

ISSN 1875-2723

Buletinul Științific

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

ediție semestrială

seria

ȘTIINȚE ECONOMICE

2(4)

2010

ISSN 1875-2723

**Buletinul științific al Universității de Stat
„Bogdan Petriceicu Hasdeu” din Cahul. Volumul II (4), 2010,**

Seria : Științe Economice

Colegiul de redacție:

Redactor-șef: *Șișcanu Ion*, profesor universitar, doctor habilitat în istorie

Membri:

Bostan Ion, profesor universitar, doctor habilitat în științe tehnice,
academician al AȘM

Parmacli Dmitrii, profesor universitar, doctor habilitat în economie

Popa Andrei, conferențiar universitar, doctor habilitat în economie

Calmuțchii Laurențiu, conferențiar universitar, doctor habilitat în fizică și
matematică

Cornea Sergiu, conferențiar universitar, doctor în politologie

Dolea Igor, conferențiar universitar, doctor în drept

Axenti Victor, conferențiar universitar, doctor în filologie,

Iurchevici Iulia, doctor în pedagogie

Axenti Ioana, conferențiar universitar, doctor în pedagogie

Responsabil de seria “Științe economice”:

Dmitrii Parmacli, profesor universitar, doctor habilitat în economie

CUPRINS

TIMUȘ ANDREI, ARGUMENTELE SOCIALE IMPUN REALIZĂRI EFICIENTE CONCRETE.....	4
BUGAIAN LARISA, ETAPELE DE ORGANIZARE A MANAGEMENTULUI ÎNTRINDERII BAZAT PE CENTRE DE RESPONSABILITATE....	9
TARAN NICOLAE, ISTORIA, SITUAȚIA ACTUALĂ ȘI PERSPECTIVELE RAMURII VITI – VINICOLE ÎN REPUBLICA MOLDOVA.....	16
POPA ANDREI, CROITORU ALIONA, SINTEZA TEORETICĂ PRIVIND COMPETIȚIA ȘI COMPETIVITATEA ÎN SISTEMUL RELAȚIILOR DE PIAȚĂ CONTEMPORANE.....	37
TRUSEVICI ALLA, COMPETITIVITATEA NAȚIONALĂ PRIN PRISMA EDUCAȚIEI ȘI RESURSELOR UMANE.....	55
TCACI NATALIA, BULGAC EDVARD, ESTIMAREA EFICIENȚEI ECONOMICE A ÎNGRĂȘĂMINTELOR – PREMIZĂ A SPORIRII POTENȚIALULUI PRODUCTIV AL FONDULUI FUNCİAR.....	70
BODAREV PAVEL, PLANIFICAREA AUDITULUI.....	81
TCACI ALEXANDRU, ASPECTE METODOLOGICE PRIVIND ESTIMAREA EFICIENȚEI ECONOMICE A UTILIZĂRII FACTORILOR DE PRODUCȚIE ÎN ÎNTRINDERILE AGRICOLE.....	102
TIMOFTI ELENA, POPA DANIELA, THE PARTICULARITIES OF ECONOMY IN POLAND AND REPUBLIC OF MOLDOVA.....	114
САНДУ И.С., ЛИЗЯЕВА Т.А., РАЗВИТИЕ НАУКОГРАДОВ В РОССИИ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ.....	133
ЛЕВИТСКАЯ А.П., КЮРКЧУ В.И., ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ РЕГИОНА И ЕЕ УЧЕТ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРИМЕРЕ АТО ГАГАУЗ ЕРИ..	143
ПОПА А.М., КУРАКСИНА С.С., ПОЛИТИКА АНТИКРИЗИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ АТО ГАГАУЗ ЕРИ...	161
ОНОФРЕЙ А.З. ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ.....	188
РОШКОВАНУ Е.И., РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО МАЛОГО БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПАРАДИГМЫ.....	192

ARGUMENTELE SOCIALE IMPUN REALIZĂRI EFICIENTE CONCRETE

ANDREI TIMUȘ

*doctor habilitat în economie,
profesor universitar,
membru corespondent al AȘM*

***Abstract.** În articolul prezent privind argumentele sociale care impun realizări eficiente concrete se examinează situația reducerii producției industriale și alimentare în anii de transformare a societății, în baza investigațiilor sociologice se analizează evoluția dezvoltării economice și a stratificării, structurii sociale, se analizează recomandări în privința ameliorării situației – creșterii eficienței social economice a Republicii Moldova.*

Conform Constituției Republicii Moldova economia Moldovei prezintă o economie de piață de orientare socială, bazată pe proprietatea privată și pe proprietatea publică, antrenate în concurență liberă.

Analiza cercetărilor sociologice ne demonstrează că în cele două decenii ale stabilirii independenței Moldovei Suverane indicatorii dezvoltării economiei țării au scăzut de peste 3 ori – și anume, - de la 58 procente a volumului industriei în produsul intern brut (PIB) în anul 1990 – la 13% în anul 2009, a agriculturii corespunzător de la 23%, - la 8,5%, construcțiilor – de la 8% - la 3,4%. Însă a crescut volumul serviciilor – comerțului, transporturilor. Produsul intern brut calculat la un locuitor a scăzut de la 4645 unități la 1506, adică de 3 ori.

Dacă în ramura industriei, de pildă, în anul 1990 activau 391 mii oameni, în anul 2002 – numai 115 mii oameni (fără raioanele de est a țării). În anul 2009 se produceau, de pildă, doar 1,8 mln. de perechi încălțăminte, pe când în anul 1990 23 mln. de perechi sau de peste 12 ori mai mult, zahăr, în 1990 se producea 435 mii tone, în anul 2009, numai 45 mii tone, sau aproape de 10 ori mai puțin, mezeluri 50 mii tone în 1990 și 13 mii tone în 2009, aproape de 4 ori mai puțin, vinuri naturale – 29,9 mln. dal – și 10 mil. dal în 2009, sau de 3 ori mai puțin tutun fermentat 65 mii tone, în anul 1990 și 2,8 mii tone în anul 2009 – de 23 ori mai puțin. Multe întreprinderi mari industriale au fost lichidate, privatizate, dar oamenii au devenit șomeri.

În agricultură – în anul 1990 se producea, de exemplu, 1177 mii tone de legume, în 2009 numai 308 mii tone, de aproape 4 ori mai puțin, fructe corespunzător 901 mii tone, iar în 2009 – numai 308 mii tone de 3 ori mai puțin, sfeclă de zahăr – în 1990 - se producea 2374 mii tone, în 2009 – numai 337 mii tone, de 7 ori mai puțin. Întreprinderile mari specializate au fost lichidate.

Cu alte cuvinte trecerea economiei la relațiile de piață a adus o distrugere îngrijorătoare a economiei republicii, transformând țara într-o colonie înapoiată care importă producție și mărfuri, care până la 1990 le exportă în alte țări.

Într-o situație foarte dificilă se află ramura vităritului republicii. În comparare cu anul 1991 numărul vitelor mari cornute s-a micșorat de 5 ori, inclusiv numărul vacilor s-a micșorat de peste 2 ori, ovinelor cu 33 procente. Moldova deacum vre-o 15 ani importează carne, produse lactate, conserve din străinătate și alte produse alimentare. Dacă în ramura complexului agroindustrial în anul 1990 activau peste 930 mii de lucrători, acum în sectorul agrar sunt ocupați doar 390 mii oameni, sau 40 de procente.

Astăzi la sate funcționează 6 forme de organizare și lucrare a pământului, inclusiv gospodăria țărănești, arendatorii, care lucrează pământurile țăranilor prin contracte dearendă, societăți cu răspundere limitată, societăți pe acțiuni și cooperative agricole de producție. Scopul privatizării pământului a fost ca sătenii să se simtă gospodari proprietari, însă prelucrarea pământului fără folosirea tehnologiilor avansate, fără îngrășăminte minerale și organice, fără irigare nu asigură rezultate eficiente.

Investigațiile sociologice atestă că țăranii în mare parte s-au convins că numai cooperativele de producție, societățile pe acțiuni sunt în stare să folosească tehnologiile avansate, irigarea să asigure dezvoltarea eficientă a agriculturii. Cu regret, astăzi peste 400 mii de oameni au plecat în țări străine în căutarea locurilor de muncă.

Pentru ameliorarea situației economice a Moldovei se cere fără amânare de restabilit întreprinderile industriale care funcționau în republică, precum și întreprinderile complexului agroindustrial, de restabilit locurile de muncă și de întors acasă la familiile lor emigranții din străinătate.

Practica socială, înseși viața, rațiunea cer insistent de restabilit suprafața plantațiilor de vii, livezi, legume, tutun, culturi etero-oleaginoase, sfeclei de zahăr. Remunerarea mai adecvată a muncii ținând cont de rezultatele reale și totodată plătitura cotelor de pământ va contribui la ridicarea intereselor sătenilor ca coproprietari în participarea lor mai activă la elaborarea măsurilor pentru creșterea eficienței producției și ameliorării bunăstării populației.

Este rațional ca organele de resort să determine comenzile de stat a anumitor cantități de producție necesare pentru asigurarea securității alimentare și susținerii capacității de cumpărare a populației, dar și pentru stimularea agenților economici în asigurarea rezultatelor planificate. Este important de asigurat dezvoltarea infrastructurii sociale, mai ales la sate în gazificarea locuințelor și aprovizionarea cu apă potabilă. Aproape 60 de procente în localitățile rurale au menționat nemulțumirea deservirii medicale, majoritatea sătenilor sunt îngrijorați de creșterea prețurilor la mărfuri și produse, mai ales la medicamente, numărul farmaciilor în comparare cu anul 1991 a crescut de 7 ori.

Totodată, îndeosebi să cere de menționat că numai 13 la sută din eșantionul de 970 respondenți au apreciat satisfăcător activitatea administrației publice locale privind creșterea eficienței dezvoltării economice în localitățile lor. Crearea locurilor de muncă și reducerea emigrației în căutarea mijloacelor de existență, atunci când în satul tău sute de hectare de pământ bogat rămân nelucrate pârloage, zeci de tone de legume, fructe rămân industrial nefabricate în producție conservată finită, pe când în cooperare cu satele vecine și credite bancare s-ar fi putut crea întreprinderi cooperative cu multe locuri de muncă și repartizarea mai echitabilă a veniturilor și realizarea producției finite.

Economia de piață cere permanent inițiativă direcționată la obținerea rezultatelor concrete de zi la zi, întărirea disciplinei, ordinii, rațiunii, implementării tehnologiilor avansate, folosirii raționale a potențialului uman, a resurselor materiale, financiare, sociale și stimularea echitabilă a rezultatelor obținute.

* * *

Procesele stratificării sociale a claselor, a grupurilor sociale se formează în mod ierarhic care prezintă diferențierea lucrătorilor, indivizilor după sistemul social al stratificării care este dotat cu trei dimensiuni privind poziția stării egalității – inegalității: poziției individului în ierarhia veniturilor și bunăstării; privind remunerarea materială – nivelul satisfacerii necesităților principale; statusul sau accesul individului sau grupului social la bunurile materiale și sociale; puterea sau influența economică și politică a indivizilor sau grupurilor sociale unul asupra altuia.

Deci inegalitatea socială a indivizilor se tratează în teoria funcționalistă ca urmare a inegalității funcțiilor care ocupă indivizii. În procesele stratificării sociale, mobilității sociale există după tratarea lui Pitirim Sorokin mobilitatea orizontală – trecerea de la un grup social la altul – la același nivel al stratificării sociale și mobilitatea verticală – trecerea individului la nivel mai presus, sau descendent – coborârea postului individului prin așa zisele „site”, „ciururi” prin care trec indivizii – pe unii îi trec în sus, în corespundere cu cunoștințele, creșterii profesionalismului, pe alții îi coboară în jos.

Vestitul economist și sociolog american J.Galbraith menționează: „există mai întâi faptul de necontestat că economia de piață actuală permite îmbogățirea și distribuirea veniturilor într-o manieră total inechitabilă”, având efecte sociale nefaste și prejudicioase din punct de vedere funcțional” (J.Galbraith, „Societatea perfectă”, Iași, România, 1997, pag.54).

Cu regret în condițiile trecerii la economia de piață au fost privatizate, lichidate întreprinderi industriale, optime specializate, precum și gospodării mari cu pământuri irigate a complexului agroindustrial înalt economic eficiente. Astăzi întreprinderile au fost lichidate, pământurile fărâmițate, în consecințe producția industrială a scăzut de peste patru ori, producția alimentară s-a micșorat de peste trei ori. Emigrația forței calificate de muncă în străinătate în căutarea mijloacelor de existență care trezește o îngrijorare strigătoare a populației, constituie aproape 450 mii nu a fost în istoria contemporană a Moldovei. Conform datelor statistice preliminare structura socială a populației care activează în diferite direcții ale economiei naționale constituie următoarele grupuri sociale:

- Muncitorii, care lucrează la întreprinderile industriale, energetice, construcții, transport și comunicații – 23%;
- Lucrători în agricultură, silvicultură – 31%;
- Lucrători, funcționari din serviciile sociale, învățământ, ocrotirea sănătății – 30%;
- Lucrători, funcționari în sistemul comercial și a. – 8%;
- Administrarea publică – 8%.

În cei 20 de ani a dominării stihiei de piață s-a polarizat populația în peste 75 la sută săraci, 15-18% puțin asigurați și 5-7% înstăriți și bogați.

Se cere o cunoaștere de către tot poporul, de intelectualitatea Moldovei, mai ales necesitatea unei stabile putere de guvernământ înalt profesioniste, competente, responsabile în fața populației, care ar dispune de pârghii solide de dirijare înțeleaptă, management calificat, de control eficient privind asigurarea dezvoltării eficiente a economiei țării, reducerea sărăciei, lichidării corupției, minimizării criminalității, inechității sociale, creșterii capacității de cumpărare a populației bunăstării ei, precum și a prosperării țării.

Cercetările sociologice mărturisesc că numai o treime din numărul tinerilor investigați sunt satisfăcuți cu munca sa, peste 55 la sută puțin sau deloc nu sunt mulțumiți. Motivele principale – nu se pot aranja la muncă în corespundere cu profesia sa, remunerarea scăzută a muncii. O mare parte a tinerilor nu au acces la învățământ, peste 70 la sută studiile le fac numai prin contract. Cu regret școlile profesionale tehnice permanent sunt în scădere. Lipsa locurilor de muncă negativ influențează la atitudinea tinerilor față de muncă, însă se știe că unica valoare reală a vieții umane este munca, fără muncă nu poate exista viața cu adevărat nobilă, deoarece înseși omul a fost creat prin muncă.

Se observă tot mai mult astăzi, cu mare regret, inegalitatea în calitatea învățământului, mai ales între procesele acestuia în mediul urban și rural ceea ce negativ influențează la orientările valorice a tineretului.

În scopul creșterii activității sociale a tineretului este necesară întărirea activității asociațiilor tineretului, societăților, organizațiilor voluntare, atrăgând tinerii la participarea mai activă în rezolvarea problemelor proprii a vieții sociale. Oamenii devin mai activi, mai pregătiți pentru viață, trăiesc mai liber, mai rațional mai ales când ei găsesc bucurie în îndeplinirea datoriei sale față de sine și de societate.

Așadar, este important ca instanțele conducerii de vârf a republicii să elaboreze măsuri în vederea perfecționării politicii sociale privind educarea, învățământul, orientarea profesională a tineretului, asigurarea locurilor de muncă, participarea tinerilor în dirijarea managementului proceselor social-economice și culturale a dezvoltării țării.

Deci, argumentele sociale trebuie să prezinte susținerea interesele și drepturile, demnitățile cetățenilor mai ales drepturile la locul de muncă pentru autoafirmarea sa după profesionalismul și capacitățile fiecăruia, mai ales că, astăzi este mult răspândit amăgeala și mituirea.

Este important de conștientizat că conform Constituției Republicii Moldova (art. 47) „Statul este obligat să ia măsuri pentru ca orice om să aibă un nivel de trai decent, care să-i asigure sănătatea și bunăstarea lui și familiei lui, cuprinzând hrana, îmbrăcămintea, locuința, îngrijirea medicală, precum și serviciile sociale necesare”.

Cu regret aceste argumente sociale care conțin logica legii echității sociale astăzi sunt demonstrativ călcate – sute de mii de cetățeni calificați specialiști astăzi sunt nevoiți să lepede satele, orașele natale, să-și caute locuri de muncă pentru a-și asigura existența, dar nimeni nu poartă răspunderea pentru această dezorganizare a economiei și dezonorare a patriei sale – care este adusă la o soartă lamentabilă a

majorității populației. Argumentele sociale cer de luat măsuri urgente pentru ameliorarea situației social-economice a Moldovei.

BIBLIOGRAFIE:

1. Constituția Republicii Moldova;
2. Питирим Сорокин. Человек, Цивилизация, Общество. М., 1992;
3. Anuarul Statistic a Moldovei, 2009;
4. John Galbraith. Societatea perfectă. Iași, 1997;
5. Общество и Экономика. Международный журнал, М., 2009;
6. Andrei Timuș. Interesele, binele omului – problema cheie a reformelor: sinteze sociologice, 2008.

ETAPELE DE ORGANIZARE A MANAGEMENTULUI INTREPRINDERII BAZAT PE CENTRE DE RESPONSABILITATE

LARISA BUGAIAN
doctor habilitat în economie,
profesor universitar,
Universitatea Tehnică a Moldovei

Abstract. *The paper analyses the methodology of the cost management system based on Responsibility Centers implementation. There are proposed four steps consecutives activities of which are described in the paper.*

Evoluția întreprinderilor moldovenești produsă pe parcursul ultimilor ani tot mai evident indică că activitatea managerială trebuie să fie orientată către client și către schimbare. Aceasta face să fie căutate acele metode de conducere care să asigure desfășurarea activității întreprinderilor în condiții de competitivitate, ceea ce presupune însă desfășurarea unor acțiuni organizatorice, capabile să permită utilizarea cât mai ușor posibil a metodelor și tehnicilor moderne de conducere și organizare.

Structurarea activității întreprinderii pe centre de responsabilitate a devenit o prioritate în satisfacerea cerințelor clienților și obținerea unei activități profitabile. Dacă în țările dezvoltate gestiunea întreprinderii pe baza centrelor de responsabilitate este foarte răspândită, în Moldova există o rezistență față de acest mod de structurare a activității companiilor, datorată în special mentalității unor conducători de întreprinderi. Pentru reușita acestei acțiuni, conducerea generală trebuie să țină seama de următoarele reguli:

- Divizarea în centre de responsabilitate trebuie să aibă la bază organigrama existentă în întreprindere și să fie actualizată de fiecare dată atunci când are loc o schimbare a autorității;
- Toate domeniile de activitate ale întreprinderii trebuie să fie incluse în cadrul unui centru de responsabilitate, deoarece nici o decizie nu poate fi luată fără a se regăsi sub autoritatea unui centru;
- Nici o decizie nu poate fi sub incidența unei duble autorități și de aici rezultă că aceeași activitate nu se poate desfășura în mai multe centre de responsabilitate;
- Dacă o aceeași persoană nu poate desfășura activități în două centre de responsabilitate, un același centru nu poate fi condus decât de un responsabil.

Implementarea centrelor de responsabilitate în întreprindere poate avea în trei faze:

Faza I - faza de pregătire a structurii centrelor de responsabilitate (CR)

1.1. Definirea ariilor CR în baza structurii organizatorice a întreprinderii

1.2. Cunoașterea activităților și zonelor care generează costuri

1.3. Determinarea unităților de cost

Faza II – faza de pregătire a bazei informaționale despre centre de responsabilitate

2.1. Elaborarea și introducerea sistemului de urmărire a costurilor pe CR

2.2. Crearea costurilor unitare pentru produse și servicii

2.3. Stabilirea criteriilor de alocare și calcularea ratelor de absorbție a cheltuielilor indirecte

Faza III – faza de utilizare a informației despre costuri, cheltuieli, alți indicatori financiari de către managerii întreprinderii

3.1. Definirea responsabilităților pentru activități și costuri

3.2. Argumentarea procesului de luare a deciziilor

3.3. Analiza și folosirea informațiilor despre costuri pentru îmbunătățiri permanente în subdiviziuni, funcțiile întreprinderii și în întreprindere

Să parcurgem metodologic la fiecare etapă.

Faza I - faza de pregătire a structurii centrelor de responsabilitate

1.1. *Faza de pregătire a structurii centrelor de responsabilitate* va începe cu *definirea ariilor centrelor de cost (CC) în baza structurii organizatorice a întreprinderii*. În majoritatea întreprinderilor din Moldova structură organizatorică este orientată spre atingerea obiectivelor ce stăteau în fața managerilor în condițiile activității într-o economie planificată. De aceea, este foarte important, în primul rând, de optimizat structura organizatorică a întreprinderii. Numai după optimizare structura poate servi drept bază a structurii centrelor de cost. Pentru completarea veridică a structurii CC trebuie studiat foarte minuțios procesul și fluxurile de producție, deoarece numai în așa caz va fi corect determinată specializarea CC și, ce e foarte important, intrările în CC vor fi transformate în ieșiri, care pot fi determinate și măsurate.

Fiecare centru de cost de bază va fi format respectiv din CC de un nivel mai jos conform fluxului de activitate și organigramei întreprinderii. Secțiunile de bază vor fi divizate în câteva CC pentru a permite urmărirea exactă a intrărilor și ieșirilor din subdiviziune și urmărirea formării costului pe tot ciclul de producere a produsului (după fluxul procesului de producție).

Paralel cu elaborarea structurii organizatorice este elaborată și codificarea CC, astfel ca coduri consecutive să fie atribuite CC ce aparțin unei ramuri din structură. Astfel de CC sunt prezente pentru diviziunile de producție (de bază sau auxiliare). Faptul că este posibilă organizarea acumulării separate a cheltuielilor directe și indirecte pentru producția de bază și cea auxiliară facilitează calculul corect al costurilor de producție pentru producția de bază și cea auxiliară.

1.2. *Cunoașterea activităților și zonelor care generează costuri*. De fapt, paralel cu structura CC este analizată și structura fluxurilor de producție, care și permite determinarea activităților care generează costuri. Drept zone ce generează costuri pot fi considerate subdiviziunile de bază, auxiliare și de servire a întreprinderii și subdiviziunile funcționale.

Structura fluxurilor de producție trebuie să reflecte mișcarea materiei prime de la depozitul de materie primă până la depozitul de produse finite prin toate secțiile de producere, care sunt CC individualizate sau constau din câteva CC.

1.3. Determinarea unităților de cost. Evidența la întreprinderi este divizată pe sectoare și sunt frecvente cazurile când sunt utilizate diferite clasificări și codificări pentru diferite sectoare. Este oportună în legătură cu introducerea CC revizuirea fluxurilor informaționale de la întreprindere și introducerea unui sistem unic de codificare a informației. Înainte de a fi colectate, analizate și controlate costurile este esențial ca fiecare componentă (munca, materialele, cheltuielile, etc.) să fie clasificate și să se știe bine destinația cheltuielilor (repartizarea lor pe CC și unități de cost).

Clasificarea e procesul de aranjare a obiectelor în grupuri în dependență de natura lor sau de destinația lor. Materia primă, de exemplu, poate fi clasificată după sursa de unde vine ea, dar și după utilizarea ei. Modul în care se face clasificarea depinde de obiectivele sistemului de clasificare. La o întreprindere de producție codificarea materialelor trebuie să poată fi utilă pentru toate subdiviziunile ce folosesc materialele: achiziționarea, depozitarea, controlul stocurilor, producția, inventarierea, sistemul de evidență contabilă și managerială.

Drept exemplu de prim nivel poate servi următoarea clasificare: materia primă, componente, producția în curs de execuție, materiale consumabile, materiale de menținere, obiecte de cancelarie, instrumente, etc. În cadrul fiecărei diviziuni a clasificării pot fi aranjate diferite obiecte. Deseori, însă în fiecare diviziune sunt aranjate mai întâi categoriile de obiecte, însăși obiectele din fiecare categorie fiind aranjate la unul din următoarele nivele de ierarhie.

Pentru a utiliza eficient clasificarea, este nevoie de elaborat și un sistem de codificare a tuturor obiectelor ce sunt implicate în procesul de producție. Codificarea - e un sistem de simboluri care urmează să fie aplicat la un set clasificat de obiecte pentru a asigura facilități la înregistrarea, prelucrarea și analiza informației despre obiectele în cauză. Codificarea e necesară pentru a identifica univoc piese, materiale, obiecte care nu pot fi distinse după denumirea sau descrierea lor; evita ambiguitățile ce pot fi generate de descrierea obiectelor; facilita prelucrarea informației despre obiecte, în particular e importantă când prelucrarea e efectuată pe calculator; reduce volumul informației înregistrate și stocate.

În rezultatul codificării obiectelor dintr-o clasificare oarecare li se atribuie un cod aparte. Procesul de atribuire a codurilor obiectelor trebuie să fie organizat, astfel ca codurile să satisfacă unui șir de cerințe. Cele mai bune sisteme de codificare, atât pentru utilizarea pe calculator cât și manual, sunt cele ce sunt simple de înțeles, flexibile și prevăd posibilitatea de a fi extinse. La stadiul de proiectare este important să fie prevăzută extinderea atât în volum cât și în diversitate a sistemului de codificare.

Faza II – faza de pregătire a bazei informaționale despre centre de responsabilitate

2.1. Elaborarea și introducerea sistemului de urmărire a costurilor pe CC.

Pentru a începe implementarea acestei faze este important de lucrat foarte minuțios cu managementul întreprinderii asupra următoarelor momente metodologice:

- Optimizarea fluxurile informaționale și documentarea lor;

- Raționalizarea și optimiza procedurile de culegere, înregistrare, transmitere și prelucrare a datelor.

Sistemul de urmărire a costurilor poate fi bazat pe registre de evidență a costurilor și cheltuielilor. Registrele vor corespunde tipurilor de costuri, evidența cărora va fi dusă de fiecare CC. Este de dorit introducerea unui sistem informațional ce ar asigura colectarea fiecărei tip de costuri într-un punct comun din întreprindere. Registrele sunt documentele de legătură dintre evidența managerială și cea contabilă. Mișcarea obiectelor de muncă, transformarea lor dintr-o stare de finisare în alta se introduc în sistem prin registre (jurnale). Numărul registrelor și destinația lor urmează să fie definitivată cel puțin în linii generale la etapa definitivării fluxurilor și CC. E de dorit ca un registru să fie responsabilitatea unei singure persoane, în acest caz e mai simplu de organizat controlul datelor introduse. Forma registrelor poate fi liberă.

2.2. *Crearea (calcularea) costurilor unitare pentru produse și servicii.* În rezultatul introducerii datelor zilnice, inclusiv a celor despre procesul de producție, pe fiecare CC sunt acumulate consumurile și cheltuielile. Calculele ulterioare se fac pe fiecare CC aparte. Toate cheltuielile directe de producție se acumulează pe fiecare CC de producție aparte apoi se distribuie proporțional cantității produselor finite fabricate în CC respectiv.

2.3. *Stabilirea criteriilor de alocare și calcularea ratelor de absorbție a cheltuielilor indirecte.* Nu există reguli stabile pentru a decide care este cea mai potrivită bază de absorbție (repartizare). Este necesară o bază de absorbție care să reflecte în mod real caracteristicile unui CC respectiv și să evite anomaliile inoportune. Este universal acceptat că metodele în bază de timp (salarii - și mașină ore) reflectă mai univoc activitatea de muncă într-un CC. Cu toate acestea, există și alte baze de absorbție, de exemplu, repartizarea în bază de salarii directe (pentru activități cu muncă intensivă) sau materiale, de numărul unităților de cost, vânzări, cheltuieli directe, numărul de persoane implicate, etc. Nu contează ce criteriu de alocare este folosit, principiul de alocare rămâne neschimbat.

Faza III – faza de utilizare a informației despre costuri, cheltuieli, alți indicatori financiari de către managerii întreprinderii

3.1. *Definirea responsabilităților pentru activități și costuri.* Dacă primele două faze au un aspect metodologic, această fază depinde mult de dedicația managementului și de dorința lui de a urmări costurile în așa mod, de a îmbunătăți permanent sistemul de management al costurilor și de a utiliza informația în activitatea zi de zi.

Ca obiectiv general al sistemului de management al costurilor este diminuarea costului unitar de producție pentru a face producția mai competitivă, iar profitul mai mare. Ca obiective individuale pe CR (CC) vor servi bugetele de cheltuieli elaborate pe fiecare CR și semnate de manager. În întreprindere la etapa incipientă se vor utiliza normele de consum existente. Se cere elaborarea unui complex de norme aferente activității general administrative și comerciale (este posibilă de asemenea alcătuirea bugetelor de la zero).

Conducerea CC este asigurată de un manager numit de echipa de management a întreprinderii. Pentru realizarea obiectivelor ce derivă din obiectivele generale ale întreprinderii CC trebuie să dispună de un program de activitate sub formă de contract.

Pentru toată durata de funcționare CC are ca sarcină un program de producție, definit ca un volum de prelucrare a materiei prime, volum de producție în curs de execuție, semifabricat, produs finit sau un volum de servicii. Pentru CC funcționale este mai dificil de stabilit sarcini de activitate. De pildă, pentru CC contabilitate pot fi definite sarcinile prin termeni concreți de livrare a informației, de formare a unui document contabil. Pentru CC planificare – analiză pot servi termenii de analiză a datelor, determinarea abaterilor, raportarea lor.

CC din cadrul companiei colaborează între ele pe bază de contract sau acorduri, semnate de ambele părți. Managerul CC se ocupă de organizarea și administrarea întregii activități tehnice, economice și de execuție, luând decizii pentru realizarea sarcinilor de implementat. Sarcinile pot fi de următoarea origine: planificarea operativă internă, organizarea producției și a muncii, urmărirea, înregistrarea și monitorizarea activității, raportarea rezultatelor.

Fiecare sarcină și funcție atribuită CC se va coordona și monitoriza și de CC funcțional. De pildă, planificarea operativă va fi coordonată și monitorizată de CC funcțional – planificare – analiză, organizarea producției cu CC tehnologie, etc.

Colectarea, înregistrarea și sistematizarea datelor va fi competența managerului CC sau de persoana numită de el. El va lua decizia cărui nivel ierarhic să transmită informația despre abateri. Este necesară crearea unei rețele unice informaționale între secțiile și departamentele întreprinderii. Aceasta nu ar cere multe resurse deoarece întreprinderea posedă computere în majoritatea subdiviziunilor.

Monitorizarea și compararea realizărilor cu obiectivul va fi efectuată de managerul CC și va fi prezentată în rapoartele lunare elaborate de el și transmise managerului superior.

Informațiile din CC vor fi prelucrate de responsabilul pentru funcționarea centrelor. El este obligat să ceară un raport de la conducătorul CC în caz de depășire a normelor de consum (supra sau subconsum). Raportul dat trebuie să conțină cauzele depășirilor și măsurile pentru lichidarea lor. Termenul de implementare a măsurilor vor fi stabilite de managerul superior.

Sistemul decizional la nivel de CC se va baza pe un sistem informațional re-proiectat. Acesta trebuie elaborat în conformitate cu noul sistem de management în așa mod ca să satisfacă necesitățile informaționale ale managerilor. În detalierea informațiilor este foarte important să se țină seama de numărul și natura deciziilor care trebuie adoptate, gradul de informatizare și cerințele informaționale ale managerului. Conținutul re-proiectărilor sistemului informațional are ca scop optimizare și raționalizarea sistemului managerial, îmbunătățirea lui continuă. Pentru realizarea acestui proces continuă se va lucra asupra următoarelor momente: Se vor optimiza fluxurile informaționale și documentarea lor; Se vor optimiza procedurile de culegere, înregistrare, transmitere și prelucrare a datelor; Ordinea și raportarea informației prelucrate managerilor superiori.

3.2. *Argumentarea procesului de luare a deciziilor.* Reorganizarea activității întreprinderii pe CR (CC) duce și la schimbarea și dezvoltarea sistemului decizional, care are la bază un sistem informațional bine pus. Factorii ce induc la aceste schimbări sunt următorii: Apare necesitatea și oportunitatea de a trece la metode de management

moderne: managementul prin obiective, prin bugete, pe proiecte; Trecerea la aceste metode duce la elaborarea și monitorizarea bugetelor pe CR; Sistemul de motivarea a managerilor operaționali este pusă în dependență de rezultatele CR; Apare posibilitatea de a descentraliza procesul de luare a deciziilor.

CR se organizează în baza unei echipe, care execută anumite operații, dar și rezolvă o serie de activități ce țin de planificarea, organizarea, coordonarea, motivarea și controlul activității în întreprindere. Deci, la nivelul CR se introduce un sistem de organizare, care prevede combinarea unor funcții manageriale, care necesită îmbunătățirea competențelor, instituirea unui sistem de răspundere în grup, conform căruia fiecare din echipă are o obligațiune bine definită de a asigura realizarea eficientă a unei anumite sarcini. Punerea nivelului de motivare în dependență de nivelul de realizare a sarcinilor necesită elaborarea unui sistem de motivare ce ar încadra aceste sarcini și realizări. Este foarte important ca membrii echipei să nu fie responsabili doar de o operațiune concretă, dar să fie multicalificați și în afara răspunderii individuale să poarte și o răspundere de grup.

Managerii în așa fel de CR nu mai sunt supraveghetori direcți ai executanților. Preocuparea lor este pentru problemele majore ale CR, iar la activitățile de coordonare, evidență și monitorizare sunt atrași și membrii echipei. Ca urmare a acestor schimbări apar modificări în numărul și natura deciziilor: crește ponderea atât a deciziilor individuale, cât și a deciziilor de grup, tot mai multe decizii sunt luate la nivel operațional, apar decizii strategice la nivel operațional. Ultima mențiune este foarte importantă deoarece în urma acestor modificări are loc decentralizarea luării deciziilor în companie.

Dreptul de a decide se acordă și nivelelor operaționale până la locul de acțiune, unde există informația necesară luării unei decizii eficiente. Executanții se transformă în decidenți pentru anumite aspecte ale activității sale cum ar fi metoda de muncă, alegerea instrumentarului optim, Luarea unor decizii devine o componentă a activității acestora. În aplicarea acestei metode de management se mizează pe capacitățile și încrederea managerului de a îmbina interesul individual cu cel de grup. La punerea în practică a acestor idei foarte des se întâlnește rezistență.

Acest tip de manageri necesită o mai mare atenție și instruire, convingere. Prin modificarea comportamentului acestor manageri și a atitudinii managerilor de vârf se poate acorda cu adevărat putere de decizie și la nivel operațional, inclusiv muncitorilor executanți. Pentru realizarea acestor idei se va lucra cu echipele, se vor organiza activități în grup. Deciziile în cadrul CR vor fi luate colegial, ce consolidează echipa, motivează la atingerea obiectivelor CR. Procesul de elaborare a deciziilor la nivel de centru trebuie să fie corelat cu cel al companiei. O așa abordare duce la utilizarea rațională a resurselor umane și materiale. Iar sistemul managerial al companiei devine mai complex.

3.3. Analiza și folosirea informațiilor despre costuri pentru îmbunătățiri permanente în subdiviziuni, funcțiile întreprinderii și în întreprindere. Responsabilul pe funcționarea CR (CC) pentru întreaga întreprindere este obligat să analizeze împreună cu managerii CR în fiecare an sistemul de management al costurilor bazat pe CR: să analizeze activitatea, rezultatele și eforturile, sistemul de evidență și alocare a

cheltuielilor, sistemul de motivare și să prezinte propuneri de perfecționare a sistemului.

