывает все подсистемы деятельности фирмы.

\*Разработан по исследованиям автора

- налаживание эффективных связей с партнерами и организациями-регуляторами; общественностью для формирования позитивного имиджа - главного "капитала" предприятия;
- создания и постоянного пополнения собственных банков данных и знаний, обеспечивающих обоснование решений, принимаемых и защита информации (коммерческой тайны) конкурентов;
  - обеспечение конкурентоспособности предприятия благодаря выбору адекватных стратегий и накопления (поддержки) конкурентных преимуществ и т.п.;
  - инвестирования (определение источников и направлений использования инвестиций) и управления финансами предприятия с целью получения высоких экономических результатов деятельности (прибыльность);
  - определение необходимого для существования и развития предприятия кадрового состава с конкретными количественными (численность) и качественными (квалификация) показателями;
  - использование достижений научно-технического прогресса благодаря налаживанию (или без него) специальной инновационной подсистемы управления.

Указанные нами задачи являются основными, однако не охватывают всего перечня, которому каждое предприятие сегодня сталкивается в своей деятельности. Главное здесь - изменение концепции предприятия и управления им: с "основного звена социалистического производства", размещенной "внизу" иерархии управления, предприятие становится самостоятельным ключевым, центральным элементом экономической деятельности государства. Вместе с этим, каждое предприятие или организация уникальна, "открытой" системой, имеет определенные особенности, которые отличают одно предприятие от другого.

Любая модель управления организацией базируется на соответствующей концепции. Концепция управления - это система идей, принципов, представлений, которые предопределяют цель функционирования организации, механизмы взаимодействия субъекта и объекта управления, характер взаимоотношений между отдельными звенями его внутренней структуры, а также необходимую степень учета влияния внешней среды на развитие организации [1, с. 29].

Учитывая существующие научные подходы к концепции стратегического управления, анализ внешней и внутренней среды - необходимый элемент определения миссии и целей организации. Стратегии в этом случае выступают как алгоритмы управления поведением предприятий, инструменты достижения целей, а для успешной реализации выбранного стратегического набора необходимо, чтобы организация функционировала в соответствии с выбранной концепции управления.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** Итак, по нашему мнению, стратегическое управление предприятием сегодня следует рассматривать как такое управление, которое, опираясь на персонал, ориентирует предприятие на гибкое регулирование своего поведения для достижения конкурентных преимуществ на рынке и стратегических целей в долгосрочном периоде. Исходя из выше изложенного, можно сделать вывод, что в дальнейшем для эффективного развития сельскохозяйственного производства, необходимо создать такую систему стратегического управления, которая в первую очередь обеспечивала достижение стратегических целей организации и учитывала особенности аграрной экономики. Учитывая это, перспективным направлением исследований является разработка концептуальных основ стратегического управления развитием аграрных предприятий.

#### **ЛИТЕРАТУРА:**

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. - М.: Экономика, 1989.- 520 с.

2. Василенко В.А. Стратегическое управление: [учеб. пособие.] / Василенко В.А., Ткаченко Т.И. - К.: ЦУЛ, 2003. - 396с.
3. Вейл П. Искусство менеджмента / Вейл П // В кн.: Д.Я. Райгородский. Психология управления. - Самара: Изд. Дом "Бахрах-М", 2005. - 768 с.
4. Виханский О. С. Стратегическое управление / Виханский О. С. - М.: Изд-во Моск. ун-та, 1995.-296с.
5. Забелин П.В. Основы стратегического управления / Забелин П.В., Моисеева Н. К.-М. : Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 1997. -196с.
6. Зайцев Л.Г. Стратегический менеджмент: [учебн.] / Зайцев Л. Г., Соколов. В.- М.: Экономист, - 2003. - 416с.
7. Менеджмент: учеб. пособие. / [Михайлов С.И., Балановская Т.И., Степасюк А.С. и др.]; под ред. С.И. Михайлова. - Винница: НОВАЯ КНИГА. - 2006. - 416с.
8. Осовская Г.В. Стратегический менеджмент: теория и практика. Учеб. пособие. / Осовская Г.В., Фишук А.Л., Жалинська И.В. - Кондор, 2003. - 196с.
9. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стриклэнд; [пер. с англ. Л. Г. Зайцева, М.И. Соколовой]. - М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1998. - 685 с.
10. Чикуркова А.Д. Проблемы преобразования сельского хозяйства / Д. П. Доманчук, С. Д. Лучик, А. Д. Чикуркова // Развитие рыночной экономики на Подолье: достижения, проблемы, перспективы: материалы Всеукр. научно-практической конф., посвященной 10-летию Хмельницкого института экономики и предпринимательства (Хмельницкой-Волочиск, 23 окт. 2003-Хмельницкого: ХИЭП, 2003. - С.54-57.
11. Шершнева З. Е. Стратегичне управління: [учеб. пособие.] / Шершнева З.Е., Оборская С. В. - М.: Финансы, 1999. - 384 с.

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПАРИТЕТНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ

КРИСАНОВ Д. Ф.,

доктор экономических наук,

профессор,

Институт экономики и прогнозирования НАН Украины,

Киев, Украина

БУРКОВСКИЙ П. А.,

аспирант,

Институт экономики и прогнозирования НАН Украины,

Киев, Украина

**Abstract:** In the article the questions of efficiency of functioning of mechanism of providing of parity of economic relations are considered in a home agrarian sector. Essence of inter-branch connections and productively-contractual relations is exposed between enterprises. The system is generalized organizational and legal and other levers that is sent to adjusting of economic relations between industries agrarian sector with the purpose of providing of their parity. The role of mechanism of parity is certain in adjusting of relations between the subjects of management in integrated agrarian forming.

**Keywords:** parity, mechanism, interbranch and interfarm relations, contractual relations, administrative and economic levers, an integrated agricultural farm.

**Введение.** Эффективность функционирования аграрного сектора Украины зависит от системы экономических отношений между сельскохозяйственными, заготовительными, перерабатывающими и торговыми предприятиями. «Производство – хранение – переработка – реализация – потребление» являются звеньями одной цепи, поэтому для общества в целом невыгодно, когда достигая прибыльности в одной из них имеет место убыточность хозяйственной деятельности в других. В нынешних условиях сельскохозяйственное производство теряет значительные финансовые ресурсы в результате существующих проблем, связанных с диспаритетностью межотраслевых отношений в сфере агропромышленного производства. Необходимо взаимовыгодное сотрудничество, налаживание прямых межотраслевых связей. Передовой отечественный опыт, а также развитие таких же комплексов в развитых странах мира свидетельствуют, что главной предпосылкой решения этой проблемы есть объективные процессы развития производственных

отношений и функционирование эффективного механизма обеспечения паритетности экономических отношений между различными сферами АПК.

**Цель исследования** заключается в определении эффективности и адекватности действующего механизма обеспечения паритетности экономических отношений в аграрном секторе современным реалиям. Поставленная цель определила решение следующих задач: раскрыть сущность межотраслевых связей; исследовать производственно-договорные отношения в аграрном секторе; описать систему государственных рычагов, обеспечивающих паритетность в аграрном секторе национальной экономики; определить эффективность влияния действующего механизма на обеспечение паритетности в экономических отношениях между участниками интегрированных агроформирований.

**Результаты проведенных исследований и нерешенные проблемы.** Исследованиями механизма обеспечения паритетности экономических отношений в аграрном секторе в разные периоды занимались такие ученые: Гайдуцкий П.И. [3], Крисанов Д.Ф. [4], Машурян А.Г. [6], Саблук П.Т. [9;10], Томилин А.А. [12], Хорунжий М.И. [14] и др. Однако вследствие высокой турбулентности и слабой предсказуемости развития национальной экономики требует более детального и глубокого исследования механизма обеспечения паритетности экономических отношений между участниками интегрированных агроформирований в современных условиях.

**Изложение основного материала.** Механизм – это целостная система, диалектическая совокупность взаимосвязанных составляющих (нормативные акты, субъекты управления, их компетенции и полномочия, экономические рычаги и инструменты, фискальная и бюджетная системы и т.п. [4, с.68]) и взаимообусловленных принципов, а также исходных положений, которые формируют основные правила воздействия государственных органов на экономику с учетом конкретных условий хозяйствования с целью обеспечения ее эффективного функционирования. Соблюдение научно обоснованных принципов обеспечивает эффективное выполнение государством своих экономических функций [5, с. 481].

Необходимо отметить, что любой механизм включает в себя участников с их свойствами и деятельностью, которой они занимаются в рамках этого механизма самостоятельно или совместно с другими участниками. Эта деятельность вызывает определенные изменения, которые зависят не только от свойств субъектов механизма, а и от отношений, складывающихся в рамках механизма [21, с.4].

Следовательно, механизм можно определить как совокупность участников и их деятельности, организованной таким образом, чтобы регулярно создавать определенного типа результат. И объяснить наблюдаемый результат можно лишь ссылаясь на данный механизм [20, с. 52].

По определению Саблука П. Т., экономический механизм – это практическое выражение системы производственных отношений как совокупности экономических рычагов и регуляторов производства, а также связующего звена между производительными силами, производственными отношениями и политикой государства [9, с. 8].

Разумеется, основа функционирования любого механизма закладывается на макроуровне – через систему налогообложения, кредитования, ценового регулирования. Задача макроэкономической системы как раз и заключается в том, чтобы создать необходимые условия для эффективного функционирования ее компонентов, в частности налаживании межотраслевых связей и производственно-договорных отношений [14, с. 384].

В процессе передачи продукции на переработку сельскохозяйственные производители и предприятия перерабатывающей промышленности вступают в отношения по распределению, использованию продукции и дохода, который создается на этих предприятиях. Единство всех этих звеньев обеспечивается механизмом межотраслевых и межхозяйственных связей. Управление этими связями, регулирование и поддержание их на должном уровне осуществляется путем установления между партнерами взаимовыгодных экономических отношений [11, с.143].

Экономические взаимоотношения предприятий являются составной частью механизма хозяйствования. Построение хозяйственных связей между пищевыми и сельскохозяйственными предприятиями в современных условиях хозяйствования должна происходить на экономической основе, организационной независимости и договорных отношениях. Для начала нужно прояснить что понимается под межотраслевыми связями.

В научных трудах существует много методологических подходов к трактовке межотраслевых экономических отношений и межотраслевых экономических связей. В табл.1. представлено научное понимание сущности этих связей.

Итак, учитывая выше приведенные утверждения можно сказать, что под межотраслевыми связями понимаются экономические связи и отношения, что складываются между отраслями материального производства и характеризуют взаимоотношения в процессе производства и реализации продукции.

Кроме этого нужно также выделять и различать понятия межхозяйственных связей и экономических взаимоотношений предприятий. Межхозяйственные связи – это система межотраслевого и внутриотраслевого обмена продукцией, результатами деятельности и услугами. Производственные связи в этом случае является следствием общественного разделения труда. Экономические взаимоотношения, по оценке профессора В.И. Фролова, – это совокупность организационно-экономических действий,

обеспечивающих предприятия необходимыми условиями эффективного функционирования экономического механизма через договорные отношения на дальнейшее согласованное развитие межхозяйственных связей [13, с. 14].

**Таблица 1. Общая характеристика межотраслевых связей\***

Автор	Характеристика
Гайдуцкий П.И.	Межотраслевые связи отражают как общую закономерность развития и взаимодействия производительных сил и производственных отношений, так и территориальные и отраслевые особенности их проявления [3, с. 25]
Горошкова Л. А.	Межотраслевые связи обеспечивают создание благоприятных условий для взаимодействия отраслей национальной экономики в процессе поставки сырья и материалов и при сбыте готовой продукции; для обеспечения роста эффективности кооперационных связей [4, с. 152]
Мочерный С. В.	Межотраслевые связи – это технико-экономические отношения и связи между отраслями по специализации и кооперации производства и обмена деятельностью вследствие общественного разделения труда, которые воплощаются в кооперированных постановках продукции [7, с. 509]
Старшинская Л.В.	Межотраслевые связи составляют совокупность взаимоотношений между независимыми хозяйствующими субъектами различных отраслей в процессе их совместной деятельности в производстве [17, с. 197]
Шаблиста Л.М.	Межотраслевые связи - это экономические взаимоотношения между отраслями материального производства по поводу производства и распределения продукции, проявляющиеся в потоках материальных ценностей и услуг из одних отраслей в другие [18]

\*Систематизировано с использованием работ [3; 4; 7; 12; 17; 18].