Schimbarea procedurii de calcul a costului pe produs în baza CR e posibilă numai în cazul acceptării modelului de toate persoanele implicate, numai după instruirea lor. Selectarea informației necesare, a formelor tabelare pentru ea, elaborarea criteriilor pentru evaluarea separată a cheltuielilor pe CR, produse și faze tehnologice se va afla într-o dezvoltare permanentă până la selectarea celei mai optime variante. Posibilitatea obținerii unei informații operative depinde de gradul de automatizare a CR, implementarea căror va influența, de asemenea, pozitiv asupra automatizării întregului sistem de contabilitate managerială.

Implementarea CR, separarea cheltuielilor directe și indirecte va da posibilitate de a schimba calcularea costului pe produs în scopul obținerii costului real, de a dezvolta și actualiza costul și de a trece la un nou model de gestiune al întreprinderii. Identificarea costurilor directe și indirecte de producție are de asemenea și scopul de a genera o marjă de contribuție orientată spre piață, va estima posibilitatea de a acoperi cheltuielile generale de producție și cele administrative.

BIBLIOGRAFIE:

1. Cooper Robin, Kaplan Robert, The Design of Cost Management System, Consulting Editor, 1998.
2. Nicolescu Ovidiu, Verboncu Ion, Managementul pe baza centrelor de profit, Ghid practic pentru firmele românești, Tribuna economică, 1998.
3. Panaite Nica (Coordonator), Rusu C., Voicu M., Managementul pe baza centrelor de responsabilitate, Editura Economică, 2001.
4. Rusu C., Analiza și reglarea firmei prin costuri, Ed. Asachi, Iași, 1995.

ISTORIA, SITUAȚIA ACTUALĂ ȘI PERSPECTIVELE RAMURII VITI – VINICOLE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

NICOLAE TARAN

doctor habilitat, profesor universitar

*Institutul Științifico-practic
de Horticultură și Tehnologii Alimentare*

Abstract. *In this article are presented information about the development of viticulture and winemaking in Moldova from ancient times until today. It is described the current situation in the production of sparkling wines, brandies, and analyzed the situation on the wineries which process grapes and bottling wines. It is also described the current situation and prospects wine exports to EU countries and CIS countries and are developed recomandations.*

Key words: *viticulture, winemaking, grape, winery, primary winemaking, secondary winemaking, sparkling wines, brandies, bulk wine, export, market outlets.*

Conform academicianului Dm. Lihaciov “cine nu are interes față de istorie și trecut, își însărăcește prezentul, i-ar din cele 3 divizări ale timpului - prezentul, viitorul și trecutul cel mai responsabil este prezentul, cel mai atrăgător - viitorul, iar cel mai bogat este trecutul. Trecutul este o gigantică comoara a practicii accesibile pentru fiecare, care tinde să-ți îmbogățească prezentul și să-ți asigure viitorul.”

Vinificația Moldovei posedă o bogată istorie, care are rădăcini adânci în istoria umană. Se schimbă soarta popoarelor, care locuiau pe pământul Moldovei de azi, iar odată cu ele vinificația trecea prin perioade de distrugere și creștere, făcându-și drum spre dezvoltarea incontinuuă.

Pînă la era noastră populația locală - schifii, nu duceau lipsa de vinuri, consumându-l curat, fără a adăuga apă spre deosebire de tradițiile lumii antice.

Urmașii schifilor - dacii și geții, care populau stepa Bujacului se caracterizau prin faptul că ocupația de bază era agricultura, creșterea animalelor și vinificația. Viticultura și vinificația în acea perioadă a obținut o dezvoltare însemnată pentru perioada dată. Nu înzadar, cu 50 ani î.e.n. regele Burebista, pentru a evita consumul mărit de vinuri a emis un decret, care impunea dacii și geții de a tăia viile și a trăi fără consum de vinuri. Acest decret a reținut în mare măsură dezvoltarea viticulturii și vinificației, deoarece a avut o perioadă de acțiune de circa 150 ani pînă la cucerirea țării de împăratul Romei - Traian (106 e.n.).

Romanii prin toate metodele au stimulat dezvoltarea viticulturii și vinificației pe teritoriul Moldovei. Ei au introdus noi sisteme de cultivare a viței de vie, au completat asortimentul de soiuri cu noi soiuri de struguri aduse din Roma, care s-au păstrat pînă în sec.XX. Coloniștii din Roma au transmis populației locale procedeele proprii de fabricare a vinurilor.

La sf.sec.III sub presiunea triburilor de barbari, romanii au plecat din regiunile dintre Nistru și Prut, care în decurs de multe secole au trecut de la un trib la altul: guni,

anți și bulgari, iar din sec.VIII - triburile slave. Începînd cu sec.X la populația, care locuia pe pămînturile dintre Nistru și Prut a fost introdus creștinismul, iar vinificația capătă perspective și atribuții de rituale bisericesti. În bisericile ortodoxe fiecare credincios era împărtășit cu pîine și vin, deaceia pentru necesitățile bisericesti era nevoie de vin roșu de calitate înaltă. Legăturile slavilor cu populația locală romanizată cu Vizantia a avut un rol pozitiv asupra culturii viței de vie și vinificației pămînturilor dintre Nistru și Prut.

În sec.X teritoriul Moldovei a fost supus invaziilor distrugătoare ale pecenezilor, iar în sec.XII - a hoardelor tătaro-mongole. Deoarece triburile nomade se ocupau de creșterea animalelor și jafuri, iar populația locală sa refugiat în păduri, plantațiile de vii au rămas fără îngrijire, ceea ce a provocat distrugerea lor.

La sf.sec.XII, cînd pe locul vechii Dacii treptat s-au format cnezatele Valahia și Moldova din nou s-a început dezvoltarea ramurii viti-vinicole. La începutul sec.XIV tot teritoriul de la Nistru pînă la Carpați era populat de moldoveni. Cnezii moldavi - Matei Basarab, Negru Vodă, Mihai Viteazul cu bunăvoința se atîrnau față de dezvoltarea viticulturii și vinificației. Ei singuri sădeau plantații de vii, aduceau soiuri noi de viță, lucrători cu experiență din Ungaria, țara, care la acel moment era vestită ca țara vinicolă dezvoltată. Se considera, că anume în acești ani s-a început construcția de beciuri speciale pentru păstrarea vinurilor locale pînă la roade noi de struguri. A apărut necesitatea confecționării butoaielor de stejar în schimbul vaselor de lut.

În anii de dirijare a țării de Ștefan III (Ștefan Vodă) viticultura și vinificația Moldovei continuă să se dezvolte. Au fost introduse noi soiuri de viță de vie - Cars Laveliu și Furmint. Ultimul soi datorită cultivării multisekulare s-a asimilat în regiunea noastră și a căpătat denumirea Grasa de Cotnari.

După moartea lui Ștefan cel Mare Moldova a fost cötropită de Imperiul Otoman și în decursul a 3 secole s-a aflat sub jugul turcesc.

În locurile colonizate (Benderi, Akerman, Ismail, Chilia) turcii cultivau vița de vie, în deosebi soiuri de masă: Coarna, Țița Căprii, Rozochi etc.

În jumătatea a 2-a a sec. XIII în stepele Bujacului cu viticultură și vinificația se ocupau tătarii, dar calitatea vinurilor fabricate era joasă.

Pentru populația locală de problema viticulturii și vinificației se ocupau reprezentanții păturilor mai bogate, care aveau înlesniri la producerea și realizarea vinurilor moldovenești. Veniturile feudalilor nobili și duhovnicești în decursul unor perioadei îndelungate nu se supuneau impozitării, precum și se asigurau cu forța de muncă înlesnită. Pentru prelucrarea strugurilor și fabricarea vinurilor se invitau lucrători specializați, uneori de peste hotare, unde vinificația era mai dezvoltată (Bulgaria, Serbia, Valahia etc.). Suprafețele de plantații de vii la feudalii mai importanți cuprindeau 40-60 ha și includeau și secții de vinificație.

O dezvoltare considerabilă a căpătat viticultura și vinificația în mănăstiri, unde ocupa locul 2 în economia lor.

Vinurile moldovenești, în special cele roșii erau solicitate de slujitorii bisericilor și mănăstirilor din Rusia. Dar jugul turcesc, care a impus populației locale pînă la 90 % de diferite impozite s-a rasfrîns negativ asupra ramurii vinicole din

regiune. Plantațiile de vii în mănăstiri și cele private au început treptat a degrada din cauze financiar-economice.

Situația în ramură se agrava și din cauza războaielor ruso-turcești, deoarece populația locală era nevoită să plece în păduri. La sf.sec. XVIII, când partea stîngă a Moldovei a fost alipita la Rusia, tătarii au dat foc plantațiilor de vii. Pe parcursul războiului ruso-turc din a.a. 1806-1812 a fost distrusă partea de sud viti-vinicolă a Basarabiei.

După alipirea Basarabiei și părții de stînga a Moldovei la Rusia s-a început o perioadă de dezvoltare intensivă a viticulturii și vinificației în Moldova. Imperiul rus era cointeresat în dezvoltarea acestei importante ramuri în regiunile sale de sud. Contele Paravicini socotea nenormal că anual Rusia cheltuiește sume enorme pentru a procura vinuri străine, avînd în țara regiuni cu condiții pedo-climaterice analogice Franței și Italiei.

În dezvoltarea viticulturii și vinificației zonei de sud a Basarabiei un rol important l-au jucat coloniștii germani, numărul cărora în 1860 a atins cifra de 25,6 mii. În a.1819 a fost emis decretul cu privire la aranjarea persoanelor strămutate de peste Dunăre - bulgari, găgăuzi etc., numărul cărora a atins în a.1861 cifra de 87,3 mii.

Pentru realizarea vinurilor moldovenești au fost luate măsuri de susținere a vinurilor din Basarabia în lupta de concurență cu vinurile străine. La Dubăsari, Moghiliov, Parcani, Ovidiopol au fost deschise puncte de export lipsite de taxe vamale pentru realizarea vinurilor din Basarabia în Rusia..

Un rol important în dezvoltarea ramurii viti-vinicole a Basarabiei a jucat general-governatorul M.Vorontov, care a adus din Crimeea și a eliberat gratis pentru toți doritorii vița de vie. M.Vorontov a influențat pozitiv dezvoltarea plantațiilor de vii din împrejurimile orașelor mari din Basarabia și în special a Chișinăului, care pe atunci era înconjurat de păduri. În a.1842 guvernul rus a decis de a împărți toate pămînturile libere pentru sădirea livezilor și viilor în împrejurimile orașelor din Basarabia.

Pentru pregătirea cadrelor în a.1832 în Basarabia - a fost organizată pentru prima dată o școală specială pentru viticultura și vinificație (or.Akerman), dar care nu a avut o soarta lungă, fiind în a.1836 desființată. La 2 iunie 1842 a fost adoptată hotărîrea organizării unei școli de viticultură și vinificație la Chișinău la marginea orașului pe teritoriul a 22 desetine de pămînt. În acea perioadă suprafețele de plantații de vii în Basarabia au crescut de la 10,5 mii des. pînă la 25,0 mii des. (a.1858), iar exportul de vinuri în Rusia în a.1861 a atins 1,5 mln căldări.

Ramura viti-vinicolă a Basarabiei ocupă un loc de frunte în Imperiul Rus. În a.1853 Basarabia producerea de 7 ori mai mult vin ca așa regiune vinicolă cum era Crimeea, avînd o recoltă de struguri de 4 mln 500 mii puduri.

În continuare, pînă în a.1900 viticultura și vinificația din Basarabia se dezvoltă destul de rapid. Astfel, la 1900 suprafețele de vii au atins 74,2 mii des., iar producerea vinurilor - circa 14,8 mln dal. În mediu de pe fiecare desetină se obține 200-215 căldări de vin. Vinurile produse în Basarabia la sf.sec.XIX sunt realizate nu numai în Rusia, dar și peste hotare.

Conform cercetărilor savantului M.Gherasimov în anii distrugerii viilor în Franța de către filoxera, vinurile din Basarabia în cantități mari au pătruns pe piața

franceză și au fost înalt apreciate de consumatori. Pe baza vinurilor din Basarabia în or. Odesa funcționează fabrici de producere a vinurilor spumante prin metoda clasică, precum și vinuri gazificate. În bază vinurilor din Basarabia funcționează fabricile de vinuri spumante din Sankt-Petersburg, Moscova, Kiev, Haricov, care realizează vinuri spumante sub denumiri franceze. În a.a. 1913-1914 curtea țarului trimite din Basarabia la fabrica de vinuri „Abrau-Diurso” 24 mii dal vinuri pentru producerea spumantului clasic.

Pe parcursul a. a. 1817-1900 pe teritoriul Basarabiei s-au format noi microraiioane pentru producerea vinurilor de calitate înaltă: județul Akerman cu microzonele Șabo, Purcari și Răscăieți; județul Orhei cu microzonele Dereneu, Peresecina, Bravicia; jud. Chișinău cu microzonele împrejurul lui. Din partea stîngă a Nistrului este necesar de evidențiat microraiionul Camenca care se caracterizează cu un asortiment bogat de soiuri de struguri tehnice Pinot noir, Risling, Traminer, Muscat și soiuri de masă - Ciaus, Șasla etc. În jum. a 2-a sec. XIX la Camenca a fost construită o fabrică de vinificație cu utilaj modern din Europa: prese cu burghie, prese manuale, vase de lemn pentru fermentare, diferit inventar necesar. Beciul avea o capacitate de 40 mii dal, iar anual se producea circa 10 mii dal de vin.

În sec. XIX localitatea Camenca era cunoscută în Rusia nu numai ca mare centru vinicol, dar și ca un centru balnear ampeloterapeutic. Datorită cneazului Vitghenștein a fost construită o stație de tratament cu struguri și vinuri, unde se tratau peste 600 bolnavi anual din centrele industriale ale Rusiei.

Dar asupra dezvoltării vinificației în Rusia o mare influență negativă o au hotărârile Guvernului Rus de a monopoliza producerea alcoolului etilic, vodcii, precum și noile reguli de comercializare a vinului. Ca rezultat, exportul vinurilor din Moldova în Rusia s-a redus de la 10 mln dal (a. 1900) pînă la 1,5 mln. dal (a. 1906).

Criza în ramura vinicolă a Moldovei a fost accentuată și de falsificarea vinurilor în mărimi colosale în a.a. 1880-1902. Utilizarea pentru falsificarea vinurilor a zaharului tos, saharinului, acizilor benzoic, salicilic, boric, oxalic, clorhidric, precum și a vopselelor artificiale a provocat o falsificare în masă a vinurilor din Basarabia.

În jud. Bender circa 80 % din toate vinurile au fost recunoscute ca falsificate, iar or. Chișinău a obținut o slavă tristă de centru al falsificării vinului. Cauza principală a răspîndirii falsificării vinurilor a fost și este astăzi lipsa pedepsei. În urma falsificării vinurilor în masă prețurile la vinurile calitative au scăzut considerabil.

O altă daună, care s-a abătut asupra ramurii viti-vinicole a Basarabiei a fost filoxera, în urma căreia suprafețele de vii s-au redus considerabil: de la 67,9 mii des. (a. 1897) pînă la 38,1 mii des. (a. 1914).

În perioada a.a. 1914-1915 ramura viti-vinicolă a Moldovei a intrat într-o perioadă grea de criză, care a fost provocată de falsificarea vinurilor în cantități colosale și apariția în plantațiile de vii a filoxerei.

În perioada a.a. 1918-1940 viticultura și vinificația în Basarabia a continuat să degradeze în urma pătrunderii hibrizilor direct producători din Europa, care înlocuiau soiurile clasice europene și autohtone calitative și precum și în urma pierderii pieței imense de desfacere a vinurilor cum era Rusia.

Ca rezultat suprafețele ocupate de soiurile europene s-au micșorat nivelul de 8,5 % de la suprafețele totale. Nivelul jos al agrotehnicii a dus la formarea golurilor în vii, care alcătuiau circa 25 % și numai 11 % din vii se cultivau pe spaliere.

În urma Războiului II Mondial au fost distruse majoritatea fabricilor de vinificație, care activau pe teritoriul Moldovei. În republica în a.1944 erau doar 210 prese manuale, 44 pompe, 9 cazane pentru aburi. Utilajul destinat distilării vinurilor a fost complet distrus. Suprafața totală de plantații de vii în a.1945 era de 98,5 mii ha.

Dezvoltarea ramurii viti-vinicole în Moldova a devenit o problemă prioritară, care necesita repararea plantațiilor de vii, restabilirea fabricilor vechi și construcția noilor secții de vinificație primară. Până în a.1950 în republica au fost restabilite 19 fabrici de vinificație, construite 9 fabrici noi, precum și 140 de secții simple pentru vinificația primară.

Cercetările științifice în ramura viti- vinicola au început din a.1945 la filiala “Chișinău” a Institutului Unional al Viei și Vinului «Magaraci», iar din a.1950 se efectuau, de asemenea, în Institutul Moldovenesc de Pomicultura, Viticultura și Vinificație a filialei Academiei de Științe din URSS.

Creșterea suprafețelor de plantații de vii pînă la 220 mii ha (a.1960) s-a reflectat și asupra dezvoltării ramurii vinicole. În a.a. 1956-1960 au fost construite și reconstruite 54 fabrici de vinificație. Pentru prima dată în Moldova a început producerea vinurilor spumante prin metoda clasică și în rezervoare metalice.

La baza creării producerii vinurilor spumante în Moldova a stat academicianul Petru Ungureanu, care a elaborat bazele științifice și practice ale spumantelor moldovenești.

Un pas important în dezvoltarea industriei vinicole din Moldova a avut o hotărîrea de formare în a.1974 a asociației de producere «Moldvinprom», care a unit într-o singură structură de stat 214 fabrici de vin.

Perfecționarea bazei de materie primă de struguri a arătat necesitatea specializării unor întreprinderi vinicole în producerea anumitor categorii de vinuri. Astfel, fabricile de vinificație din zona Centrala a Moldovei au fost specializate pentru producerea vinurilor materie primă pentru spumante, divinuri și vinuri albe de calitate.

Producerea vinurilor roșii și de desert a fost concentrată la întreprinderile din sudul țării. Deoarece au crescut cerințele față de vinurile speciale în or. Ialoveni a fost construită o fabrică pentru producerea vinurilor tip Jeres, în or. Dubăsari a fost organizată producerea vinurilor aromatizate, în or. Orhei - producerea vinurilor de tip Madera, în s. Carpineni - producerea vinurilor de tip Marsala, iar la fabrica de vin a Colegiului Național al Viei și Vinului - producerea vinurilor naturale demiseci și demidulci.

În a.a. 1976-1986 volumul de struguri prelucrați la întreprinderile vinicole constituia circa 1,0-1,5 mln. tone, fapt ce determina clasamentul de vîrf al Moldovei în fosta URSS în domeniul producerii producției vitivinicole. Dar cu părere de rău, producerea vinurilor pentru spumante alcătuia doar 1,8 %, vinurilor de marcă- 0,9 %, inclusiv seci - 0,8 %. În majoritate se produceau vinuri ordinare seci și tari, volumul cărora alcătuia 90 %, dintre care celor alcoolizate - mai mult de 50 %.

Întreprinderile vinicole de vinificație primară din Moldova în a.a.1970-1985 au fost dotate cu utilaj de prelucrare a strugurilor de capacitate înaltă - 20, 30, 50 t/h și sisteme automate de fermentare a mustului în flux continuu, instalații de tip BRC-3M și UKS-3M, reactoare termo-vinificatoare, care la acel moment a fost un pas înainte spre reutilizarea tehnologică a vinificației.

Datorită reutilizării tehnologice a întreprinderilor vinicole realizată în a.a.1970-1985 au fost create un șir de tipuri de vinuri noi de calitate superioară , care au făcut cunoscută Moldova ca o țară vinicolă dezvoltată în URSS și peste hotare.

Pîna în a.1980 vinurile, divinurile și vinurile spumante fabricate în Moldova au obținut peste 250 medalii de aur, argint și bronză la diferite Concursuri de Vinuri Internaționale.

Declinul ramurii vinicole a Moldovei a început în a. 1985, odată cu editarea decretului emis de Moscova, cu privire la combaterea alcoolismului în URSS, care a provocat distrugerea plantațiilor vinicole în diferite localități și diminuarea imaginii vinurilor moldovenești pe piețele tradiționale de desfacere.

La momentul actual complexul viti-vinicol în țara noastră este considerat drept unul strategic și are o importanță deosebită pentru întreaga economie a Republicii Moldova din mai multe considerente. Principalele direcții a complexului viti-vinicol care sunt pepinieritul vinicol, viticultura și vinificația asigură locuri permanente de muncă pentru circa 300 mii persoane, preponderent în regiunile rurale. Dezvoltarea cu succes a ramurii viti-vinicole contribuie la activitatea intensă și a altor ramuri a economiei naționale cum ar fi: transportul, industria constructoare de utilaj, producerea de sticle, carton, poligrafie, materialelor de construcție și construcțiilor civile, rețelelor de distribuire și comercializare a vinurilor. Volumul total al exportului producției viti-vinicole din Republica Moldova în a.a. 2002-2009 a constituit 160-310 mln. dal SUA în dependență de situația social-politică din țară și politica promovată de Federația Rusă.

Deasmenea un moment important pentru agricultura țării noastre este faptul că viticultura permite asigurarea exploataării eficiente a terenurilor cu pantă cu un grad de inclinare mai mare de 5%, precum și a solurilor sărace și erodate. În așa fel, plantațiile de vii în Republica Moldova cu condiții ecologice favorabile pentru cultivarea viței de vie constituie circa 350 mii ha.

O altă latură a necesității dezvoltării complexului viti-vinicol în țara noastră este cea economică, deoarece vinificația asigură defalcări în bugetul statului , i-ar cultivarea strugurilor asigură beneficii considerabile la 1 ha de teren agricol ocupat cu vița de vie mai majore ca alte culturi agricole (circa 40-80 mii lei/ha).

Dacă în a.a. 1980-1985 în Republica Moldova s-a înregistrat un nivel înalt de dezvoltare a sectorului viti-vinicol (țara noastră a ocupat locul 6 în Europa după suprafața viilor și producerea strugurilor), apoi în perioada a.a 1986-2001 s-a produs un regres substanțial în urma căruia suprafețele de vii s-au micșorat circa de 2 ori, iar recolta globală de struguri de 2,4 ori.

O influență pozitivă asupra stopării declinului în ramura viti-vinicolă a țării noastre a avut-o Hotărîrea Guvernului Republicii Moldova №1313 din 07.10.2002,

conform căruia a fost aprobată ca programa de Stat „Programul de restabilire și dezvoltare a viticulturii și vinificației în a.a. 2002-2010”.

Pepinieritul viticol fiind o parte componentă a complexului viti-vinicol al Republicii Moldova a înregistrat dezvoltări ascendente și situații de criză. Ultima perioadă de criză a avut loc în anii 1993-2001. Anul 2002 este considerat an al stopării crizei și începutul unei perioade de dezvoltare ascendentă. Această dezvoltare este caracterizată atât prin majorarea indicatorilor economico-financiari, cât și prin trecerea la un nivel calitativ nou – producerea materialului de înmulțire și săditor viticol de categorii biologice înalte, adică clone libere de boli virotice și cancer bacterian, precum și de alte boli restrictive pentru vița de vie. Începând cu 1.01.06, în Republica Moldova, lucrările în această ramură sunt îndreptate numai în domeniul producerii materialului săditor viticol liber de boli virotice, de categoriile biologice “Standard” și “Certificat”, ca excepție pentru clone și soiuri rare pentru struguri de masă se permite și producerea materialului săditor de categoria obișnuit. Indicii pepinieristici de bază sunt reflectați în figurile 1 și 2. Datele figurai 1 afirmă faptul că anul 2001 poate fi considerat ca începutul ameliorării stabile a situației din pepinieritul viticol prin sporirea numărului de pepiniere viticole, numărul acestora crescând de la 18 (a. 2001) pînă la 65 (a. 2009). În același timp se poate menționa că sunt premize, ca în viitorul apropiat, să nu mai fie o problemă de a produce material săditor atât în cantitățile necesare pentru Republica Moldova, cât și pentru export.

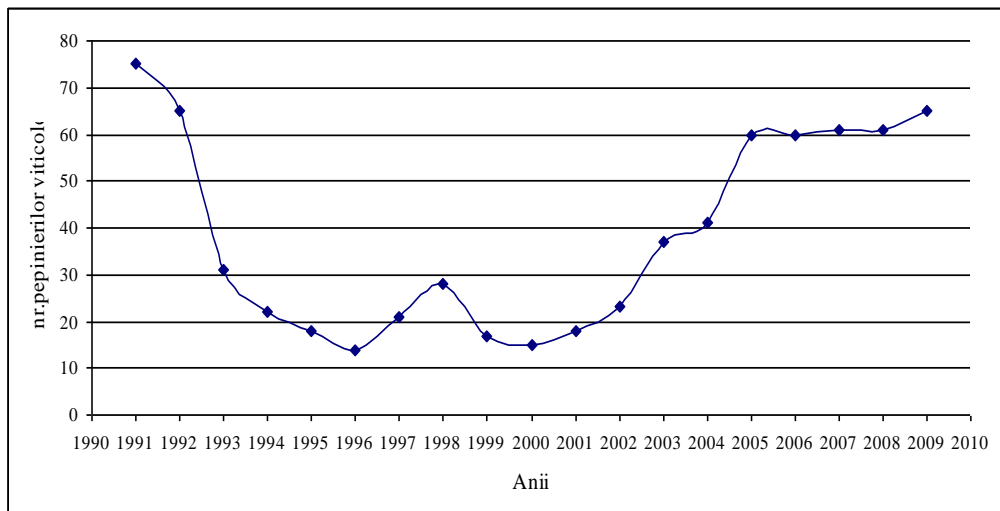


Fig. 1. Dinamica pepinierilor viticole în Republica Moldova în anii 1991 – 2009

Anul 2006 este considerat anul când indicii pepinieristici au obținut valori maxime după aprobarea “Programului de restabilire și dezvoltare a viticulturii și vinificației în anii 2002-2020” (21,2 mil. butași altoiți; 11,6 mil. vițe altoite, iar randamentul școlii de vițe constituind 54,72%), după care producerea materialului săditor viticol a suferit o ușoară reducere. Probabil, această situație a fost cauzată de

embargoul creat de Federația Rusă vinurilor importate din Republica Moldova în anul 2006. Perspectiva dezvoltării pepinieritului viticol trebuie precăută prin prisma, că anual este necesar de asigurat cu material săditor viticol autohton sau de import, înființarea a cca. 5-7 mii ha plantații viticole noi (cca. 15-17 mil. vițe). Acest material săditor, trebuie să fie reprezentant prin clone de categorii biologice ridicate. La baza realizării indicilor de plantare a suprafețelor menționate mai sus sunt suprafețele de plantații – mamă, care constituie astăzi în Republica Moldova circa 2300 ha cu cele mai de perspectivă soiuri europene și autohtone, și suprafața de 970 ha de plantații portaltoi.

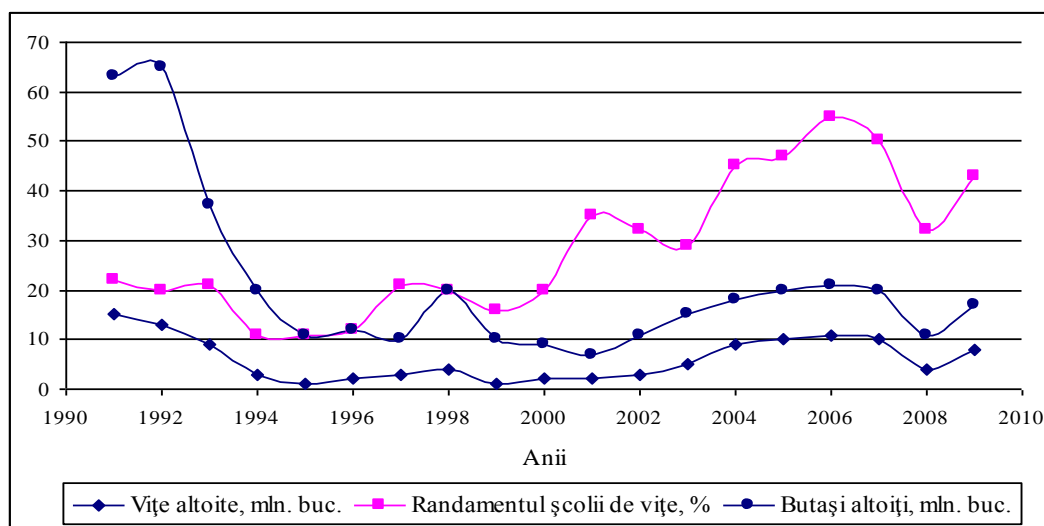


Fig. 2. Dinamica producerii butașilor altoiți (mln.buc.), vițelor altoite (mln.buc.) și a randamentului școlii de vițe (%) în Republica Moldova, în anii 1991 – 2009

Dinamica producerii viței de vie altoite în Republica Moldova în comparație cu materialul săditor viticol importat în perioada a.a. 2002 – 2009 este prezentat în tab.1.

Din datele prezentate în tab.1 se poate menționa, că cele mai mari importuri de vițe altoite s - au efectuat în a.a. 2004 – 2005, când cota parte a producției de import din volumul total de vițe altoite a atins valorile 33 – 44 %, micșorînduse în următorii ani pînă la 14 – 19 %. La momentul actual pepinieritul din Republica Moldova poate să asigure cu material săditor toate necesitățile viticultorilor din țară.

Viticultura. În Republica Moldova cea mai mare suprafață a plantațiilor viticole a fost înregistrată în anul 1976 (256 mii ha), iar cea mai mare suprafață a plantațiilor viticole pe rod – în anul 1983 (193 mii ha). Cea mai înaltă producție globală a fost înregistrată în anul 1982 (1,73 mln. tone), roada fiind de 9,0 tone/ha. În anii 1971 – 1976, anual, se plantau câte 24 – 28 mii ha plantații viticole. Anul 1984 este considerat an al diminuării indicatorilor (începutul crizei) economico - financiari și statistici din viticultură.

Tabelul 1

Cantitatea de vițe altoite produse în Republica Moldova și de import
în a.a. 2002- 2009

Anii	Vița altoită, mln. buc				
	Total, mln. buc	De import		Autohtoni	
		mln. buc	%	mln. buc	%
2002	4,0	0,5	12,5	3,5	87,5
2003	6,35	2,15	33,8	4,2	66,2
2004	14,0	6,2	44,3	7,8	55,7
2005	14,3	4,7	32,9	9,6	67,1
2006	15,5	3,0	19,3	12,5	80,7
2007	11,1	1,6	14,4	9,5	85,6
2008	6,7	2,2	32,8	4,5	67,2
2009	10,2	2,0	19,6	8,2	80,4

La 1.01.1984 suprafața totală a plantațiilor viticole constituia 227,8 mii ha, inclusiv pe rod – 188,5 mii ha. În acest an au fost plantate 10,9 mii ha vii, iar defrișate – cca. 30 mii ha vii. Ulterior suprafața plantațiilor viticole a fost în continuă descreștere ca rezultat al diferitor cauze cu caracter obiectiv și subiectiv. Dinamica indicilor ce caracterizează nivelul de dezvoltare a viticulturii este prezentat în continuare (fig. 3-4).

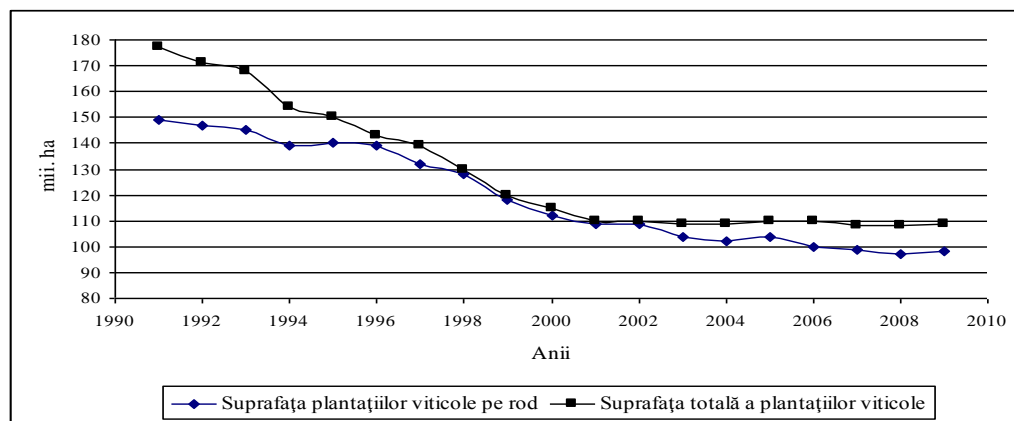


Fig. 3. Dinamica suprafeței totale și pe rod a plantațiilor viticole în Republica Moldova, în anii 1991 – 2009 (mii. ha)

Din cele prezentate se observă, că suprafața plantațiilor viticole s-a redus considerabil până în anul 2002, după care a suferit o ușoară stabilizare ca rezultat al implementării al Programului menționat mai sus. Suprafața totală a plantațiilor viticole în gospodăriile de producție-marfă în anul 2009 constituind 107,8, iar cea pe rod – 96,9 mii ha.

Pe parcursul anilor producția globală de struguri și respectiv cantitatea prelucrată de către întreprinderile industriei prelucrătoare variază în limite foarte largi.

Aceasta se datorește în mare măsură condițiilor climatice, care sunt create pe teritoriul geografic al Republicii Moldova. Factorii climatici decisivi și destructivi de care depinde dezvoltarea cu succes a viticulturii, și care sau întetit în ultimii ani, sunt: gerurile din timpul iernii, înghețurile târzii de primăvară, grindina în primele faze de vegetație, secetele de vară îndelungate (în special din fenofaza înfloritului și creșterii boabelor), ploile din perioada de toamnă (fenofaza maturării boabelor) și înghețurile timpurii de toamnă. În perioada de după aprobarea Programului menționat mai sus producția globală de struguri a variat în limitele 302,7 mii tone (a. 2006) și 484,3 mii tone (a. 2004), iar cantitatea de struguri prelucrată de la 210,0 mii tone (a. 2006) și 425,7 mii tone (a. 2003). În același timp cele menționate mai sus sunt au influențat direct și recolta de struguri la unitate de suprafață - 1 ha (fig. 5).