Не способствует улучшению паритетности экономических отношений в АПК и существующая договорная система. Все взаимоотношения между предприятиями и организациями за взаимными поставками продукции фиксируются в договорах. Договор выражает форму межотраслевых отношений, возникающих между партнерами вследствие интеграции производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции. Его назначение – способствовать установлению между предприятиями более тесных и постоянно действующих экономических отношений [15, с.75].

Основной формой производственно-экономических связей производителей сельскохозяйственной продукции с заготовителями являются договоры контрактации, которые по своей форме могут быть договорами покупки-продажи, поставки, заключаться на определенный срок или быть бессрочными.

Договоры контрактации использовались в сельскохозяйственном производстве в течение многих десятилетий, но их популярность возросла именно в последние годы. Использование контрактов стало привлекательным

для фермеров так как это может предоставить им как гарантированный рынок, так и поддержание производства. Договоры также представляют интерес и для покупателей, стремящихся поставлять продукцию дальше по цепочке создания стоимости или для переработки. Именно переработчики являются основными пользователями договоров, ведь гарантированное снабжение сырья позволяет максимально использовать свои возможности переработки [19].

Заключенные между партнерами договоры содержат обязательства обеих сторон по объемам поставленного сырья, сроков ее поставки и соответствие качественным параметрам. Также договор содержит дополнительные пункты об ответственности каждой стороны за невыполнение условий контракта. В случае невыполнения обязательств по договору в установленный срок виновная сторона должна выплатить другой штраф, но большинство перерабатывающих предприятий диктует товаропроизводителям свои условия по приобретению сырья, например, цены, по которым мясокомбинаты и молокозаводы покупают у хозяйств животных и молоко, не возмещают, как правило, производственных расходов последних.

При нарушении условий договора продукция поступает низкого качества, с опозданием, что, в конечном итоге, приводит к дополнительным потерям. В связи с этим договор должен стать основным інструментом, который обеспечивает функционирование всего экономического механизма хозяйствования.

При заключении договоров необходимо четко и конкретно определить предмет договора, обязательства и ответственность сторон, порядок расчетов, срок действия договора, юридические адреса сторон, а также другие дополнительные условия [8, с.150].

Чаще сельскохозяйственные предприятия заключают соглашения сроком на один год, иногда на срок менее года. Если договор заключен на год, то, по нашему мнению, целесообразно было бы предусмотреть в нем объем работ или продукции, распределенный по кварталам, а еще лучше по месяцам, что позволит своевременно контролировать его выполнение в течение года и, в случаях невыполнения месячных заданий, принимать необходимые меры. Но, по нашему мнению, целесообразнее заключать долгосрочные договоры, как правило, на пять лет. Это будет способствовать укреплению паритетности и совершенствованию отношений между аграрными и перерабатывающими предприятиями и создаст стабильные условия их работы.

Однако для более широкого использования договорных отношений при совместной деятельности и прямых связей между предприятиями необходимо совершенствовать формы ответственности за нарушение договорных обязательств.

В случае нарушения сторонами своих обязанностей по договору наступает имущественная ответственность в виде штрафа и возмещения убытков. Так, при невыполнении условий по количеству ассортимента, сроков сдачи аграрной продукции сельскохозяйственные производители платят заготовительным и перерабатывающим предприятиям штраф, размер которого устанавливается в договоре в процентном отношении к стоимости недопоставленной продукции по ценам, определяемым в договоре. За невыполнение договорных обязательств по приему продукции заготовитель платит аграрному товаропроизводителю штраф, как правило, в размере, в котором товаропроизводитель отвечает перед заготовителем за несвоевременную сдачу продукции. Он также возмещает сельскохозяйственному производителю фактические расходы, связанные с доставкой (ее стоимость перевозки в оба конца), если эта продукция транспортировалась к месту приемки средствами последнего [2, с.178].

Но размер возмещения убытков не всегда побуждает обеспечивать сокращение потерь партнера при невыполнении договорных обязательств. Поэтому кроме полной стоимости возмещения убытков и штрафа важно донести ее до конкретных, виновных лиц.

Хотя межотраслевые связи и производственно-договорные отношения и занимают значительное место в механизме обеспечения паритетности экономических отношений в АПК, но сам механизм не ограничивается только ими. В целом он показывает то, как государство путем применения правовых, административных и экономических рычагов регулирует поведение сельскохозяйственных товаропроизводителей и перерабатывающих и пищевых предприятий, определяет перспективы их развития и выполняет направляющую роль в реализации долгосрочных программ развития [6, с.28].

В широком смысле под государственным регулированием агросектора понимаются система финансовых, юридически-правовых, организационных и социальных действий, осуществляемых государством в целях обеспечения эффективного и стабильного развития сельскохозяйственного производства и полного обеспечения населения качественным продовольствием по приемлемым рыночным ценам.

В процессе государственного воздействия на аграрный сектор в целях обеспечения паритетности в отношениях между его участниками осуществляется экономическая поддержка доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей для того, чтобы они при нормальном хозяйствовании имели необходимый уровень доходности в условиях неблагоприятной рыночной среды, а также были материально заинтересованы в производстве в таком объеме и ассортименте продукции и ее качества, которые выгодны потребителям и обеспечивают социальную стабильность общества.

Государственные рычаги влияния на аграрный сектор включают в себя такие взаимосогласованные элементы как: нормативно-правовые рычаги, бюджетно-финансовое регулирование и государственные программы развития [10, с.54].

Нормативно-правовая база определяет права и обязанности предприятий в финансово-бюджетной сфере и их полномочия в управлении имуществом. Основное влияние государства на аграрную экономику регионов осуществляется через финансово-бюджетную систему путем: прямого государственного инвестирования; предоставления субсидий; создания специальных фондов для финансирования программ; привлечения иностранных инвестиций; льготного кредитования и налогообложения.

Для обеспечения паритетности в отношениях в аграрном секторе разрабатываются также государственные программы развития с целью активизации хозяйственной деятельности и развития рыночных отношений в регионах, а также обеспечения структурной перестройки агропромышленных комплексов [1, с.54].

Таким образом можно утверждать, что механизм обеспечения паритетности экономических отношений в АПК включает в себя совокупность межотраслевых связей и производственно-договорных отношений между предприятиями, которые на макроуровне регулируются государственными правовыми, административными и экономическими рычагами.

Как уже отмечалось основа функционирования любого механизма закладывается на макроуровне, но как тогда обеспечивается паритетность в отношениях и регулируется деятельность предприятий, входящих в состав интегрированных агропромышленных формирований? Этот вопрос также требует дополнительных исследований.

Современные реалии функционирования агропромышленных формирований позволяют нам выделить следующие их механизмы (табл.2.) [14, с.384].

Экономический механизм представляет собой определенный интеллектуальный продукт, который формируется человеком на основе внедрения в межотраслевые отношения требований экономических законов, категорий, закономерностей. Он является продуктом экономической оценки эффективности функционирования хозяйственного механизма, лежащего в основе управления. И хозяйственный и экономический механизм можно считать эффективными, результативными, когда они вместе и обоснованно обеспечивают развитие производства не за любой счет, а на основе самоокупаемости, то есть когда они базируются на так называемом противозатратном механизме (интересе).

**Таблица 2. Хозяйственно-экономические основы функционирования агропромышленных формирований**

Механизмы	Конкретно-целевое предназначение	Сфера функционирования
Хозяйственный	Формирование системы условий и отношений по регулированию производства, распределения, обмена и потребления	Управление формированием, предприятием и производственными подразделениями
Экономический	Мотивация экономического интереса в сфере производства и хозяйственных отношений	Между отдельными предприятиями, отраслями и производственными (структурными) подразделениями
Противозатратный	Введение режима экономии расходов и коммерческого расчета	Производственные подразделения предприятий, отрасли и система хозяйствования

Из изложенного следует, что экономический механизм (как и хозяйственный) должен охватывать всю совокупность отношений, которые возникают и формируются в рамках интегрированного производства [14, с.384].

Экономический механизм взаимоотношений между участниками интеграции состоит в пропорциональном распределении конечных результатов хозяйствования, основным принципом которого является выгодность текущих затрат на всех стадиях производства и реализации конечного продукта потребления. Базой для определения пропорций является цена производства, которая должна обеспечивать равновеликую прибыль на единицу затрат. Это создает предпосылки для формирования общей цели, связанной с производством и реализацией конечного продукта потребления. Взаимоотношения между членами формирования регулируются соответствующими соглашениями. В результате ликвидируется монополизм переработчиков, проявлением которого является снижение цен на сырье, и производителя – проявляется в завышении себестоимости продукции [16].

Чтобы получить исчерпывающее представление о характере формирования и действенности экономического механизма достаточно принять во внимание движение денежных средств и других ресурсов в рамках классического агропромышленного формирования (рис.1). Эта схема воплощает в себе своеобразную агропромышленную логистику, поскольку в ней изображена потребность сбалансирования и соблюдения определенных регулятивных пропорций в движении сырья, ресурсов, средств, готовой продукции и информации в условиях максимального сокращения разрыва в пространстве и времени.

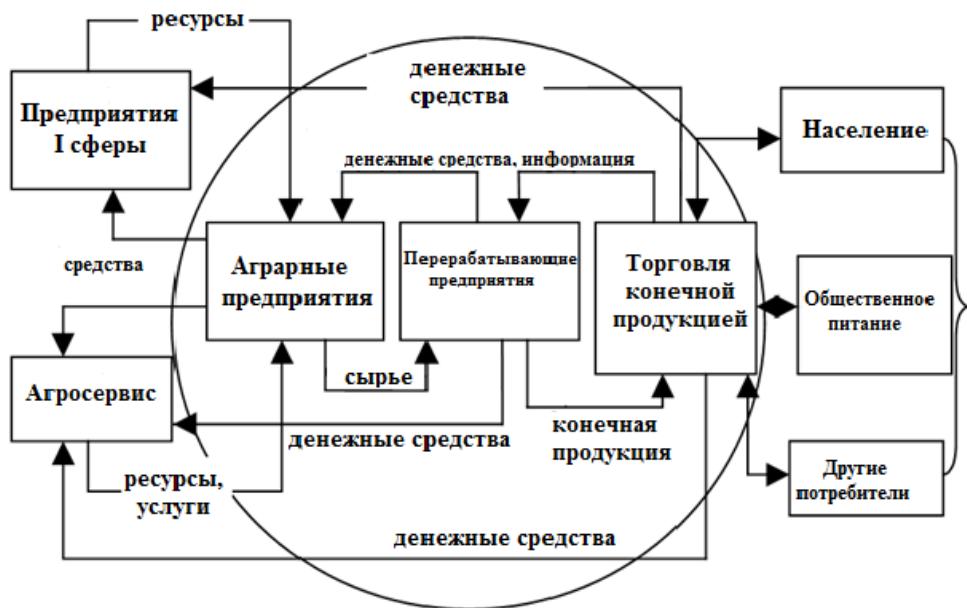


Рис. 1 Движение ресурсов в агропромышленном формировании

Источник: [14 с.386]

Из представленной схемы видно, что любое агропромышленное формирование для реализации своей миссии должно вступать в различные по своему содержанию и задачам отношения. Хотя в целом эти отношения связаны с движением денежных средств, продукции, ресурсов и информации, их действие на определенных стадиях агропромышленного производственного цикла не одинаково, а именно:

- в овале показано движение исключительно денежных средств, сырья, конечной продукции и соответствующей информации непосредственно в рамках формирования; определяющим является то, что взаимоотношения строятся здесь по принципу обратной связи, то есть учитываются запросы отрасли (предприятия), которое находится на следующем, а не предыдущем звене технологического процесса;
- слева от овала находятся предприятия и отрасли, обеспечивающие агропромышленное формирование только ресурсами, услугами и информацией; здесь также срабатывает принцип обратной связи;
- и, наконец, справа показано конечного потребителя продукции агропромышленного формирования; в этой подсистеме движение обеспечивают конечная продукция, информация и денежные

средства. Собственно после того, как строятся экономические интересы в этом завершающем звене, напрямую зависит оценка эффективности функционирования всего агропромышленного формирования.

Таким образом, наиболее приемлемой формой проявления сущности механизма обеспечения паритетности экономических отношений в аграрном секторе является развитие процессов вертикальной интеграции и ее дополнения координацией межотраслевых процессов и финансовых потоков между их участниками. Ведь создание качественно новых межотраслевых производственных отношений в АПК, объединения товаропроизводителей продукции с заготовительными, перерабатывающими и торговыми партнерами наиболее возможно при условии вертикальных интеграционных формирований. Такая схема обеспечивает оптимальное использование производственных ресурсов, повышает эффективность и прибыльность работы предприятий. Организация вертикальной интеграции обеспечивает возможность равномерного распределения доходов, в определенной степени ограничивает монополию в сфере переработки продукции и, что самое важное, расширяет объемы накопления добавленной стоимости в сфере сельскохозяйственного производства.

Мы полагаем, что несовершенство механизма обеспечения паритетности экономических отношений в агропромышленном комплексе приводит к снижению эффективности отрасли и значительного спада аграрного производства. Паритетность экономических отношений в аграрном секторе невозможно обеспечить без активного государственного вмешательства. Роль государственного регулирования развития экономики и должна быть направлена именно на гармонизацию межотраслевых экономических отношений с целью обеспечения примерно одинаковых условий хозяйствования и в конечном итоге – достижение паритетности в отношениях между участниками агропродовольственной цепи.

#### **ЛИТЕРАТУРА:**

1. Андрійчук В.Г. Теоретико-методологічне обґрунтування ефективності виробництва/ В.Г. Андрійчук // Економіка АПК.- 2005.- №5.- С.52-63.
2. Гайворонський В.М. Аграрне право України: Підручник для студентів юридичних спеціальностей вищих закладів освіти/ В.М. Гайворонський, В.П. Жушман, В.М. Корнієнко // . - Х.: Право, 2003. - 240 с.
3. Гайдуцкий П. И. Межотраслевые связи в агропромышленном комплексе / П. И. Гайдуцкий// . – К. : Вища школа, 1988. – С. 29.
4. Крисанов Д.Ф. Аграрна сфера: пріоритети та механізми реалізації/Д.Ф.Крисанов. - Київ: Ін-т економіки НАН України, 1998. – 235 с.

5. Кушлин В.И. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процессов . Энциклопедический словарь. /В.И. Кушлин//. – М., 2004. – 744 с.
6. Машурян А.Г. Важелі державного регулювання поведінки сільськогосподарського товаровиробника / А.Г. Машурян // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2009. - № 4. – С.27-31.
7. Мочерний С. В.Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т. 1 / С.В. Мочерний, Я. Ларіна, О.А.Устенко//. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.
8. Олійник Т. Г. Покращення економічних відносин між аграрними та переробними підприємствами / Т. Г. Олійник, М. Д. Бабенко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2010. – № 2 (53). – С. 148-152.
9. Саблук П. Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 3–10
10. Саблук П.Т. Стратегічні напрями розвитку агропромислового комплексу України / П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк//Інститут аграрної економіки УААН. – К., 2002. – 60 с.
11. Сахно Л.А. Удосконалення економічних відносин в інтегрованих агропромислових підприємствах/Л.А. Сахно//Економіка АПК. – 2004. – №8. – С.142–146
12. Томілін О. О. Сутність механізму регулювання міжгалузевих відносин в агропромисловому комплексі / О.О. Томілін // Економіка розвитку. – 2013. – №1. – С. 61–67
13. Фролов В.И. Экономический механизм межхозяйственных связей в АПК/ В.И. Фролов//. – М.:Агропромиздат,1989. – 144 с.
14. Хорунжий М. Й.. Економічний механізм міжгалузевих відносин в агропромислових формуваннях [Текст] / М. Й. Хорунжий // Формування ринкової економіки. Спеціальний випуск. У 2-х частинах. Організаційно-правові форми агропромислових формувань: стан, перспективи та вплив на розвиток сільських територій. Частина 1 : збірник наукових праць. – К. : КНЕУ, 2011. – С. 383-390 .
15. Шепелева Е. А. Эффективность деятельности молочных хозяйств, входящих в формирования холдингового типа в Ленинградской области / Е. А. Шепелева, Б. С. Джабраилова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – №7. – С. 75–78.
16. Писаренко В.В. Организационно экономический механизм интеграции участников овощного рынка /В.В. Писаренко//. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: [http://agromage.com/stat\\_id.php?id=315](http://agromage.com/stat_id.php?id=315)
17. Старшинська Л. В. Розвиток інтеграційних відносин у продовольчому комплексі [Електронний ресурс] / Л. В. Старшинська, В. Г. Цишевський // Економіка. – 2010. – № 36. – С. 197–200. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Npnuhkt/2010\\_36/NP-36-41.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Npnuhkt/2010_36/NP-36-41.pdf).

18. Шаблиста Л.М. Українська радянська енциклопедія/ Л. М. Шаблиста // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://leksika.com.ua/11150811/ure/mizhgaluzevi\\_zvyazki](http://leksika.com.ua/11150811/ure/mizhgaluzevi_zvyazki)
19. Charles Eaton and Andrew W. Shepherd, 2001. Contract Farming: Partnerships for growth. FAO Agricultural Services Bulletin No. 145, Rome. 182 pages.
20. Hedström P. and P. Ylikoski. 2010. Causal mechanisms in the social sciences. Annual Review of Sociology 36: 49–67 pages .
21. Machamer P., L. Darden, and C.F. Craver. 2000. Thinking about mechanisms. Philosophy of Science 67:1-25 pages.

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА В УКРАИНЕ

БАХЧИВАНЖИ Л.А.,  
кандидат экономических наук,  
доцент,  
Одесский Государственный Аграрный университет,  
Одесса, Украина

ДЯЧЕНКО Л.Е.,  
доктор экономических наук,  
профессор,  
Одесский национальный экономический университет,  
Одесса, Украина

ПОЧКОЛИНА С.В.,  
кандидат экономических наук,  
доцент,  
Одесский национальный экономический университет,  
Одесса, Украина

**Abstract:** *The present state of the milk market in Ukraine and the efficiency of its production is considered. The dynamics of milk production, productivity of cows and their livestock is analyzed. Groups of agricultural enterprises in terms of profitability of milk are accomplished. The directions of further development of the milk sector and optimization of production, based on current conditions and opportunities are identified.*

**Keywords:** *milk production, livestock of cows, milk supply, efficiently, cost of profitability.*

**Введение.** Рынок молока является одним из самых проблемных сегментов в агропродовольственном секторе Украины. На внутреннем рынке в течение длительного периода заниматься производством молока считалось экономически невыгодным из-за его высокой убыточности и низкой окупаемости затрат. Негативные обстоятельства обусловлены неплатежеспособностью хозяйств населения, которые почти полностью исчерпали резервы экстенсивного развития. Результатом этого является недостаточное предложение молочных продуктов на рынке, вследствие чего уровень их потребления населением значительно меньше минимальных нормативных показателей. Формирование социально ориентированной экономики требует решения стратегических задач создания в Украине

мощной пищевой индустрии и молочной промышленности, в частности для обеспечения нормальной жизнедеятельности ее населения, восстановления и сохранения его здоровья, развития экспорта отечественной продукции. Учитывая это, развитие молочной промышленности должно стать одним из приоритетных направлений экономической политики Украины.

Формирование рынка молочной промышленности зависит от многих факторов, важными из которых являются: состояние производства, наличие качественной сырьевой базы, платежеспособность покупателей, рыночная инфраструктура. Для обеспечения эффективного производства продукции предприятия должны владеть достоверной информацией о состоянии молочного рынка и направлениях его развития. Для этого необходимо периодически проводить анализ текущей ситуации на рынке молока.

**Анализ последних исследований** Вопросам развития молочной отрасли, особенностям и основным проблемам функционирования молочного рынка посвящено большое количество научных исследований, результаты которых нашли отражение в работах Н.С. Белинской, П.С. Березовского, П.И. Гайдуцкого, А.Н. Кравченко, М. Павличенко, Т. Рыбаловой, П.Т. Саблука, В.Б. Смолинского и многих других ученых [3]. Однако следует отметить,, что вопросы дальнейшего развития молочной промышленности в современных условиях хозяйствования и дальше остаются актуальными.

Цель статьи – проанализировать современное состояние молочной промышленности в Украине, определить позитивные и негативные тенденции, которые происходят на рынке молочной промышленности.

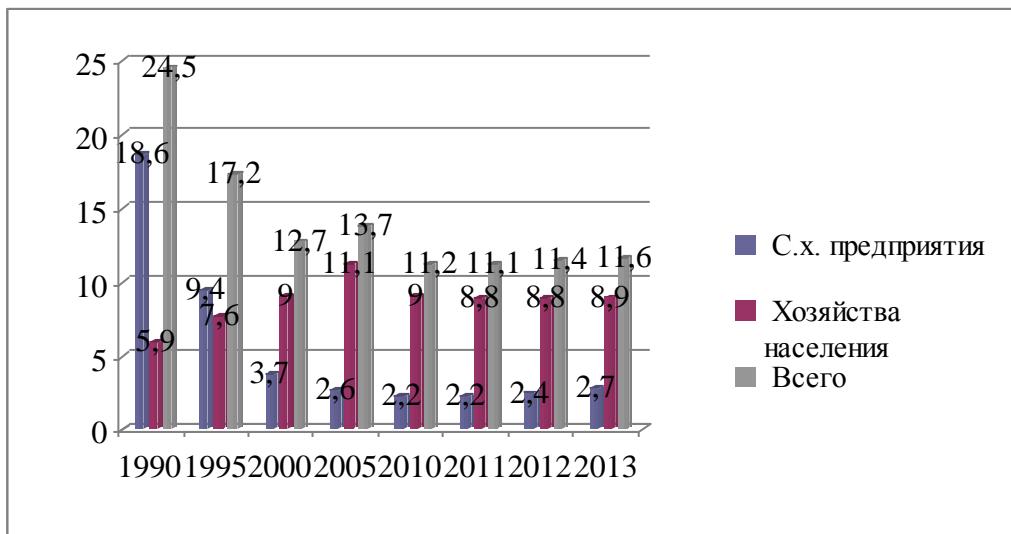
**Результаты исследований.** Сырьевая база молочной промышленности Украины на протяжении 20 лет независимости неизменно сокращалась. Например, за последние полтора десятка лет надои молока сократились в 2 раза, а поголовье коров – в 1,5 [1].

Известно, что надои молока формируются на базе двух основных производителей: сельского населения и сельскохозяйственных предприятий..

В целом ситуация в молочном животноводстве начинает выравниваться. Надои молока у населения имеют тенденцию к уменьшению, однако при этом наблюдается увеличение надоев в сельскохозяйственных предприятиях (рис.1).

Так, в прошлом году отечественное молочное скотоводство впервые за достаточно длительный период продемонстрировало позитивные изменения. Объемы производства молока во всех категориях хозяйств достигли 11,6 млн. т, что на 1,8 % перевысило показатель предыдущего года. При этом хозяйства населения также увеличили производство молока по сравнению с 2012 годом до 8,9 млн. т, а сельскохозяйственные предприятия увеличили общие надои молока почти на 12,5%. Этому способствовало повышение уровня прибыльности производства молока. Наращивание объемов производства молока удалось достичь за счет взвешенной

государственной политики в молочном скотоводстве, в частности финансовой поддержке домохозяйств населения [ 5, с 128, 6,с.101].



**Рис.1. Производство молока по категориям хозяйств в Украине, тыс. кг**

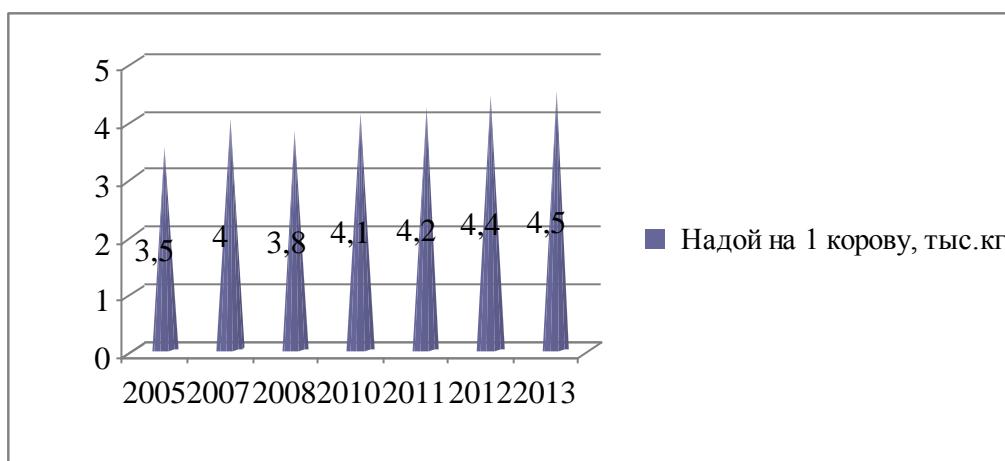
В 2012 году на поддержку животноводства выделено из государственного бюджета 634 млн. грн.. Благодаря этому, построено 68 и реконструировано 202 животноводческих комплекса по производству молока и удалось закрепить тенденцию наращивания поголовья скота. Одним из действующих способов поддержки отрасли в этом же году стала государственная бюджетная дотация по содержанию и сохранению молодняка крупного рогатого скота в хозяйствах населения. Это способствовало увеличению поголовья крупного рогатого скота, которое продолжается и на сегодняшний день. Кроме того, программа предназначена для стимулирования сельского населения для расширенного ведения собственных хозяйств.