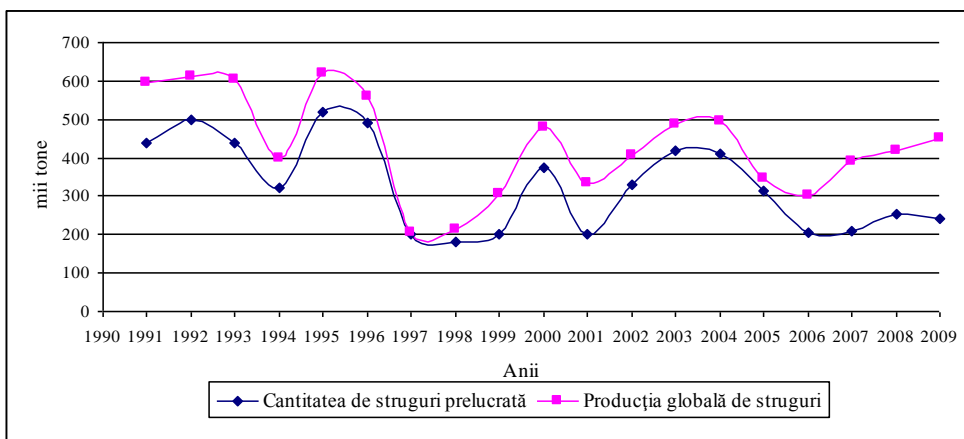


Fig. 4. Dinamica producției globale de struguri și a prelucrării acestia în Republica Moldova, în anii 1991 – 2009 (mii tone)

Din figura 5 putem constata că, în ultimii ani recolta medie de struguri a variat în limitele 30,0 chintale la 1 ha (2006) și 47,3 chintale la 1 ha (2004).

În același timp în scopul realizării cerințelor Programului și a sporirii calității plantațiilor viticole este important a analiza dinamica înființării plantațiilor viticole (fig. 6).

Dacă analizăm perioada anilor 2002-2007, nivelul de îndeplinire a Programului de Stat a fost de 109,79% (s-au plantat 21,08 mii ha), pe când pentru perioada 2002-2009, doar 86,89% (27,98 mii ha). Asupra reducerii suprafeței plantate au influențat o multitudine de factori cu caracter obiectiv și subiectiv de care s-a vorbit anterior. Trebuie menționat faptul că, unul din cele mai importante obiective ale Programului, ține de înființarea plantațiilor viticole noi, cu un potențial biologic productiv mai înalt.

În conformitate cu Programul nominalizat, în anii 2002 -2020, în gospodăriile producție marfă se preconizează înlocuirea integrală a viilor existente cu plantațiilor noi, înalt productive – plantarea a cca. 100 mii ha și defrișarea a cca. 110 mii ha (în medie pe an, respectiv, 5,3 și 5,8 mii ha). În scopul sporirii calității și productivității

plantațiilor, începând cu anul 2007, înființarea viilor se realizează doar cu material săditor devirozat, volumele de producere ale căruia trebuie să sporească treptat.

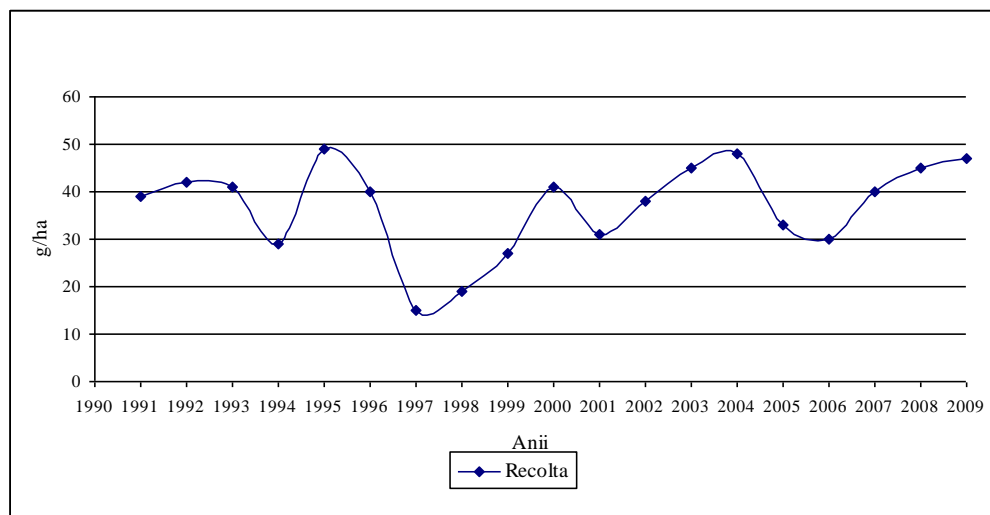


Fig. 5. Dinamica recoltei medii de struguri la 1 ha în Republica Moldova, în anii 1991 – 2009 (g/ha)

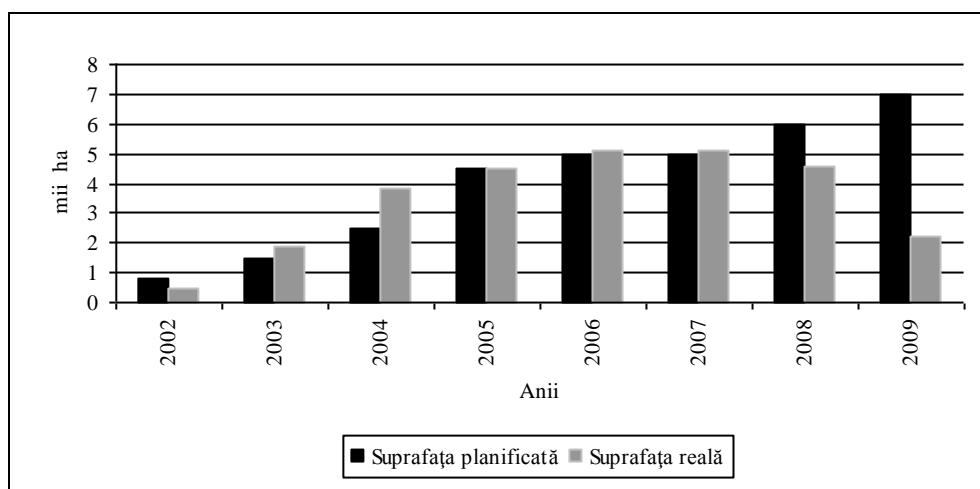


Fig. 6. Dinamica înființării plantațiilor viticole și relizării Programului în Republica Moldova, în anii 2002 – 2009 (mii ha)

O prioritate majoră la etapa actuală este și reorientarea dezvoltării sectorului de producere a strugurilor pentru masă pe noi dimensiuni, reieșind din cerințele noi ale piețelor de desfacere. În scopul asigurării unei continuități în realizarea Programului de

restabilire și dezvoltare a viticulturii și vinificației în anii 2002-2020, a fost elaborat un Program de dezvoltare a culturii soiurilor de struguri pentru masă. În conformitate cu Programul nominalizat se preconizează reînnoirea integrală a plantațiilor existente cu soiuri de masă valoroase, solicitate pe piață, revederea sortimentului și majorarea suprafețelor cu soiuri apirene (fără semințe), aplicarea irigației prin picurare *pe 1/3 din plantații*. Realizarea acestor obiective va da posibilitate ca Republica Moldova să devină un mare producător de struguri pentru masă și să apară o nouă sursă stabilă de venituri pentru bugetul de Stat.

Suprafața totală a plantațiilor viticole cu soiuri de struguri pentru masă în perioada anilor 2001-2009 a variat în limitele 14,2 mii ha (a. 2007) și 16,2 mii ha (a. 2003). În anul 2009 aceasta constituind 14,6 mii ha. Suprafața pe rod a plantațiilor viticole cu soiuri de struguri pentru masă în aceeași perioadă a variat în limitele 13,1 mii ha (a. 2008) și 15,9 mii ha (a. 2002). În anul 2009 aceasta constituind 13,4 mii ha, sau 91,78% (fig. 7).

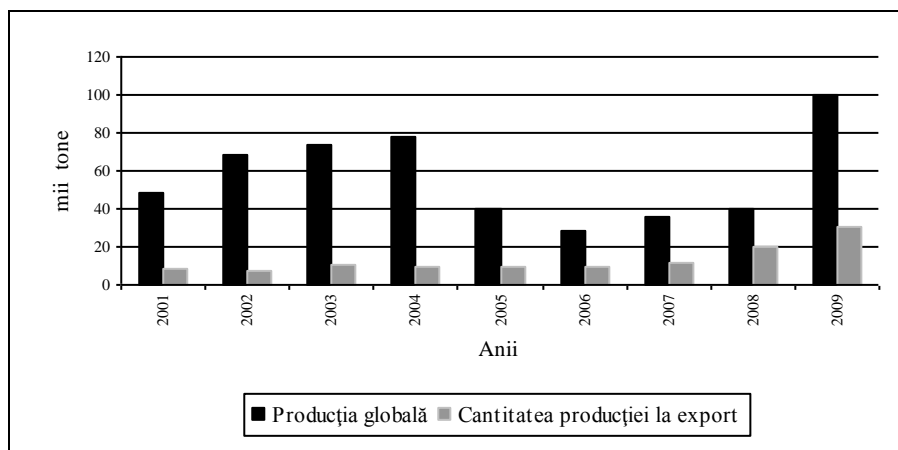


Fig. 7. Dinamica producției globale de struguri de masă, și a exportului acestora în perioada anilor 2001 – 2009 (mii tone)

Din datele prezentate mai sus se constată faptul majorării producției globale de struguri de masă și exportul acestora începând cu anul 2006. În acest context în anul 2009 producția globală a constituit 100 mii tone, iar cantitatea exportată – 30,8 mii tone sau 13,6 mil. USD.

Vinificația. Vinificația este una din cele mai relevante ramuri ale industriei agro-alimentare a Republicii Moldova. Producția vinicolă reprezintă cca. 25% din volumul total al industriei prelucrătoare și cca. 5% din PIB. La momentul actual cca. 25 % din veniturile provenite din exportul Republicii Moldova sunt datorate producției vinicole.

În ramura vinicolă în prezent sunt înregistrate 191 de întreprinderi, care activează în diferite domenii a vinificației. Prelucrarea strugurilor se efectuează la 124 de fabrici de vinuri, iar capacitatea totală a întreprinderilor de vinificație primară este

de circa 2.0 mln. tone de struguri. Din păcate, din lipsa strugurilor în ultimii 15-20 ani capacitatea de prelucrare a strugurilor a tuturor întreprinderilor viticole de prelucrare, se utilizează doar la 20-25% din capacitatea totală. În anii 2007-2010 la unele întreprinderi de vinificație primară din Republica Moldova nu au fost prelucrați struguri (12-15 întreprinderi).

Problema cea mai importantă pentru întreprinderile de vinificație primară este starea tehnică depășită a utilajului folosit pentru prelucrarea strugurilor. Aceste întreprinderi în majoritate sunt dotate cu utilaj tehnologic confecționat în a.a.60-70, care la momentul actual este învechit și fizic și moral. Nu corespund cerințelor tehnologice actuale zdrobitoarele-desciorchinătoare, scurgătoarele dinamice pentru must, presele cu snec pentru boștina. Multe din întreprinderile viticole din Moldova nu sunt dotate cu instalații de răcire a mustului, iar cele care le posedă nu funcționează din mai multe cauze. Un procedeu tehnologic important, care nu se respectă la majoritatea întreprinderilor viticole este limpezirea calitativă a mustului, iar fermentarea mustului se efectuează la temperaturi înalte ce nu permite obținerea vinurilor calitative cu nuanțe de soi și un potențial de oxido-reducere scăzut.

Din numărul total de întreprinderi pînă în prezent au fost reutilate circa 25, inclusiv 9 în baza creditelor alocate de B.E.R.D. ,iar celelalte din resurse financiare proprii. Restul întreprinderilor viticole necesită o modernizare urgentă a secțiilor de prelucrare a strugurilor. Această reutilare tehnologică va asigura ameliorarea calității și imaginii vinurilor din Moldova, în special a celor albe.

În ramură deasemenea activează 23 de întreprinderi viticole, care se ocupă numai de îmbutilierea vinurilor, precum și 62 de întreprinderi care, au activitate mixtă: prelucrarea strugurilor și îmbutilierea vinurilor.

În comparație cu starea lucrurilor în vinificația primară, în vinificația secundară situația este mai favorabilă. Dacă în a.a.1980-1990 vinurile produse în Republica Moldova se îmbuteau la 10 întreprinderi din țară și la 14 unități viticole amplasate în Rusia și Ucraina, în ultimii ani situația s-a schimbat radical. Actualmente în domeniul îmbutelierii vinurilor activează circa 80 de agenți economici, care dispun de circa 120 linii de îmbutiliere a vinurilor cu capacitatea totală de peste 35 mln.dal. Modernizarea secțiilor de îmbutiliere a permis de ambalat producția viticolă în sticle noi, folosind dopuri de plută ce corespund cerințelor mondiale. Această oferă posibilitatea de a efectua exportul vinului moldovenesc în butelii, ce este mult mai avantajos comparativ cu exportul vinului în vrac.

Cele mai mari întreprinderi viticole specializate în producerea divinurilor la momentul actual sunt: „Barză Albă” SA, „Aroma” SA, „Călărași” SA, „Divin” SA, care au o istorie de mai mult de 100 de ani, precum și unele întreprinderi relativ tinere: ÎCS „Moldavschii Standart”, SRL „Zolotoi Aist”. Producerea divinurilor în Republica Moldova se efectuează la 15 întreprinderi viticole și în ultimii ani se observă o creștere a volumelor de distilare a vinurilor materie primă și producere a acestei categorii de băuturi alcoolice tari. Situația dificilă care a existat în domeniul producerii distilatelor pentru divinuri în a.a. 1997-2000 cînd practic nu se distilau și nu se îndreptau la maturare distilate de vinuri a fost depășită și în prezent stocurile de distilate sunt în volum de circa 2,0 mln. dal a/a. În ultimii ani volumul total de producere a distilatelor

pentru divinuri se află în intervalul 350-380 mii. dal a/a și are o tendință pozitivă de creștere. În tabelul 2 sunt prezentate stocurile de distilate pentru producerea divinurilor la toate întreprinderile specializate, precum și structura lor după vârsta de maturare la situația la 01.07.2009.

Tabelul 2

Situația privind stocurile de distilate de vinuri pentru producerea divinurilor

Nr. d/o	Denumirea întreprinderii	Stocurile de distilate de vin (01.07.2009)					
		Total, mii dal, a/a	Inclusiv cu vârsta				
			Pînă la 3 ani, a/a	3-5 ani, a/a	6-10 ani, a/a	11-25 ani, a/a	Mai mare de 25 ani, a/a
1	„Barza Albă” SA	401,9	111,17	233,34	46,99	0,099	10,31
2	„Aroma” SA	330,85	167,27	76,7	33,83	47,47	5,58
3	ÎM „Călărăși Divin” SA	210,5	23,1	121,3	46,3	-	-
4	ÎCS „Moldavschii Standart” SRL	275,2	82,6	165,1	27,5	16,4	3,4
5	„Zolotoi Aist” SRL	228,7	52,5	165,1	11,2	-	-
6	„ColusVin” SRL	82,4	56,6	25,8	-	-	-
7	„Vismos” SA	73,68	36,52	33,72	3,29	-	-
8	„Românești” SA	77,03	49,97	18,55	8,51	0,15	-
9	ÎM „Vinăria Bardar” SA	49,42	-	27,1	3,78	-	-
10	ÎM „Lion Gri” SRL	59,45	40,5	15,02	3,93	18,54	-
11	ÎCS „DK Intertrade” SRL	36,71	5,89	22,11	8,71	-	-
12	„Wine International Project” SRL	42,4	12,8	29,6	-	-	-
13	„Ungheni Vin” SA	3,8	3,8	-	-	-	-
14	SA „Arovin Bulboaca”	118,37	67,73	24,16	26,48	-	-
15	„Mold Nord” SA	1,07	-	1,07	-	-	-
	Total	1991,48	710,45	958,67	220,52	82,66	19,29

Din datele prezentate se poate concluziona ca majoritatea absolută a distilatelor o prezintă cele cu vîrstă medie de maturare pînă la 5 ani, ce reflectă tendințele piețelor de desfacere de consum a divinurilor tinere cu vîrsta 3-5 ani. Vînzările divinurilor cu vîrsta mai mare de 6 ani sunt mai joase, iar a celor vechi (peste 10 ani) sunt neînsemnate.

Producerea vinurilor spumante în Moldova este tradițional legată de combinatele de vinuri „Cricova”, care este specializat în fabricarea vinurilor spumante clasice și de fostul combinat „MVȘK” actuală întreprindere „Vismos” specializată în producerea vinurilor spumante originale prin metoda de rezervor. Pînă la începutul a.a. 90 volumul total de producere al acestor întreprinderi atingea valoarea de 12 mln. sticle anual, din care 4 mln. sticle spumante clasic și 8 mln. sticle spumant original.

Din a.1995, vinurile spumante au început a fi produse la mai multe întreprinderi viticole din țară, accentul fiind pus pe producerea vinurilor spumante originale. Secții noi de producere a vinurilor spumante prin metoda de rezervor au fost formate la întreprinderile: „Nis-Struguraș” SA (or. Nisporeni) cu o capacitate de 1,0 mln. sticle/anual, „Chirsova” S.A. (s.Chirsova) cu o capacitate de 3,0 mln. sticle/anual,

„Sălcuța” S.A. cu o capacitate de 1,5 mln. sticle/anual, Institutul Național al Viei și Vinului cu o capacitate de 2,0 mln. sticle/anual, „Jemciujina” (or.Ciadir-Lunga) cu o capacitate de 1,5 mln. sticle/anual, Mileștii - Mici cu o capacitate de 2,5 mln. sticle/anual, Colegiul Național de Viticultură și Vinificație cu o capacitate de 2,0 mln. sticle/anual, precum și în cadrul asociației „Cricova” SA a fost modernizată secția de producere a vinurilor spumante originale care actualmente are o capacitate de 8,0 mln. sticle/anual. Tehnologia de producere a vinurilor spumante clasice a fost valorificată de către Combinatul de vinuri „Mileștii Mici” în volum de circa 1,0 mln. sticle, „Lion-Gri” S.A. cu un volum de producere 0,5 mln. sticle și Institutul Național al Viei și Vinului în volum de 0,1 mln. sticle. Ca rezultat al schimbărilor și reutilărilor tehnologice la întreprinderile viticole din Republica Moldova, potențialul sumar al întreprinderii specializate în producerea vinurilor spumante la începutul a.a.2000 a atins valoarea de 36 mln. sticle/anual, inclusiv circa 6,0 mln. sticle de spumant clasic și 30 mln. sticle spumant original. Cel mai mare volum de vinuri spumant după a.a.90 în Republica Moldova a fost fabricat în a.a.1996-1997, când producerea lor a alcătuit circa 15-16 mln. sticle/anual. Acest nivel înalt de producere a vinurilor spumante clasice și originale a fost realizat datorită condițiilor prielnice de export în F.Rusă.

După criza economică din Rusia în a.1998 exportul de vinuri spumante s-a micșorat brusc, ce a provocat scăderea producerii de vinuri spumante în Moldova în a. 2000 până la 5,3 mln. sticle. O altă creștere a producerii vinurilor spumante în Republica Moldova este atestată în a.2005, când volumul lor a crescut până la 12,5 mln. sticle, după care a urmat o prăbușire nouă a producerii vinurilor spumante în a.2006 – până la 5,3 mln. sticle.

În prezent, consumul intern a vinurilor spumante variază circa 5-6 mln. sticle/anual, i-ar producerea vinurilor spumante în Republica Moldova se află în mare dependență de piețele de desfacere. În a.2007 s-a observat o creștere a exportului de vinuri spumante pe piețele de export (fără piața F.Rusă) și volumul de producere a vinurilor spumante a crescut până la 7,5 mln. sticle, dar este departe de producerea vinurilor spumante în a.a. 1996-1997. În tabelul 3 sunt prezentate volumele de producere a vinurilor efervescente (spumante și spumoase) în Republica Moldova în a.a.1996-2007.

Din datele prezentate în tabelul 3 se poate observa dinamica producerii vinurilor efervescente pentru perioada indicată, precum și faptul că volumele maxime de producere a acestor vinuri au fost atinse în a.a.1996-1997 (până la 35 mln. sticle/anual). De asemenea, se poate menționa, că producerea vinurilor spumoase în a.1997 a fost mai superioară decât cea de producere a vinurilor spumante, atingând o maximă de 20 mln. sticle/anual.

În ultimii ani în Republica Moldova s-a stabilit un raport destul de stabil între producerea vinurilor spumante și cele spumoase la nivelul 75% : 25%, ce reflectă în mod obiectiv cerințele pieței de desfacere și gustul consumatorilor pe piața internă.

Reprezintă deasemenea un interes practic analiza producătorilor de vinuri spumante din Republica Moldova în ultimii ani, pentru a prognoza dezvoltarea acestei ramuri din industria viticolă pentru anii următori.

Tabelul 3

Producerea vinurilor efervescente în Republica Moldova în a. 1996-2009

Perioada de producere	Volumul total de producere (mln sticle)	Vinul spumant		Vinurile spumoase	
		Mln sticle	% de la volumul total	Mln sticle	% de la volumul total
1996	29,0	15,5	53,4	13,5	46,6
1997	35,0	15,0	42,8	20,0	57,2
1998	11,0	7,0	63,4	4,0	36,6
1999	12,1	8,8	72,7	3,8	27,3
2000	7,0	5,4	77,1	2,6	22,9
2001	8,5	7,1	83,5	1,4	16,5
2002	10,0	8,1	81,0	1,9	19,0
2003	12,0	9,8	81,6	2,2	18,4
2004	15,2	12,0	79,0	3,2	21,0
2005	16,0	12,2	76,2	3,8	23,8
2006	7,0	5,3	75,7	1,7	24,3
2007	9,8	7,3	74,4	2,5	25,6
2008	9,4	7,6	81,1	1,8	18,9
2009	7,9	6,5	82,7	1,4	17,3

În a.a. 2006-2009 din tot volumul de vinuri spumante produse în Republica Moldova (7,7 mln. sticle/anual) la Combinatul de vinuri „Cricova” au fost produse 66% la asociația „Vismos” – circa 11%, după care urmează „Basvinex” – 7%, „Nis-Struguraș” – 6%, „Jemciujina” – 4%, „Mileștii Mici” – 4%, „Lion-Gri”-0,6% și al. (în total 10 întreprinderi specializate).

O problemă importantă pentru ramura viti – vinicolă a Republicii Moldova o constituie producerea vinurilor cu denumiri de origine și indicații geografice. Cu părere de rău, necățind la faptul că toate țările vinicole din Europa în mare măsură produc vinuri cu indicații geografice și denumiri de origine de acum 30 – 40 de ani, în țara noastră această direcție este la un început de cale. Pe parcursul a.a. 1990 – 2010 au fost elaborate de savanții Institutului Național al Viei și Vinului circa 30 de vinuri cu denumiri de origine, dar de întreprinderile vinicole au fost produse în volume mici doar 5 – 6 vinuri, iar suprafața viilor delimitată pentru această categorie de vinuri este de circa 1000 ha. Renovarea plantațiilor de vii modernizarea întreprinderilor vinicole și apropierea Republicii Moldova de UE impune necesitatea stringentă de a crește volumele de vinuri cu indicații geografice și denumiri de origine controlată.

Rezultatele activității sumare a ramurii vinicole a Republicii Moldova, care include producerea vinurilor de struguri, vinurilor spumante, divinurilor și altor produse alcoolice în ultimii ani (a.a. 2008-2009) sunt prezentate în tabelul 4.

Din datele prezentate în tabelul 4, se poate observa, că în anul 2009 s-a micșorat considerabil producerea vinurilor îmbuteliate în Republica Moldova de la 6,3 mln. dal până la 5,1 mln. dal sau cu 19,5%, producerea divinurilor îmbuteliate cu 37%, producerea brandy și altor băuturi tari cu 28%. Această micșorare este legată de influența negativă a crizei financiare mondiale, precum și de alți factori externi, ce a dus la micșorarea exporturilor și vânzărilor producției alcoolice moldovenești pe diferite piețe de desfacere.

Tabelul 4

**Indicatorii principali a activității ramurii vinicole a Republicii Moldova
în a.a. 2008-2009**

№	Denumirea produselor vinicole	Unități de măsură	Valoarea indicilor	
			a.2008	a.2009
1	Vinuri de struguri total -inclusiv îmbuteliate	mln. dal mln. dal	14,7 6,3	14,5 5,1
2	Vinuri spumante și spumoase	mii. dal	640	490
3	Divinuri total -inclusiv îmbuteliate	mii. dal	700	420
4	Brendy, vodcă și alte băuturi tari	mii. dal	830	600
5	Băuturi slab alcoolice gazificate	mii. dal	380	350
6	Alcool etilic	mii. dal	550	520

În general, dezvoltarea ramurii viti-vinicole a Republicii Moldova este dependentă în foarte mare măsură de piețele externe de desfacere a producției finite, deoarece circa 90% din producția alcoolică este exportată peste hotare.

Volumul exportului producției alcoolice pe piețele externe în a.a. 2002-2009 a fost în permanentă schimbare și a variat în intervalele de la valoarea minimală 134,1 mln. dol SUA (a.2007) pînă la 313,0 mln. dol SUA (a. 2005). În fig. 9 este prezentată dinamica exportului producției alcoolice din Republica Moldova pentru perioada a.a. 2002-2009, care include volumele exportului producției alcoolice totale și pe unele categorii de produse exprimate în mln. dol SUA.

Din datele prezentate în fig. 8 se poate de menționat, că dacă în a.a. 2002-2005 se observă o creștere treptată a volumelor de producție vinicolă exportată, atunci după a. 2005, care a fost cel mai reușit an de export, volumul total al exportului s-a micșorat considerabil (de 2,3 ori în anul 2007).

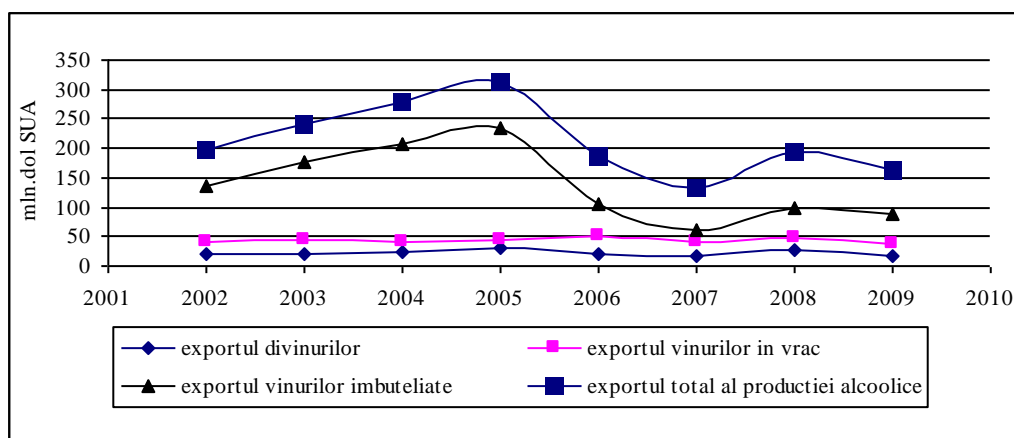


Fig.8 Dinamica exportului producției alcoolice din Republica Moldova în a.a. 2002-2009 (mln. dol SUA)

Din toate categoriile de producției vinicole exportată cel mai drastic s-a micșorat volumul exportului de vinuri de struguri îmbuteliate (de circa 4 ori), comparativ cu exportul vinurilor în vrac, divinuri, vinurilor spumante, unde micșorarea exportului a fost cu 10-15%.

Cauza principală a micșorării volumului de export a producției vinicole în a.a. 2006-2007 a fost embargoul impus de Federația Rusă în a. 2006 referitor la importul de vinuri moldovenești pe teritoriul acestei țări.

În fig. 9 este prezentată dinamica exportului de vinuri de struguri îmbuteliate din Republica Moldova pe piețele externe, care destul de convingător demonstrează rolul embargoului din F.R. asupra necesității largirii piețelor de desfacere pentru producția vinicolă din țara noastră.

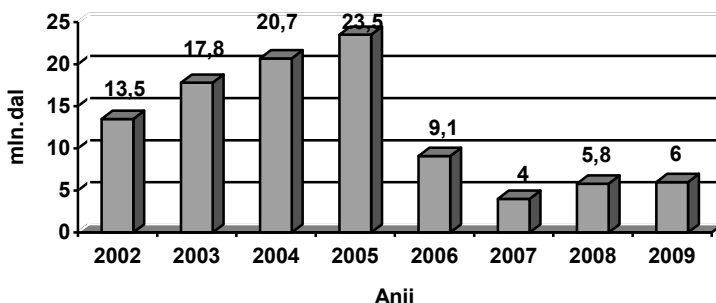


Fig. 9 Dinamica exportului de vinuri de struguri îmbuteliate în a.a.2002-2009

O categorie importantă de producție vinicolă destinată exportului sunt vinurile în vrac, care reprezintă circa 50% din volumul total de vinuri produse în Republica Moldova. În figura 10 este prezentată dinamica exportului de vinuri în vrac în mln. dal în perioada a.a. 2002-2009.

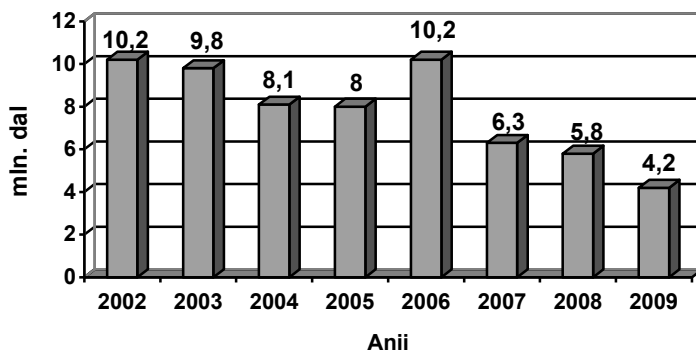


Fig. 10. Dinamica exportului de vinuri în vrac în a.a. 2002-2009

Din datele prezentate în fig. 10 se poate constata că exportul vinurilor în vrac în perioada a.a. 2002-2006 a fost destul de echilibrat și a variat între 8,0-10,2 mln. dal anual, iar după embargoul impus de Federația Rusă s-a micșorat cu circa 30% (a.2007-2008) constituind 5,8-6,3 mln. dal. Micșorarea volumului de export a vinurilor în vrac a. 2009 este mai mult legat de criza financiară mondială, decât de alți factori. Referitor la situația cu exportul vinurilor în vrac este necesar de menționat ca principalele piețe de desfacere a acestei categorii de vinuri au fost Belarusi, Ucraina, Cazahstan, România, Georgia și al.

În a.2009 vinurile, vinurile spumante și divinurile din Republica Moldova au fost exportate în 43 țări din lume, iar costul exportului a constituit 164 mln. dol SUA, inclusiv: țările CSI-129,6 mln. dol SUA (83% din tot exportul), țările Uniunii Europene-24,8 mln. dol SUA (15% din tot exportul) și alte țări (SUA, China, Israel și alt.)-3,8 mln.dol SUA (2%).

Din țările CSI cei mai importanți importatori de producție vinicolă sunt:

1. Federația Rusă – 50,9 mln. dol SUA
2. Belarusi – 41,8 mln. dol SUA
3. Kazahstan – 15,2 mln. dol SUA
4. Ucraina – 12,5 mln. dol SUA

Din țările UE cei mai importanți importatori de vinuri moldovenești sunt:

1. Polonia – 9,2 mln. dol SUA
2. Germania – 4,8 mln. dol SUA
3. Cehia – 3,4 mln. dol SUA
4. România – 3,0 mln. dol SUA
5. Letonia – 1,5 mln. dol SUA
6. Marea Britanie – 0,7 mln. dol SUA

Din grupa altor țări, cele mai reprezentative țări unde se exportă producția alcoolică din Republica Moldova sunt:

1. SUA – 1,6 mln. dol SUA
2. China – 0,6 mln. dol SUA
3. Israel – 0,5 mln. dol SUA

Structura exportului producției vinicole din Republica Moldova pentru a. 2009 pe diferite piețe de desfacere din lume este reprezentată în modul următor:

1. Federația Rusă – 32,0%
2. Republica Belarusi – 27,6%
3. Kazahstan – 9,5%
4. Ucraina – 9,0%
5. Polonia – 6,1%
6. Germania – 3,0%
7. Georgia – 2,6%
8. Cehia – 2,3%
9. România – 2,0%
10. Azerbaidjan – 1,3%
11. SUA – 1,2%

Din datele prezentate se poate menționa că țările CSI și în continuare rămân ca piața principală de desfacere a producției vinicole moldovenești (pînă la 83% de la volumul total), dar țările UE devin în ultimul timp o piața reală și foarte importantă pentru realizarea vinurilor produse în Republica Moldova.

Pentru a aprecia creșterea volumului de vinuri, realizate pe piața UE în fig. 11 este prezentată dinamica exportului producției alcoolice din Republica Moldova în aceste țări în perioada a.a. 2002-2009.

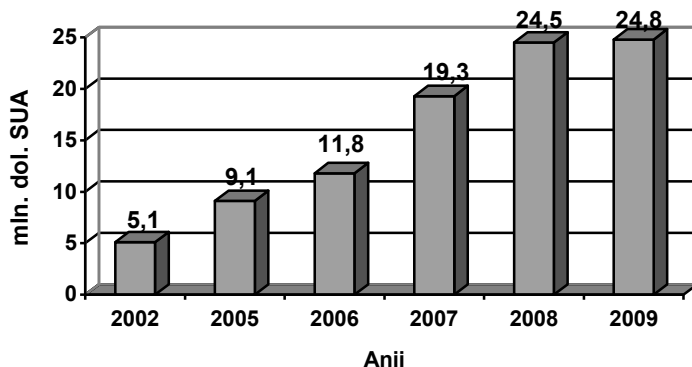


Fig. 11. Dinamica exportului producției alcoolice din Republica Moldova în țările Uniunii Europene (mln. dol. SUA)

Din datele prezentate în fig.11 se poate observa că pe parcursul a.a. 2002 – 2009 volumul exportului producției alcoolice a crescut de la 5,1 mln.dol. SUA pînă la 24,8 mln. dol. SUA, sau de 4,8 ori.

În perspectivă pentru a.a. 2012 – 2014 se preconizează o creștere în continuare a exportului producției alcoolice pe piața UE de pînă la 1,8 ori sau pînă la 45 mln. dol. SUA, datorită sporirii volumelor de vinuri exportate în regim preferențial (fără taxe vamale) în baza acordului încheiat între republica Moldova și CE. La momentul actual producția alcoolică din țara noastră este exportată în 23 de țări a UE, unde țările principale de export sunt:

1. Polonia – 38,5 %
2. Germania – 19,2 %
3. Cehia – 14,4 %
4. România – 13,2 %
5. Letonia – 3,2 %
6. Marea Britania – 2,3 %
7. Estonia – 1,4%
8. Grecia – 1,2 %
9. Belgia – 1,0 %

Din datele prezentate se poate observa că piețele Poloniei, Germaniei și Cehiei sunt cele mai importante din cadrul UE alcătuiind sumar peste 70 % din volumul total. Sarcina de bază, care este la momentul actual în fața producătorilor de vinuri din

Republica Moldova este diversificarea piețelor de desfacere în țările CSI, UE, precum și pe alte continente ale lumii.

În scopul promovării imaginii pozitive a vinurilor moldovenești pe piețele mondiale, companiile vinicole din Republica Moldova participa la cele mai importante concursuri de vinuri și expoziții internaționale, care se petrec în 15 țării ale lumii, iar cele mai recunoscute sunt în Franța, Germania, China, F. Rusă, Letonia, Japonia, Turcia, România, Marea Britanie și altele.