Участниками программы стали домохозяйства населения, которые содержат телят возрастом от 3 до 15 месяцев. Бюджетная дотация выплачивалась и в 2013 году в размере 1000 грн. отдельными частями в зависимости от возраста молодняка скотины. На момент первого предоставления документов специальная бюджетная дотация насчитывается за молодняк скотины возрастом от 3 до 6 месяцев в размере 250 грн. за 1 голову, 6-9 месяцев – 500 грн., 9-12 месяцев – 750 грн., 12-15 месяцев – 1000 грн. за 1 голову теленка. В дальнейшем дотация за молодняк скотины

выплачивается в размере 250 грн. через каждые три месяца его содержания по достижению 15-ти месячного возраста.

Выплата дотаций на сохранение и содержание молодняка крупного рогатого скота способствует не только увеличению количества дойных коров в индивидуальных хозяйствах, но и стимулирует открытие собственного дела на основе своих хозяйств. Наращивание объемов производства молока подталкивает к поиску новых возможностей сбыта продукции, в частности путем кооперации, что позволяет сельскому населению получать более высокие доходы и одновременно развивать молочную отрасль государства. В 2012 году почти 340 тыс. граждан получили 305 млн. грн. бюджетной дотации за содержание и сохранения ими 509 тыс. молодняка крупного рогатого скота. К лучшим регионам по результатам выполнения данной программы принадлежат Винницкая, Ивано-Франковская и Волынская области [4].

Увеличение производства молока происходило благодаря увеличению продуктивности коров (рис.2).



**Рис. 2. Динамика среднегодового надоя молока от одной коровы**

Позитивные тенденции по объемам производства молока наблюдались во всех регионах Украины, кроме Автономной Республики Крым, Кировоградской и Хмельницкой областях. В соответствии с уведомлением государственной службы статистики, ведущими регионами по производству молока по итогам 10 месяцев 2013 года является Винницкая – 739,5 тыс.т, Полтавская – 670,5 тыс. т и Львовская области – 558,4 тыс. т. При этом наибольший прирост молочного производства за отчетный период наблюдается в Тернопольской области – плюс 5,8% к январю-октябрю 2012 года, а наиболее значительное сокращение – в Крыму, минус 5,9%. Большини

темпами наращивали молочное производство Тернопольская, Харьковская и Киевская области [7; 8].

За весь период независимости Украины общее поголовье коров всегда имело негативную тенденцию к уменьшению. Как следствие, за неполных 23 года в Украине поголовье дойного стада коров в общем сократилось почти на 69,5%, при этом в сельскохозяйственных предприятиях – почти на 90,0%. [5, с. 119] И лишь за последние годы удалось пристановить сокращение численности коров и уменьшения объемов производства в молочном скотоводстве (табл.1).

**Таблица 1. Поголовье коров по категориям хозяйств в Украине,  
тыс. гол.**

Год	Всего	Категория	
		С.х. предприятия	Хозяйства населения
1990	8378,2	6191,6	2186,6
1995	7531,3	4595,1	2936,2
2000	4958,3	1851,0	3107,3
2005	3635,1	866,2	2768,9
2009	2736,5	604,6	2131,9
2010	2631,2	589,1	2042,1
2011	2582,2	583,7	1998,5
2012	2554,3	575,2	1979,1
2013 (на 1 января)	2526,4	566,7	1959,7

Вместе с тем, поголовье дойного стада сокращалось. На 1 января 2013 года количество коров в агроформированиях Украины составляла 566,7 тыс. голов, что на 8,5 тыс. меньше предыдущего года; в хозяйствах населения количество коров сократилось на 19,4 тыс. голов.

Таким образом, в хозяйствах населения содержится почти 77,6 % от общего поголовья коров и производится такая же доля молока. Поэтому влияние индивидуальных хозяйств на показатели отечественной молочной отрасли остаются доминирующими [9].

Главными потребителями молока всегда были перерабатывающие предприятия, на долю которых приходится за последние 8 лет от 85,0 до 94,0 %. Остальная часть идет по другим направлениям, удельный вес которых составляет за последние четыре года от 5,1 до 4,2 % и незначительное количество молока продается на рынке и населению (табл.2).

Максимальное поступление молока на перерабатывающие предприятия было в 2000 году и составило 99,0%. В последующие 10 лет поступление молока сократилось и в 2005 году оно составило 66,3%, однако уже в 2011 году поступление увеличилось на 17,7% по сравнению с 2005 годом [5, с. 144, 6, с.90].

**Таблица 2. Структура реализации молока сельскохозяйственными предприятиями по разным направлениям реализации, %**

Рік	Направления реализации			
	перерабатывающим предприятиям	населению за счет оплаты труда	на рынке	по другим направлениям
1990	99,1	0,8	0,1	-
1995	87,2	3,1	8,9	0,8
2000	66,3	7,5	21,2	4,8
2005	85,0	1,5	3,8	9,6
2009	92,6	0,4	1,9	5,1
2010	92,7	0,4	1,9	5,0
2011	94,6	0,2	1,8	3,4
2012	94,0	0,2	1,6	4,2

Особенную роль для измерения и оценки экономической эффективности производства молока имеют показатели рентабельности. Уровень рентабельности характеризует экономическую эффективность текущих затрат, степень их окупаемости.

**Таблица 3. Группировка сельскохозяйственных предприятий Украины по уровню рентабельности молока (2012 г.)**

Предприятия с уровнем рентабельности, %	В % к общему количеству предприятий	Уровень рентабельности, %	Себестоимость производства реализованной продукции, грн./т
0-5,0	15,8	2,2	2385,4
5,1-10,0	7,9	7,1	2336,4
10,1-15,0	6,3	12,3	2211,7
15,1-20,0	3,8	17,4	2119,2
20,1 і вище	16,6	36,9	1961,2
-0,1 - -10,0	15,7	-5,4	2229,9
-10,0 - -20,0	10,4	-15,0	2635,3
-20,1 - -35,0	12,5	-26,0	2915,3
-35,1 - -50,0	6,3	-40,2	3526,1
-50,1 - -65,0	3,2	-55,0	4166,1
-65,1 - -70,0	0,6	-66,6	5248,4
-70,1 і нижче	0,9	-78,0	6963,5
В среднем	100,0	2,3	2381,8

Уровень рентабельности производства молока непосредственно зависит от себестоимости, которая является основным показателем конкурентоспособности продукции на рынке (табл.3.).

Так, количество сельскохозяйственных предприятий в группе с уровнем рентабельности 21,0 и выше было наибольшим и составляло 16,6%. На этих предприятиях был наивысший уровень рентабельности - 36,9% и

наблюдалась наименьшая себестоимость продукции, которая была на уровне 1961,2 грн./т. К группе убыточных предприятий с уровнем рентабельности 70,1% и выше принадлежала незначительная часть сельскохозяйственных предприятий – 0,9%. У них наблюдалась наибольшая себестоимость 1 т молока – 6963,5 грн. при уровне убыточности 78,0%.

Эффективность производства и реализации молока четко иллюстрируют показатели таблицы 4, рассчитанные по данным Госкомстата Украины [5, с.61].

**Таблица 4. Основные показатели экономической эффективности производства молока в сельскохозяйственных предприятиях Украины**

Показатели	Год			
	2010	2011	2012	2013*
Себестоимость 1 т реализованного молока, грн..	2289,4	2643,0	2665,2	2908,3
Средняя цена 1 т реализованного молока, грн.	2698,1	3131,2	2727,4	3301,1
Уровень рентабельности, %	17,9	18,5	12,3	13,5

Тенденции последних лет непосредственно связаны с тем фактом, что сегодня лишь за счет высоких реализационных цен невозможно обеспечить конкурентное преимущество производства молока, поскольку прибыльность также зависит от уровня себестоимости продукции. Одновременно цена реализации продукции остается не менее важным фактором, которая влияет на экономическую эффективность производства молока. Так, в 2011 году был наивысший уровень рентабельности производства молока – 18,5% по сравнению с другим годами. Себестоимость 1 т молока составляла 2643,0 грн., т.е. на 15,4% больше чем в 2010 году, на 0,8 и на 10,0% ниже, чем в 2012 и 2013 годах соответственно. Однако здесь наблюдалась наибольшая цена 1 т реализованного молока, которая составила 3131,2 грн. Процесс ценообразования на молочную продукцию в Украине зависит не только от потребителей и их покупательной способности. Мировые тенденции свидетельствуют о том, что спрос и цены на молочную продукцию будут в будущем лишь увеличиваться. Все это, безусловно, отражается на цене молока и на внутреннем рынке.

Учитывая сегодняшние тенденции незначительного колебания цен на молоко, которые проявлялись в первом полугодии 2013 года и их динамику за 9 месяцев, прогнозируемой средней ценой 1 т молока в текущем году может быть 3301,3 грн..

С учетом стойкой тенденции увеличения себестоимости на протяжении последних лет в 2013 году ожидаемая рентабельность производства молока должна составлять приблизительно 13,5% [2].

**Выводы:** Уменьшение количества коров приводит к дефициту сырья в молочной промышленности. Для решения этой проблемы необходимо

увеличивать численность коров и при этом повышать их продуктивность. Это можно сделать путем финансирования селекционной работы украинскими ученими, рационально комбинируя это с инвестициями в приобретение племенных животных за границей.

Для развития молочной промышленности в Украине необходимо увеличивать посевные площади под кормовые культуры, уделять внимание качеству кормов. К кормам необходимо добавлять добавки, которые содержат витамины и минеральные вещества. Это даст возможность снизить уровень заболеваемости коров, увеличить их продуктивность, а также поможет улучшить качество молока.

Для увеличения объемов производства молока необходимо укреплять фермерские хозяйства, расширять их, улучшать условия содержания коров, систематически проверять скот относительно заболевания.

Таким образом, становление цивилизованных рыночных отношений в Украине в сфере молочного производства требует от аграрно-промышленного комплекса разработки новых подходов к стратегии аграрной политики, направленной на формирование продовольственной безопасности страны, на приоритетность развития отечественного сельского хозяйства, свободу предпринимательства и формирование идеальной конкурентной среды.

#### **ЛИТЕРАТУРА:**

1. Дивак М. Пийте більше, та знайте що // Агробізнес. – 2013. -№1 - С. 12-17.
2. Кернасюк Ю. Рентабельність виробництва молока// Агробізнес. Сьогодні. – 2013. - № 21. – С. 36-37.
3. Кулинич Е.М. Тенденции развития молочной промышленности в мире и в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу: <http://www.bio-x.ru>.
4. Маслак О. Цінова стабільність молочного ринку// Агробізнес. Сьогодні. - 2013. № 21. –С.10-12.
5. Сільське господарство України за 2012 р./// Статистичний щорічник – Держкомстат України – К.: 2013. – 402 с.
6. Україна в цифрах// Статистичний збірник. – К., 2012. – 246 с.
7. Харина Е.О. Состояние производства и переработки молока и молочных продуктов в современных условиях // Экономика АПК. – 2013. - № 9. – С. 119.
8. Производство молока в Украине достигло 10 млн. т. [Электронный ресурс]. Режим доступа к ресурсу: [proagro.com.ua](http://proagro.com.ua).
9. Молочная индустрия Украины. [Электронный ресурс]. Режим доступа к ресурсу: [www.souzmoloko.ru](http://www.souzmoloko.ru)

## ВЛИЯНИЕ ДИНАМИКИ И ТЕНДЕНЦИЙ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ОТРАСЛИ

КОРЖЕНЕВСКАЯ Н.Л.,  
кандидат экономических наук,  
доцент, докторант,

Подольский Государственный аграрно-технический университет,  
Подольск, Украина

**Abstract:** *The article examines the main indicators of crop production and development trends as factors providing in the economic security of the grain industry and its producers.*

**Keywords:** *economic security, commodity grains, dynamics of grain production, development trends, threats and risks.*

**Актуальность темы.** Экономическая безопасность является ключевой составляющей национальной безопасности государства. Ее формируют возможности противостоять угрозам ведения успешного бизнеса и способность товаропроизводителей предвидеть негативные ситуации и сохранить позитивную динамику, что является актуальным для зернопроизводства, как приоритетной и стратегически определяющей отрасли Украины.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Вопросы экономической безопасности предприятий и отраслей сельского хозяйства нашли свое отражение в трудах известных исследователей, среди которых Л.М. Березиной, В.В. Бойка, О.Д. Гнатковича [5], Н.С. С.Н. Ильяшенка, Ивановой, В.Ф. Залунина, С.М. Шкарлетт, О.М. Ляшенка, А.В. Череп [4] и др. В то же время отраслевая специфика исследования практически не изучена, что требует дальнейших разработок как теоретического, так и прикладного характера.

**Формулировка цели статьи.** Исследовать состояние и тенденции развития зерновой отрасли и их влияние на экономическую безопасность.

**Изложение основного материала исследований.** Безопасность ведения бизнеса является необходимой составляющей для предприятий любой сферы и организационно-правовой формы. Экономическая безопасность, как элемент общей безопасности отображает возможность ведения эффективного бизнеса как с точки зрения самого предприятия, так и с позиций отрасли, в которой оно производит свою деятельность.

Зерновое хозяйство в значительной степени определяет экономическое состояние абсолютного большинства сельскохозяйственных предприятий Украины. Необходимость оценки экономической безопасности

товаропроизводителей зерна возможно обосновать исходя из необходимости обеспечения продовольственной безопасности и наращивания внутреннего валового продукта государства, что возможно только в условиях позитивной динамики основных экономических показателей производства и реализации.

За последние годы развитие зерновой отрасли имеет позитивную стабильность в увеличении производства продукции и ее экспорта. Следует отметить, что доля агропромышленного комплекса в ВВП Украины приближается к отметке 20%, что предполагает увеличение влияния агросфера на систему государственных финансов и увеличение поступлений в бюджет. Сельское хозяйство демонстрирует положительную динамику производства, большинство поставок продукции в Евросоюз составляет сельскохозяйственная продукция, в том числе зерновые культуры. Введение с 1 ноября 2014 г. положений об ассоциации с ЕС выявило положительные тенденции для экономики зернового хозяйства благодаря автономным торговым преференциям для экспортёров [1].

В то же время наблюдается угрожающая тенденция снижения уровня рентабельности зерновых (табл. 1). При этом возникает потеря прибыльности отдельных групп товаропроизводителей, что обусловлено увеличением стоимости их расходов, снижением качества производимой продукции и, как следствие, ценовой конкурентоспособности, дисфункциональностью рыночной конъюнктуры, неразвитостью логистической инфраструктуры.

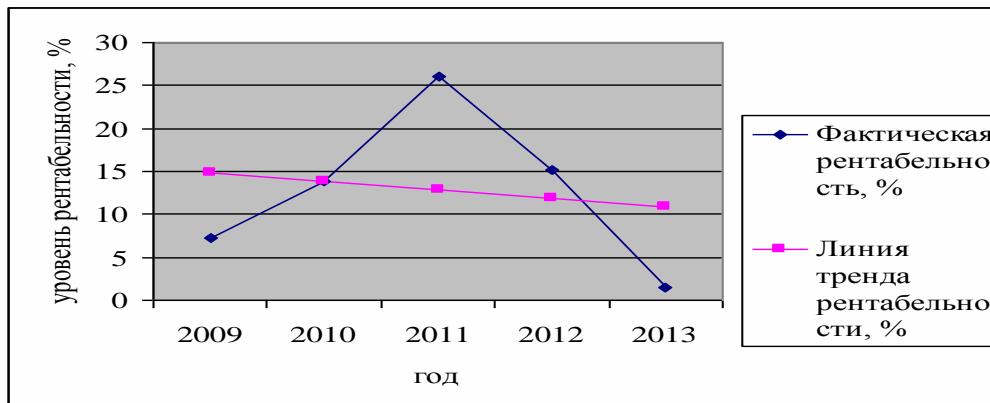
**Таблица 1. Динамика результатов производства и реализации зерновых культур в Украине**

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. к 2009 г. (+,-)
Посевная площадь, тыс. га	15837	15090	15724	15449	16210	373
Урожайность, ц/га	29,8	26,9	37,0	31,2	39,9	10,1
Валовой сбор, тыс. т	46028	39271	56747	46216	63051	17023
Объем реализации, тыс. т	30093,2	22630,7	27309,6	31824,1	35765,3	5672,1
Средние цены реализации, грн. /ц	80,76	112,50	136,36	155,10	129,49	48,73
Полная себестоимость, тыс. грн.	22658944,7	22359125,5	29543543,9	42838931,5	45627262,4	22968317,7
Чистый доход (выручка), тыс. грн.	24301869,2	25458750,9	37238974,8	49359660,0	46310692,7	22008823,5
Прибыль, тыс. грн.	1642924,5	3099625,4	7695430,9	6520728,5	683430,3	-959494,2
Уровень рентабельности, %	7,3	13,9	26,1	15,2	1,5	-5,8 п. п.

*Источник: рассчитано автором на основе [2, 3].*

Исходя из показателей рентабельности зерновых мы рассчитали параметры тренда за анализируемый период (рис. 1). Как видно из представленного графика, общая тенденция развития исследуемого

показателя показывает уменьшение показателя соотношения прибыльности и расходов.



**Рис. 1. Линия тренда уровня рентабельности зерновых**  
*Выполнено по данным таблицы I*

В зерновой отрасли, исходя из динамики показателей ее деятельности, особое внимание следует уделять превентивным мерам в соблюдении позиций экономической безопасности. Необходимо тщательно определять и анализировать факторы влияния, выделять среди них ключевые и формировать приоритетные направления развития систем и методов экономической безопасности.

Среди факторов, оказывающих влияние на систему экономической безопасности аграрных предприятий выделяют абсолютные показатели деятельности [4]. Основными для товаропроизводителей зерна являются следующие:

- стоимостные: активы, дебиторская и кредиторская задолженность, денежные средства, собственный капитал, цена, чистая прибыль, себестоимость продукции;
- натуральные: численность персонала, техники, посевная площадь, урожайность, валовые сборы, количество вносимых удобрений, наличие поголовья сельскохозяйственных животных;
- качественные: сорта, фитосанитарные показатели.

Указанные факторы имеют непосредственное функциональное влияние на основные показатели производства зерна и его эффективности, что формирует основы экономической безопасности отрасли.

Отдельную группу факторов влияния на экономическую безопасность зерновой отрасли составляют, так называемые, факторы регулятивного характера. Среди них государственное регулирование земельных отношений

[5], налогового законодательства, тарифных и пошлинных сборов, ценовой политики, инновационного развития. Отдельно необходимо указать на регулирование со стороны государственных институций деятельности, направленной на предупреждение и борьбу с международными монополиями и международными финансовыми центрами, создающими угрозы эффективной деятельности товаропроизводителям зерна в Украине.

Позитивная динамика объемов производства зерна и наращивание его экспортного потенциала в последние несколько лет указывают на видимые позитивные сдвиги в отрасли. В то же время тенденции зернового производства дают основания утверждать об очевидных противоречивых результатах деятельности его субъектов. Диаметрально противоположная направленность векторов эффективности (прибыльности и рентабельности) указывает на стратегическую опасность потери заинтересованности хозяйств в наращивании производства зерновых, неоптимальной структуры его производства, что скажется на негативном положении всей сельскохозяйственной отрасли.

Увеличение экспортных возможностей крупных товаропроизводителей зерна дает основания к обеспокоенности дальнейшей безопасности их экономической деятельности в связи с расширением негативных факторов влияния глобализации рынка. Возникают экономические риски от международного бизнеса и экспансии. Они, в свою очередь, порождают возможность дальнейшего негативного влияния на средних и мелких товаропроизводителей посредством формирования закупочных цен на зерно. На фоне колебаний курса национальной валюты и цен на удобрения, средств защиты растений, горюче-смазочных материалов [6] состояние экономической безопасности может быть критическим и даже угрожающим.

Необходимо отметить, что в современных условиях товаропроизводители зерна скорее конкуренты, чем партнеры, поскольку деятельность каждого из них формируется индивидуальной производственной и маркетинговой политикой, а также конкуренцией выхода на мировые рынки. Такая ситуация порождает вызовы и риски экономической безопасности отрасли с позиций оценки факторов влияния на динамику и тенденции основных показателей производства и реализации продукции.

Возможности Украины в торговле зерном на мировом рынке предусматривают формирование соответствующей инфраструктуры и повышение качества продукции. Особое внимание здесь необходимо сконцентрировать на вопросе производства органической продукции с использованием прогрессивных, инновационных технологий. Преимущества такого производства включают, во первых, возникновение дополнительной стоимости вследствии возможности реализации продукции по цене, которая

выше традиционной (цены на зерно, в зависимости от качества и спроса на 50-200% выше от цен традиционного производства), а во вторых, уменьшение расходов на средства производства в связи с исключением из агротехнологической схемы средств борьбы с вредителями и болезнями, а также минеральных удобрений. Такая система производства предусматривает переходный период, в течении которого наблюдается уменьшение урожайности зерновых, но в итоге она опять возрастает за счет улучшения качества почв [7]. За время адаптации товаропроизводителя к производству органической продукции может возникнуть угроза снижения экономической безопасности, что необходимо учитывать при выборе методов расчета и измерения экономического риска. Особенно важна динамика изменений, поскольку сокращение переходного периода снизит угрозы потери рентабельности и обеспечит позитивный тренд.

**Выводы.** Зерновая отрасль Украины демонстрирует позитивную динамику урожайности и валовых сборов наряду со снижением уровня рентабельности. Ключевой причиной снижения прибыльности в последние годы стала неразвитость агросервиса, инфраструктуры сбыта зерна, его сохранности, отсутствие действенного механизма государственного регулирования ценообразования на зерновую продукцию в условиях перепроизводства, высокий уровень кредитных ставок и несовершенство бюджетной поддержки средних и мелких товаропроизводителей.

Негативное влияние на экономическую безопасность в зерновой отрасли вышеуказанных факторов обуславливает необходимость мониторинга динамики основных показателей работы товаропроизводителей зерна с определением тенденции их развития. Они должны быть положены в основу разработки комплекса мероприятий, направленных на противодействие угрозам и повышение уровня экономической безопасности и, соответственно, расширения адаптационных возможностей зернопроизводителей к изменениям условий хозяйственной деятельности, создания условий стабильного функционирования и развития.

## ЛИТЕРАТУРА:

1. АПК выведет Украину из кризиса [Электронный ресурс]. - Режим доступа:  
[http://economics.lb.ua/business/2014/11/17/286340\\_apk\\_vivedet\\_ukrainu\\_krizisa\\_.html](http://economics.lb.ua/business/2014/11/17/286340_apk_vivedet_ukrainu_krizisa_.html)
2. Статистичний щорічник України за 2013 р. / За ред. О. Г. Осауленка. – ДССУ. – 2014 р. – 534 с.
3. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2013 рік.

Статистичний бюллетень / Відп. за випуск О. М. Прокопенко. – ДССУ. – 2014. – 84 с.

4. Череп А.В. Оценка факторов влияния на показатели экономической безопасности предприятия агропромышленной отрасли [Электронный ресурс] / А. В. Череп, Н. С. Иванова. – Режим доступа: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/02/299.pdf>
5. Гнаткович О.Д. Государственное регулирование земельных отношений сельскохозяйственных предприятий как фактор экономической безопасности аграрного бизнеса / [коллективная монография в 2-х т.] // Экономическая безопасность в условиях глобализации мировой экономики. - Днепропетровск: «ФОП Дробязко С.И.», 2014. – Т. 2. – С. 56-72.
6. Аграрии вынуждены экономить на удобрениях [Электронный ресурс] // Agronews - 2014. – Режим доступа: <http://agronews.ua/node/47569>
7. Седикова И.О. Органическое зернопроизводство: возможности и перспективы развития / И.О. Седикова, Э.М. Коренман // Экономика пищевой промышленности. – 2012. - №4 (16). – С. 80-83.

## ТЕОРИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ – ИМПЕРАТИВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЖИЗНДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

ПРОКОПЕНКО Е.,

кандидат экономических наук,  
старший научный сотрудник,

*Институт экономики и прогнозирования НАН Украины,  
Киев, Украина*

УДОВА Л.,

кандидат экономических наук,  
старший научный сотрудник,

*Институт экономики и прогнозирования НАН Украины,  
Киев, Украина*

**Abstract:** *The article reveals the main provisions of Welfare economics theory in retrospect. Recommendations of the Stiglitz Commission for measurement of economic performance and social progress are analyzed in terms of determining the level of Welfare of Society. The authors summarize the problems and solutions regarding the evaluation of Welfare of Nation in terms of the territorial distribution of the population (rural and urban) to provide an equivalent of expanded reproduction of human capital and the full development of the individual, taking into account the social aspects.*

**Keywords:** *Welfare economics; rural population; urban population; Stiglitz Commission; quality of life of population; standard of living of population.*

**Вступление.** Благосостояние населения каждой страны является конечной целью любой экономической системы и направлено на воспроизводство и формирование человеческого ресурса – фактора экономического роста и условия дальнейшего общественного развития. Современное развитие экономики Украины замедляется под влиянием таких факторов социального характера, как общее сокращение численности населения и его старение, что во многом обуславливается низким уровнем как экономической, так и экологической безопасности.

**Постановка проблемы.** Проблемы благосостояния населения страны на протяжении многих лет интересовали ученых (философов, экономистов, социологов, политологов, статистиков и др.), поскольку всесторонне исследовать благосостояние невозможно без разработки методологии комплексной его оценки. В трудах ученых понятие благосостояния определяется как синтез категорий «уровень жизни» и «качество жизни». Но

понятие благосостояния нельзя сводить лишь к обеспечению материальными благами, поскольку оно должно охватывать весь спектр достойного существования, как отдельного индивидуума, так и общества в целом, что является обязательным условием расширенного воспроизводства. Таким образом, учеными было расширено понятие «благосостояния общества», в которое, кроме экономических характеристик, были включены и факторы, выходящие за пределы материального характера, то есть социальные, что впоследствии было определено как теория благосостояния (Welfare economics). Теория благосостояния – одна из немногих теорий, которая дает возможность комплексно оценить последствия экономического кризиса для аграрного сектора.

**Цель исследования.** Пока остаются нерешенными некоторые вопросы в рамках проблематики оценки благосостояния нации с точки зрения территориального размещения населения (сельского и городского) с целью необходимости равноценного расширенного воспроизводства человеческого капитала и всестороннего развития личности с учетом социальных вопросов.

**Состояние исследования.** Среди украинских ученых изучением социального аспекта благосостояния общества, в том числе и сельских территорий, занимались Э. Либанова, А. Чухно, Л. Шепотько, Г. Фтомов, И. Прокопа и др.

Наиболее всеобъемлющее определение понятия «благосостояния» дает российский экономист С. Домнина. В ее понимании «благосостояние – это социально-экономический, социологический, философский, политический феномен, представляющий собой диалектическое единство и борьбу противоположностей – уровня и качества жизни, экономических и институциональных основ их формирования, количественных и качественных характеристик условий жизни населения (индивидуа), объективных и субъективных их оценок, материальных и нематериальных потребностей, абсолютных и относительных характеристик развития общества, индивидуальных и общественных интересов, возникающих в процессе образования, распределения, перераспределения и использования национального дохода при условии расширенного воспроизводства и всестороннего развития каждого члена общества» [1, с. 28].

Самыми известными исследователями-экономистами теории благосостояния в разные времена были И. Бентам, А. Смит, В. Парето, П. Самуэльсон, А. Бергсон, К. Ерроу, Н. Калдор, Д. Хикс, Дж. Стиглиц и др. Они разработали и усовершенствовали критерии оценки благосостояния для государства производителей и потребителей, сформировав, таким образом, базис для дальнейшего развития теории. Нельзя оставить вне поля зрения положения, предложенные некоторыми экономистами. Так, согласно взглядам А. Смита, основой и источником благосостояния является рост количества благ на душу населения или чистый доход нации, который

зависит от ресурсов капитала, земли, труда, то есть факторы экономического роста автоматически преобразуются в факторы роста благосостояния [2, с. 205]. Экономисты А. Бергсон и П. Самуэльсон ввели функцию общественного благосостояния, основой которой выступает индивидуалистическая философия, то есть общественное благосостояние определяется благосостоянием отдельно взятых членов общества [3, с. 27].

Бентам И. провозгласил главной целью «обеспечение наибольшего счастья наибольшему количеству людей», но не указал методов достижения этого. Решение проблемы предложили авторы двух наиболее известных теорий экономического благосостояния – итальянский экономист В. Парето и английский экономист А. Пигу.

Согласно принципу оптимальности В. Парето, благосостояние общества достигает максимума, а распределение ресурсов становится оптимальным, если любое изменение этого распределения ухудшает благосостояние хотя бы одного субъекта экономической системы.

**Основные результаты исследования.** Следует отметить, что основателем данной теории все же считают А. Пигу. В своем труде «Экономическая теория благосостояния» [4] он оценил основные причины, влияющие на благосостояние в обществе, вызывающие глубокие противоречия между частными и общими интересами, обосновал роль государства в обеспечении благосостояния нации. Он также разработал концепцию экономики благосостояния, в которой выделил социальное и экономическое благосостояние:

- экономическое благосостояние – это часть общего благосостояния, которая состоит из количества удовольствий, которые могут быть оценены в денежном эквиваленте;
- социальное благосостояние – это общее благосостояние, которое включает жизненные блага экономического и социального (показатели качества жизни) характера.

Ученый считал, что основой социального благосостояния выступает экономическое благосостояние, а также утверждал, что по уровню обеспеченности жизненными благами благосостояние общества является намного выше, чем благосостояние отдельной личности. Экономическое благосостояние общества он рассматривал как сумму благосостояний отдельных индивидов, которая находит отражение в национальном дивиденде (национальном доходе).

Исходным в этом теоретическом положении было утверждение, согласно которому максимизация общественного благосостояния может быть достигнута путем более равномерного распределения доходов, даже если это негативно скажется на накоплении капитала и частной инициативе. Проблему общественного благосостояния А. Пигу возводил к росту богатства, поскольку согласно его теории «...невозможно увеличить часть

бедных в национальном богатстве, не увеличивая в то же время всего национального дохода» [4, с. 310]. Однако, экономическое благосостояние не является показателем благосостояния в целом.

Значительный вклад в рассмотрение теории благосостояния внес лауреат Нобелевской премии по экономике 2001 года Дж. Стиглиц. Комиссией по измерению эффективности экономики и социального прогресса под его руководством (*Комиссия Стиглица*) были разработаны **новые подходы к измерению эффективности экономики** с учетом не только экономических ресурсов, но и неэкономических аспектов жизни людей (вопросы качества жизни) [5]. В процессе исследования изучались вопросы измерения валового внутреннего продукта (ВВП), вопросы качества жизни и устойчивости.

Результатом работы Комиссии стала разработка 12 конкретных рекомендаций измерения эффективности экономики и социального прогресса с точки зрения определения уровня благосостояния общества.

Рассмотрим некоторые из них:

- валовой внутренний продукт является основным показателем оценки хозяйственной деятельности, но его недостаточно для измерения экономического благосостояния. Поэтому Комиссия предложила делать больший упор на домохозяйства и показатели счетов домохозяйств, которые лучше, чем показатели производства, отражают монетарные составляющие благосостояния домохозяйств (рекомендации 1, 2 и 3);
- больше внимания должно быть уделено распределению доходов, потребления и богатства (рекомендация 4);
- необходимость разработки показателей качества жизни по каждому из ее аспектов, которые позволили бы получить исчерпывающую и глобальную оценку неравенства (рекомендации 6, 7, 8 и 9);
- измерение благосостояния должно опираться на данные, полученные как из официальных источников, так и из субъективных оценок отдельных лиц и домашних хозяйств, таких как степень удовлетворенности жизнью, положительные и негативные эмоции, состояние беспокойства и т.д. Эти вопросы должны быть включены в обследования, проводимые статистическими ведомствами (рекомендация 10);
- особого внимания в связи с изучением устойчивого развития требуют аспекты, связанные с изменением окружающей среды. В частности, необходимы показатели, которые информировали бы о приближении к опасному уровню состояния окружающей среды (рекомендация 12) [6].

В дальнейшем нашем исследовании мы будем исходить из рекомендаций, предложенных Комиссией Стиглица.

Аграрный сектор Украины в сложных экономических условиях стал локомотивом экономики. Подтверждением данного тезиса является значительный вклад сельского хозяйства в формирование ВВП – в 2013 г. – 9%, обеспечение валютных поступлений – около 30% экспорта, формирование занятости – 18%. Сельское хозяйство, обеспечивающее продовольственную безопасность страны, успешно функционирует благодаря деятельности сельского населения. Именно поэтому вопросы его благосостояния приобретают нынче особенную актуальность. Авторы поставили перед собой задачу сравнительной оценки благосостояния населения сельских и городских территорий с позиции рекомендаций Комиссии Стиглица.

Показатель ВВП продолжает оставаться наиболее распространенным количественным критерием уровня развития страны и благосостояния населения. Он характеризует степень экономического роста, который является важнейшим фактором повышения общественного благосостояния. Вклад каждого вида деятельности в формирование ВВП выражается в валовой добавленной стоимости (ВДС).

**Таблица 1. Динамика основных макропоказателей развития национальной экономики Украины**

Показатели	2000	2005	2010	2012	2013
Индекс физического объема ВВП, % к 2000 г.	100,0	144,6	152,1	160,6	160,6
Индекс физического объема ВДС, % к 2000 г.:					
сельское хозяйство	100,0	119,6	131,0	150,4	170,0
перерабатывающая промышленность	100,0	162,9	151,1	152,3	139,0
строительство	100,0	145,8	79,0	72,5	63,0
Доля сельского хозяйства в ВВП, %	14,0	9,0	7,0	8,0	9,0
Среднегодовая заработная плата, грн.	230,0	806,0	2239,0	3026,0	3265,0
в том числе в сельском хозяйстве, грн.	111,0	415,0	1472,0	2086,0	2340,0
доля заработной платы в сельском хозяйстве в средней по экономике, %	48,3	51,5	65,7	68,9	71,7

*Источник: рассчитано и составлено по данным Государственной службы статистики Украины за ряд лет*

Анализ данных таблицы 1 свидетельствует о более успешных результатах функционирования сельского хозяйства в долгосрочном периоде по сравнению с некоторыми основными отраслями реального сектора – при этом оплата труда в сельском хозяйстве значительно ниже в сравнении с средней по экономике. Это ухудшает сравнительный уровень благосостояния работников аграрного сектора, поскольку заработная плата, как основная

форма дохода наемных работников, имеет решающее влияние на их благосостояние. Такая диспропорция соотношения вклада сельского хозяйства в формирование экономического роста страны и материальной компенсации трудовых ресурсов отрасли создает значительные угрозы для их воспроизводства.

Кроме того, ситуация на рынке труда в сельской местности является значительно более сложной в сравнении с городской местностью, что объясняется прежде всего ограниченным спросом на рабочую силу.

Сложности на рынке труда в сельской местности подтверждаются и более высоким уровнем вынужденной трудовой миграции. В целом сельские жители формируют 54,3% всего контингента трудовых мигрантов. Уровень участия сельского населения в трудовых миграциях почти втрое выше в сравнении с городским: в них вовлечено 6,3% сельского населения в возрасте 15-70 лет против 2,2% городских жителей [7, с. 29].