Printre cele mai importante sarcini care stau în fața ramurii vite – vinicole ale Republicii Moldova pentru viitorul apropiat sunt:

- Sădirea anuală a circa 3 – 5 mii ha de plantații noi de vii cu soiuri tehnice și de masă valoroase.
- Producerea anuală a circa 3 – 5 mln. de viță de vie altoită cu grad biologic înalt.
- Producerea anuală a circa 600 – 700 mii tone de struguri inclusiv a circa 100 mii tone de struguri de masă.
- Creșterea productivității medii a strugurilor până la roada de 6 – 8 t/ha.
- Sporirea calității și indicilor de igienă a vinurilor îmbuteliate și în vrac produse în Republica Moldova.
- Sporirea producerii și asortimentului de fabricare a vinurilor cu indicații geografice și denumiri de origine destinate exportului în țările U.E..
- Producerea anuală a circa 6 mln. dal. de vinuri de struguri îmbuteliate, 10 mln. sticle de spumant clasic și natural și 400 mii dal de divinuri.
- Diversificarea piețelor de desfacere a producției vitivinicole moldovenești și creșterea volumului de export pe piața U.E. până la 50 mln. dol. S.U.A. în a.a. 2012 – 2014.
- Exportul producției alcoolice anual de realizat la suma totală de venituri de circa 200 mln. dol. S.U.A.

BIBLIOGRAFIE:

1. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1313 din 7.10.2002 cu privire la „Programul de restabilire și dezvoltare a viticulturii și vinificației în anii 2002 - 2020” / Monitorul oficial nr. 142 – 143 din 17.10.2002
2. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1366 din 1.12.2006 cu privire la delimitarea arealului vitivinicol / Monitorul oficial al Republicii Moldova nr. 186 – 188 din 08.12.2006
3. Moldova în cifre 2010. Breviar Statistic al Republicii Moldova / col. red. L. Spoiar, O. Cara., M. Gotiac: Chișinău: Statistică: 2010 100 pag.

SINTEZA TEORETICĂ PRIVIND COMPETIȚIA ȘI COMPETITIVITATEA ÎN SISTEMUL RELAȚIILOR DE PIAȚĂ CONTEMPORANE

ANDREI POPA

*doctor habilitat în economie,
conferențiar universitar,*

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

ALIONA CROITORU

doctorand,

Academia de Studii Economice din Moldova

Abstract. The paper make an overview on the visoins about the competitiveness and the modern market relationship. Acording to a number of opinions four levels of competitiveness are identified – inter-firm, sectoral, regional and global. Each of them is influenced by other ones and can't be separated.

Făcând un studiu amplu asupra competiției și a competitivității în sistemul categoriilor economice al relațiilor de piață contemporane, constatăm faptul că, din punct de vedere istoric, acestea apar odată cu folosirea în cadrul diviziunii mondiale a muncii a avantajelor comparative între națiuni (forța de muncă ieftină; baza suficientă a resurselor naturale, inclusiv cele rare; avantajele geografice deosebite; factori infrastructurali; avantajele climaterice, etc.) pentru exportul producției finite în țările unde aceste avantaje nu prevalează sau nu există și importul acelor produse din țările care beneficiază de avantaje comparative superioare față de țara receptoare.

Deși, teoretic evoluează cu ritmuri alerte mai bine de trei secole, fenomenul competițional ia forma progresului dinamic în sistemul economic contemporan axându-se pe libertatea de acțiune a agenților economici privați pe piețe deschise și materializându-se prioritar prin mecanismul prețului, acest lucru realizându-se ipotetic dacă: a) există un sistem funcțional de piețe (piața bunurilor de consum, piața factorilor de producție, inclusiv a resurselor naturale, piața financiară, piața monetară, piața valutară) în care se confruntă liber și deschis cererea și oferta; și b) este adaptabil unui sistem de comunicare viabil între componentele sistemului de piețe, astfel ca situația specifică pe o anumită piață să determine reacții adecvate și la momentul oportun pe celelalte. [1, pag. 45] Astfel, în contextul dezvoltării piețelor, apar noi condiții de concurență, se modifică vectorii inițiali de competitivitate de la avantajele comparative prevalente la avantajele schimbărilor dinamice bazate pe realizări tehnico-științifice, inovații începând cu stadiul de proiectare și până la realizarea și oferta directă a produsului către consumator. Totodată, Indicele înalt de acumulare și consum al Produsului Intern Brut *per capita* ajută la dezvoltarea țărilor cu economie de piață în vederea realizării unor condiții mai bune pentru înrădăcinarea și dezvoltarea competitivității între țări și intrafirme în spațiul economic mondial creat.

Avantajele comparative (geografice, climaterice etc.) sunt donate de natură și posedă caracter limitat. Avantajele competitive însă sunt dinamice, bazate pe inovații, dezvoltarea capitalului uman, intelectului și după natura lor sunt infinite. Nu pot fi comparate avantajele comparative și cele competitive, în plus ele trebuie strict diferențiate. Integrarea pe o piață concretă a unei țări a ambelor tipuri de avantaje, desigur că amplifică sinergetic competitivitatea acestora pe arena mondială.

În cea de-a doua jumătate a sec. XX, concurența a obținut noi trăsături caracteristice: concurența liberă și deschisă a fost parțial cumulată cu structurile de tip monopolist și oligopolist, cu poziții parțial închise, chiar și prin politici protecționiste de piață; apoi s-au remarcat tendințele de a trece de la o concurență prin mecanismul prețurilor la una bazată pe mecanismele înafara prețului, deși, în economia reală, coexistență a acestor două mecanisme de competitivitate pe piață predomină; în al treilea rând, este vorba despre modificarea structurală a cererii de la produse universale la cele individualizate și, prin segmentarea, uneori excesivă a pieței, creșterea concurenței se amplifică la fel de mult.

În principiu, subiecților concurenți li se impune de a atinge aceleași, sau rezultate superioare privind nivelul profitabilității în procesul de producere, eficacitatea utilizării resurselor economice, în special, al capitalului uman și financiar, în contextul unor schimbări dinamice continue a cererii și a configurației piețelor.

Totodată, o trăsătură de bază a noii economii concurențiale este tendința în creștere a caracterului agresiv al concurenței în goana pentru veniturile consumatorilor – învingător fiind cel mai forte inovator.

În multe situații concurența capătă și un caracter distrugător prin dezvoltarea paralelă a unui alt mediu competitiv mult mai puternic, atunci când diferiți concurenți își combină eforturile pentru rezultate net superioare. Fondarea alianțelor strategice noi, mult mai flexibile, contopirea inovațiilor tehnice și științifice, know-how-ului, conduce la efecte benefice pentru ambele părți, iar, în consecință crește nivelul rigorilor pentru echilibrarea noilor tendințe și raporturi de piață.

Creșterea rapidă cumulată a cererii și a intensității eficacității producerii materiale în societatea actuală a scos în evidență, pe de o parte, limitarea în creștere a necesităților materiale, iar pe de altă parte, au creat premisele pentru transferarea unei părți importante din resursele umane în sfera serviciilor. Așadar, noua societate postindustrială ce s-a format la mijlocul anilor '70 ai sec. XX, s-a constituit în baza lărgirii sferei de producere a bunurilor economice bazate pe progresul tehnic și științific și a intelectualizării serviciilor. Cel mai mult sunt prețuite cunoștințele, informațiile în baza cărora se dezvoltă tehnologiile informaționale, care în prezent stau la baza „noii economii” cu segmentul cel mai proeminent e-economia. [2, pag. 83-86]

Pe de altă parte, problema competitivității pentru multe state și chiar regiuni, precum fostul spațiu sovietic, a fost abordată inițial insuficient, fapt demonstrat de un șir de documentații și lucrări științifice și de specialitate. Această categorie economică de piață era inițial legată mai mult de activitățile de export, iar competitivitatea adeseori se considera a fi egală cu eficacitatea, deși prima categorie se bazează, în general, pe a doua. Destrămarea relațiilor economice unionale și mai apoi anii 1998 legați de criza din Rusia, respectiv, aderarea mai multor state ex-sovietice la Uniunea

Europeană, au făcut ca competitivitatea să fie tratată ulterior mult mai profund, iar Republica Moldova să nu prezinte o excepție în acest sens.

În aceste condiții, nici în sfera financiar-bancară mutațiile tendențiale nu au întârziat să apară, iar fenomenul concurențial capătă noi dimensiuni bazate pe internet, service sofisticat și globalizarea activităților pe o platformă inovațională complicată.

Cât privește creșterea potențialului competitiv al sectorului bancar național, fundamentarea bazelor acestuia, demarează, bineînțeles, începând cu anii '90, ca și în tot spațiul ex-sovietic, după obținerea statutului lor de state independente. Criza ce a urmat ceva mai târziu în anul 1998, a dinamizat procesele competiționale, formele vechi fiind profund revizuite, proces accelerat și de amplificarea progresivă a volumului remiterilor de peste hotare a resurselor financiare câștigate de concetățenii moldoveni aflați la lucru înafara țării, ceea ce, de fapt, a permis sferei ce ține de activitatea bancară, de a ocupa unul din locurile de frunte în această direcție, iar competitivității, la nivelul acestui sector al economiei naționale, i s-a acordat, implicit, și o prioritate aparte.

Fenomenul concurențial include concurenții și mediul de competiție. Concurenții pot fi direcți și indirecti. Concurenții direcți mai sunt cunoscuți drept „concurenți la nivelul industriei/ramurii” sau ai „mediului de competiție” al unei firme. La baza mediului de competiție stau structurile adiacente ale laturilor activităților economice. Modalitatea în care aceste structuri (preț, cerere, ofertă, număr de firme concurente, legislație etc.) sunt partajate și delimitate prin puterea lor de acțiune asupra diferitor sfere de activitate într-un context economic dat va determina și laturile de competitivitate ale activităților economice desfășurate în acest mediu.

Înțelegerea conceptului de fenomen competițional, în general, se bazează pe ideea că, din punct de vedere al ierarhiei mecanismelor care stau la baza realizării lui, acesta poate fi abordat în mod diferit.

Mulți autori se axează pe principiul delimitării fenomenului competițional pe următoarele poziții concurențiale sau, de competiție, la nivel micro- și, respectiv, macro-economic.

Alții partajează mecanismele care stau la baza fenomenului competițional al firmei în perimetrul activităților dintr-o economie dată, la trei niveluri. Este vorba despre micro-nivel, mezo-nivel și macro-nivel.

Micro-competitivitatea, cel mai des corespunde corelării eficiente a prețului și a calității produsului sau serviciului concret, elaborat de o firmă concretă pe o piață dată în contraraport cu concurenții săi de bază.

Mezo-competitivitatea – se axează pe eficacitatea activității ramurilor concrete ale economiei naționale analizând pe lângă criteriile principale ale dezvoltării dinamice a acestora și parametrii progresului din alte ramuri ale economiei respective sau cea a altor state.

Macro-competitivitatea se realizează prin obținerea performanțelor competitive la nivelul unei țări fiind condiționată de realizarea concomitentă și în mod interdependent a competitivității acelor domenii de activitate care intercorelează și includ simultan și sinergetic, în sfera aleasă, competitivitatea a cinci paliere cum ar fi:

competitivitatea produsului; competitivitatea firmei; competitivitatea ramurii; competitivitatea regiunii, respectiv, competitivitatea țării.

Atunci când în discuție este pusă problema competitivității mai multor țări într-un domeniu dat de activitate avem nevoie de așa noțiuni noi precum *competitivitate regională* sau *competitivitate internațională*.

Astfel, în dependență la ce nivel tratăm problema în cauză, mondoeconomic, macroeconomic, ramural, organizațional sau al produsului/serviciului concret, acest termen va putea fi întâlnit ca *competitivitate internațională*, *competitivitate națională*, *competitivitate a ramurii*, *a sectorului/ domeniului*; *competitivitatea la nivelul întreprinderii și/sau competitivitatea produsului/serviciului*.

În cazul în care se analizează, în ansamblu, indicii de competitivitate a tuturor statelor de pe mapamond pe o perioadă determinată de timp și, respectiv, evoluția lor comparativă în dinamică, conceptul fenomenului competitivității internaționale capătă o conotație nouă, și anume, acea de *competitivitate mondială*.

Un alt cadru de evaluare a fenomenului competițional este abordat în lucrarea economistului român Dan Voiculescu „Competiție și competitivitate” [3] și presupune delimitarea următoarelor nivele de competitivitate precum: nano-, micro-, mini- și macroeconomică (tabelul 1).

1. Competiția la **nivel nanoeconomic** presupune evaluarea gradului de competitivitate al inițiativelor, care precede competiția la nivele mai înalte precum cea a deciziilor și, respectiv, a rezultatelor. Este vorba deci, despre intuiția, talentul, cunoștințele, etc. angajaților firmei, inclusiv a managerilor și a patronilor, de a obține rezultate uluitoare într-un mediu concurențial dat în contextul abilităților teoretico-practice, înăscute și dobândite, pe care le posedă la un moment de referință. În concluzie, putem afirma *că în măsura în care este mai intensă competiția economică la nivel nano, cu atât competitivitatea întreprinderii la nivel microeconomic este mai mare.* [3, pag. 35]

2. În **plan microeconomic**, competiția se materializează prin două elemente cheie: agenții economici, respectiv actorii concurenței, care sunt întreprinderi de dimensiune economică mică și responsabilitate socială minimală. Competitivitatea în acest caz poate fi evaluată simplu pornind de la indicele de productivitate a muncii. Dacă agentul economic respectiv își va mări productivitatea muncii, aceasta înseamnă că fie el va produce tot atât ca și mai înainte dar cu mai puțini salariați, contribuind astfel la creșterea șomajului în ramura dată, fie că el va spori dimensiunile cotei sale de piață, contribuind la reducerea cotei rivalilor săi direcți, sau în cazul combinării acestor două situații, el va avea oricum un impact negativ asupra societății, și unul, de altfel, pozitiv, asupra activității sale. În condițiile în care acest mecanism de transmitere a efectelor pozitive către sine și a celor malefice către mediul exterior întreprinderii date, asistăm la cazul în care efectele productivității își vor găsi „debușeu” în trei direcții: (a) creșterea consumului intern per capita pe termen scurt, cu posibil impact al creșterii demografice, pe termen lung; (b) alocarea resurselor suplimentare rezultate din creșterea productivității, neînsoțită de reducerea efectivului de salariați în noi proiecte

investiționale; și (c) sporirea volumului fizic și valoric al exporturilor, ceea ce inevitabil duce la sporirea competitivității macroeconomice a țării respective. [3, pag. 36]

Tabelul 1.

Particularitățile celor patru nivele de competiție

Nivel	NANO	MICRO	MINI	MACRO
Dimensiune	Mică	Mică	Mare	Mare
Responsabilitate socială	Mică	Mică	Mică	Mare
Raportare la restricțiile artificiale	Se supune la restricții elaborate la nivel micro și macro.	Se supune la restricții elaborate la nivel macro.	Alege căror restricții de nivel macro să se supună.	Elaborează restricții la nivel macro.
Autoritatea de impunere a restricțiilor	Statul, întreprinderea	Statul	Statul	Nu există
Structurarea mediului	Structurat coerent	Structurat coerent	Structurat incoerent	Nestructurat (structurat formal)
Riposta mediului la tendința de externalizare a efectelor negative	Activă	Activă	Parțial activă	Pasivă
Criteriul de performanțe ce se urmărește maximizat	Profitul $P = V_{tot} - C_m - C_k - C_l$, unde: V_{tot} – venituri totale; C_m – cost. materii prime; C_k – cost. cu investiția; C_l – cost. cu forța de muncă;	Profitul	Profitul	Profitul social $PS = V_{tot} - C_m - C_k$ Profitul social strategic $PSS = V_{tot} - C_m$

Sursa: completat de autori în baza [Dan Voiculescu, „Competiție și competitivitate”, Ed. Economică, 2001, pag. 46]

3. **Planul minieconomic**, presupune că la baza competiției stau următoarele două elemente axiale: competitorii, adică agenții economici de dimensiune economică mare și responsabilitatea socială pe care o poartă aceștia cvasinulă sau subminimală. În fond, este vorba despre activitatea companiile transnaționale (CTN) care, ca dimensiune depășesc, adesea, economiile unor state, iar ca comportament și responsabilitate sunt asemeni firmelor obișnuite. În general, putem menționa trei cauze ca aceste companii să-și externalizeze activitatea în context internațional: (a) aspirația de a dobândi, consolida sau extinde avantajele economiei de scală; (b) aspirația de a găsi o piață pe măsura capacității de producție realizate la un moment dat de firmă; și (c) avantajele rezultate din abilitatea de a optimiza efectele restricțiilor artificiale locale (de a scăpa de obligații, responsabilități, constrângeri, valabile la un moment dat pe teritoriul unei țări și, de a beneficia de politicile mai generoase pe termen lung ale altor state, inclusiv cele din învățământ, infrastructură, cercetare etc.). [3, pag. 37]

4. La **nivelul macroeconomic** – avem în vizor acei agenți economici de talie foarte mare, care pot să-și asume și responsabilități pe măsură. [3, pag. 39]

Anual, în literatura economică națională și cea internațională de specialitate, apar numeroase studii științifice privind competitivitatea în contextul extinderii ariei de cuprindere a fenomenului competițional, iar odată cu amplificarea tendințelor acestuia în toate domeniile și sferile de activitate umană sporește simultan și interesul pentru elucidarea aspectelor legate de implicațiile manageriale privind dirijarea *competitivității la nivelele ierarhice* enumerate mai sus. Tratarea multilaterală a mecanismului concurențial în diversitatea sa denotă complexitatea caracterului acestei categorii economice, în prim planul atenției făcându-se referire la aspectele ce țin de *competitivitatea organizațională*. În plus, analizând lucrările la tema dată, este lesne de înțeles că competitivitatea firmei va căpăta noi dimensiuni în dependență de scopurile și sarcinile pe care și le pune în față autorul.

Așadar, doar o mică parte a literaturii de specialitate la tema dată poate scoate în evidență mai mult de 50 de delimitări conceptuale privind competitivitatea organizațională în contextul poziționării firmei pe o piață dată (tabelul 2).

Tabelul 2.

Delimitări conceptuale privind competitivitatea organizațională

Autorul, lucrarea	Delimitarea conceptuală
I. Delimitări conceptuale a termenului de competitivitate bazate pe activitatea locală și internațională a firmei	
1. Porter Michael , <i>The Competitive Advantage of Nations.</i> , London: Macmillan, 1990. 855 p.	Din perspectiva teoriei avantajului competitiv , în condițiile în care se amplifică competiția globală, rolul națiunilor a devenit prioritar. Așadar, o țară deține avantaj competitiv atunci când în această țară există numeroase firme care, de asemenea, dețin acest avantaj.
2. Konno T. , în Fashiev H. , „ Определение конкурентноспособности предприятия ”, <i>Маркетинг в России и за рубежом</i> , 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Миронов М. , „ Ваша конкурентноспособность ”, М.: Альфа Пресс, 2004 г.	Competitivitatea întreprinderii este un amalgam de caracteristici, care reflectă caracterul de ocupare al nișei pe piață de către agentul economic respectiv, potențialul de producție, realizare și dezvoltare continuă al firmei, inclusiv capacitățile verigilor manageriale superioare de a transforma scopurile și obiectivele trasate în rezultate pozitive.
3. WEF (Forumul Economic Mondial) pe [http: www.weforum.org Global Competitiveness Report 1996; http: www.weforum.org Global Competitiveness Report 1997; http: www.weforum.org Global Competitiveness Report 1998]	Criteriile aprecierii competitivității stabilite de WEF sunt bazate pe studii a 49 de țări, statistica și datele din mai multe sondaje ale oamenilor de afaceri. WEF exclude astfel de variabile ca creșterea PIB-ului, exportului sau ISD. Aceasta se argumentează prin faptul că factorii menționați sunt doar consecințele și nu cauzele competitivității țării. Țările competitive sunt acelea care au o capacitate de creștere economică pe termen mediu, luând în considerare nivelul inițial de venituri.
4. Adam Smith (teoria avantajului absolut) în <i>Avuția națiunilor: cercetare asupra naturii și cauzelor ei</i> , Chișinău, Universitas, 1992.	O țară trebuie să se specializeze în producerea, respectiv exportul, acelor bunuri și servicii pentru care deține avantaje absolute, și importul acelor pentru avantajele absolute sunt nule.

5. David Ricardo <i>Teoria costurilor comparative.</i> , în <i>Opere alese</i> , Chișinău, Universitas, 1992.	O țară trebuie să se specializeze în producerea, respectiv exportul, acelor bunuri și servicii pentru care deține avantaje comparative superioare, și importul acelor pentru avantajele comparative deținute sunt mai mici.
6. Kalașnicova L. , în Fashiev H. , „ Определение конкурентноспособности предприятия ”, <i>Маркетинг в России и за рубежом</i> , 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Kalașnicova L. , „ Конкурентноспособность предприятий и их продукции ”, <i>Машиностроитель</i> , 2003 г., nr. 11;	Competitivitatea întreprinderii – într-o abordare complexă include: calitatea sistemului managerial, calitatea producției, amploarea gamei și a sortimentului de produse, nivelul cererii (societatea sau segmente sociale unice), stabilitatea financiară, atitudinea pozitivă față de inovații, eficacitatea utilizării raționale a resurselor, gestionarea resurselor umane, nivelul sistemului logistic și al deservirii, imaginea firmei etc.
7. Selezniiov A. , în Fashiev H. , „ Определение конкурентноспособности предприятия ”, <i>Маркетинг в России и за рубежом</i> , 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Миронов М. , „ Ваша конкурентноспособность ”, <i>М.: Альфа Пресс</i> , 2004 г.	Competitivitatea firmei este generată de ansamblul factorilor economici, sociali și politici care favorizează plasarea producătorului pe piețe indigene și internaționale și poate evaluată printr-un sistem de indicatori dinamici care reflectă poziționarea subiectului respectiv în contextul conjunctural dat.
8. Сурянова Т. , în Fashiev H. , „ Определение конкурентноспособности предприятия ”, <i>Маркетинг в России и за рубежом</i> , 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Сурянова Т. , „ Управляемая конкурентноспособность: как её добиться? ”, <i>Консультант директора</i> , 2001 г., no. 22.	Competitivitatea întreprinderii reprezintă lupta pentru volumul limitat al cererii solvabile existentă în segmentul pieței în care firma derulează activitățile sale de bază.
9. Figurnov A., Donet I. , în Fashiev H. , „ Определение конкурентноспособности предприятия ”, <i>Маркетинг в России и за рубежом</i> , 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Миронов М. , „ Ваша конкурентноспособность ”, <i>М.: Альфа Пресс</i> , 2004 г.	Competitivitatea întreprinderii este redată prin exploatarea potențialului productiv al acestora cu randamente maxime, și anume, prin politica de a produce mult mai repede decât principalii săi concurenți.
10. Starovoitov M., Fomin B. , în Fashiev H. , „ Определение конкурентноспособности предприятия ”, <i>Маркетинг в России и за рубежом</i> , 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Старовойтов М.К., Фомин П.А. , „ Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием ” [Электронная	Competitivitatea firmei este similară „nivelului întreprinderii” privind statutul pe care îl deține prin produsele și serviciile sale pe principale piețe de capital, financiară și a forței de muncă. În rândul principalilor factori care determină nivelul respectiv pot fi următorii: valoarea întreprinderii, dotarea tehnică a locurilor de muncă, sistemul organizațional, capitalul uman, marketingul strategic, politicile în domeniul tehnicii, investițiilor și inovațiilor.

<p>версия] - Режим доступа: http://www.cfin.ru/press/marketing/2000-5/12.shtml</p>	
<p>11. Iaşân N., în Fashiev H., „Определение конкурентноспособности предприятия”, <i>Маркетинг в России и за рубежом</i>, 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Миронов М., „Ваша конкурентноспособность”, М.: <i>Альфа Пресс</i>, 2004 г.</p>	<p>Competitivitatea întreprinderii este redată prin posibilitatea și dinamismul acomodării ei la condițiile mediului concurențial în care își desfășoară activitatea.</p>
<p>12. Petrov V., în Fashiev H., „Определение конкурентноспособности предприятия”, <i>Маркетинг в России и за рубежом</i>, 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Миронов М., „Ваша конкурентноспособность”, М.: <i>Альфа Пресс</i>, 2004 г.</p>	<p>Competitivitatea – este calitatea intrinsecă a subiectului participant la relațiile capitaliste de piață, care se exteriorizează în procesul integrării în mediul concurențial existent și permite acestuia de a ocupa locul în segmentul dorit permițându-i totodată posibilități de extindere ulterioară a procesului de producție și obținerea de beneficii maxime din ansamblul activităților desfășurate pe bază legală.</p>
<p>13. Svetunikov S.G., în Fashiev H., „Определение конкурентноспособности предприятия”, <i>Маркетинг в России и за рубежом</i>, 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Светуных С.Г., „Прогнозирование экономической конъюнктуры в маркетинговых исследованиях”, СПб, 1997 г.</p>	<p>Competitivitatea însumează ansamblul calităților obiectului plasat într-o nișă determinată a pieței sale de referință și prin care este caracterizat nivelul său de corespundere tehnico-funcțională, economică, organizațională și de altă natură în raport cu cerințele consumatorilor rezervându-i totodată, în perspectivă, stabilitatea dimensională a acestui segment în vederea nedisocierii lui spre alți operatori ai pieței respective.</p>
<p>14. Zavialov P.S., în Fashiev H., „Определение конкурентноспособности предприятия”, <i>Маркетинг в России и за рубежом</i>, 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Завьялов П.С., „Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах, Учеб. Пособие”, М.: <i>Инфра-М</i>, 2001 г.</p>	<p>Competitivitatea întreprinderii presupune realizarea unei activități economice eficiente obținând profiturile scontate în mediul concurențial existent.</p>
<p>15. Emelianova S.V., în Fashiev H., „Определение конкурентноспособности предприятия”, <i>Маркетинг в России и за рубежом</i>, 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Емельянов С.В., „США: международная конкурентноспособность национальной промышленности, 90-е годы XX века”, М.: <i>Экономика</i>, 2001 г.</p>	<p>Competitivitatea producătorului – sunt ansamblul calităților posedate, realizate sau potențiale, de a include în circuitul economic al activităților desfășurate a resurselor proprii sau atrase în vederea transformării lor în avantaje competitive.</p>

16. Dementieva A.V. , în Fashiev H. , „ Определение конкурентноспособности предприятия ”, <i>Маркетинг в России и за рубежом</i> , 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Дементьева А.В. , „ Конкурентноспособность международных компаний ”, <i>Маркетинг</i> , 2000 г. no. 3;	Competitivitatea întreprinderii este capacitatea de a exploata cu succes ansamblul calităților forte și de a concentra eforturile sale în acel domeniu de producere al bunurilor sau de prestare al serviciilor unde ar putea ocupa poziții de lider pe piețele națională și cea externă.
17. L. Cobzari , în „ Competitivitate drept categorie economică de piață ”, în <i>Economica</i> , 1999, nr. 2, pag. 31	În condițiile economiei de piață competitivitatea este o categorie economică care exprimă relațiile din economia regională și mondială ce țin de compararea gradului eficienței subiecților economici care concurează în lupta pentru titlul de lider.
18. E. Hrișcey , „ Gestionarea competitivității întreprinderii ”, în <i>Economica</i> , 1999, nr. 3, pag. 5-10	<i>Competitivitatea</i> va fi definită prin prisma benchmarkingului drept „capacitate de menținere și extindere a propriilor poziții pe piață în cadrul concurenței cu furnizorii de producției similare sau substituibile” .
II. Abordarea competitivității reieșind din natura produselor lansate și/sau a serviciilor prestate	
19. Philip Kotler , „ Managementul marketingului ”, Ed. A IV-a, Ed. Teora, 2005, p. 312, 315.	Din perspectiva pieței, „concrenții sunt firmele care satisfac aceeași nevoie a clientului”.
20. Rove M. , în Fashiev H. , „ Определение конкурентноспособности предприятия ”, <i>Маркетинг в России и за рубежом</i> , 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Данилов И.П. , „ Проблемы конкурентноспособности электротехнической продукции ”, М.: Пресс-сервис, 1997 г.	Competitivitatea reprezintă capacitatea țării sau a firmei de a-și vinde propriile bunuri și servicii.
21. M. Arliș, Dj. Hain , în Fashiev H. , „ Определение конкурентноспособности предприятия ”, <i>Маркетинг в России и за рубежом</i> , 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Мионов М. , „ Ваша конкурентноспособность ”, М.: Альфа Пресс, 2004 г.	Competitivitatea reprezintă capacitatea țării sau a firmei de a-și vinde propriile bunuri și servicii.
22. Forumul european de management în Fashiev H. , „ Определение конкурентноспособности предприятия ”, <i>Маркетинг в России и за рубежом</i> , 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din	Competitivitatea firmei reprezintă capacitatea sa reală și potențială, generată de posesia acelor capacități necesare de a proiecta, produce și lansa pe piață bunuri, care conform caracteristicilor lor de preț și a celor înafara prețului, în general, posedă calități mult mai atrăgătoare în raport cu cele oferite de concurenți.

<p>Миронов М., „Ваша конкурентноспособность”, М.: Альфа Пресс, 2004 г.</p>	
<p>23. Mironov M., în Fashiev H., „Определение конкурентноспособности предприятия”, Маркетинг в России и за рубежом, 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Миронов М., „Ваша конкурентноспособность”, М.: Альфа Пресс, 2004 г.</p>	<p>Competitivitatea întreprinderii este capacitatea acesteia de a obține nivelul scontat al beneficiului în procesul producerii și realizării produselor sale la prețuri nu mai mari și de calitate nu mai joasă decât a oricărui alt contraagent încadrat în aceeași nișă de piață.</p>
<p>24. Fathuddinov R.A., în Fashiev H., „Определение конкурентноспособности предприятия”, Маркетинг в России и за рубежом, 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Фатхутдинов Р.А., „Конкурентноспособность: Экономика, стратегия, управление”, Учебник, М.: Инфра-М, 2000 г.</p>	<p>Competitivitatea este capacitatea reală sau potențială a întreprinderii de a satisface o cerere solvabilă concretă față de alți participanți contraagență prezenți pe aceeași piață de referință.</p>
<p>25. Fathuddinov R.A., în Fashiev H., „Определение конкурентноспособности предприятия”, Маркетинг в России и за рубежом, 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Фатхутдинов Р.А., „Управление конкурентноспособностью организации”, Учеб. пособие, М.: Эксмо, 2004 г.</p>	<p>Competitivitatea întreprinderii este capacitatea acesteia de a furniza bunuri sau de a presta servicii competitive pe o piață dată.</p>
<p>26. Dulisova I.L., în Fashiev H., „Определение конкурентноспособности предприятия”, Маркетинг в России и за рубежом, 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Долинская М.Г., Соловьёв И.А., „Маркетинг и конкурентноспособность промышленной продукции”, М.: Экономика, 1999 г.</p>	<p>Calitatea obiectului caracterizată prin gradul de satisfacere maximală a unei necesități concrete în comparație cu produsele analogice oferite sau, prin alte cuvinte, competitivitatea subiectului exprimată prin capacitatea sa de a opune rezistență concurenților care oferă produse sau servicii similare în contextul conjunctural al unei piețe concrete.</p>
<p>27. Зулькарнаев И.У., Ильясова Л.Р., „Метод пасчёта интегральной конкурентноспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий”, Маркетинг в России и за рубежом, 2001 г., nr. 4, стр. no. 17-28;</p>	<p>Competitivitatea integrală a firmei în raport cu competitivitatea altor întreprinderi este capacitatea acesteia de a ocupa o cotă parte din piață și de a o extinde sau restrânge în dependență de conjunctura economică creată.</p>
<p>28. L. Cobzari, în „Competitivitate drept categorii economice de</p>	<p>Legătura dintre competitivitatea producției și competitivitatea întreprinderii este dată de calitatea</p>

<p>piață”, în <i>Economica</i>, 1999, nr. 2, pag. 31</p>	<p>mărfii „pentru a obține victorie în lupta concurențială întreprinderea trebuie să producă marfă de calitate înaltă și să producă această marfă mai repede decât concurenții săi.</p>
<p>III. Abordarea competitivității reieșind din natura produselor și a activității de producere a subiectului</p>	
<p>29. G. Vurtlih și V. Vinter, din L. Cobzari, „Competitivitate drept categorie economică de piață”, în <i>Economica</i>, 1999, nr. 2, pag. 33</p>	<p>Există patru componente principale ale competitivității globale a firmei: a) <i>de marketing</i> (corespunderea mărfurilor și serviciilor cerințelor pieței, condiții unice de ofertă, apropierea de consumator, conexiunea inversă operativă); b) <i>eficiența managementului</i> (sistem unic de evidență și control, descentralizarea gestionării operative, cultura organizațională și instruirea personalului, nivelul comunicațiilor); c) <i>eficiența cheltuielor de consum</i> (mecanismul autogestiunii în cadrul firmei); d) <i>eficiența ecologică</i> (restricții dure față de mărfuri și servicii, tehnologii ecologice și cultura personalului).</p>
<p>30. I. Ansoff, în E. Hrișcev, „<i>Gestionarea competitivității întreprinderii</i>”, în <i>Economica</i>, 1999, nr. 3, pag. 7</p>	<p>În anii '60, economistul I. Ansoff a promovat concepția despre sinergism ca formă deosebită a efectului, „pentru aprecierea interdependenței genurilor de activitate în cadrul firmei”</p>
<p>31. Zysman și Tyson în Martin Myant, „<i>Industrial competitiveness in East-Central Europe</i>”, 1999</p>	<p>Noțiunea de avantaj competitiv este „puterea relativă de export a companiilor unui stat în comparație cu companiile din alt stat, activând în același segment al piețelor internaționale”. Conceptul competitivității din acest punct de vedere poate fi formulat astfel: „Gradul în care o națiune, în contextul pieței libere, produce bunuri și servicii care pot fi lansate cu succes pe piețele internaționale, și simultan, sporind veniturile cetățenilor săi”</p>
<p>32. Tyson (1988) în Thomas C., „<i>Lawton European Industrial Policy and Competitiveness: Concepts and Instruments</i>”, 1999</p>	<p>Competitivitatea trebuie tratată în termeni strategici precum sunt <i>sporirea productivității și inovația tehnologică</i>. „Competitivitatea tot mai mult depinde de strategii și tot mai puțin de avantaje naturale”</p>
<p>33. Paul Krugman în 1994 în Martin Myant, „<i>Industrial competitiveness in East-Central Europe</i>”, 1999</p>	<p>Noțiunile de „competitivitate a economiei naționale” și „competitivitate a companiei” trebuie tratate în mod diferit, deoarece concurența țărilor, în esență, nu poate fi egalată la concurența companiilor. Când concurează două companii, una dintre ele câștigă și alta pierde. Comerțul internațional nu poate fi considerat ca o ”joacă”, unde câștigul unei firme este egal cu moartea celuilalt; când concurează două țări, ambele câștigă. Krugman are dreptate din cauza că prosperitatea viitoare a unei țări nu depinde de „pierderi” în lupta concurențială, ci de creșterea productivității, care poate fi influențată de Guvernul acesteia.</p>