**Таблица 2. Динамика основных характеристик рынка труда в сельской и городской местности Украины**

Показатели	2000	2005	2010	2012	2013	2013 к 2000, п.п.
Уровень занятости населения в возрасте 15-70 лет, %:						
- городская местность	55,1	56,5	56,8	58,5	58,9	+3,8
- сельская местность	57,3	60,5	62,7	62,7	63,5	+6,2
Уровень безработицы населения в возрасте 15-70 лет, %:						
- городская местность	13,7	7,8	8,6	7,6	7,1	-6,6
- сельская местность	6,7	5,7	7,1	7,4	7,3	+0,6
Уровень участия населения в неформальном секторе экономики, %*:						
- городская местность	...	9,3	11,3	11,6	12,0	+2,7
- сельская местность	...	47,5	47,7	47,5	48,7	+1,2
Доля занятых в сельском хозяйстве в общей численности занятых, %	21,5	19,3	15,3	17,2	17,5	-4,0
Доля наемных работников, занятых в сельском хозяйстве в общей численности, %	17,2	10,1	6,3	6,1	5,7	-11,5

*Источник: рассчитано и составлено по данным Государственной службы статистики Украины за ряд лет.*

*\* исследование проводится с 2005 г.*

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что показатели занятости и безработицы в сельской местности лучше, что объясняется, прежде всего, высоким уровнем участия сельского населения в неформальном секторе, то есть проблема решается путем самозанятости.

Доля занятых в аграрном секторе постоянно сокращается, при этом доля наемных работников, получающих денежные доходы в виде заработной платы, сокращается более высокими темпами.

На формирование доходов населения влияет не только заработка плата. Таким образом, требует дополнительного изучения перераспределение денежных доходов между городским и сельским населением, что позволит оценить степень равномерности распределения уровня экономического благосостояния среди жителей Украины (таблица 3).

По данным выборочного обследования условий жизни домохозяйств состоянием на 1 января в 2014 г. в Украине зарегистрировано почти 17 млн домохозяйств, в т.ч. в сельской местности – 5,2 млн, в городах – 11,8 млн, то есть из общего количества в селах их функционирует почти 30,0%. Средний размер домохозяйства в 2013 г. составил 2,58 чел., в т.ч. сельского – 2,7, городского – 2,53 чел. Следует отметить, что в сельской местности, как и в городской, функционируют свыше половины домохозяйств, состав которых не превышает 1-2 чел. В то же время, 13% общего количества сельских домохозяйств, – многочисленные, то есть в их состав входят от 5 и более человек (в городских поселениях – 6%) [8].

**Таблица 3. Структура денежных доходов домохозяйств в городской и сельской местности**

(в среднем за месяц в расчете на одно домохозяйство, %)

Виды поступлений	2000		2005		2010		2012		2013		2013 к 2000, п.п.	
	гор од	село	гор од	село								
Оплата труда	61,9	34,5	60,3	34,4	58,0	38,9	59,8	43,8	60,0	43,5	-1,9	+9,0
Доходы от предпринимательской деятельности и самозанятости	3,9	2,5	6,2	4,6	7,2	5,7	4,8	3,6	4,9	3,5	+1,0	+1,0
Доходы от продажи сельскохозяйственной продукции	1,5	24,9	0,8	17,2	0,5	13,2	0,5	10,4	0,3	10,6	-1,2	14,3
Доходы от продажи личного и домашнего имущества	0,4	0,4	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,5	0,1	+0,1	-0,3
Доходы от продажи недвижимости	0,5	0,3	0,3	0,1	0,5	0,0	0,1	0,1	0,5	0,1	–	-0,2
Доходы от собственности	0,3	3,2	0,1	2,0	0,3	1,8	0,3	2,4	0,2	2,6	-0,1	-0,6
Пенсии	20,4	24,5	22,9	31,6	23,6	30,0	24,3	29,3	24,1	29,6	+3,7	+5,1
Стипендии	0,3	0,2	0,5	0,3	0,8	0,5	0,8	0,5	0,8	0,4	+0,5	-0,2
Разного рода помощь наличными деньгами	1,6	1,7	1,7	3,1	2,3	4,2	2,9	4,2	3,0	4,8	+1,4	+3,1
Денежная помощь от родственников и других лиц	6,0	4,2	5,5	5,0	5,4	4,5	4,9	4,1	5,1	3,6	-0,9	-0,6
Алименты	0,5	0,2	0,3	0,1	0,4	0,1	0,4	0,2	0,3	0,2	-0,2	–
Другие денежные доходы	2,7	3,4	1,3	1,5	0,8	1,0	1,0	1,3	0,8	1,1	-1,9	-2,3
<b>Всего денежных доходов</b>	<b>100,0</b>	<b>–</b>	<b>–</b>									

*Источник: рассчитано и составлено по данным Государственной службы статистики Украины за ряд лет*

Для характеристики доходов, полученных домохозяйствами, воспользуемся материалами выборочного обследования условий жизни домохозяйств по принятой в развитых странах методике. Обследования проводятся Госстатом Украины с 1999 г. для определения доходов и расходов населения. Согласно упомянутой методике к доходам домохозяйств относят: денежные доходы, общие доходы, совокупные ресурсы и имеющиеся ресурсы.

Денежные доходы домохозяйств состоят из суммы денежных и натуральных (в денежной оценке) поступлений, полученных членами домохозяйств в виде оплаты труда (за исключением подоходного налога и обязательных отчислений), доходов от предпринимательской деятельности и самозанятости, доходов от собственности, поступлений от продажи недвижимости, личного и домашнего имущества, скота, продукции личного подсобного хозяйства и продуктов, полученных в порядке самозаготовок, социальных выплат, пенсий, стипендий и тому подобное.

Денежные и совокупные доходы достаточно точно характеризуют объем материальных и других благ, которые поступают в распоряжение домохозяйств в результате распределения и перераспределения внутреннего национального продукта. В то же время уровень доходов, соответствующий объем и структура потребления выступают показателями социального статуса человека, его места в обществе.

Данные Госстата Украины свидетельствуют о том, что в течение последних пятнадцати лет часть денежных доходов в совокупных ресурсах домохозяйств имела тенденцию к росту, что является положительным моментом. Если в начале периода исследования этот показатель составил в городских домохозяйствах – 73,4%, а в сельских – 45,1%, то в 2013 г. – соответственно 93,9% и 85,3%.

В течение последних пятнадцати лет номинальные денежные доходы в расчете на 1 сельское домохозяйство возросли с 164,15 до 3501,48 грн, то есть в 21,3 раза, а за последние 5 лет – вдвое. Основными факторами их роста стали определенное улучшение в сфере занятости, повышение уровня заработной платы, увеличение пенсий. Однако в реальном вычислении (с учетом инфляции) рост денежных доходов в течение 15 лет составил только 5,4 раза.

Наиболее заметный рост денежных доходов за пятнадцать лет произошел в сфере предпринимательской деятельности и самозанятости – в 24,8 раза (за последние 5 лет – в 2 раза), стипендий – в 65,1 (4,8 раза), пенсий – в 24 (2 раза), доходов от продажи сельскохозяйственной продукции – в 10,8 (1,6) раз. А в реальном исчислении рост этих видов доходов в течение 15 лет составил соответственно 6,5 раза; 17,7; 5,9 и 2,6 раза.

Однако в качестве основного источника доходов в структуре денежных доходов как сельских, так и городских домохозяйств в 2013 г.

выступала *оплата труда* – соответственно 43,5% и 60,0%. Выявленная зависимость между денежными доходами, полученными от ведения личного крестьянского хозяйства и уровнем зарплаты позволяет утверждать, что крестьяне вынуждены работать в личных хозяйствах для обеспечения минимальных потребностей собственной семьи и с целью получения дополнительных доходов.

Следующим весомым видом денежных доходов домохозяйств выступают *социальные трансферты*. В 2000-2013 гг. выросли объемы всех их видов, кроме стипендий. Главным из них являются *пенсии*, часть которых в структуре социальных трансфертов в 2013 г. достигла в сельской местности – 85,1%, в городах – 86,3%. Благодаря регулярному поступлению, пенсии для лиц, которые потеряли работоспособность, стали одним из самых надежных источников денежных доходов как сельских, так и городских семей, поскольку в структуре денежных доходов до 2007 г. они занимали – 26,3-29%. А в 2013 г. пенсии составляли третью часть денежных доходов сельского домохозяйства и почти четверть для городского домохозяйства в среднем за месяц.

Таким образом, основными источниками доходов сельского населения в начале девяностых годов прошлого века были заработка плата, пенсии, разные виды социальных выплат, в 2000-х гг. оплата труда крестьян переместилась на второе место после доходов от сельскохозяйственной деятельности и социальных трансфертов, а начиная с 2006 г., оплата труда стала снова основным источником доходов. Увеличение же поступлений от несельскохозяйственных видов деятельности на селе связано со стимулированием развития здесь малого и среднего предпринимательства.

С целью исследования самооценки населением Украины своих доходов и экономических ожиданий на будущее, Госстатом Украины в начале 2014 г. проведен соответствующий опрос домохозяйств [9, с. 1-5]. Часть домохозяйств, которые оценили уровень своих доходов как достаточный, составила 61%, при этом высшие оценки уровня благосостояния преобладали среди сельских домохозяйств. Уровень своих доходов как достаточный для того, чтобы делать сбережение, оценили 11% сельских домохозяйств, что на 0,5 п. п. больше, чем городских. Следует отметить, что 28% сельских домохозяйств для указания основных потребностей определило достаточный денежный доход одного лица на месяц в размере до 2700 грн, а среди горожан такие оценки предоставила в 1,2 раза меньшая часть респондентов.

Среди домохозяйств с детьми наиболее распространенной была оценка необходимого уровня среднедушевого денежного дохода в размере свыше 5100 грн, о чём сообщили 22,2% таких домохозяйств; 20% респондентов упомянутый уровень отметило в размере 4700-5100 грн.

Наибольшая часть домохозяйств без детей (20,7%) определили необходимый уровень среднедушевого денежного дохода в размере 2700-3100 грн.

Определенную часть своего денежного дохода члены домохозяйств расходуют на поддержку своего здоровья. Госстатом Украины в 2013 г. проведен опрос домохозяйств с целью исследования доступности для населения услуг здравоохранения, лекарств и медицинских товаров, а также для получения информации относительно самооценки состояния здоровья и уровня заболеваемости населения. Результаты исследования свидетельствуют, что каждое второе лицо оценило *состояние* своего *здоровья* как «хорошее»: 62% мужчин и 56% женщин работоспособного возраста. Наилучший результат наблюдался у сельских жителей, сравнительно с городскими, и это связано со значительно меньшим негативным влиянием неблагоприятных экологических, техногенных факторов и психоэмоциональных перегрузок, присущих образу жизни жителей современных городов, особенно мегаполисов.

Как отмечалось выше, доступность медицинской помощи в значительной степени зависит от финансовых возможностей домохозяйств. В 2013 г. услугами частных врачей воспользовались 5% домохозяйств. Почти во всех домохозяйствах (98%) кто-нибудь из членов нуждался в медицинской помощи, приобретении лекарств и медицинских принадлежностей, а каждое пятое из них сообщило о невозможности удовлетворить такие потребности. Основной причиной недоступности отдельных видов медицинской помощи респонденты указали слишком высокую стоимость лекарств, медицинских товаров, услуг здравоохранения. Подавляющее большинство домохозяйств (89%), которые при необходимости проведения медицинских обследований, приобретения медицинских принадлежностей, получения некоторых видов лечебных процедур вынуждены были отказаться от медицинской помощи, отметили как причину отказа – их высокую стоимость.

С целью оценки качества жизни населения Госстатом Украины в 2013 г. проведено обследование условий жизни сельского и городского населения относительно их потребительских возможностей [10, с. 2-4]. Программа исследования предусматривала изучение восприятия населением признаков бедности и депривации (лишения) в сфере их потребительских возможностей при существующих в обществе стандартах, степени актуальности для населения базовых признаков бедности и лишения, а также анализ распространения среди домохозяйств отдельных проявлений лишения возможностей удовлетворения не только минимально необходимых физиологических потребностей, но и потребностей, связанных с развитием личности и обеспечением надлежащего уровня комфорта существования.

Исследование предусматривало изучение мнения респондентов относительно *24 признаков бедности и лишения*, которые освещали такие

направления: экономическая депривация (лишение): в питании, в непродовольственных товарах, в жилищных условиях, в сферах здравоохранения и образования, в сфере отдыха и досуга; развитие инфраструктуры как признака географической доступности услуг и барьеров негеографического характера, которые определяют лишение по доступности.