	Competiția între națiuni generează doar politici noi de promovare a bunăstării naționale.
34. Donțova L.V. , în Fashiev H. , „ Определение конкурентноспособности предприятия ”, <i>Маркетинг в России и за рубежом</i> , 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Данилов И.П. , „ Проблемы конкурентноспособности электротехнической продукции ”, <i>М.: Пресс-сервис</i> , 1997 г.	Capacitatea întreprinzătorului de a se menține pe piețe terțe prin intermediul produsele sale, atât prin nivelul de satisfacere a parametrilor cererii consumatorilor, cât și prin eficacitatea activităților legate de procesului de producere a acestora.
35. Rubin I.B., Șustov V.V. , în Fashiev H. , „ Определение конкурентноспособности предприятия ”, <i>Маркетинг в России и за рубежом</i> , 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Рубин Ю.В., Шустов В.В. , „ Конкуренция: реалии и перспективы ”, <i>М.: Знание</i> , 1990г.	Competitivitatea firmei reprezintă capacitatea sa reală și potențială, generată de posesia acelor capacități necesare de a proiecta, produce și lansa pe piață bunuri, care conform caracteristicilor lor de preț și a celor înafara prețului, în general, posedă calități mult mai atrăgătoare în raport cu cele oferite de concurenți. Totodată, evidențiază interesele rivalilor, tratând concurența ca o luptă permanentă pentru poziția de lider în producție și pe piață, pentru posibilitățile ce reies din acestea în vederea repartizării și consumului.
36. Sergheev I.V. , în Fashiev H. , „ Определение конкурентноспособности предприятия ”, <i>Маркетинг в России и за рубежом</i> , 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Данилов И.П. , „ Проблемы конкурентноспособности электротехнической продукции ”, <i>М.: Пресс-сервис</i> , 1997 г.	Competitivitatea întreprinderii rezultă din abilitățile companiei de a utiliza cu eficacitate maximă potențialul său financiar, productiv și uman.
37. Fashiev H.A. , în Fashiev H. , „ Определение конкурентноспособности предприятия ”, <i>Маркетинг в России и за рубежом</i> , 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Фасхиев Х.А. , „Анализ метидив оценки качества и конкурентноспособности грузовых автомобилей”, <i>Методы менеджмента качества</i> , 2001 г., nr. 3.	Prin competitivitatea întreprinderii subînțelegem posesia acelor capacități reale și potențiale care-i permit companiei proiectarea, producerea și lansarea pe piață a unor bunuri sau servicii în scopul de a deservi anumite segmente concrete ale pieței date și sunt superioare în comparație cu produsele analogice ale concurenților din punct de vedere al parametrilor calitativi, tehnici și de preț, iar, în consecință, se bucură de succes satisfăcând la un nivel superior cerințele consumatorilor.
38. Ermolov M.O. , în Fashiev H. , „ Определение конкурентноспособности предприятия ”, <i>Маркетинг в</i>	Competitivitatea întreprinderii este o caracteristică relativă a firmelor exprimată prin diferențele concretizate în procesul dezvoltării acestora ce sunt reflectate de nivelurile diferite de satisfacere a

<p><i>России и за рубежом</i>, 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Миронов М., „Ваша конкурентноспособность”, М.: Альфа Пресс, 2004 г.</p>	<p>cererii consumatorilor și a eficacității procesului de producție.</p>
<p>39. Mazilkina E.I., Panicikina T.G., în Fashiev H., „Определение конкурентноспособности предприятия”, Маркетинг в России и за рубежом, 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Мазилкина Е.И., Паничкина Т.Г., „Управление конкурентноспособностью”, М.: Омега-Л, 2007 г.</p>	<p>Competitivitatea firmei este o caracteristică relativă care reflectă nivelul atins în dezvoltare de către companie în raport cu concurenții săi din perspectiva satisfacerii clienților săi prin produsele oferite, dar și prin gradul de flexibilitate în adaptarea permanentă la condițiile schimbătoare ale mediului de afaceri.</p>
<p>40. Ivanova E.A., în Fashiev H., „Определение конкурентноспособности предприятия”, Маркетинг в России и за рубежом, 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Иванова Е.А., „Оценка конкурентноспособности предприятия. Учеб. пособие”, Ростов на Дону: Феникс, 2008 г.</p>	<p>Competitivitatea firmei raportată la o perioadă determinată de timp constituie una din direcțiile prioritare actuale a oricărei entități economice și reprezintă o condiție indispensabilă a funcționării normale a acesteia începând cu procesul de proiectare și producere și până la lansarea pe piață a produselor fabricate care să corespundă întru totul standardelor internaționale de calitate și să-i permită, în consecință, atragerea clienților țintă din anumite segmente ale pieței vizate.</p>
<p>41. Zaitsev N.L., în Fashiev H., „Определение конкурентноспособности предприятия”, Маркетинг в России и за рубежом, 2009 г., nr. 4 (72), стр. no. 75-83, preluat din Зайцев Н.Л., „Экономика организации”, М.: Инфра-М, 2000 г.</p>	<p>Competitivitatea organizației este posibilitatea acesteia de a produce în condițiile existente tehnico-materiale și în conformitate cu planurile în vigoare de dezvoltare a întreprinderii produse care să corespundă tuturor parametrilor competiționali neceseri.</p>
<p>42. Zavialov P.S., în П.С. Завьялов, „Конкуренция – неотъемлемая свойство развитого рынка”, Маркетинг, стр. 4-5</p>	<p>„concurența – este cea mai ieftină și mai eficientă modalitate de control, realizându-se pentru societate cu cheltuieli minimale. Acest gen de control reprezintă o importantă și dinamică forță, care în permanență împinge producătorul la economii de resurse și reduceri a prețurilor, la creșterea volumului de producție, la lupta pentru comenzi și consumatori, la ameliorarea parametrilor calitativi.”; „concurența – este și o modalitate de gospodărire, și o atare formă de existență a capitalului, prin intermediul căreia diferite părți ale acestuia concurează între ele. Concurența este rivalitate, competiția dintre producătorii de pe o piață dată care luptă pentru condiții mai bune de producere și desfacere a mărfurilor și încasarea pe această bază a unor profituri maximal posibil de mari. În același timp concurența – este un mecanism regulator automat a proporțiilor nivelului de producție în societate. Fiind un atribut al pieței, concurența, în mod</p>

	natural se deduce din raporturile de piață și, în același timp, servește drept o condiție indispensabilă de existență și funcționare a acestuia.
43. L. Cobzari , în „ Competitivitate drept categorie economică de piață ”, în <i>Economica</i> , 1999, nr. 2, pag. 31	Termenul de competitivitate al întreprinderii este tratat sub trei aspecte: „1) competitivitatea producției fabricate; 2) competitivitatea tehnologiilor; 3) competitivitatea organizării procesului industrial, a muncii și gestionării”. Competitivitatea mărfii în acest context este reflectată de: „totalitatea acelor calități și particularități valorice ale mărfii care sunt luate în considerare de cumpărător, reieșind din însemnătatea lor nemijlocită pentru satisfacerea necesităților sale și din cheltuielile ce țin de procurarea și utilizarea mărfii. Marfa ce posedă însușirile care asigură sporirea efectului pozitiv în raport cu cheltuielile sumare ale consumatorului poate fi considerată ca posesoare a unei competitivități mai mari
44. E. Hrișcev , „ <i>Gestionarea competitivității întreprinderii</i> ”, în <i>Economica</i> , 1999, nr. 3, pag. 5-10	<i>Puterea de concurență</i> a oricărei întreprinderi se compune din competitivitatea mărfurilor (raportul: preț-calitate), tehnologiei (ponderea consumului de resurse și a evacuărilor de noxe și reziduuri în mediul înconjurător) și calitatea managementului (nivelul service-ului, termenul și siguranța executării comenzilor, reputația firmei etc.).
45. Octavian Căpătână	„Confruntare dintre agenții economici cu activități similare, exercitată în domeniile deschise ale pieței, pentru atragerea clientelei în scopul rentabilizării propriei întreprinderi”.
46. Angelescu C., Ciucur D., Dobrotă N., ș.a. „ <i>Economie Ed. A V-a, București, Editura Economică</i> ”, 2000, pag. 5-10	Concurența reprezintă un comportament specific interesat al unor subiecți de proprietate care pentru a-și atinge obiectivele intră în raporturi de cooperare și confruntare cu ceilalți. Ea este o manifestare a liberei inițiative.

Competitivitatea unei organizații, sau capacitatea concurențială a firmei în contextul laturilor activităților realizate, este strâns legată de competitivitatea economică a sectorului al cărui parte componentă este. Analizând concurența din acest punct de vedere și din perspectiva pieței, Philip Kotler, remarca că „un **sector economic** este un grup de firme care oferă același produs sau o clasă de produse ce reprezintă substitute apropiate unul pentru celălalt. Sectoarele economice se pot clasifica după numărul de firme vânzătoare; după gradul de diferențiere al produsului; după prezența sau absența barierelor de intrare, de mobilitate sau de ieșire; după structura costurilor; după gradul de integrare pe verticală și după gradul de globalizare”. Respectiv, din perspectiva pieței, „concrenții sunt firmele care satisfac aceeași nevoie a clientului”. [4, pag. 312, 315]

În același context, **A. Voisman (Germania)**: menționa că „competitivitatea firmei ține de capacitatea acesteia de a satisface una din cerințele primordiale ale pieței

mai bine decât concurenții, concentrându-și în aceasta toată atenția și competența sa.” [5, pag. 33]

În viziunea lui **F. Hayek** esența concurenței este redată ca fiind cea modalitate de descoperire a unor fenomene care, fără aplicarea ei, ar rămâne necunoscute sau, cel puțin, neutilizate, menționând în felul acesta importanța concurenței pentru activitatea de cercetare, de căutare a unor noi posibilități, ce vor fi accesibile și celorlalți subiecți în cazul obținerii succesului.

Remarcând caracterul strategic pe care îl denotă capacitatea concurențială în cadrul ramurii sau al sectorului de activitate, **Igor Ansoff** definește strategia ca fiind ansamblul de criterii de decizie care ghidează comportamentul unui agent economic, cum ar fi: **1.** Criteriile care permit măsurarea performanțelor actuale și viitoare ale firmei. *Criteriile cantitative* sunt denumite obiective, iar cele *calitative* – orientări. **2.** Regulile care reglementează raporturile firmei cu mediul său: ce tehnici de producție trebuie puse la punct, unde și cui vinde produsele și cum își asigură avantajul asupra concurenților. Acest ansamblu de reguli formează cuplul produs-piață sau strategia comercială. **3.** Regulile care guvernează raporturile interne și procedurile din interiorul firmei cunoscute sub numele de strategie administrativă. **4.** Regulile pe care le urmează firma pe piața cotidiană a activităților, numite mari orientări operaționale. Ideea sa forte este de a nu angaja lupta decât pe terenul în care firma deține atuuri. Acestea pot fi: costul, calitatea, service-ul, proximitatea etc. Ceea ce contează este ca pe terenul ales, să aibă mai multe atuuri decât concurentul. În caz contrar, soluția este una singură: replierea strategică. „Strategiile competitive nu decurg din analize, ci dintr-o stare de spirit aparte, în care perspicacitatea și voința de neclintit de a analiza o anumită miză induc un proces de gândire intuitiv, creativ și unul rațional. Strategul nu respinge analiza de care nu se poate, de altfel, lipsi cu ușurință. Cu toate acestea, el nu o folosește decât pentru a stimula procesul creativ, pentru a-și testa ideile, pentru a le evalua implicațiile strategice, pentru a se asigura de punerea în practică reușită a ideilor spontane și absolut noi, încărcate de speranță și care, altfel, n-ar avea nici o șansă de a se concretiza” [6].

Oricare n-ar fi drumul strategic în alegerea variantei de accedere către o poziție concurențială cât mai avantajoasă, în ultimă instanță, obținerea unei poziții forte în raport cu contraoperatorii din cadrul aceluiași sector de activitate, reprezintă cauzalitatea din perspectiva căreia fenomenul competițional capătă noi dimensiuni. În acest sens, **Hoffmann-La Rochel** remarcă că o poziție dominantă reprezintă „o poziție de forță economică în care se află o întreprindere și care îi permite să împiedice menținerea unei concurențe efective pe piața relevantă, dându-i puterea de a se comporta, până la un anumit punct (într-o măsură apreciabilă), independent față de concurenți, față de clienți și față de consumatorii săi. O astfel de poziție nu exclude concurența, ceea ce s-ar întâmpla dacă ar exista un monopol sau un cvasi-monopol, dar oferă întreprinderii posibilitatea de a avea o influență apreciabilă asupra condițiilor sub care cea concurență se va dezvolta și, în orice caz, de a acționa menținând cont de ea, atâta timp cât acest comportament nu este în detrimentul său.” Rezultă că, o întreprindere care se află în poziție dominantă nu trebuie să fie întotdeauna criticată; însă întreprinderea este datoare să nu permită comportamentului său să afecteze

competiția pe piață. Există un pericol exprimat astfel: „dacă un economist găsește o practică de afaceri de un anumit gen pe care nu o înțelege, caută o explicație legată de monopol. Și cum în acest domeniu suntem foarte ignorați, numărul practicilor neînțelese tinde să fie destul de mare, iar cazurile care au la bază explicații legate de monopol, foarte frecvente” [7, pag. 78-79]

Având la bază gradul de studiere al temei date; axându-ne, implicit, pe faptul că fenomenul competițional este sesizat, în primul rând, ca competiție la nivelul unui sector specificabil prin **numărul de concurenți** și dacă **produsul este omogen sau extrem de diferentiat**, putem aplica și alte viziuni largite în tratarea conceptului de competitivitate.

Rolul fenomenului competițional reiese din funcțiile acesteia și reprezintă, în esență, conform opiniei noastre, baza organizării activității economice raționale. Rolul acestui fenomen amplu al economiei contemporane este în continuă creștere, proces accentuat de megatendința actuală – **globalizarea**. În condițiile secolului XX, în urma intensificării schimburilor internaționale de mărfuri și a creșterii rolului CTN, procese ce însoțesc globalizarea, principiile care consolidează fenomenul competițional au devenit deosebit de importante. Aceeași tendință de creștere a rolului fenomenului competițional rămâne activă și la începutul secolului XXI, iar în contextul incidenței pe care o manifestă la nivelul piețelor mondiale, acesta și-a reconfirmat rolul său de forță regulatoare decisivă a economiei de piață. Așadar, intensificarea proceselor concurențiale au rolul, de asemenea, de a conduce la creșteri în termeni de productivitate, de diminuare a costurilor și, respectiv, a prețurilor, de a amplifica și intensifica procesele de inovare și cercetare-dezvoltare, toate consolidându-se pe o platformă integratoare care, în esență, capătă o valoare incontestabilă în albia accelerării ritmurilor de creștere economică durabilă, a calității vieții și a bunăstării populației pe mapamond.

Analiza comparativă a delimitărilor conceptuale trasate mai sus au permis realizarea următoarelor concluzii:

1. Toate delimitările conceptuale privind competitivitatea economică pot fi partajate în trei grupe:
 - Delimitări conceptuale a termenului de competitivitate bazate pe activitatea locală și internațională a firmei;
 - Abordarea competitivității reieșind din natura produselor lansate și/sau a serviciilor prestate;
 - Abordarea competitivității reieșind din natura produselor și a activității de producere a subiectului;
2. Puține sunt delimitările în care apare elementul de comparație între superioritatea diferitor agenți economici în raport cu cererea solvabilă limitată;
3. Delimitările conceptuale nu definesc clar elementele componente ale competitivității organizaționale, iar dilemele fac imposibilă o cuantificare reală pe bază comparativă a nivelului competitivității în diverse companii.
4. Delimitările date mai sus nu rezolvă problemele manageriale legate de gestiunea fenomenului de competitivitate managerială. Evaluarea competitivității întreprinderii pe o bază reală de indicatori ar permite, în consecință, compararea

dinamică a diferitor entități economice, de a stabili direcțiile strategice de dezvoltare și de a elabora decizii realiste în diverse contexte economice.

5. Nici într-un caz de mai sus nu este specificat cine ar putea fi organul care să evalueze competitivitatea într-un cadru specific dat; fiecare se apreciază singur, iar în același este apreciat și de alții – este ca și în sport, verdictul îl dă „juriul”.

6. În delimitările propuse nu este specificată aria temporală; concurența pe piață este un proces intermitent, de aceea învingătorul trebuie apreciat în anumite intervale de timp.

7. Numai câteva delimitări din cele expuse specifică că concurența trebuie determinată în contextul unei piețe date.

8. Este vag tratat raportul dintre competitivitatea produsului și competitivitatea firmei.

9. Cel mai des competitivitatea este definitivată la un moment dat al poziției sale pe piața de referință, deși, în context managerial este necesar de a scoate în evidență, în primul rând, potențialul viitor de creștere în ramură/sector etc.

10. În nici o delimitare dată mai sus nu se specifică că competitivitatea trebuie atinsă fără prejudicii față de ceilalți operatori ai pieței date.

Competitivitatea întreprinderii este remarcată prin următoarele patru practici:

- a. Consumatorul este favorabil satisfăcut de produsele firmei X și este predispus să le mai procure în mod repetat;
- b. Societatea, partenerii, statul, și instituțiile sociale nu înaintează pretenții față de compania dată;
- c. Acționarii sunt satisfăcuți de poziționarea firmei respective pe piață și de volumul dividendelor încasate;
- d. Resursele umane angajate în compania dată sunt mulțumiți de condițiile și programul de muncă și odihnă, și, respectiv, de salariile încasate.

Pentru ca o întreprindere să devină competitivă ea trebuie să urmeze linia următoare de conduită:

- Realizarea de produse competitive în segmentul de piață operant;
- Să amplifice potențialul competitiv al firmei până la nivelul celor mai mari lideri în ramura respectivă.

În legătură cu remarcile specificate, ***competitivitatea organizației*** poate fi definită ca *o notă atribuită de evaluatorii externi întreprinderii care include suma avantajelor competitive ce produc efecte benefice în ridicarea performanței acesteia pe segmentul de piață operat, fără a cauza prejudicii celor din jur, prin prisma competitivității produselor concrete și nivelul potențialului de creștere ulterioară generat în contextul producerii, realizării și deservirii de produse care prin parametrii calitate/preț sunt superioare celor analogice ale firmelor din mediul competițional creat.*

Delimitarea conceptuală dată subliniază următoarele aspecte ale competitivității întreprinderii:

- 1) Statutul de competitivitate a întreprinderii este atribuit prin nota fixată de evaluatorii externi entității economice date (clienți, firme contragenți, stat, acționari, etc);

- 2) Evaluarea se execută la nivel de segment al pieței unde întreprinderea dată își desfășoară activitățile ei principale;
- 3) Evaluarea se raportează la o arie temporală determinată;
- 4) Competitivitatea reprezintă cadrul de superioritate în raport cu ceilalți operatori ai segmentului respectiv de piață;
- 5) Conceptul de competitivitate integrează două elemente de bază: competitivitatea produselor și potențialul competitiv al întreprinderii în ansamblu;
- 6) Firma competitivă trebuie să anticipeze piața prin produse noi și competitive, iar, pe viitor, ea trebuie să elaboreze, să vândă și să deservească numai produse care, de asemenea, vor fi net superioare după parametrii esențiali, calitate-preț, produsele și serviciile firmelor concurente;
- 7) Competitivitatea fixează legătura de reciprocitate dintre marketing și ...;
- 8) Este specificată modalitatea de evaluare a competitivității prin intermediul a două componente de bază: competitivitatea produsului și potențialul competitiv al întreprinderii în viitor;
- 9) Delimitarea conceptuală a competitivității este îndreptată spre rezolvarea problemelor legate de gestiunea organizațională; indicatorii complecși care determină nivelul de *competitivitate a produsului* și cei cu privire la *potențialul de competitivitate al firmei* sunt categorii economice cuantificabile, iar, în consecință, sunt dirijabili.
- 10) Competitivitatea dorită se obține fără impact negativ sau consecințe nefaste asupra mediului exterior al organizației.
- 11) Delimitarea conceptuală nouă poate servi drept premisă pentru un spectru larg de cercetări ulterioare.

BIBLIOGRAFIE:

1. Angelescu C., Ciucur D., Dobrotă N., ș.a. „Economie”, Editura Economică, 2000.
2. Бекетов Н. В., „Понятие конкурентноспособности и его эволюция”, *Маркетинг в России и за рубежом*, 2007 г.
3. Dan Voiculescu, „Competiție și competitivitate”, Ed. Economică, 2001.
4. Philip Kotler, „Managementul marketingului”, Ed. A IV-a, Ed. Teora, 2005.
5. L. Cobzari, „Competitivitatea drept categorie economică de piață”, în *Economica*, 1999, nr. 2, pag. 33.
6. Ion Ciobanu, Roxana Ciulu, „Strategia avantajului competitiv”, *Tribuna Economică*, nr. 23, 2007.
7. R. Fuchs, „Policy and Issues and Research Opportunities in Industrial Organization”, Ed. National Bureau of Economic Research, Cambridge, preluat din Dobre C.I., „Condițiile concurenței în cadrul Uniunii Europene. Criterii pentru măsurarea poziției dominante a firmelor” în *Revista Română de Statistică*, nr. 4, anul 2008, pag. 78-79.

COMPETITIVITATEA NAȚIONALĂ PRIN PRISMA EDUCAȚIEI ȘI RESURSELOR UMANE

ALLA TRUSEVICI

*doctor în economie, conferențiar universitar,
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți*

***Abstract.** In a modern enterprise must keep abreast of change, it needs competent employees, well-informed, flexible and talented. Thus, education and human resources are some of the most important factors in maintaining a country's competitiveness in international markets.*

Statele doritoare de aderare la Uniunea Europeană trebuie să-și apropie competitivitatea de nivelul înregistrat în țările membre, iar formarea unei structuri economice competitive solicită cercetări fundamentale pentru fiecare ramură și subramură a economiei naționale, cu scopul stabilirii celor cu un potențial competitiv mai înalt din punct de vedere al rentabilității, tehnologiilor folosite, asigurării cu materii prime, calificării cadrelor, potențialului de creștere, nivelului veniturilor de la capitalul investit, structurii cheltuielilor de producere și a altor componente care determină competitivitatea ramurii. Specializarea economiei trebuie să presupună o repartizare a forței de muncă pe sectoare și produse cu valoare adăugată mai mare.

Capitalul uman este cel mai valoros factor al societății moderne, fiind mai important decât resursele naturale sau averea acumulată. Astfel, apare necesitatea elaborării și utilizării diverselor metode de evaluare cantitativă a capitalului uman. O apreciere adecvată a capitalului uman demonstrează nu numai aprecierea obiectivă a capitalului total al întreprinderilor, dar și competitivitatea întregii țări.

O politică de cadre are menirea să asigure utilizarea cea mai eficientă a capitalului uman al întreprinderii. Analiza eficienței investițiilor umane arată cât este de important pentru întreprinderi să investească în educația lucrătorilor în scopul asigurării veniturilor mari a întregii întreprinderii.

Pentru reușita unei întreprinderi la etapa de tranziție cea mai dificilă problemă este propria ei schimbare în contextul schimbărilor globale. Ca întreprinderea să țină pasul schimbărilor, ea are nevoie de salariați competenți, bine informați, loiali, flexibili și talentați. Managerii trebuie să se gândească bine la ceea ce le oferă angajaților și se așteaptă de la ei, dacă doresc ca performanțele să fie cât mai înalte, iar întreprinderile lor – competitive.

Noua economie acordă o importanță deosebită lucrătorilor competenți precum și capitalului intelectual și a organizațiilor care învață.

Tendența aderării Republicii Moldova la Uniunea Europeană conduce la reformarea sistemului de învățământ superior pentru a asigura calitatea într-o piață a educației și a resurselor umane care se globalizează rapid.

Avînd o varietate de definiții și tipuri, resursele umane au fost și sînt studiate în continuu, ca o parte strategică a capitalului de producere, care este reprezentată de un

ansamblu bogat de cunoștințe acumulate, abilități dezvoltate și deprinderi create, definite de potențialul intelectual și creativ.

Reorganizarea și restructurarea funcțiunii de resurse umane în cadrul companiilor solicită eforturi substanțiale, prin sensibilizarea managementului superior, precum și competențe din partea persoanelor care urmează să realizeze acest lucru. Iată de ce unele companii au reușit să restructureze funcțiunea de resurse umane, în timp ce altele se mai află în proces de reorganizare.

Studiul efectuat a evidențiat calitatea resurselor umane ca factor determinant al competitivității întreprinderilor pe piețele naționale și internaționale. Sondajul a cuprins 50 de întreprinderi de pe teritoriul Republicii Moldova, chestionarul fiind adresat managerilor de resurse umane sau patronilor din cadrul companiilor.

Întreprinderile au fost selectate ținându-se cont de domeniile de activitate, dimensiunea întreprinderii, tipul de proprietate și forma organizatorico-juridică.

Domeniile de activitate avute în vedere au fost: 1) producția de bunuri de larg consum și/sau bunuri de utilizare productivă (întreprinderi industriale); 2) activitatea de construcție; 3) activitatea de comerț, care înglobează diferite tipuri de întreprinderi en-gros și en-detail; 4) servicii (transport).

Dimensiunile întreprinderilor au fost stabilite în funcție de numărul de angajați. În acest sens s-a adoptat o împărțire în trei grupe de întreprinderi, care pentru Republica Moldova se prezintă astfel: mici, care folosesc pînă la 20 de salariați; mijlocii – între 20 și 75 de salariați; mari, care folosesc mai mult de 75 salariați (Fig.1).

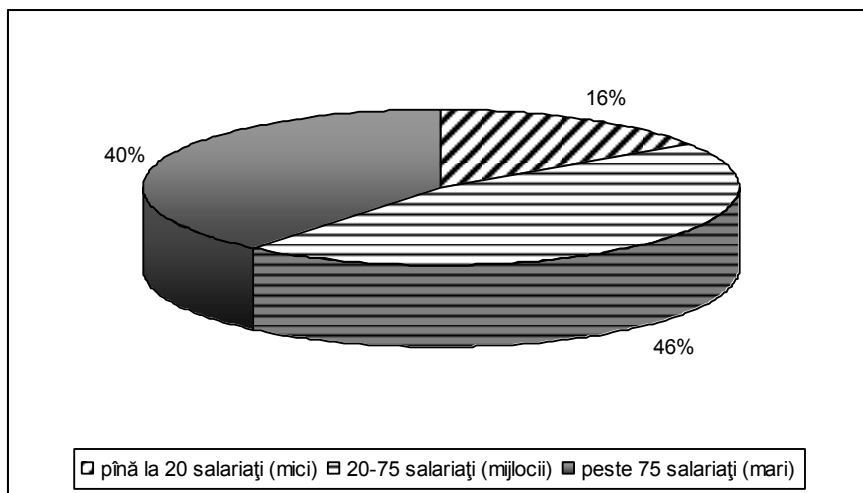


Figura 1. Structura organizațiilor în funcție de numărul de angajați (elaborat de autor)

Datele au fost culese avînd ca suport un chestionar format din 15 întrebări.

Evaluarea competitivității întreprinderilor pe o piață se bazează pe o analiză detaliată a evaluării anumitor indicatori în ultimii cinci ani de activitate, cum ar fi:

numărul personalului angajat, cheltuielilor pentru instruirea cadrelor, domeniu de activitate, volumul vânzărilor etc (Tab. 1).

Tabelul 1

Evaluarea indicatorilor activității întreprinderilor pentru perioada 2005-2010

Nr. d/o	Indicatorii	Creșterea	Menținerea	Descreșterea
1.	Numărul personalului angajat	56%	26%	18%
2.	Cheltuielile pentru instruirea cadrelor	40%	38%	10%
3.	Fluctuația cadrelor	28%	64%	8%
4.	Productivitatea muncii	60%	32%	8%
5.	Domeniile de activitatea	58%	38%	4%
6.	Gama de produse (servicii) a întreprinderii	64%	30%	6%
7.	Activitatea de cercetare-dezvoltare	54%	30%	6%
8.	Numărul de piețe pe care activați	40%	54%	6%
9.	Volumul vânzărilor (prestărilor)	68%	26%	6%
10.	Cota de piață	42%	52%	6%
11.	Profiturile	48%	46%	6%
12.	Presiunea concurenței	78%	14%	8%
13.	Circuite financiare	46%	44%	6%
14.	Resurse investiționale	46%	50%	4%
15.	Capacitatea de producție (prestarea de servicii)	58%	34%	8%
16.	Tehnologii folosite	62%	34%	4%

Astfel, investigația realizată scoate în evidență faptul că majoritatea indicatorilor ce se consideră determinanți ai competitivității întreprinderilor sînt în menținere sau în creștere. Analiza indicatorilor din tabel presupune că activitatea agenților economici este determinată de un mediu concurențial mai dur pe parcursul acestor ani.

În cadrul sondajului agenților economici din Republica Moldova li s-a propus să ierarhizeze indicatorii ce determină competitivitatea întreprinderilor (Fig. 2) în funcție de importanța lor. În acest sens a fost propusă o listă de indicatori care au fost ierarhizați după importanță: locul I – cel mai important; locul II – loc mai puțin important ș.a.m.d.

Activitatea unei întreprinderi și, în consecință, competitivitatea ei, depinde de nivelul calității produselor, nivelul prețurilor, calitatea și disponibilitatea factorului uman etc.

Rezultatul calității produselor se manifestă prin productivitate, deoarece lipsa calității duce la stoparea productivității. Pentru Republica Moldova calitatea este considerată factor principal în sporirea competitivității pe termen lung.

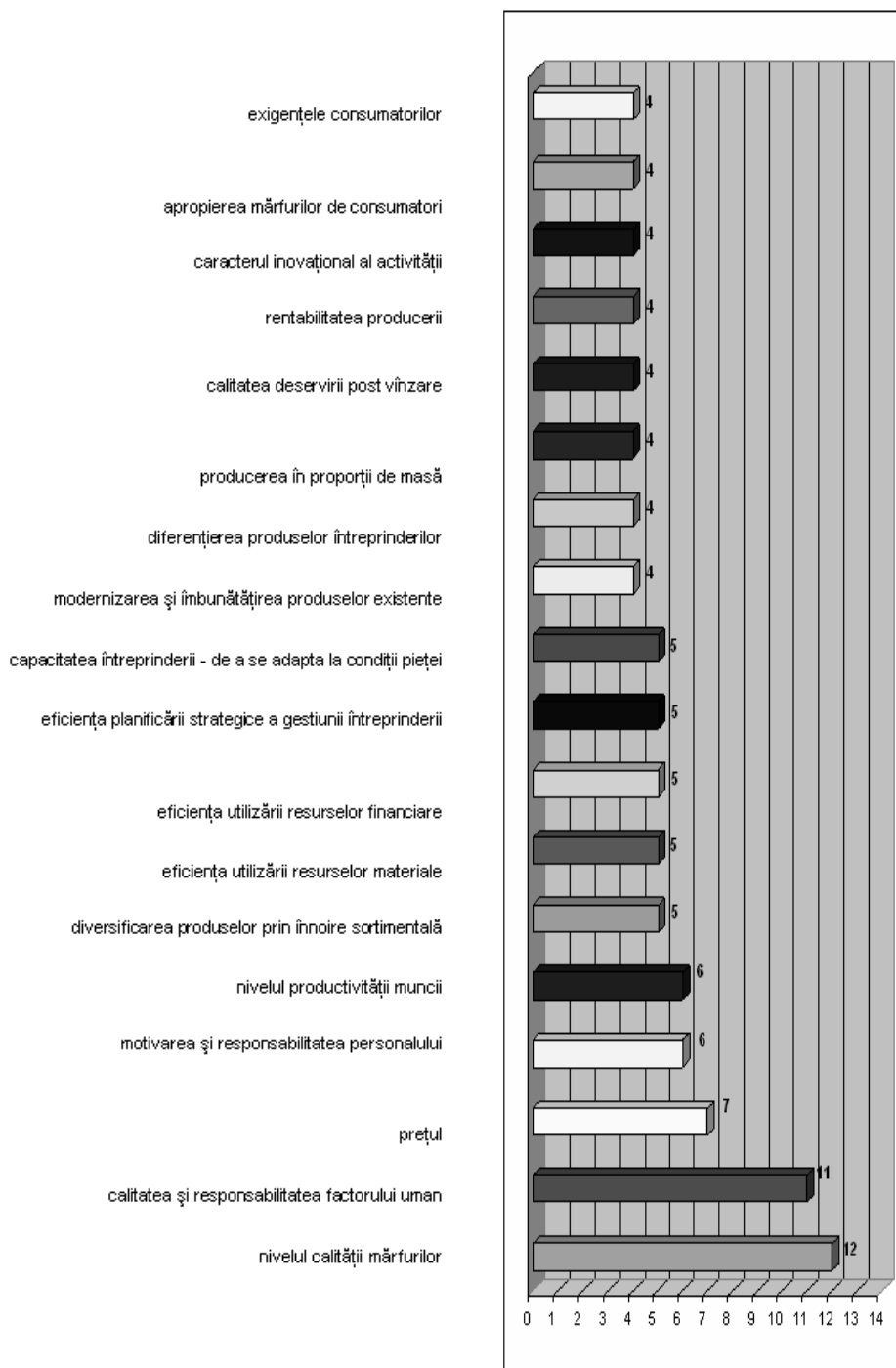


Figura 2. Ierarhizarea indicatorilor care influențează asupra competitivității întreprinderii (elaborat de autor)

Noțiunea de *competitivitate de calitate* a început să fie utilizată ca dimensiune a competitivității în urma diversificării considerabile a producției, iar odată cu accelerarea procesului tehnico-științific, care a generat o creștere considerabilă a inovațiilor și sporirea gradului de complexitate și tehnicitate a produselor, a apărut noțiunea de *competitivitate tehnică*.

Pentru a concura pe baza calității, calitatea trebuie să fie privită, în primul rând, ca o oportunitate de a atrage consumatorii.

Uneori se consideră greșit că calitatea nu contribuie la creșterea profiturilor întreprinderii, fiind indicate următoarele considerente: 1) calitatea costă scump; 2) accentul pe calitate conduce la reducerea productivității în urma rebutării unei părți din producție; 3) calitatea este afectată de pregătirea slabă a forței de muncă, solicitând cheltuieli suplimentare în acest domeniu, 4) asigurarea calității solicită eforturi suplimentare pentru o verificare strictă.

De menționat că, în Republica Moldova, în condițiile în care se preia practica de comerț liber și de politică industrială a țărilor dezvoltate, competiția internă este în creștere. Acei agenți economici care nu-și vor schimba atitudinea în favoarea calității vor avea de înfruntat amenințări serioase pe termen lung. Calitatea trebuie considerată un important instrument competitiv.

De asemenea, ca și calitatea produselor alți factori de asigurare a competitivității, ei se bazează pe calitatea și disponibilitatea factorului uman, motivarea și responsabilitatea personalului, nivelului productivității muncii. Astfel, pentru a asigura un nivel înalt al competitivității întreprinderii și al calității este nevoie de realizarea permanentă și continuă a perfecționării cadrelor.

Activitatea desfășurată la nivelul întreprinderilor trebuie să beneficieze de un personal corespunzător, atât din punct de vedere al pregătirii, cât și al capacității intelectuale.