Результаты исследования показали, что сельские жители больше, чем городские, страдают от почти всех проявлений бедности и лишений. Наибольшая разница в сфере экономической депривации наблюдалась в возможности оборудовать жилье водопроводом, ванной или душевой комнатой, а также туалетом со сливом внутри жилья (доля сельских домохозяйств была в 7-5 раз больше, чем городских), поддерживать достаточно теплую температуру в своем жилье (приобрести топливо, обогреватель и тому подобное) в течение отопительного сезона (18% сельских домохозяйств против 8% городских), содержать жилье в нормальном состоянии (15% против 7%), потреблять еду с мясом, курятиной, рыбой (или их вегетарианским эквивалентом) через день. Доля сельских домохозяйств, которые не имели возможности приобрести при потребности телевизор и холодильник, новую одежду и обувь для детей, была в 1,3 - 2,1 раза выше, чем среди городских домохозяйств. Существенная часть домохозяйств не имели средств для семейного отдыха вне дома по меньшей мере одну неделю в год (45% сельских и 37% городских домохозяйств).

Сельские жители более существенно, чем городские, чувствовали также лишения, связанные с низким развитием инфраструктуры – 46% сельских домохозяйств страдало от отсутствия заведений, которые оказывают бытовые услуги (среди городских – 4%), четверть – от отсутствия регулярного ежедневного транспортного сообщения с другим населенным пунктом с более развитой инфраструктурой и 15% – от отсутствия вблизи жилья объектов розничной торговли (по 2%), 6% – от отсутствия вблизи жилья дошкольных заведений (1,2%).

Крайне важной с позиции рекомендаций Комиссии Стиглица является субъективная оценка благосостояния. Субъективное восприятие людьми своих доходов, состояния здоровья, условий жизни и т.д. играет важную роль в их жизни и может оказать значительное влияние на восприятие людьми собственного благосостояния, независимо от объективных условий, таких как настоящий уровень доходов и реальное состояние физического здоровья. Госстатом Украины было проведено обследование, вопросы которого содержали комплекс вопросов для женщин и мужчин в возрасте 15-24 года, направленных на то, чтобы выяснить в какой степени удовлетворена эта группа молодежи различными аспектами своей жизни, в частности семейной жизнью, отношениями с друзьями, учебным заведением, работой, состоянием здоровья, местом проживания, отношением окружающих, внешним видом и уровнем доходов.

Удовлетворенность жизнью – показатель индивидуального восприятия лицом своего благосостояния [11].

Необходимо отдельно рассматривать понятие удовлетворенности жизнью и счастья. **Счастье** – непрочное ощущение, влияние на которое оказывает много повседневных факторов. Человек может быть удовлетворен различными сторонами своей жизни и при этом оставаться несчастным. Кроме вопросов по удовлетворенности жизнью, вопросник содержал также вопрос о том, счастливы ли респонденты и какой они видят тенденцию собственной жизни относительно прошлого и в будущем.

Рассматривались такие показатели, касающиеся удовлетворенности жизнью:

- удовлетворенность жизнью – доля женщин и детей в возрасте 15-24 года, которые полностью или частично удовлетворены своей семейной жизнью, отношениями с друзьями, учебой, настоящей работой, состоянием здоровья, месту жительства, отношением к ним окружения, своим видом;
- счастье – доля женщин и мужчин в возрасте 15-24 года, которые очень счастливы или относительно счастливы;
- вера в возможность перемен в жизни к лучшему – доля женщин и мужчин в возрасте 15-24 года, которые считают, что за последний год их жизнь стала лучше, и ожидают, что через год она станет еще лучше.

Интересно отметить, что среди молодых женщин, проживающих в сельской местности, доля очень или относительно довольных своими доходами выше, чем среди женщин в городских населенных пунктах, особенно среди тех, которые живут в больших городах. Вероятно, это можно связать с высшими запросами последних по уровню материального благосостояния.

Также следует отметить определенную закономерность – в большинстве случаев при ответах на вопросы женщины сельской местности указывали на более высокую степень удовлетворенности жизнью, чем женщины в городской местности, восприятие мужчин было же противоположным, то есть мужчины в городской местности чувствовали себя более счастливыми и видели перед собой больше перспектив в сравнении с мужчинами сельской местности. Все это объясняется с высокой вероятностью более низким уровнем запросов сельских женщин.

Особенную значимость в контексте устойчивого развития приобретают аспекты, связанные с изменением окружающей среды. Обеспечение экологической безопасности жизнедеятельности человека – неотъемлемое условие устойчивого экономического и социального развития страны. Оценка абсолютных и интегрированных показателей техногенной нагрузки на окружающую среду свидетельствует о том, что экологическая ситуация в естественной окружающей среде, как жизненно важной для

существования человека, остается в Украине достаточно сложной. Около двух третьих выбросов загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников приходится на три восточных области: Донецкую, Днепропетровскую и Луганскую. Основными загрязнителями воздуха страны являются предприятия перерабатывающей и добывающей промышленности и предприятия – производители электроэнергии, газа и кондиционированного воздуха.

**Таблица 4. Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных и передвижных источников загрязнения по регионам Украины**

	В расчете на км <sup>2</sup> , т			В расчете на душу населения, кг		
	2010	2012	2013	2010	2012	2013
<b>Украина</b>	<b>11,1</b>	<b>11,33</b>	<b>11,1</b>	<b>145,6</b>	<b>149,6</b>	<b>147,7</b>
<b>Регионы с долей сельского населения выше 50,0%</b>						
Закарпатская	6,8	5,6	5,4	69,9	57,6	55,1
Ивано-Франковская	16,2	17,9	18,2	162,9	180,4	183,4
Ровенская	2,8	3,0	2,8	48,8	52,3	48,4
Тернопольская	4,6	4,7	4,2	58,8	60,2	53,7
Черновицкая	5,5	5,1	4,8	49,3	45,4	43,0
<b>Регионы с долей сельского населения 30,0-50,0%</b>						
АР Крым	5,4	5,3	5,0	72,0	70,2	66,3
Винницкая	7,0	6,9	8,6	112,5	112,0	141,1
Волынская	2,8	2,5	2,4	55,2	48,5	46,6
Житомирская	2,9	2,9	3	68,2	67,4	69,8
Киевская	9,6	11,0	9,9	156,4	179,0	160,9
Кировоградская	2,9	3,0	3	71,2	73,9	74,4
Львовская	11,3	11,6	10,9	96,7	99,9	93,9
Николаевская	3,4	3,5	3,4	70,1	74,1	70,9
Одесская	5,4	5,1	4,9	75,8	70,7	68,8
Полтавская	6,0	6,2	6,1	115,6	121,5	120,7
Сумская	3,7	3,4	3,3	76,2	69,8	68,1
Херсонская	2,6	2,6	2,6	68,0	68,1	67,6
Хмельницкая	4,1	3,9	3,9	63,0	60,5	61,6
Черкасская	6,6	7,0	7,2	107,4	115,0	118,7
Черниговская	3,0	2,9	2,9	87,6	86,4	84,9
<b>Регионы с долей сельского населения ниже 30,0%</b>						
Днепропетровская	35,8	36,8	35,9	340,9	354,0	346,6
Донецкая	60,0	64,7	62,1	357,3	390,7	377,7
Запорожская	12,0	11,6	13	180,5	176,7	198,3
Луганская	22,4	19,8	19,6	260,4	233,8	232,4
Харьковская	9,0	10,2	10,5	101,9	116,4	119,9
г. Киев	331,6	324,0	309,6	95,0	91,6	86,7

*Источник: рассчитано и составлено по данным  
Государственной службы статистики Украины за ряд лет*

Для сопоставления экологических условий жизни сельского и городского населения мы выделили три группы регионов (таблица 4). В целом в большинстве регионов доминирует городское население – 69,0% от общей численности. Только в пяти регионах численность сельского населения больше чем городского: Ровенская, Тернопольская, Ивано-Франковская, Черновицкая, Закарпатская области (западные регионы). Удельный вес сельского населения в этих областях в 2013 г. составил 52,2-62,9%. Исходя из этого (доли сельского населения), мы выделили группы регионов, в которых: преобладает сельское население (больше 50%); доля сельского населения является выше средней по Украине (30-50%); преобладает городское население (меньше 30%).

Как свидетельствуют данные таблицы 4, регионы, где преобладает сельское население, являются более благополучными в экологическом плане в сравнении с городскими. Однако сельское хозяйство также создает определенную нагрузку на окружающую среду – доля выбросов загрязняющих веществ в атмосферу от сельхоздеятельности составляет около 2%, а диоксида углерода – 0,5%.

Важным показателем благополучия в современных условиях является уровень доступа к качественной воде. Сельское хозяйство – значимый потребитель водных ресурсов как для производственных (орошение, производство, прудово-рыбное хозяйство), так и бытовых и питьевых нужд (более 30% всех водных ресурсов). Сельское население имеет лучший доступ к качественной воде, однако, что касается условий комфорtnого доступа к водным ресурсам, а именно наличия водопровода, то как выше уже было отмечено, жители сельской местности находятся в значительно худшем положении в сравнении с горожанами.

### **Выводы и предложения.**

Теория благосостояния – одна из немногих теорий, которая дает возможность комплексно оценить последствия экономического кризиса для аграрного сектора. Вопросы благосостояния сельского населения имеют особую актуальность, поскольку именно благодаря его деятельности сельское хозяйство успешно обеспечивает продовольственную безопасность страны.

Адаптация рекомендаций Комиссии Стиглица к изучению уровня и качества жизни населения Украины позволила получить следующие результаты:

– в связи с сокращением наемных занятых в аграрном секторе, сокращается доля заработной платы в структуре денежных доходов, а поскольку зарплата остается основным источником доходов сельского населения, их материальное благосостояние при этом ухудшается;

– сравнение самооценки денежных доходов населения показало существенное различие в уровне запросов – сельское население имеет

значительно меньшие потребности в денежных средствах для обеспечения достаточного уровня благосостояния в сравнении с городским;

– сравнение самооценки уровня жизни населения показало, что сельские жители больше, чем городские страдают от почти всех появлений бедности и депривации;

– субъективная оценка благосостояния молодежью показала, что сельские женщины имеют более высокую степень удовлетворенности жизнью, чем городские, что объясняется более скромными запросами.

Регионы, где преобладает сельское население, являются более благополучными в экологическом плане в сравнении с городскими.

### ЛИТЕРАТУРА:

1. Домнина С.В. Теоретические исследования социально-экономических проблем собственности и общественного благосостояния: монография / Н.Н. Беланова, С.В. Домнина, Н.В. Овчинникова, Е.К. Чиркунова, И.П. Щеголева. – Самара, 2011. – 318 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Эксмо, 2009. – 960 с.
3. Фертікова Т.М. Добробут як об'єкт соціально-економічної політики держави / Т.М. Фертікова // Економічні науки. – 2010. – № 2. – С. 24-31.
4. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1985. – Т. 1. – 512 с.
5. Stiglitz J. E. Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress [Електронний ресурс] / J. E. Stiglitz, A. Sen, J. P. Fitoussi. – CMEPSP. –2009. September, 14. – Режим доступу : [http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport\\_anglais.pdf](http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf).
6. Доклад Франции об измерении эффективности экономики и социального прогресса [Електронний ресурс] // Экономический и Социальный Совет ООН. – Режим доступу : unstats.un.org/unsd/statcom/.../2011-35-France-R.pdf.
7. Report on the Methodology, Organization and Results of a Modular Sample Survey on Labour Migration in Ukraine/ Decent Work Technical Support Team and Country Office for Central and Eastern Europe. — Budapest; ILO, 2013. – 98 р.
8. Витрати і ресурси домогосподарств України: стат. збірник за ряд років. – К: Держстат України. – 380 с.
9. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів у 2013 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств): доповідь. – К.: Держстат України, 2014. – 11 с.

10. Самооцінка домогосподарствами доступності окремих товарів та послуг (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств): доповідь. – К.: Держстат України, 2014. – 8 с.
11. Україна. Мультиіндикаторне обстеження домогосподарств, 2012 / Держ. служба статистики України [та ін.]. - К. : К.І.С., 2013. – 434с.

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

**Seria „Ştiinţe Economice”**

Piața Independenței 1,  
Cahul, MD-3909  
Republica Moldova

tel: 0299 22481  
e-mail: buletin.usc@gmail.com

Bun de tipar: 23.12.2014

Format: 17,6 cm x 25 cm

Coli de tipar: 10,5

Tirajul 120 ex.

Tipografia „CentroGrafic” SRL, Cahul

Tel. 0299 25949