Importanța resurselor umane în angajarea avantajului competitiv al întreprinderii poate fi redată de modul în care angajații întreprinderii acceptă schimbările care au loc în prezent în societate și mediul economic în care activează, de modul cum vor fi alocate toate resursele întreprinderii în scopul realizării unor obiective strategice, dezvoltarea în cadrul oricărei întreprinderi a unui spirit competitiv, ce ar motiva perfecționarea continuă a personalului. Iată de ce rezolvarea problemelor legate de selectarea, antrenarea, perfecționarea și motivarea personalului contribuie substanțial la creșterea productivității muncii și la sporirea gradului de competitivitate a întreprinderii.

Așa cum am remarcat, agenții economici plasează pe primele locuri după importanță, calitatea produselor, calitatea și disponibilitatea factorului uman în creșterea competitivității întreprinderii pe piață. Potrivit mai multor opinii ale acestora anume elementul principal cu care se confruntă întreprinderile în menținerea competitivității este lipsa forței de muncă calificate.

Analiza rezultatelor înregistrate demonstrează faptul că există o interdependență directă între sistemul educațional și piața forței de muncă. Una din problemele educației din Republica Moldova constă în necorespunderea semnificativă dintre oferta sistemului educațional și cererea de pe piață. În ultimii ani peste jumătate

din absolvenți își finisează studiile la facultățile de Drept și Economie, ceea ce depășește semnificativ cererea de pe piața forței de muncă. Ratele mari ale șomajului tinerilor și ale migrației sugerează că încadrarea absolvenților în economia națională se confruntă cu probleme semnificative. Pe de altă parte, numărul absolvenților instituțiilor de învățământ superior este de trei ori mai mare decât numărul absolvenților școlilor profesionale, în timp ce economia în creștere demonstrează o cerere nesatisfăcută și semnificativă de lucrător calificați în domeniul construcțiilor, agriculturii și industriei de prelucrare.

Această stare de lucruri are două impacturi directe asupra calității educației. Primul constă în faptul că o persoană ar putea să „procure” note mari, chiar dacă are cunoștințe și deprinderi insuficiente, ceea ce micșorează motivație de a studia, și în final reduce calitatea forței de muncă în general. Al doilea constă în faptul că nivelul de recunoaștere a diplomelor Republicii Moldova va scădea simțitor în momentul în care contradicțiile între cunoștințele și deprinderile reale și notele din diplomele „procurate” va deveni prea evidentă. Ca rezultat, forța de muncă din Moldova va fi considerată necalificată, ceea ce va reduce avantajele competitive ale Republicii Moldova.

În noua economie bunurile intangibile precum cunoștințele, managementul informației și cunoașterii devin noul factor al competitivității. Cunoașterea, spre deosebire de muncă, pământ și capital, este un activ care se apreciază pe măsura utilizării. Cu cât sînt utilizate mai mult, cu atît cunoștințele devin mai efective și mai eficiente. Societatea celui de-al treilea mileniu trebuie să dispună de angajați care sînt valoroși datorită cunoștințelor lor. În multe întreprinderi patrimoniul constă nu numai din activele tangibile, dar în cele intangibile. Capitalul intelectual este termenul atribuit activelor intangibile combinate care permit întreprinderii să funcționeze eficient.

Companiile din țară se află deocamdată în proces de reajustare structurală a subdiviziunii de resurse umane. Asigurarea întreprinderilor cu personal necesar din punct de vedere calitativ, reprezintă un obiectiv strategic ce nu poate fi neglijat. La momentul efectuării studiului, 38,0% din întreprinderile respondente au menționat „categoric da” pentru calitatea resurselor umane, că asigură succesul întreprinderii pe piață, în timp ce 58% afirmă răspunsul „da”, ceea ce semnifică o importanță mai mică decât în primul caz.(Fig.3)

La acest capitol putem menționa că departamentele de management al resurselor umane sînt slab susținute de managementul superior. Investigația realizată a scos în evidență faptul că, în prezent, agenții economici sînt de părerea că calitatea pregătirii personalului influențează competitivitatea întreprinderii pe piață (Fig. 4).

Totodată, specialiștii sau angajații din domeniul resurselor umane sînt nepregătiți pentru abordarea activității dintr-o perspectivă modernă.

În același timp, putem observa că întreprinderile, în special, cele mari, încep să se adapteze la mediul concurențial și conștientizează faptul că pentru a atrage la întreprindere cele mai bune persoane trebuie să aplice simultan o multitudine de metode de recrutare a personalului. Eficiența recrutării la întreprindere depinde de reputația pe plan național sau local a întreprinderii, nivelul de salarizare aplicat, avantajele nesalariale și condițiile de muncă, siguranța locului de muncă, posibilitățile de completare a studiilor și formare profesională, perspectivele de dezvoltare a carierei etc.

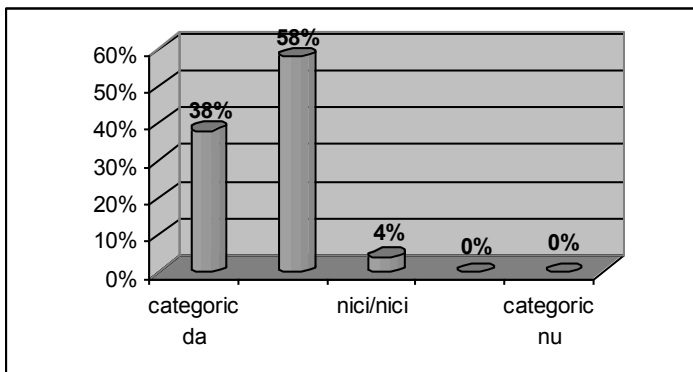


Figura 3. Influența pregătirii personalului asupra competitivității întreprinderii (elaborat de autor)

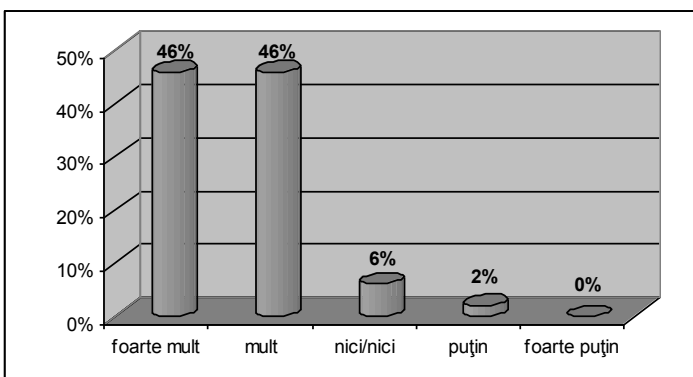


Fig. 4. Influența pregătirii personalului asupra competitivității întreprinderii (elaborat de autor)

Calitatea persoanelor angajate în cadrul organizației depinde în mare măsură de criteriile aplicate la selecția candidaților.

În procesul de selecție a personalului organizațiile iau în considerare nu doar studiile, dar pun accent și pe nivelul de cunoștințe profesionale. Diplomele de absolvire cu succes a studiilor sînt mai puțin relevate în ultimul timp. Acum este nevoie de un set de cunoștințe și competențe profesionale acceptate de către organizații. Bineînțeles, sînt căutate persoane cît mai bune din punct de vedere profesional, însă fixarea unui nivel prea înalt de calificare face mai dificilă atragerea de candidați și provoacă nemulțumire, atunci cînd aceștia constată că abilitățile lor nu sînt apreciate.

Așadar, fiecare întreprindere utilizează, în funcție de specificul activității sale și de posturile vacante, diferite instrumente de selecție a candidaților (Fig 5). De obicei, întreprinderile iau în calcul propria politică în acest domeniu, cultura organizațională și atitudinea managerilor superiori față de angajarea persoanelor noi.

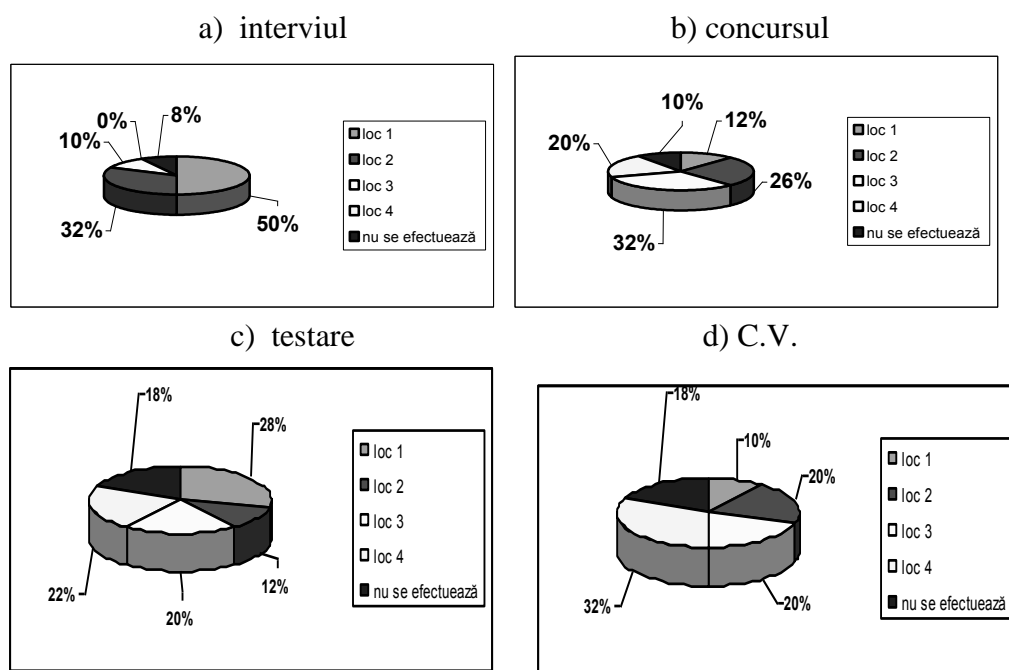


Figura 5. Criterii de selectare a personalului (elaborat de autor)

În procesul de angajare a personalului se orientează, în special, spre persoanele cu experiență în domeniu (51,9%) și spre tineri specialiști (40,7%).

O problemă alarmantă o reprezintă și diferența mare dintre cunoștințele profesionale deținute și cele solicitate de către organizație, ceea ce provoacă o altă problemă – fluctuația cadrelor. Decalajul semnificativ dintre cunoștințele profesionale pe care le posedă candidații și cele solicitate de organizație pentru tinerii specialiști și manageri trebuie să pună în gardă instituțiile de învățământ care se ocupă de pregătirea profesională a acestora.

Privită prin prisma marketingului, calitatea resurselor umane are un rol decisiv atât în stimularea competitivității întreprinderilor din toate sferile de activitate, cât și a menținerii competitivității instituțiilor educaționale superioare atât pe piața națională, cât și pe cea internațională.

Sondajul realizat a demonstrat că la 54% din întreprinderile chestionate fluctuația cadrelor este medie; la 18% este mare; la 14% mică și numai la 6% din întreprinderi fluctuația cadrelor este foarte mică.

Situația economică în care se află întreprinderile din Republica Moldova determină apariția frecventă a unor nemulțumiri legate de fluctuația angajaților (Fig. 6). Astfel, în condițiile unei concurențe crescînde în afaceri, pentru orice întreprindere este dificil să-și păstreze colaboratorii, fără ca aceștia să plece la alt serviciu. Succesul

unei întreprinderi este determinat de găsirea metodelor noi de reținere și stimulare a colaboratorilor.

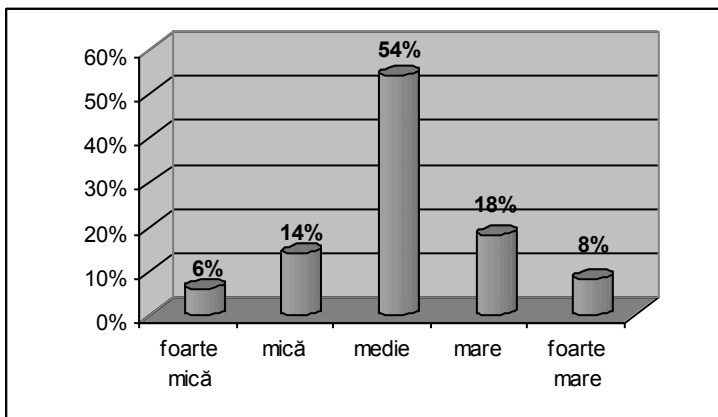


Figura 6. Nivelul de fluctuație a cadrelor la întreprindere (elaborat de autor)

O problemă alarmantă este atitudinea mai puțin bună față de personalul recent angajat, cu studii superioare. Cauzele se consideră a fi:

1) decalajul dintre cunoștințele profesionale pe care le posedă candidații și cele solicitate de întreprindere;

2) instruirea profesională a tinerilor în instituțiile de învățământ este realizată sub nivelul așteptărilor întreprinderilor;

3) instituțiile superioare se află într-un proces de formare, ceea ce nu permite să vorbim despre un nivel înalt de dezvoltare al acestora;

4) implementarea neeficientă a marketingului în cadrul instituțiilor superioare de învățământ;

5) lipsa unui sistem al managementului calității bine determinat;

6) dezorientarea instituțiilor spre satisfacerea cerințelor și așteptărilor părților interesate externe și interne ș.a.

Totodată putem menționa că tinerii angajați nu posedă un devotament față de muncă, Întreprinderile atestă în rândurile tinerilor angajați o indiferență tot mai mare față de muncă și o nedorință de asumare a angajamentelor. Pe de altă parte, lipsa devotamentului față de muncă poate fi explicată și prin faptul că tinerii angajați sînt, de obicei, cei mai slab plătiți din structura salarială a întreprinderilor.

Prin urmare, salariul face obiectul discuțiilor permanente între angajați și patroni și obiectul nemulțumirilor din partea salariaților. Pentru crearea unei atitudini pozitive față de muncă, o parte din întreprinderi au aplicat mai multe practici, apropiate conceptului de responsabilitate socială corporativă, în special *drepturile omului și standardele de muncă*: oferirea ajutorului tinerilor pentru integrarea în mediul profesional și obținerea experienței în domeniu; perfectarea contractelor de muncă cu specificarea sistemului de motivare; sărbătorirea zilei de fondare a companiei; respectarea drepturilor angajaților etc.

Se consideră că acțiunile menționate au o perspectivă mult mai optimistă, fiindcă ele contribuie la crearea unei atitudini bune față de muncă, constituind măsuri motivatorii pentru succesul pe piață a întreprinderilor.

Resursele umane constituie un avantaj competitiv pentru fiecare întreprindere. Este important pentru întreprinderi să-și dezvolte capacități de a găsi, a asimila, a remunera și a păstra un capital uman, format din persoane înzestrate cu cunoștințe și competențe. Întreprinderile au nevoie de asemenea persoane, care pot să susțină evoluția unei organizații receptive atât la cerințele clienților, cât și la oportunitățile pe care le deschide dezvoltarea rapidă a tehnologiilor.

Sondajul efectuat printre agenții economici (Fig. 7) demonstrează că 36% din respondenți consideră că este foarte necesară alocarea sumelor financiare pentru perfecționarea cadrelor; 54% consideră că este necesar; 6% – nici/nici și doar numai 4% consideră că nu este necesar.

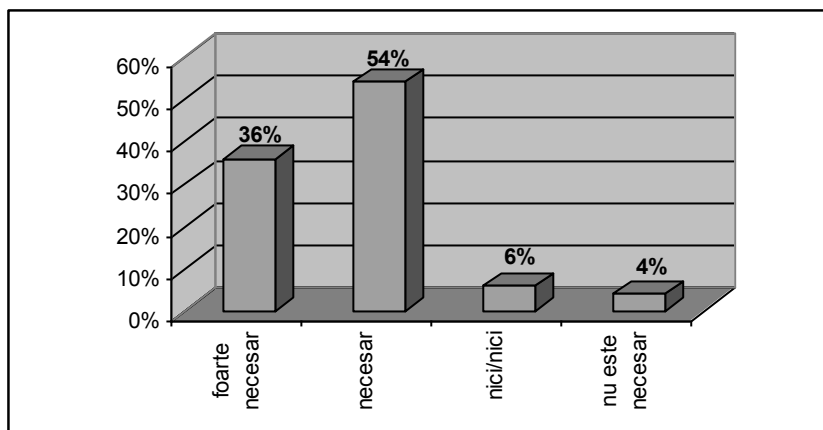


Figura 7. Necesitatea alocării surselor financiare în întreprindere pentru perfecționarea suplimentară a cadrelor (elaborat de autor)

Așadar, în condițiile unei concurențe dure, întreprinderile în ultimul timp simt rolul prioritar al resurselor umane care constituie potențialul concurențial al acestora, prin intermediul căruia pot fi realizate cele mai provocatoare strategii.

Instruirea profesională continuă conduce la sporirea productivității muncii, la creșterea calității produselor și a serviciilor oferite.

Așadar, instruirea profesională are efecte benefice asupra evoluției ulterioare a întreprinderilor. De aceea, managementul superior al întreprinderilor trebuie să acorde o atenție deosebită acestui subiect și să încerce să găsească posibilități de sporire a surselor financiare în această sferă de activitate.

Putem constata că întreprinderile acordă puțină atenție activității de evaluare a performanțelor, ceea ce este inadmisibil în condițiile economiei de piață, unde performanța este elementul care face diferența între companii și asigură competitivitatea lor în raport cu alte întreprinderi.

Pentru a dispune de angajați bine pregătiți din punct de vedere profesional, întreprinderile trebuie să aloce resurse financiare suficiente pentru dezvoltarea cunoștințelor și abilităților profesionale ale propriului personal. În urma sondajului efectuat printre agenții economici s-au obținut următoarele rezultate (Fig. 8):

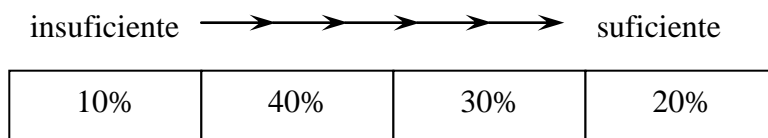


Figura 8. Aprecierea surselor financiare alocate pentru instruirea cadrelor din profilul întreprinderii (elaborat de autor)

Afît managerii de resurse umane, cît și patronii conștientizează, în mare măsură, nivelul redus al surselor financiare folosite pentru instruirea profesională a cadrelor. Printre principalele cauze pentru care organizațiile oferă puține fonduri bănești pentru instruirea cadrelor sînt:

- 1) lipsa fondurilor pentru pregătirea personalului, iar în cazul în care au, sumele de bani sînt foarte mici;
- 2) orientarea surselor financiare spre alte domenii de activitate a întreprinderii;
- 3) nedorința patronului de a investi în instruirea profesională continuă;
- 4) lipsa de înțelegere din partea conducătorilor întreprinderilor, referitoare la instruire și importanța dezvoltării personalului.

Incidența modului de abordare a pregătirii profesionale a devenit tot mai mare în ultimul timp, deoarece unii conducători ai întreprinderilor continuă să rămîna în vechile tipare de gîndire. Ei consideră că instruirea este un cost în plus în cazul concedierii unui angajat. Pregătirea este privită ca o investiție într-un viitor mult prea nesigur. Unii directori de întreprinderi sînt preocupați de felul în care vor reuși să supraviețuiască, nu cum să ridice nivelul angajaților în viitorii ani. Afecțați de nestabilitatea economică, micii întreprinzători nu văd rostul trimerii angajaților la perfecționare.

Instruirea poate fi definită ca aducerea celor care lucrează într-o organizație la standardele de performanță adecvate cerințelor posturilor ocupate, prin intermediul pregătirii teoretice și practice [6].

Prin asigurarea unor oportunități de instruire, conducerea întreprinderilor urmărește de fapt schimbarea strategică, pe termen lung, a comportamentului angajaților. Aceste schimbări au loc în atitudini, abilități și cunoștințe. Cea mai mare parte a instruirii se desfășoară inconteuu, în sisteme sau prin intermediul unor metode corespunzătoare nevoilor de dezvoltare ale organizației și, indirect, ale individului.

Literatura de specialitate cuprinde o mare diversitate de definiții ale activității de pregătire profesională. Indiferent de perspectiva de abordare a domeniului, toți autorii evidențiază două componente ale procesului: a) formarea; b) perfecționarea personalului [2].

Formarea personalului reprezintă ansamblul proceselor prin care angajații își însușesc într-un cadru organizat cunoștințe, aptitudini, deprinderi și comportamente necesare exercitării unor ocupații specifice întreprinderii.

Perfecționarea personalului constituie ansamblul proceselor prin intermediul cărora angajații își îmbogățesc, în urma parcurgerii unor programe organizate de întreprindere, cunoștințe, aptitudini, deprinderi, comportamente și tehnici de lucru în care au deja o calificare de bază, în vederea realizării la un nivel superior al obiectivelor și sarcinilor ce le revin.

Între cele două forme de abordare a pregătirii angajaților, există câteva elemente de diferențiere. Prin formare se urmărește dezvoltarea unor capacități noi, în timp ce prin perfecționare se vizează îmbunătățirea capacității profesionale existente.

Identificarea tipului și nevoilor de pregătire profesională presupune o analiză complexă, care constă în evaluarea corectă a performanței personalului, definirea situației existente, a problemelor întreprinderii și a obiectivelor urmărite.

În urma sondajului efectuat se observă că, pentru a reduce cheltuielile întreprinderilor, instruirea profesională se desfășoară de cele mai multe ori cu forțele proprii ale întreprinderii (78%); 38% din întreprinderi organizează seminare cu invitarea specialiștilor din cadrul instituțiilor superioare de învățământ.

Pentru a putea formula o strategie adecvată în domeniul instruirii, întreprinderea are nevoie de cel puțin un specialist pentru conceperea, organizarea și conducerea activităților de instruire. De asemenea, managerii trebuie să fie dispuși să-i acorde acestuia sprijin total și să accepte metodele și procedurile necesare.

Actualmente piața educațională în domeniul instruirii profesionale continue este în proces de formare, ceea ce nu permite să vorbim despre un nivel înalt de dezvoltare al acesteia. Fenomenul va conduce, în primul rând, la sporirea concurenței între organizațiile prestatoare de astfel de servicii, în al doilea rând, la îmbunătățirea calității serviciilor prestate. Nivelul de dezvoltare al pieței educaționale în domeniul instruirii profesionale continue poate fi determinat și de calitatea programelor de instruire profesională, oferite de centrele specializate de instruire. Remarcăm că programele de instruire profesională continuă nu întotdeauna coincid cu problemele pe care le întâlnesc agenții economici activând în mediul concurențial. În acest caz, programele de instruire profesională trebuie să fie într-o concordanță cu cerințele și doleanțele întreprinderilor clienți, identificând, totodată, problemele cu care acestea se confruntă.

Evaluările companiilor (Fig. 9) relevă că un procent semnificativ se orientează în perfecționarea continuă a cadrelor, la alte întreprinderi peste hotare 34%, organizarea seminarelor cu invitarea specialiștilor de la alte întreprinderi peste hotare 16% și organizarea seminarelor cu invitarea specialiștilor din cadrul instituțiilor de peste hotare 8%. De obicei acestea sînt întreprinderile mari, unde sînt angajate mai mult de 75 de persoane și colaborează direct cu întreprinderile de peste hotare prin implementarea noilor tehnologii, importarea de materii prime, materiale etc.

În concluzie putem menționa că instruirea profesională continuă conduce la sporirea productivității muncii, la creșterea calității produselor și serviciilor oferite.

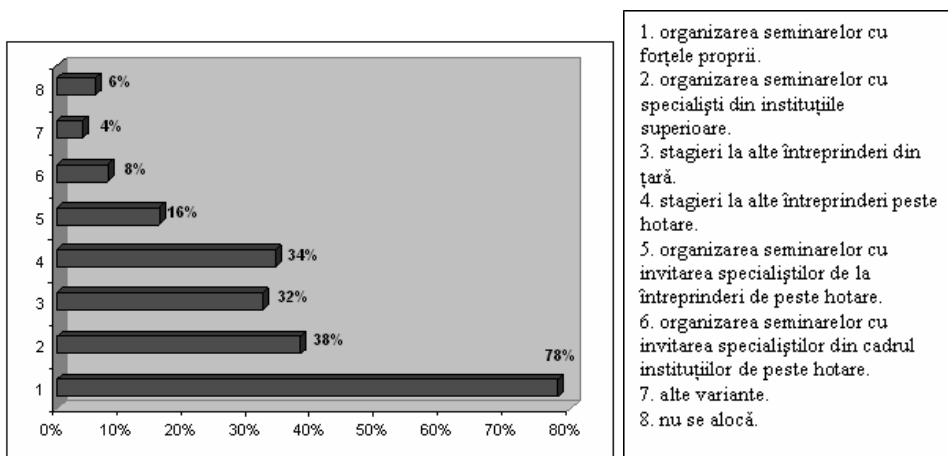


Figura 9. Modalități de perfecționare a personalului practicate de agenții economici

Așadar, instruirea profesională are efecte benefice asupra creșterii competitivității întreprinderilor pe piață. De aceea, managementul superior al întreprinderilor trebuie să acorde o atenție deosebită acestui subiect și să încerce să găsească posibilități de sporire a surselor financiare în această sferă de activitate, luând în considerare avantajele pe termen lung.

Instruirea angajaților are două funcții importante: utilitatea și motivarea. Teoretic, programele de pregătire contribuie la dezvoltarea cunoștințelor, deprinderilor, aptitudinilor și comportamentului angajaților, ceea ce se reflectă în realizarea performantă a sarcinilor de lucru. Pe de altă parte, instruirea conferă oamenilor sentimentul de încredere în competențele profesionale și creșterea satisfacției în muncă. Pentru a fi eficientă, instruirea angajaților trebuie planificată și supraveghează ca o afacere. De aceea, primul demers care trebuie făcut îl constituie identificarea nevoilor de instruire la nivelul întreprinderii, departamentului, apoi al postului și după aceea al individului.

Practica arată că angajații trebuie să aibă o motivație puternică pentru ca învățarea să fie eficientă. Ei trebuie să înțeleagă ceea ce au de învățat, rostul pentru care trebuie să facă acest lucru. Este foarte important să identifice relevanța instruirii pentru munca și viața lor, precum și în ce fel trebuie folosite cunoștințele pe care le vor dobândi. Pentru angajați motivația izvorăște din recunoașterea valorii personale în cadrul procesului de instruire.

Responsabilitatea asigurării cu resurse umane performante revine deopotrivă conducerii, șefului ierarhic și serviciului de resurse umane. Managementul de nivel superior are formulată strategia și politica organizației, este și cel care indică, la modul general, necesitățile de instruire. În întreprinderile mari trebuie să existe compartimente funcționale cu atribuții speciale în domeniul formării și perfecționării profesionale a angajaților.

Conform rezultatelor sondajului efectuat la întreprinderi, foarte des pleacă la stagieri următoarele categorii de angajați: manageri de nivel superior (8%), manageri

de nivel mediu (6%), manageri de nivel inferior (6%), muncitori (6%). Există mai multe cauze pentru care categoriile de angajați efectuează stagieri de perfecționare continuă cur ar fi: responsabilitatea mai mare pe care și-a asumat în cadrul întreprinderii, implementarea în cadrul întreprinderii a noilor strategii de adaptare la mediul concurențial mai dur etc.

La fel rezultatele demonstrează că aceleași categorii de angajați sînt implicate deseori în perfecționările continue, manageri de nivel superior (34%), manageri de nivel mediu (26%), manageri de nivel inferior (16%), tehnicieni (36%).

Condițiile economiei Republicii Moldova tind spre crearea unui mediu concurențial mai dur, agenții economici trebuie să adapteze politicile și strategiile de inovare a produselor, tehnologiilor, formînd cauza de perfecționare continuă a cadrelor.

În urma studierii aptitudinilor solicitate de agenții economici față de personalul angajat se evidențiază cel mai mult profesionalismul acestora (67%), urmat de conștiinciozitatea față de activitatea pe care o desfășoară (43%) și devotamentul față de firmă (43%).

Putem observa că întreprinderile din țară s-au adaptat la mediul concurențial și conștientizează faptul că au nevoie de persoane cu un profesionalism înalt, experiență în domeniu, loialitate și devotament față de întreprindere (Fig.10).

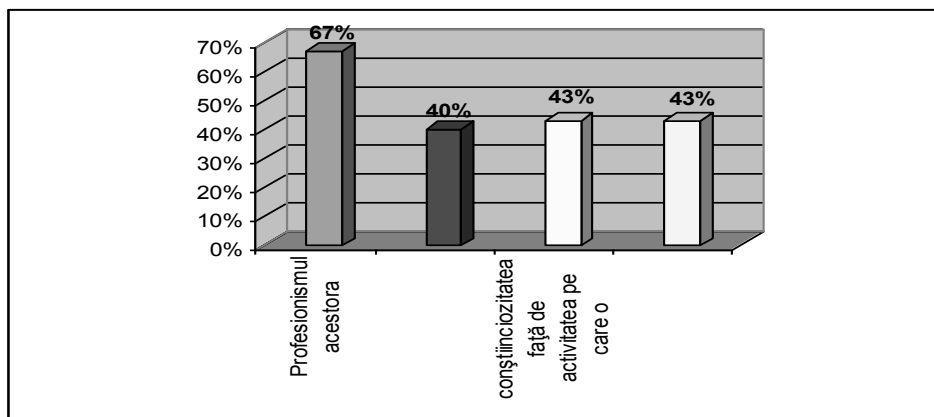


Figura 10. Aptitudinile solicitate cel mai mult de la angajații întreprinderilor (elaborat de autor)

Așadar, în condițiile unei concurențe dure, întreprinderile simt necesitatea elaborării și implementării unor noi măsuri care să constituie obținerea de avantaje concurențiale. Din multitudinea acestor avantaje, în ultimul timp, rolul prioritar le revine resurselor umane prin intermediul cărora pot fi realizate diferite strategii. Cercetătorii din domeniul respectiv în modul de activitate al întreprinderilor, în care resursele umane, cunoștințele și informația generate de către capitalul uman, vor determina potențialul concurențial al acestora.

Așadar, atenția deosebită trebuie acordată resurselor umane și educaționale atât în plan teoretic, cât și în cel practic la nivelul fiecărei întreprinderi. Succesul unei întreprinderi, gradul ei de competitivitate pornesc de la premisa că oamenii sînt bunul cel mai de preț al întreprinderii.

Factorul uman și cel educațional se află permanent într-o interdependență strînsă. Eficiența resurselor folosite pentru învățămînt se concretizează, în cea mai mare măsură, în calitatea factorului uman, de care depinde eficiența cu care sînt valorificate toate celelalte resurse de care dispune o țară, precum și gradul de civilizație a poporului din această țară.

Componentele sistemului educațional au tangență directă cu piața forței de muncă prin legătura între rezultatele sistemului de calitate în învățămînt și creșterea competitivității naționale.

Educația joacă un rol decisiv în pregătirea indivizilor de a acționa eficient în situații noi sau în adaptarea lor la schimbările intervenite pe piața forței de muncă.

Cel mai important efect generat de investiție în educație constă în crearea capitalului intelectual propriu al unei națiuni. În societatea informațională capitalul intelectual reprezintă principalul suport al dezvoltării și al producerii patrimoniului națiunilor. Investiția în educație și știință a avut și va avea cele mai puternice efecte pe termen lung asupra funcționalității sistemului economic și creșterii competitivității naționale.

BIBLIOGRAFIE:

1. Andronic, B.C. repere ale schimbării în învățămîntul superior economic. *Economia*, nr. 1, trimestrul I, 2004, p. 44.
2. Becker, G. Capitalul uman. O analiză teoretică și empirică cu referire specială la educație. – București, Editura ALL, 1997. – p. 65.
3. Belostecnic, Gr. Considerații teoretico-metodologice privind competitivitatea națională. In: *Economica*, 1999, nr. 2. – P. 79.
4. Cicea, C., Dobrin, C. Contribuția educației la dezvoltarea economică. *Economica*, seria Management, nr. 1, 2005.
5. Cojocaru, V. Oferta instituției de învățămînt superior, p. 9-14.
6. Hrișcev, E., Smîc, A. Știința – important factor concurențial al economiei naționale // *Economica*. – Chișinău, nr. 3 (47), 2004. – p. 24-28.

ESTIMAREA EFICIENȚEI ECONOMICE A ÎNGRĂȘĂMINTELOR – PREMIZĂ A SPORIRII POTENȚIALULUI PRODUCTIV AL FONDULUI FUNCJAR

NATALIA TCACI

*doctor în economie., conferențiar universitar,
Universitatea Agrară de Stat din Moldova*

EDVARD BULGAC

Universitatea Agrară de Stat din Moldova

***Abstract.** Was specified the system of indicators for economic efficiency estimation of mineral fertilizers from agricultural enterprises in this article. Also was specified formula of production supplement per hectare and return on fertilizers. In the article is argued necessity of fertilizer dose differentiation depending on soil type and climatic conditions. Is brought out direct subvention of agricultural producers necessity by state through expenses compensation connected with mineral fertilizers purchasing.*

Multiplele cercetări științifice au demonstrat, că în sporirea potențialului productiv al terenului agricol un rol decisiv revine administrării îngrășămintelor minerale. Potrivit opiniei savanților îngrășămintele administrate în doze optime contribuie la creșterea producției de cereale cu 27-35%, sfeclei pentru zahăr cu 33-38%, florii soarelui cu 21-23% [1, p. 29-30].

Ținem să menționăm, că în condițiile de producție eficiența folosirii îngrășămintelor este cu mult mai redusă decât în expiriențele instituțiilor de cercetări științifice. Acest fapt este circumstanțiat de un complex întreg de factori, spre exemplu, nerespectarea dozelor recomandate, termenilor de încorporare în sol, cât și nivelul insuficient de lucrare a solului.

Reieșind din cele expuse, considerăm că datele privind adaosul recoltei din contul îngrășămintelor obținute în loturile experimentale a instituțiilor științifice nu pot fi suprapuse în condițiile de producție. În această ordine de idei susținem părerile economiștelor-agrarieni V.Tocarev, N.Dașcova, N.Tcaci, I.Burlacu, care propun de a calcula adaosul producției la hectar din contul îngrășămintelor după formula [6, p.6-7]:

$$Y_{NPK} = (Y_{ef} \times Dn) \div 100 \quad (1)$$

unde: Y_{NPK} – adaosul producției medii la hectar pe bază aplicării îngrășămintelor, q/ha;
 Y_{ef} – productivitatea efectivă a culturii respective, q/ha;
 Dn – cota îngrășămintelor în formarea productivității după normativ, %.

Stabilirea mărimii adaosului de producție constituie etapa principală în determinarea eficienței economice a îngrășămintelor. În această privință există diverse opinii. Însă noi susținem părerea economiștilor nominalizați, care consideră, că adaosul

din contul îngrășămintelor în condițiile de producție poate fi determinat după formula 1, aplicarea căreia asigură un nivel satisfăcător de precizie. Conform acestei formule productivitatea efectivă a culturii poate fi ușor selectată din formularul 9-CAI „Producția și costul producției vegetale”. Mai deficil este determinarea celui de-al doilea parametru al formulei 1 adică a cotei îngrășămintelor în formarea productivității culturilor agricole. Acesta a fost determinat în baza experiențelor multianuale cu îngrășămintele efectuate de către instituțiile de cercetări științifice din domeniu. Utilizând rezultatele experiențelor multianuale a serviciului agrochimic au fost elaborate normativele pentru determinarea adaosului producției după cota de participare a îngrășămintelor (figura 1). Conform prezentării grafice observăm, că cota de participare a îngrășămintelor crește paralel cu majorarea dozei, însă numai până la un anumit nivel după care treptat să reduce. Aceasta se confirmă și de comportamentul liniei curbe, ce exprimă legătura dintre dozele încorporate și cota îngrășămintelor în formarea productivității cerealelor (figura 1).

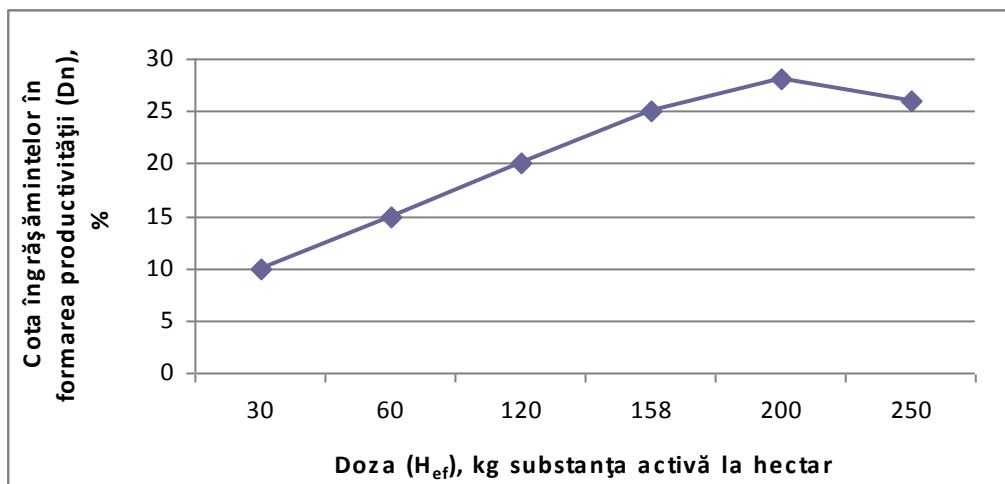


Figura 1. Legătura dintre dozele de încorporare și cota de participare a îngrășămintelor în formarea productivității culturilor cerealiere

După ce s-a calculat mărimea adaosului de producție conform graficului (figura 1) considerăm oportună determinarea indicatorului - recuperabilitatea unui kilogram de substanță activă după formula:

$$O_{NPK} = \frac{Y_{NPK}}{H_{ef}} \quad (2)$$

Îngrășămintele minerale își exercită o acțiune importantă nu numai asupra randamentului mediu la hectar, dar și asupra consumurilor cât și veniturilor. În acest sens principalele corelații ale analizei se referă la:

- corelația dintre adaosul de producție la hectar obținut pe seama îngrășămintelor și doza de încorporare la hectar în kilograme de substanță activă;
- corelația dintre valoarea adaosului de producție și a consumului de îngrășămintă în calcul la un hectar.

Cele menționate ne permit să deducem că, de rând cu determinarea adaosului de producție la hectar (Y_{NPK}) și a recuperabilității îngrășămintelor (O_{NPK}), pentru aprecierea eficienței utilizării îngrășămintelor este rațional de calculat consumurile la administrarea îngrășămintelor ce revin la hectar, profitul la un hectar (B_{NPK}) și nivelul rentabilității îngrășămintelor (R_{NPK}) conform formulelor:

$$A = A_c + A_p + A_i + A_r \quad (3)$$

$$B_{NPK} = (Y_{NPK} \times P) - A \quad (4)$$

$$R_{NPK} = \frac{B_{NPK}}{A} * 100 \quad (5)$$

unde: A – consumurile vizând administrarea îngrășămintelor;

A_c – consumurile vizând procurarea îngrășămintelor;

A_p – consumurile la păstrarea îngrășămintelor;

A_i – consumurile de încorporare în sol a îngrășămintelor;

A_r – consumurile vizând recoltarea adaosului de producție; P – prețul mediu de vânzare pe unitate producție de bază, lei.

Conform estimărilor efectuate, sistemul de indicatori pentru analiza eficienței economice a îngrășămintelor minerale, în opinia noastră poate fi precizat astfel:

1. Producția medie la hectar, chintale;
2. Doza de îngrășămintă la hectar, kg substanță activă;
3. Adaosul producției la hectar din contul îngrășămintelor;
4. Recuperabilitatea unui kilogram de substanță activă, kg;
5. Consumurile la aplicarea îngrășămintelor, lei/ha;
6. Profitul din aplicarea îngrășămintelor la hectar, lei;
7. Nivelul rentabilității îngrășămintelor, %.

Considerăm, că pe baza acestui sistem de indicatori se poate estima eficiența economică a îngrășămintelor în condițiile concrete ale gospodăriilor agricole.

Analizând eficiența administrării îngrășămintelor în condițiile de producție pe parcursul a 58 ani am constatat cota destul de semnificativă a acestora în formarea randamentului unui hectar (tabelele 1, 2, 3, 4). Astfel majorarea dozelor de substanță activă la hectar grâu de toamnă de la 127 kg în medie pe anii 1971-1975 până la 245 kg în perioada 1986-1990 a dus la sporirea randamentului de la 33,7 până la 37,9 q/ha. Concomitent s-a majorat și cota de participare a îngrășămintelor în formarea randamentului de la 22,0% până la 31,2%. Însă recuperarea unui kilogram de substanță

activă se află în reducere de la 5,84 până la 4,82 kg de grâu, necatând la creșterea adaosului de la 7,4 până la 11,8 q/ha (tabelul 1).

Începând cu anul 1991 se constată o reducere puternică a dozelor de îngrășăminte, ceea ce a contribuit și la scăderea productivității. În perioada 1991-1995 doza de îngrășăminte a diminuat de 3,31 ori, însă randamentul s-a redus cu 8,7%. Aceasta se datorează faptului, că dozele majorate până în anul 1990 au avut o postacțiune și în perioada 1991-1995.

Tabelul 1

Eficiența îngrășămintelor minerale încorporate la producerea grâului de toamnă în întreprinderile agricole din Republica Moldova

Indicatori	Perioadele								
	1966-1970	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2007
1. Producția medie la hectar, q	20,3	33,7	34,9	34,2	37,9	34,6	24,5	24,0	18,1
2. Cantitatea de îngrășăminte încorporate la hectar, kg s.a. – total, inclusiv:	66	127	147	242	245	74	90	67	55
Azotoase	44	79	78	116	104	40	45	27	25
Fosfatice	19	36	46	64	78	23	25	25	18
Potasice	3	12	22	62	63	11	20	15	12
3. Adaosul producției la hectar din contul îngrășămintelor, q	3,6	7,4	8,3	10,7	11,8	6,0	4,6	4,0	2,8
4. Recuperarea unui kilogram de substanță activă, kg	5,45	5,84	5,65	4,42	4,82	8,09	5,11	5,95	5,1

Tabelul 2

Eficiența îngrășămintelor minerale încorporate la producerea porumbului în întreprinderile agricole din Republica Moldova

Indicatori	Perioadele								
	1966-1970	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2007
1. Producția medie la hectar, q	33,8	35,8	35,7	36,1	39,3	27,1	30,3	27,9	18,2
2. Cantitatea de îngrășăminte încorporate la hectar, kg s.a. – total, inclusiv:	28	63	123	239	249	73	47	59	52
Azotoase	12	33	49	98	116	38	20	25	25
Fosfatice	14	23	48	74	75	25	20	25	18
Potasice	2	7	26	67	58	10	7	9	9
3. Adaosul producției la hectar din contul îngrășămintelor, q	2,6	5,8	6,76	9,32	10,12	4,51	4,7	4,46	2,88
4. Recuperarea unui kilogram de substanță activă, kg	9,28	9,19	5,5	3,9	4,07	6,18	10,0	7,57	5,53

Datele prezentate în tabelul 1 denotă o reducere a productivității grâului de toamnă. Astfel în 2006-2007 productivitatea grâului a diminuat de 2,09 ori față de perioada 1986-1990, ceea ce este un rezultat a reducerii dozelor de îngrășăminte de 4,45 ori. Paralel s-a redus adaosul producției pe seama îngrășămintelor de 4,21 ori.

Estimările efectuate în baza datelor din tabelul 2 denotă o creștere a dozei de îngrășăminte administrate la cultura porumbului de la 63 (1971-1975) până la 249 (1986-1990) kg substanță activă, ceea ce a contribuit la majorarea randamentului de la 35,8 până la 39,3 chintale. În același timp se constată o creștere esențială a adaosului recoltei din contul îngrășămintelor de la 58 până la 10,12 chintale la hectar. În anii

1986-1990 se observă majorarea cotei îngrășămintelor în formarea randamentului unui hectar de porumb de la 16,2% până la 25,76%. Totodată menționăm reducerea recuperării unui kilogram de substanță activă de la 9,19 la 4,07 kg de porumb-boabe.

Analizând eficiența utilizării îngrășămintelor la producția de porumb după anul 1990 constatăm o reducere semnificativă a dozelor de îngrășămintă. De exemplu, în perioadele 1991-1995 și 1996-2000 cantitatea de îngrășămintă a diminuat respectiv de 3,41 și 5,3 ori dar producția medie la hectar s-a redus numai cu 69,0 și 77,1% (tabelul 2). Conform estimărilor Serviciului agrochimic se stipulează că „... actualmente productivitatea culturilor agricole se obține din postacțiunea îngrășămintelor minerale și organice încorporate până în anul 1991” [2, p. 214].

În perioada 2006-2007 dozele de îngrășămintă au diminuat față de perioada 1986-1990 de 4,8 ori. Concomitent productivitatea culturii s-a redus cu 21,1 chintale sau 53,7%. La fel se constată reducerea de la o perioadă la alta a adaosului de producție pe seama îngrășămintelor de 3,51 ori (tabelul 2).

Datele prezentate în tabelul 3 denotă o creștere a dozelor de îngrășămintă încorporate sub sfecla pentru zahăr de la 237 în 1971-1975 până la 381 kg substanță activă în 1981-1985. Creșterea cantității de îngrășămintă a contribuit la majorarea productivității culturii. Adaosul recoltei la hectar obținut din contul îngrășămintelor crește pe măsura majorării cantității încorporate. Astfel în anii 1981-1985 cantitatea de îngrășămintă încorporate a alcătuit 381 kg substanță activă, adaosul – 110,92 q/ha, iar recuperarea unui kilogram de substanță activă – 29,11 kg rizocarpi. În comparație cu perioada 1971-1975 în anii 1981-1985 și 1986-1990 recuperarea unui kilogram de substanță activă a diminuat respectiv cu 33,3 și 18,0%.

Tabelul 3
Eficiența îngrășămintelor minerale încorporate la producerea sfeclei pentru zahăr în întreprinderile agricole din Republica Moldova

Indicatori	Perioadele								
	1966-1970	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2007
1. Producția medie la hectar, q	246,0	256,0	279,0	278,0	287,0	248,0	204,0	225,5	233,2
2. Cantitatea de îngrășămintă încorporate la hectar, kg s.a. – total, inclusiv:	156	237	352	381	361	132	123	131	76
Azotoase	53	104	140	144	132	54	60	61	28
Fosfatice	62	78	125	108	120	50	40	40	28
Potasice	41	55	87	129	109	28	23	30	20
3. Adaosul producției la hectar din contul îngrășămintelor, q	56,25	79,0	109,23	110,92	113,94	50,84	40,02	46,02	35,0
4. Recuperarea unui kilogram de substanță activă, kg	36,06	33,32	31,0	29,11	31,56	38,51	32,54	35,13	46,03

Conform calculelor efectuate în tabelul 3 observăm că în ultimii 17 ani s-a redus considerabil cantitatea de îngrășămintă încorporate sub sfecla pentru zahăr. Astfel în perioada 1996-2000 doza la hectar a diminuat de 2,93 ori, iar productivitatea culturii de 1,36 ori față de perioada 1986-1990. În perioada 2006-2007 doza s-a redus de 1,6 ori față de perioada 1996-2000, însă productivitatea a crescut cu 14,3%. Totuși

în perioadele după anul 1990 are loc reducerea adaosului la hectar pe seama îngrășămintelor de 3,25 ori.

Tabelul 4

Eficiența îngrășămintelor minerale încorporate la producerea floarii-soarelui în întreprinderile agricole din Republica Moldova

Indicatori	Perioadele								
	1966-1970	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2007
1. Producția medie la hectar, q	16,4	17,6	16,5	18,1	19,6	13,5	12,1	12,1	10,3
2. Cantitatea de îngrășămintे încorporate la hectar, kg s.a. – total, inclusiv:	49	107	110	149	148	36	30	25	20
Azotoase	15	37	36	42	44	10	10	-	-
Fosfatice	21	40	46	52	57	17	20	25	20
Potasice	13	30	38	55	47	9	-	-	-
3. Adaosul producției la hectar din contul îngrășămintelor, q	1,7	3,03	2,9	4,01	4,32	1,2	1,0	0,9	0,7
4. Recuperarea unui kilogram de substanță activă, kg	3,5	2,84	2,64	2,69	2,92	3,27	3,23	3,58	3,5

Analiza eficienței încorporării îngrășămintelor sub floarea-soarelui (tabelul 4) demonstrează, că cu majorarea dozelor de la 107 până la 148 kg substanță activă recolta la hectar a crescut cu 2,0 chintale. Respectiv adaosul la hectar s-a majorat de la 3,03 până la 4,32 chintale, iar cota de participare a îngrășămintelor în formarea randamentului variază de la 17,24% (1971-1975) până la 22,04% (1986-1990). Fiecare kilogram de substanță activă a fost recuperat cu adaosul recoltei în mărime de 2,64-2,92 kg de semințe (tabelul 4).

Reducerea cantității de îngrășămintе încorporate la hectar de la 148 kg s.a. (1986-1990) până la 20 kg s.a. (2006-2007) a cauzat reducerea productivității de la 19,6 până la 10,3 chintale. Cota îngrășămintelor în formarea productivității floarii-soarelui a diminuat de la 22% până la 6,8%. Adaosul de producție la hectar se reduce din an în an de la 4,32 (1986-1990) până la 0,7 chintale (2006-2007).

Începând cu anul 1991 se constată reducerea bruscă a cantității de îngrășămintе încorporate în rezultatul efectuării reformei funciare nechibzuite, cât și majorării considerabile a prețurilor la fertilizanți și substanțe de uz fitosanitar. Astfel, dacă în anul 1991 cantitatea de îngrășămintе a constituit 226 mii tone de substanță activă, inclusiv: azotate – 76 mii tone, fosfatice – 65 mii tone, apoi în 1998 au fost încorporate numai 2,1 mii tone de îngrășămintе azotate. În anul 1995 volumul îngrășămintelor organice introduse la hectar de arătură și plantații pomi-viticole s-a redus de 8 ori în comparație cu perioada 1986-1990.

Reducerea bruscă a cantității de îngrășămintе încorporate a condus la degradarea fertilității solurilor, scăderea conținutului de elemente nutritive, dar mai cu seama la diminuarea productivității culturilor agricole. Conform estimărilor profesorului universitar C. Zagorcea în anii 1996-1999 exportul elementelor nutritive din sol cu recolta a depășit de 10 ori încorporarea lor cu îngrășămintе minerale și organice [5, p.71].

Practica țărilor dezvoltate demonstrează, că în situația creată este necesară subvenționarea directă a producătorilor agricoli, și anume prin compensarea cheltuielilor legate de procurarea îngrășămintelor minerale. De exemplu, țările-membri ai organizației internaționale de comerț beneficiază de subvenționarea directă a producătorilor agricoli care constituie 80% din volumul subvențiilor alocate. O astfel de susținere din partea statului a producătorilor autohtoni ar permite să supraviețuiască multor întreprinderi agricole falimentare.

Considerăm, că aplicarea îngrășămintelor minerale trebuie să țină cont de condițiile climaterice, particularitățile culturilor agricole, tipul solului și alți factori.

Pornind de la această ordine de idei am efectuat gruparea gospodăriilor agricole după cantitatea de îngrășămintă încorporate la un hectar de sfeclă pentru zahăr pe diferite soluri (tab. 5). Grupele de gospodării au fost formate după tipurile de cernoziom care predomină în unitățile respective. Astfel conform hărților pedoclimatice a Republicii Moldova în 112 gospodării cultivate de sfeclă pentru zahăr predomină cernoziomuri levigate și tipice, iar în 86 – cernoziomuri obișnuite și carbonatate (tabelul 5).

Tabelul 5
Eficiența administrării dozelor diferențiate de îngrășămintă minerale la cultivarea sfeclei pentru zahăr în funcție de tipul solului (în medie 2002-2006)

Grupele de gospodării dozele de îngrășămintă la hectar, kg s.a.	Numărul de gospodării în grupă	Cantitatea de îngrășămintă încorporate la hectar, kg s.a.	Producția medie la hectar, q	Adaosul producției pe baza îngrășămintelor, q/ha	Recuperare a unui kg s.a., kg	Profitul la hectar, lei	Nivelul rentabilității îngrășămintelor, %
A	1	2	3	4	5	6	7
Cernoziomuri levigate și tipice							
până la 160	24	143	256,7	44,9	31,4	953,94	181,9
161-220	30	196	282,4	67,1	34,2	1492,0	207,5
221-280	38	244	302,8	85,7	35,1	1928,81	215,5
mai mult 280	20	314	329,2	111,0	35,4	2505,7	217,6
În medie pe totalitate	112	223	295,8	77,2	34,6	1725,78	211,0
Cernoziomuri obișnuite și carbonatate							
până la 160	12	140	260,5	41,7	29,8	860,5	167,57
161-220	37	192	267,6	60,4	31,5	1285,92	182,59
221-280	20	244	285,7	79,6	32,6	1727,82	193,05
mai mult 280	17	313	300,1	86,7	27,7	1708,68	148,83
În medie pe totalitate	86	223	278,7	67,6	30,3	1409,46	172,31

Conform calculelor efectuate în tabelul 5 putem formula următoarele concluzii:

- Aplicarea îngrășămintelor minerale la sfecla de zahăr pe toate tipurile de sol este rentabilă;
- În rezultatul analizei comparate s-a constatat un grad mai înalt de eficiență a îngrășămintelor în gospodăriile unde predomină cernoziomurile levigate și tipice. În această totalitate producția medie la hectar este mai sporită cu 6,1%, recuperarea unui kilogram de substanță activă constituie 34,6 kg de rizocarp, ceea ce e cu 10,2% mai mare față de grupele de gospodării unde predomină cernoziomurile obișnuite și carbonatate. Concomitent profitul la

un hectar de sfeclă și nivelul rentabilității sunt mai sporite în grupele de gospodării, care dispun de soluri mai fertile, respectiv cu 316,32 lei și 38,69 puncte procentuale;

- Creșterea cantității de îngrășăminte încorporate de la 140 până la 314 kg substanță activă indiferent de tipul de sol a condus la majorarea eficienței economice a acestora. Astfel în primele grupe se constată creșterea producției medii la hectar de la 256,7 până la 329,2q sau cu 72,5q, adaosului producției pe baza îngrășămintelor cu 66,1q, profitului la hectar cu 1551,76 lei și nivelului rentabilității cu 29,1 puncte procentuale. În grupele de gospodării unde predomină ciornoziomuri obișnuite și carbonat creșterea intensității îngrășămintelor de la 140 până la 313 kg substanță activă a contribuit la majorarea producției medii la hectar cu 44,6q, adaosului de producție la hectar cu 58,1q, profitului la hectar și nivelului rentabilității respectiv cu 1279,83 lei și 18,86 puncte procentuale;
- Din punct de vedere al recuperării consumurilor am constatat (tab 5), că cea mai optimă doză în gospodăriile unde predomină ciornoziomurile levigate și tipice este de 314 kg s.a. la hectar care asigură cel mai înalt nivel al randamentului – 329,2 q/ha și de recuperare a îngrășămintelor – 35,4 kg rizocarpi. În comparație cu media pe totalitate la fiecare hectar de sfeclă s-a obținut profit mai mult cu 779,92 lei sau 45,2%.

În gospodăriile unde predomină ciornoziomurile obișnuite și carbonat cea mai rentabilă doză este de 244 kg s.a./ha (tab 5). În această grupă la fiecare kilogram de substanță activă revine 32,6 kg rizocarpi, ceea ce e mai mult față de media pe totalitate cu 7,6%. Aplicarea acestei doze a permis obținerea profitului la hectar în sumă de 1727,82 lei ceea ce e mai sporit decât în primele două grupe respectiv cu 867,32 și 441,9 lei. La fiecare leu de consumuri legate cu administrarea îngrășămintelor în grupa a treia s-a obținut 1,93 profit.

În baza calculelor efectuate în tabelul 5 constatăm, că majorarea normei de îngrășămite de la 244 până la 313 kg s.a. a condiționat majorarea producției medii la hectar și adaosului din contul îngrășămintelor respectiv cu 14,4 și 7,1 q/ha. Însă concomitent creșterea normei de îngrășămite a cauzat reducerea recuperării unui kilogram de substanță activă cu 4,9 kg rizocarpi sau cu 15%.

Menționăm, că cu majorarea normei de îngrășămite de la 244 până la 313 kg s.a. nivelul rentabilității a scăzut de la 193,05 până la 148,83%.

Rezultatele cercetărilor științifice demonstrează, că eficiența utilizării îngrășămintelor în mare parte este determinată de mai mulți factori. De exemplu, introducerea neproportională a îngrășămintelor (50-80%) cauzează reducerea producției medii la hectar cu 11-19% și a profitului de 2,0-2,5 ori [7, p.163].

Un factor primordial care condiționează eficiența îngrășămintelor în țara noastră este umeditatea solului. Cercetările efectuate demonstrează existența unei legături directe dintre producția medie la hectar, recuperarea îngrășămintelor minerale și cantitatea depunerilor atmosferice în perioada de vegetație (tab 6).

Datele prezentate în tabelul 6 atestă faptul, că în condițiile Republicii Moldova eficiența îngrășămintelor minerale se majorează în dependență de creșterea cantității depunerilor atmosferice în perioada de vegetație (aprilie-septembrie). Astfel creșterea cantității depunerilor atmosferice de la 268 până la 445 mm a contribuit la majorarea producției medii la hectar cu 89,9q, adaosului de producție cu 64,0q. Concomitent recuperarea unui kilogram de substanță activă s-a majorat de 3,6 ori.

Tabelul 6

Legătura dintre cantitatea depunerilor atmosferice și eficiența îngrășămintelor minerale încorporate la cultura sfeclei pentru zahăr în Republica Moldova

Grupele după cantitatea depunerilor atmosferice, mm	Cantitatea medie de precipitații în perioada de vegetație, mm	Producția medie la hectar, q	Cantitatea de îngrășă-minte încorporate, kg s.a./ha	Adaosul producției obținut din contul îngrășămin-telor minerale	Recuperarea unui kg de substanță activă, kg rizocarpi	Coeficien-tul corelației pare	Valoarea efectivă a criteriului Student (valoarea teoretică 1,96)
până la 300	268	245,5	308	27,7	9,0	0,39	2,63
301-400	364	287,4	211	76,4	21,0	0,43	3,86
mai mult de 400	445	335,4	278	91,7	33,0	0,53	6,57

Conform rezultatelor analizei corelative (tab. 6) gradul de legătură dintre producția medie la hectar și cantitatea de îngrășămintă minerale crește proporțional cu majorarea depunerilor atmosferice. Coeficientul corelației pare s-a majorat de la 0,39 până la 0,53, ceea ce semnifică despre sporirea influenței îngrășămintelor asupra productivității pe fonul creșterii umedității solului.

Rezultatele obținute (tab. 6) ne dau posibilitatea să deducem, că normele de încorporare a îngrășămintelor trebuie diferențiate în dependență de condițiile pedo-climaterice. În deosebi în anii secetoși dozele mărite de îngrășămintă nu sunt eficiente.

În legătură cu cele expuse considerăm, că pentru sporirea potențialului de producție și a eficienței îngrășămintelor minerale este necesară aplicarea acestora în combinație cu irigare.

Conform estimărilor membrului-corespondent al AȘM P.Patron se menționează, că „... chiar pe solurile noastre bogate, în condiții de irigare îngrășămintele aduc un spor de legume în medie de 40-60%, iar în unele cazuri recolta se dublează” [3, p.11].

În condiții de producție acest deziderat a fost demonstrat în cercetările N.Tcaci, A.Nicolaescu [4, p.137-140]. Autorii au efectuat gruparea întreprinderilor agricole după ponderea suprafețelor de legume irigate. În cadrul fiecărei grupe s-au evidențiat subgrupe după cantitatea de îngrășămintă încorporate la hectar (tab. 7).

Datele prezentate în tabelul 7 constată creșterea eficienței producției legumicole în dependență de creșterea ponderii suprafețelor irigate, cât și a cantității de îngrășămintă încorporate.

În prima grupă de gospodării unde suprafețele irigate constituie până la 50 % din terenurile cultivate cu legume, se observă creșterea indicatorilor eficienței economice în subgrupa a patra, unde cantitatea de îngrășămintă la hectar corespunde normelor recomandate 180 kg s.a.

În această subgrupă s-a obținut profit în calcul la 1 ha în mărime de 250,06 lei,

cea ce se explică prin faptul că lucrarea solului s-a efectuat calitativ și în termeni optimali.

Tabelul 7

Influența utilizării îngrășămintelor în combinație cu irigarea la modificarea eficienței economice a producției legumicole în întreprinderile agricole din regiunea Centru

Grupele după ponderea suprafețelor irigate, %	Subgrupele de întreprinderi după cantitatea de îngrășăminte, kg s.a./ha	Numărul de întreprinderi	Cantitatea de îngrășăminte încorporate la 1 ha, kg s.a.	Randamentul mediu, q/ha	Consumuri directe de muncă la 1 q, om-ore	Consumuri de îngrășăminte la 1 ha, lei	Costul 1 q legume, lei	Profitul în calcul, lei		Nivelul rentabilității, %
								la 1 ha legume	la 1 q legume	
până la 50,0	până la 20.0	38	2,4	56,71	7,93	1026,32	94,70	-226,53	-4,06	-4,43
	20.1-60.0	14	34,5	72,48	13,39	8142,86	119,89	-446,94	-6,22	-5,40
	60.1-100.0	5	64,1	50,80	11,56	16800,00	106,02	-1638,19	-43,40	-29,17
	> 100.1	4	225,5	180,50	5,02	29250,00	69,98	250,06	0,24	0,31
În total/ mediu	x	61	28,2	68,93	7,96	8796,52	96,54	-358,86	-5,36	-5,23
50.1-75.0	până la 20.0	45	9,0	94,07	10,30	5755,56	65,73	-707,12	-9,36	-9,55
	20.1-60.0	10	58,3	40,43	9,73	50200,00	120,33	12,77	0,33	0,26
	60.1-100.0	5	94,6	84,30	6,70	31200,00	89,67	421,91	4,95	5,91
	> 100.1	7	288,2	95,37	13,27	37428,57	106,21	1522,98	14,63	13,74
În total/ mediu	x	67	48,63	72,56	11,32	15693,26	82,50	399,84	0,22	0,36
mai mult de 75.1	până la 20.0	24	12,1	146,76	10,00	3125,00	62,38	2448,59	16,45	27,63
	20.1-60.0	5	29,1	150,17	3,44	10800,00	61,52	4263,12	28,52	44,90
	60.1-100.0	3	84,1	172,97	10,05	8000,00	78,95	3676,24	21,01	26,05
	> 100.1	13	186,5	115,41	8,21	43538,46	77,46	1173,83	9,90	12,52
În total/ mediu	x	45	69,36	148,59	8,89	6536,23	63,56	2996,46	17,23	23,98

În gospodăriile cu gradul de irigare de la 50,0 - 75,0, cu excepția primei subgrupe, legumicultura este o ramură profitabilă, ca rezultat al combinației optime a irigației și utilizării îngrășămintelor. Nivelul rentabilității este mai sporit în subgrupele 3 și 4, unde nivelul de lucrare a solului corespunde cerințelor agrotehnice.

Calculul demonstrează (tab. 7), că acei producători de legume care au irigat 75,1 % din terenurile cultivate, au lucrat solul și au încorporat îngrășăminte au obținut cele mai înalte rezultate economico - financiare. În această grupă de gospodării randamentul mediu la 1 ha constituie 115,41 - 172,97 q, de pe fiecare hectar de legume s-a obținut un profit în mărime de 1173,83 - 4273,83 lei.

În rezultatul investigațiilor efectuate putem ținem să deducem următoarele:

- În condițiile de producție eficiența folosirii îngrășămintelor este cu mult mai redusă decât în experiențele instituțiilor de cercetări științifice. Acest fapt este circumstanțiat de un complex întreg de factori, spre exemplu, nerespectarea dozelor

recomandate, termenilor de încorporare în sol, cât și nivelul insuficient de lucrare a solului.

- Din lipsa mijloacelor bănești cât și a altor active lichide multe întreprinderi agricole nu încorporează îngrășăminte minerale și s-au dezis de la efectuarea unor operații tehnologice de lucrare a solului. Reducerea bruscă a cantității de îngrășăminte încorporate a condus la degradarea fertilității solurilor, scăderea conținutului de elemente nutritive, dar mai cu seama la diminuarea productivității culturilor agricole.

- Considerăm, că în situația creată este necesară subvenționarea directă a producătorilor agricoli de către stat, și anume prin compensarea cheltuielilor legate de procurarea și administrarea îngrășămintelor minerale. Aceasta va asigura creșterea eficienței economice a potențialului de producție în agricultură.

BIBLIOGRAFIE:

1. Toma S. și alții. Etapele dezvoltării serviciului agrochimic și imperativului lui în condițiile economiei de piață. În: culegere de lucrări științifice „Serviciul agrochimic în patru decenii de afirmare”. Chișinău, 2004. p. 22-35.
2. Burlacu I. Deservirea agrochimică a agriculturii în Republica Moldova. Chișinău, 2000. 230 p.
3. Patron P. Tehnologii moderne în legumicultură, calitatea producției și protecția mediului. În: Agricultura Moldovei, 2004, nr.1, p.10-14
4. Tcaci N., Nicolaescu A. Valorificarea potențialului economic al legumiculturii în Republica Moldova. Chișinău, UASM, 2008. 232 p.
5. Zagorcea C. Unele aspecte ale bilanțului elementelor biofile principale (NPK) în agrofitocenozele din Republica Moldova. În: Serviciul agrochimic de Stat al Republicii Moldova la 35 ani. Chișinău, 1999, p. 53-72
6. Токарев В., Дашкова Н., Бурлаку И., Ткач Н. и другие. Инструкция и нормативы по определению экономической и энергетической эффективности применения удобрений. Москва, 1987. 45 с.
7. Кордуняну П., Стратулат М., Ткач Н. Рациональное применение удобрений. Кишинёв, Картя Молдовеняскэ, 1989. 188 с.

PLANIFICAREA AUDITULUI

PAVEL BODAREV

doctor în economie, auditor,

Director General al „Moldauditing” SRL

Abstract. *The article reveals the specifics of the preparation stage in the auditing control. It demonstrates different aspects of the general auditing plan as well as the essence of risk assessment and the accounting and internal control systems. The article also emphasizes the traits, time of execution, and the volume of auditing procedures. For more elaborative explanation, a number of graphs and charts are included.*

ETAPA PREGĂTITOARE A CONTROLULUI DE AUDIT

Standardele ce reglementează activitatea de audit ca și celelalte standarde au menirea de a stabili pentru organizația de audit, precum și pentru alte persoane fizice și juridice, care activează în acest domeniu, norme și recomandări cu privire la obiectivul și principiile generale ale auditului pentru fiecare etapă de exercitare a lui. Mai mult ca atât standardele reprezintă generalizarea practicii de audit pentru a scoate în evidență principiile cu caracter obligatoriu pentru toți auditorii, indiferent de condițiile concrete de exercitare a auditului.

Din aceste considerente, autorul propune ca *etapa pregătitoare* a controlului de audit, precum și celelalte etape ale auditului să fie analizate reieșind din prevederile S.N.A. (Standardelor Naționale de Audit). Momentele dificile vor fi descrise și explicate mai amănunțit.

Unii specialiști numesc această etapă „de pregătire preventivă” [3, p.270], iar alții consideră că această etapă a controlului de audit face parte din cadrul etapei de planificare [4, p.7].

Conform schemei de mai jos, pregătirea controlului de audit prezintă o etapă separată de celelalte etape din cadrul auditului. Ea constituie prima etapă, care poate fi numită hotărâtoare pentru celelalte. Anume în cadrul acestei etape se ia decizia de a accepta sau nu cererea clientului și respectiv de a presta sau nu serviciul de audit cerut (vezi figura 1).

Coordonarea cu agentul economic ce urmează a fi auditat, conform prevederilor S.N.A. 220 “Controlul calității lucrărilor de audit”, compartimentul F “Acceptarea și păstrarea clienților”, începe cu studierea cererii clientului pentru a se lua hotărârea de a fi acceptată sau nu. Standardul solicită următoarele proceduri de apreciere a potențialilor clienți pentru acceptarea acestora în calitate de client:

- obținerea și examinarea rapoartelor financiare și celor fiscale, inclusiv declarația privind impozitul pe venit;
- solicitarea informației despre potențialul client de la persoane terțe (bănci, consultanți juriști ai clientului potențial, de la alte persoane, care pot oferi informații necesare);

- comunicarea cu auditorul predecesor pentru a stabili: onestitatea conducerii; divergențele apărute cu conducerea agentului economic verificat în privința politicii de contabilitate (procedurilor de audit), motivele de schimbare a auditorului predecesor;
- stabilirea circumstanțelor, care pot impune organizația de audit să trateze acest angajament ca unul ce necesită o atenție specială sau care prezintă un risc deosebit.

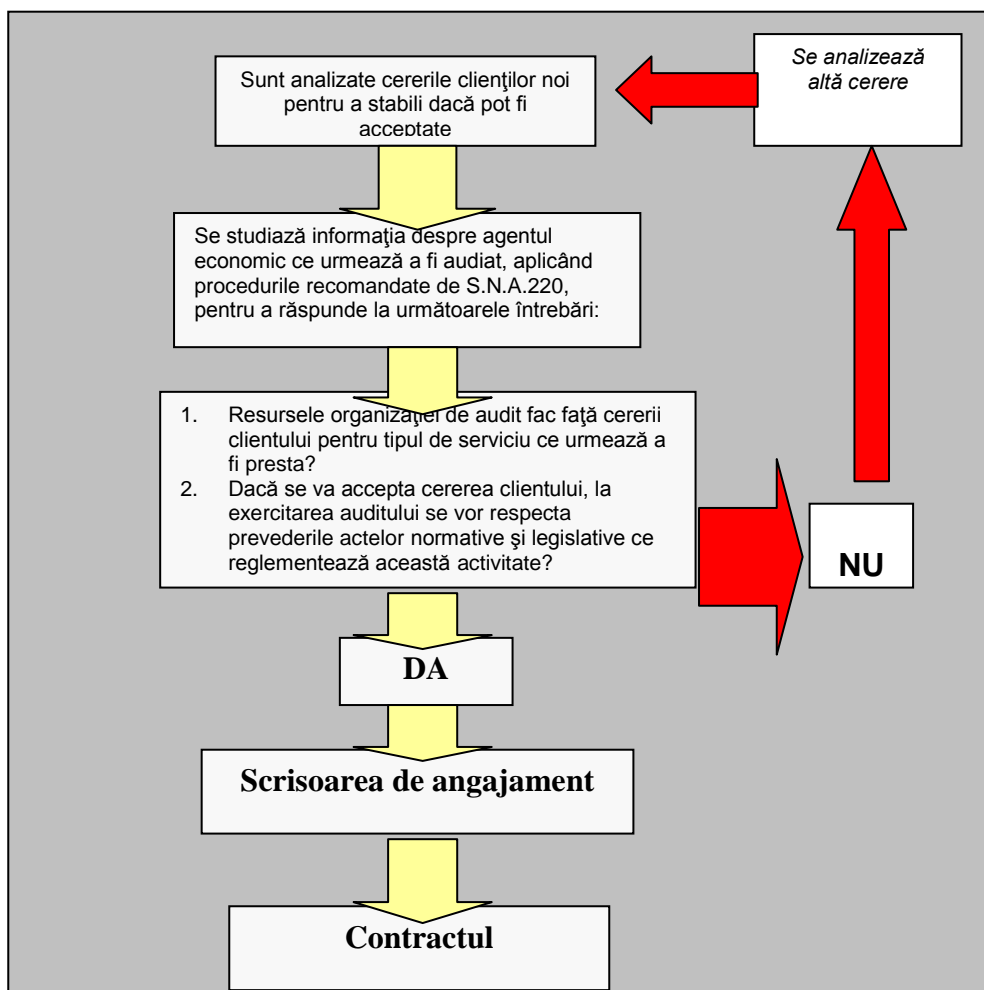


Figura 1. Procesul de acceptare a noilor clienți

Scopul aplicării procedurilor enumerate mai sus constă în evaluarea resurselor organizației de audit pentru a se stabili dacă capacitatea organizației în cauză permite deservirea potențialului client, iar procedurile ce urmează a fi utilizate la auditare nu vor încălca prevederile actelor normative și legislative ce reglementează această activitate. De asemenea se vor stabili care sunt tipurile de angajamente ce pot fi

acceptate numai în anumite condiții. În cazul în care angajamentul nu poate fi acceptat de către firma de audit se analizează cererea altui client (vezi figura 1).

În practică există o mulțime de situații, care necesită a fi studiate și analizate de către organizația de audit la etapa de pregătire a controlului de audit. Aceste situații permit organizației de audit să stabilească dacă este de acord sau nu să colaboreze cu noul client. Tot aici ar fi necesar de menționat că deseori clientul confruntă serviciile conexe cu obiectivul unui audit al rapoartelor financiare, considerând că ele se prestează odată cu verificarea autenticității rapoartelor financiare. Chiar dacă firma de audit insistă prestarea altor servicii paralel cu stabilirea veridicității rapoartelor financiare, clientul nu trebuie să confrunte aceste două lucruri. Sunt cazuri când la exercitarea auditului trebuie restabilită evidența contabilă, sau cazuri când sunt depistate fapte, care pun la îndoială posibilitatea formulării opiniei fără mențiuni, precum și alte situații, care necesită a fi analizate și apreciate de către auditor. De obicei clienții angajează auditorii mizând pe o opinie fără mențiuni. În acest caz auditorul, dispunând de dovezi sigure că rezultatul scontat va fi negativ, cu certitudine va refuza un asemenea audit. Mulți clienți consideră că este mai comod de a colabora cu auditorii în lunile februarie-martie, când sunt pregătite și întocmite rapoartele financiare și declarația privind impozitul pe venit, însă auditorii, dimpotrivă, sunt cointeresați în repartizarea uniformă a lucrului pe parcursul întregului an.

Existența factorilor subiectivi, spre exemplu, reputația de afaceri a clientului, legalitatea activităților exercitate de potențialul client, solvabilitatea bună a clientului (posibilitatea reală ca serviciile prestate de firma de audit să fie achitate) prezintă un avantaj în plus de care trebuie să țină cont organizația de audit.

În cadrul etapei de pregătire a controlului de audit mai este necesar de a fi clarificate următoarele probleme: crearea condițiilor normale de lucru pentru echipa de auditori la verificarea pe teren, modalitatea de achitare a serviciilor prestate și de prezentare a rezultatelor controlului de audit. Dacă etapa de pregătire a controlului de audit durează doar 2-3 ore este evident că firma de audit nu va cere clientului plata pentru asemenea lucru, însă în cazul când ea durează câteva zile, iar sediul subiectului economic audiat se află în alt oraș, desigur că va apare problema plății. În acest caz se recomandă de a se întocmi un contract în care să se precizeze următoarele puncte: conținutul lucrărilor de verificare, termenul de executare, modalitatea de plată și forma de prezentare a rezultatelor verificării. Dacă ambele părți consideră că nu este necesar de a fi întocmit un asemenea contract, organizația de audit poate recomanda clientului cel puțin să-i fie prezentat raportul în scris cu privire la rezultatele controlului anticipat.

S.N.A. nu prevăd documente tipizate a lucrărilor de pregătire a controlului de audit. Însă deoarece această etapă, după cum a fost menționat anterior, joacă un rol decisiv în exercitarea de mai departe a auditului, se consideră necesar ca lucrările executate să fie înscrise în documentul *Rezultatele controlului din cadrul etapei pregătitoare a auditului*.

Primul compartiment al documentului se va completa cu date despre persoanele cu funcții de răspundere, precizându-se totodată și data ocupării funcțiilor de răspundere de către personalul administrativ.

Compartimentul doi al documentului în cauză este destinat pentru a fi completat cu informația ce poartă caracter general. În baza datelor din acest compartiment firma de audit:

- apreciază gradul de influență din partea fondatorului străin. Stabilește dacă fondatorul în cauză nu insistă angajarea serviciilor firmelor de audit din străinătate;
- analizează situația mijloacelor bănești ale întreprinderii verificate atât la începutul perioadei cât și la sfârșitul perioadei raportate. Aproximativ poate fi determinat volumul operațiilor economice înregistrate la conturile de mijloace bănești pe parcursul perioadei raportate;
- stabilește dacă sistema de remunerare și de premii nu favorizează denaturarea indicatorilor financiari;
- analizează structura capitalului statutar și componența proprietarilor subiectului economic, pentru a stabili realitatea intereselor cu privire la rezultatele activității economice, dacă fondatorii participă la administrarea agentului economic;
- trebuie să se convingă dacă profitul net este repartizat conform hotărârii adunării generale a proprietarilor sau fondatorilor;
- verifică dacă activitățile licențiate corespund cu cele prevăzute în documentele de constituire ale întreprinderii în cauză;
- determină dacă la exercitarea auditului va fi nevoie de serviciul expertului tehnologic;
- apreciază gradul de dependență față de anumiți furnizori și cumpărători;
- stabilește seriozitatea întreprinderii verificate în ceea ce privește respectarea prevederilor legislației la exercitarea activității economice, beneficiază sau nu de serviciile specialiștilor bine calificați, dacă contractele încheiate cu terțe persoane sunt bine puse la punct de către juriști;
- apreciază starea sistemului controlului intern și a contabilității;
- determină caracterul influenței factorilor externi (în baza actele normative, actele autorităților publice locale; instrucțiunile interramurale; recomandări metodologice etc.) asupra activității economice a agentului economic;
- analizează informația despre rezultatele obținute în cadrul auditelor precedente, stabilește cauzele înlocuirii auditorului predecesor;
- recomandă clientului alte servicii, dacă acesta consideră că nu este oportun exercitarea serviciului cerut.

În compartimentul trei se analizează principalii indicatori financiari, care pe viitor pot servi la determinarea nivelului de semnificație și aplicarea procedurilor analitice.

Concluzia cu privire la pregătirea controlului de audit este reflectată în compartimentul patru și se bazează pe opinia despre oportunitatea colaborării cu agentul economic respectiv, ținând cont de factorii subiectivi, părerea organizației de audit despre termenul aproximativ de prestare a serviciilor; evaluarea posibilităților organizației de audit de a presta serviciul cerut de client, inclusiv numărul presupus de specialiști profesionali și de experți străini, care vor fi antrenați la exercitarea auditului,

preferințele clientului cu privire la termenul de executare a lucrărilor, numărul maximal de specialiști, care pot fi acceptați de client reieșind din condițiile tehnice pe care le poate pune la dispoziție subiectul economic.

Odată ce firma de audit a hotărât acceptarea angajamentului de a presta servicii clientului, în continuare apare necesitatea de a se conveni numitorul comun al obiectivului de audit, obligațiile, drepturile și responsabilitățile ambelor părți. În acest scop S.N.A. 210 “Condițiile angajamentelor de audit” recomandă să se întocmească *Scrisoarea de angajament privind exercitarea auditului*. Funcția principală a acestei scrisori constă în explicarea drepturilor și obligațiilor pe care și le asumă firma de audit față de client și viceversa, clientul față de firma de audit. Dacă clientul acceptă și nu are obiecții cu privire la conținutul și modul de formulare a scrisorii de angajament, practica general acceptată recomandă ca în acest caz scrisoarea de angajament întradevăr să obțină putere juridică a unui document de angajare, adică să servească ca contract de vânzare-cumpărare a serviciilor de audit prin semnare și sigilare de către ambele părți.

Dacă clientul nu este de acord cu cele relatate în scrisoarea de angajament, atunci se duc tratative pentru a se ajunge la un numitor comun, iar rezultatele convenite sunt reflectate în contract. Acceptarea scrisorii de angajament ca contract demonstrează profesionalismul înalt al firmei de audit de a colabora cu noii clienți.

Conținutul principal al scrisorii de angajament este recomandat de către același standard. Este foarte important ca clientul să mai cunoască și volumul lucrărilor de audit, care urmează a fi executate, pentru a justifica perioada de exercitare și prețul serviciilor menționate în această scrisoare. Deoarece Legea cu privire la activitatea de audit prevede nu numai obligațiile conducerii subiectului economic, ar fi cazul ca în scrisoarea de angajament să se fixeze și responsabilitățile firmei de audit. Mai mult ca atât, odată cu aprobarea Codului privind conduita profesională a auditorilor și contabililor din Republica Moldova în scrisoarea de angajament trebuie să se țină cont de acest act normativ ca garant al calității profesionale.

În practică există cazuri când clientul cere suplimentar și alte servicii. În această situație firma de audit, pentru a evita tratarea incorectă a acestor servicii din partea clientului, va expedia a doua scrisoare cu privire la schimbările intervenite în condițiile de prestare a serviciilor și mărimea plății suplimentare. De asemenea trebuie să se accentueze asupra valabilității condițiilor descrise în prima scrisoare și pentru serviciile suplimentar cerute. Dacă sfera de exercitare a auditului, ca urmare a acceptării serviciilor suplimentare, se modifică esențial, atunci se propune ca organizația de audit să anuleze valabilitatea primei scrisori și să formuleze o nouă scrisoare de angajament, care să cuprindă și serviciile respective. În toate cazurile de întocmire a scrisorii de angajament se recomandă utilizarea serviciilor unui jurist profesional, fiindcă, după cum s-a menționat anterior, scrisoarea poate să îndeplinească funcția contractului de acordare a serviciilor de audit.

Dacă ambele părți consideră că la angajarea serviciilor de audit trebuie să fie întocmit în mod obligatoriu contractul de cumpărare-vânzare a serviciilor de audit, atunci este necesar de a se ține cont de prevederile S.N.A. 210 și cele ale Legii cu

privire la activitatea de audit, iar în al doilea rând de particularitățile angajamentului respectiv.

ASPECTE CE SE REFERĂ LA ELABORAREA PLANULUI GENERAL DE AUDIT

Planul general de audit concretizează sfera de aplicare și metodele de exercitare a auditului rapoartelor financiare. Informația, necesară pentru concretizarea procedurilor de audit și metodelor de aplicare a lor, este obținută în baza investigațiilor de:

- cunoaștere a business-ului clientului;
- înțelegere a sistemelor contabil și de control intern;
- evaluare a riscului și caracterului semnificativ;
- concretizare a caracterului, momentului de exercitare și volumului procedurilor de audit;
- coordonare, gestiune, supraveghere și verificare a lucrărilor de audit;
- studiere a altor aspecte ce țin de planificarea auditului.

Informația despre potențialul client, obținută la planificarea preliminară, poartă un caracter general. În timp ce la planificarea lucrărilor de audit este necesar de a dispune de cunoștințe mai profunde despre tranzacțiile realizate de agentul economic în perioada raportată.

Cunoștințele obținute despre business-ul agentului economic îi permit auditorului să-și organizeze și să-și exercite lucrările mai eficient, să deservească clientul la nivelul corespunzător.

S.N.A. 310 „Cunoașterea business-ului” conține principii și recomandări cu privire la metodele, sursele de obținere și utilizare a cunoștințelor despre business-ul agentului economic.

Informația despre business-ul agentului economic poate fi colectată la studierea factorilor enumerați în tabelul 1.

Sursele principale de cunoaștere a ramurei și business-ului clientului sunt:

- rapoartele financiare pentru perioadele precedente;
- discuțiile cu auditorul predecesor;
- discuțiile cu personalul clientului;
- informația publicată în revistele de specialitate cu privire la ramura în care activează clientul;
- regulamentele interne cu privire la structura organizațională, politica și strategiile de marketing;
- fișierul din arhiva organizației de audit ce conține informația despre business-ul clientului;
- actele normative și legislative care reglementează activitatea agentului economic;
- prevederile legislației fiscale ce se referă la calculul impozitelor și taxelor achitate de agentul economic.

Cunoștințele despre business-ul agentului economic pot fi obținute, deasemenea, la examinarea încăperilor folosite în activitatea de bază și cea auxiliară. Această examinare constă în cercetarea tehnologiilor, clădirilor, depozitelor, altor mijloace fixe.

Tabelul 1

Factorii de bază ce influențează business-ul agentului economic

Nr. de ordine	Denumirea factorilor
I. Factorii generali economici	
1.1.	Politica fiscală de stat
1.2.	Politica valutară de stat
1.3.	Ratele dobânzii și disponibilitățile de finanțare ale statului
1.4.	Cursuri ale valutei străine și controlul acestora
II. Factori de ramură care influențează business-ul agentului economic	
2.6.	Piața și concurența
2.3.	Activitatea ciclică sau sezonieră
2.5.	Modificări în tehnologia produsului
2.4.	Riscul de afaceri (limitarea accesului pe piață a noilor concurenți)
2.5.	Cadrul legislativ-normativ
2.6.	Asigurarea cu energia și costul acesteia
III. Factori la nivelul agentului economic	
3.1.	Proprietarii reali și părțile legate
3.2.	Structura capitalului
3.3.	Planuri strategice ale conducerii și Consiliului directorilor
3.4.	Achiziția, fuziunea sau vânzarea agentului economic (planificate sau recent efectuate)
3.5.	Reputația de afaceri a fiecărui membru al Consiliului director
3.6.	Frecvența ședințelor membrilor Consiliului director
3.7.	Independența membrului Consiliului director față de conducerea agentului economic
3.8.	Schimbări în componența consultantilor profesioniști (juriști, auditori)
3.9.	Experiența și reputația personalului de conducere
3.10.	Fluctuația (reciclarea) cadrelor
3.11.	Competența personalului serviciului “contabilitate”
3.12.	Presiuni asupra conducerii din partea unor persoane cu influență dominantă
3.13.	Existența controlului intern
3.14.	Genul de afaceri (activitatea de producție, comerț, de prestare a serviciilor)
3.15.	Amplasarea clădirilor de producție, depozitelor, birourilor
3.16.	Existența contractelor pe perioada îndelungată de timp cu clienții și furnizorii agentului economic
3.17.	Starea localurilor de depozitare a stocurilor de mărfuri și materiale
3.18.	Termenii de valabilitate a licențelor, brevetelor
3.19.	Articolele principale de consumuri și cheltuieli
3.20.	Actele legislative și normative care influențează activitatea agentului economic
3.21.	Legislația fiscală
3.22.	Utilizatorii rapoartelor financiare

Cunoștințele despre business-ul agentului economic pot fi însușite și din documentele prezentate organizației de audit de către agentul economic: procesele verbale întocmite la adunarea generală a acționarilor (proprietarilor), dările de seamă ale gestionarilor, politica de contabilitate, regulamentele interne aferente sistemelor contabil și de control intern.

Sistemul contabil, conform paragrafului 8 al S.N.A. 400 „Evaluarea riscului și controlul intern”, constituie un ansamblu (totalitate) de principii (reguli) și înregistrări contabile, prin intermediul cărora agentul economic își organizează și își ține contabilitatea financiară. Cu ajutorul acestui sistem tranzacțiile economice sunt identificate (depistate), acumulate (colectate), evaluate, clasificate, înregistrate, generalizate și reflectate în rapoartele financiare.

Sistemul contabil este utilizat nu numai pentru întocmirea rapoartelor financiare, declarațiilor fiscale, dar și pentru furnizarea informațiilor utile conducerii agentului economic la luarea deciziilor. Din acest motiv, cunoașterea sistemului contabil presupune nu numai studierea principiilor S.N.C., politicii de contabilitate dar și a regulilor contabilității manageriale.

Sistemul de control intern este definit ca ansamblul politicilor și tehnicilor utilizate de conducerea agentului economic pentru organizarea eficientă a activității economice, protejarea activelor agentului economic, prevenirea și descoperirea cauzelor de fraudă și eroare, asigurarea exactității și plenitudinii înregistrărilor contabile, pregătirea la timp a unor informații financiare credibile.

Conform S.N.A. 400 „Evaluarea riscului și controlului intern” controlul intern are următoarea structură (vezi figura 2.).

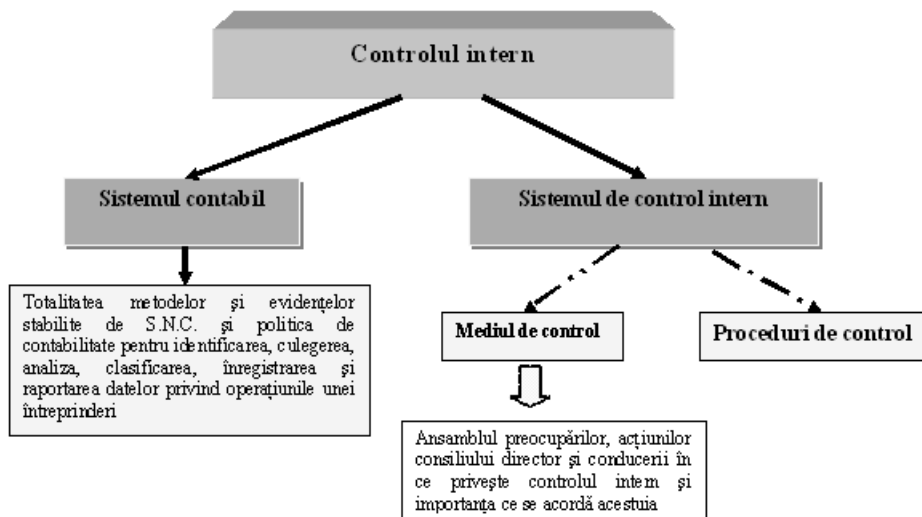


Figura 2. Elementele de bază ale controlului intern

Mediul de control, procedurile de control împreună cu sistemul contabil formează controlul intern al agentului economic [2, p. 273]. Primele două elemente de bază ale controlului intern (mediul de control și procedurile de control) alcătuiesc sistemul de control intern.

Mediul de control constă în ansamblul preocupărilor (atitudinii), acțiunilor membrilor consiliului director și conducerii în ce privește controlul intern și importanța

ce se acordă acestuia pentru agentul economic. Factorii care determină mediul de control sunt: modul de funcționare a consiliului director și celorlalte organe de conducere; filozofia și stilul de conducere; structura întreprinderii; procedurile ce țin de cadre; modul de stabilire a responsabilităților și competenței angajaților agentului economic.

Măsurile aferente politicilor de control pot fi clasificate astfel (vezi figura 3).

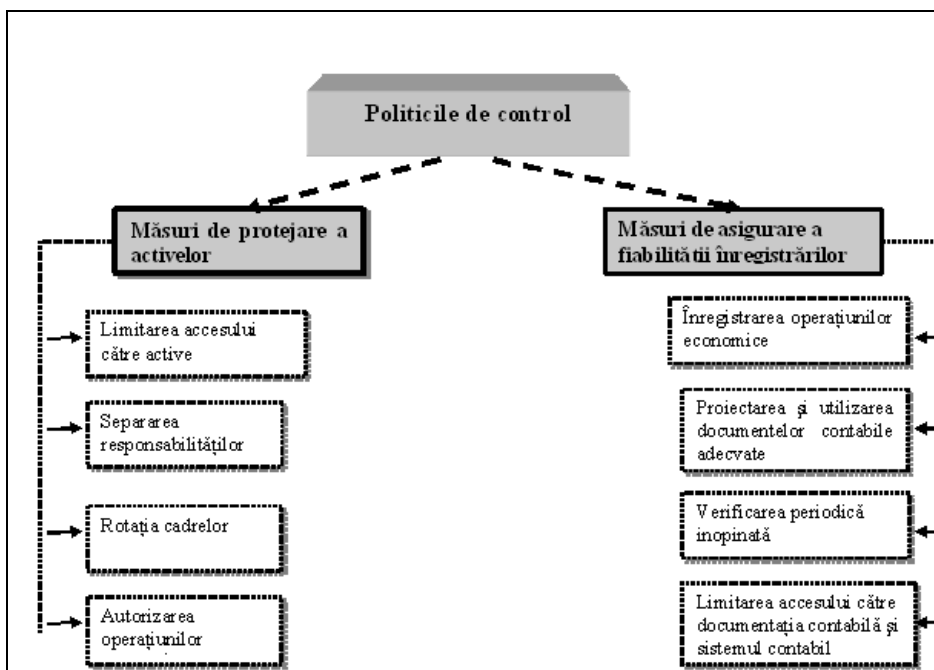


Figura 3. Tipurile principale de măsuri (politici) de control promovate de întreprindere

Limitarea accesului către active constituie totalitatea măsurilor de protejare a integrității patrimoniului întreprinderii. Astfel de măsuri sunt realizate prin intermediul pazei, mijloacelor speciale de securitate.

Separarea responsabilităților prezintă un ansamblu de măsuri destinate divizării responsabilității materiale de cea cu privire la înregistrarea operațiunilor economice; separarea responsabilității de autorizare de celelalte două tipuri de responsabilități (responsabilitatea materială și responsabilitatea de înregistrare). Tipurile principale de responsabilități pot fi formulate în modul următor (vezi figura 4).

1. *Gestionarii* – persoanele angajate de întreprindere, care printr-un contract de răspundere materială și-au asumat responsabilitatea pentru păstrarea anumitor active (de exemplu: depozitarul, casierul, șeful secției de producție). Casierul este responsabil de numerarul din casieria întreprinderii;

2. *Persoana responsabilă de autorizarea operațiunilor economice* este persoana împuternicită de proprietarii sau conducerea agentului economic să ia

anumite decizii sau să permită efectuarea unor operațiuni economice. Cu astfel de persoane proprietarii sau conducerea agentului economic negociază împuternicirea și responsabilitatea pe care își vor asuma-o la angajarea lor. Spre exemplu, managerul de regulă este persoana angajată de proprietari pentru a realiza obiectivele prevăzute în statutul și contractul de constituire a întreprinderii. Față de proprietari managerul poartă responsabilitate pentru deciziile și tranzacțiile realizate ce contravin intereselor proprietarilor întreprinderii sau pentru faptul că utilizează activele în interesele personale. O astfel de responsabilitate poate fi atribuită și șefului secției de comerț (marketingul) față de managerul întreprinderii sau față de proprietarii ei;

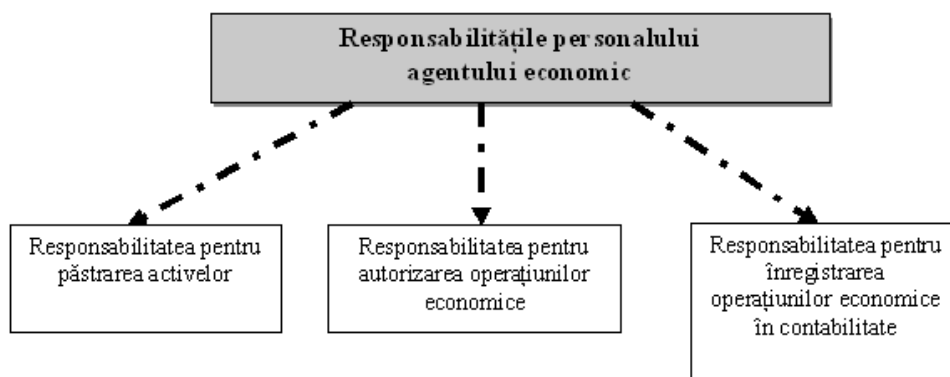


Figura 4. Clasificarea responsabilităților personalului întreprinderii

3. *Persoana responsabilă de înregistrarea operațiunilor economice* în documentația contabilă. Această responsabilitate este atribuită, de regulă, colaboratorilor serviciului “contabilitate”.

Rotația cadrelor sunt măsurile îndreptate către rotația persoanelor cu funcții de responsabilitate între posturi diferite. Măsurile promovate de proprietarii sau conducerea agentului economic, în privința rotației cadrelor, sunt măsurile:

- de concediere pe neașteptate a persoanelor cu funcții de responsabilitate (de exemplu, convingerea contabilului să-și ia concediul său de odihnă fiindcă așa a hotărât conducerea agentului economic);
- de rotație între posturi diferite a persoanelor cu funcții de responsabilitate (de exemplu, rotația depozitarilor).

MĂSURI DE ASIGURARE A FIABILITĂȚII ÎNREGISTRĂRILOR CONTABILE

Categoriile principale de măsuri cu privire la asigurarea fiabilității înregistrărilor contabile sunt (vezi figura 2):

1. **Măsuri de înregistrare a operațiunilor economice** - măsuri promovate de conducerea agentului economic în privința înregistrării tuturor operațiunilor economice, care au avut loc în perioada respectivă, în documentația contabilă;

2. **Proiectarea și utilizarea unor formulare de documente contabile** adecvate activităților economice efectuate de întreprindere – constituie, de asemenea, o categorie

principală de măsuri întru asigurarea fiabilității înregistrărilor contabile. Pentru orice tip de operațiune economică întreprinderea trebuie să dispună de documente justificative, documente de stocare a informației din documentația justificativă, de registre contabile, formularele cărora trebuie să fie elaborate în baza cerințelor actelor normative și legislative cu privire la contabilitate. Spre exemplu, încasările și plățile de numerar în casierie trebuie să fie înregistrate în dispozițiile de încasare și plată, elaborate în baza cerințelor legii contabilității [1] și Normelor pentru efectuarea operațiunilor de casă în economia națională a Republicii Moldova.

3. **Inventarierea periodică inopinată**, constituie totalitatea măsurilor de verificare a existenței și stării activelor materiale, creanțelor și datoriilor întreprinderii la un moment dat fără ca gestionarii și persoanele responsabile de evidența lor să fie preîntâmpinate din timp despre această verificare;

4. Măsuri promovate de conducerea agentului economic în **privința nepermiterii scurgerii de informație** prezintă o politică de control aferentă limitării accesului către documentația contabilă și sistemul contabil computerizat.

Procedurile de control completează mediul de control și constă din totalitatea acțiunilor îndeplinite de personalul agentului economic, pentru realizarea măsurilor enumerate mai sus. Exemple de astfel de proceduri pot servi:

1. *Verificarea reciprocă* – procedură de control care constă în contrapunerea datelor din documentele justificative, documentele de stocare, registrele contabile pentru stabilirea autenticității (veridicității) operațiunii economice. Această procedură se folosește de contabilitate la stabilirea veridicității vânzărilor înainte de a fi înregistrate în Borderoul Nr. 2.21 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale” prin compararea datelor din factura comercială cu cele din darea de seamă a depozitarului. Verificarea reciprocă se efectuează, deasemenea, la examinarea datelor din comanda autorizată și delegația primită, pentru perfectarea exemplarelor facturii fiscale; la compararea sumelor din extrasul bancar cu cele din factura fiscală înainte de a micșora creanța;

2. *Verificarea exactității aritmetice a înregistrărilor* – presupune controlul corectitudinii efectuării calculelor aritmetice la determinarea: totalurilor din documentele justificative, documentele de stocare și registrele contabile, balanța de verificare, Cartea mare, rapoartele financiare; rulajelor și soldurilor finale din Cartea mare, rapoartele financiare; sumelor din notele contabile, situația de calcul a salariilor, dărilor de seamă ale gestionarilor. Această procedură de control se utilizează frecvent la perfectarea documentelor justificative, precum și la prelucrarea informației din aceste documente;

3. *Controlul sistemelor informaționale computerizate*, constă în verificarea faptului dacă: tastarea informației din documentația justificativă se efectuează doar de către persoana care este împuternicită (autorizată) să execute această funcție; modificarea sau adăugarea noilor instrucțiuni în programa computerizată de contabilitate se efectuează doar cu permisiunea contabilului-șef; parola de acces la sistema informațională computerizată este cunoscută doar de persoanele autorizate de contabilul-șef; computerul este supus pericolului de a fi virusat, sustras (furat);

informația din computer poate fi pierdută, fără să existe vre-o posibilitate de a fi restabilă;

4. *Verificarea analitică a înregistrărilor contabile* – procedură de control realizată cu ajutorul balanței de verificare a conturilor analitice. Balanța în cauză conține soldurile inițiale și finale, rulajele debitoare și creditoare ale tuturor conturilor analitice din cadrul contului sintetic. Această procedură de control constă în stabilirea egalității dintre soldurile, rulajele debitoare și creditoare; verificarea corespunderii soldurilor și rulajelor conturilor sintetice din Cartea mare cu totalurile soldurilor, rulajelor conturilor analitice din cadrul contului sintetic respectiv. Procedura în cauză este utilizată la sfârșitul perioadei de gestiune (luna, trimestru, an) pentru stabilirea integrității sumelor înregistrate în Cartea mare și rapoartele financiare;

5. *Aprobarea și controlul documentelor*. Toate operațiunile (tranzacțiile) economice sunt aprobate (autorizate) pentru a fi realizate de conducerea agentului economic. Această procedură de control constă în stabilirea faptului dacă tranzacțiile efectuate au fost autorizate (permise) de persoana împuternicită de consiliul directorilor sau conducerea agentului economic s-o aprobe (sanționeze). Procedura este realizabilă numai prin intermediul controlării documentelor. Semnăturile din dispoziția de plată a conducătorului întreprinderii și a contabilului-șef semnifică aprobarea operațiunii de virare a mijloacelor bănești de la contul de decontare la contul bancar al furnizorului. Același rol poate fi atribuit semnăturii din factura fiscală, depusă de persoana autorizată să aprobe eliberarea mărfurilor de la depozit. În primul caz persoana care verifică este casierul, el verifică semnătura din dispoziția de plată pentru a stabili dacă virarea mijloacelor bănești a fost acceptată de conducătorul agentului economic sau altă persoană împuternicită de acesta. Iar pentru cazul doi, semnătura din factura fiscală este examinată de către depozitar pentru ca el să se încredințeze de faptul că eliberarea mărfurilor de la depozit a fost aprobată de persoana responsabilă de luarea unor astfel de decizii.

6. *Compararea informației interne cu sursele externe de informații*. Documentele primite de la persoanele terțe (furnizori, cumpărători, instituțiile bancare care deservește agentul economic) constituie sursa informațională externă de bază. Astfel de documente (facturile comerciale, extrasele de cont bancar și documentele justificative anexate la ele, delegațiile) sunt utilizate de colaboratorii contabilității agentului economic pentru stabilirea veridicității, integrității și pentru precizarea momentului de realizare a operațiunilor economice. De exemplu, prin compararea datelor din extrasul de cont bancar cu cele din dispoziția de plată se stabilește dacă suma indicată în dispoziția de plată a fost virată integral furnizorului. De asemenea extrasul de cont bancar conține și informația despre momentul efectuării transferului de mijloace bănești la contul de decontare al furnizorului. De aceea, numai după ce a fost aplicată această procedură de control, contabilul va fi sigur în autenticitatea acestei operațiuni economice – ceea ce-i va permite să efectueze înregistrarea contabilă corespunzătoare în registrul nr. 5.21 „Datorii comerciale pe termen scurt”, concretizând, totodată, data efectuării plății. În borderoul nr. 2.42 „Cont de decontare” se înregistrează numărul și data dispoziției de plată în baza căreia a fost efectuat transferul de mijloace bănești de pe contul bancar al agentului economic pe contul de

decontare al furnizorului. S-ar proceda incorect dacă asemenea înregistrări vor fi efectuate în momentul întocmirii și autorizării dispoziției de plată de către conducerea agentului economic. În contabilitate sunt prelucrate numai datele despre operațiunile efectuate (realizate) și nici într-un caz informația despre tranzacțiile care urmează a fi realizate. Extrasul de cont bancar constituie unicul document justificativ care confirmă efectuarea transferului de mijloace bănești de pe contul bancar al agentului economic;

7. *Inventarierea activelor și datoriilor agentului economic* – constituie o procedură de control a stării patrimoniului întreprinderii prin compararea datelor din contabilitate cu cele referitor la existența efectivă a lui. Această procedură de control permite: verificarea respectării regulilor și condițiilor de păstrare a stocurilor de mărfuri și materiale, mijloacelor bănești în numerar, utilajului și a altor mijloace fixe; stabilirea realității valorii de bilanț a activelor pe termen lung, stocurilor de mărfuri și materiale, sumelor de mijloace bănești în casierie și la conturile bancare, creanțelor și datoriilor, producției în curs de execuție, cheltuielilor anticipate pe termen lung și scurt, alte posturi din bilanț. În prezent există chiar și un Regulament special al Ministerului finanțelor cu privire la modalitatea de efectuare a inventarierii [19], cerință de bază la efectuarea inventarierii constă în faptul că această procedură de control trebuie să fie executată de o persoană diferită de cea care răspunde de ținerea registrelor contabile și de păstrarea activelor;

8. *Compararea și analiza rezultatelor financiare în raport cu cele bugetate.* Bugetarea constituie procesul de stabilire a operațiunilor (acțiunilor) care urmează a fi executate pe viitor, reflectate într-un document, numit buget. Compararea rezultatelor obținute cu cele așteptate (indicate în bugete) se efectuează cu scopul de a identifica cauzele nerealizării integrale a indicatorilor financiari planificați. Această procedură de control este utilă nu numai conducerii agentului economic, dar și auditorului, fiindcă una din cauzele necorespunderii depline a rezultatelor financiare cu datele bugetelor poate fi existența denaturărilor la prelucrarea contabilă a informației financiare.

Conform paragrafului 10 (c) al S.N.A. 300 „Planificarea” la aprecierea riscului și caracterului semnificativ se recomandă:

1. Evaluarea preliminară a riscului inerent și a riscului legat de control;
2. Constatarea domeniilor semnificative pentru audit;
3. Examinarea interconexiunilor componentelor riscului de audit.

EVALUAREA PRELIMINARĂ A RISCULUI INERENT ȘI A RISCULUI LEGAT DE CONTROL

Cunoștințele obținute la evaluarea riscului și caracterului semnificativ sunt utilizate pentru stabilirea volumului și caracterului procedurilor de audit.

Riscul inerent, conform paragrafului 5 al S.N.A. 400 „Evaluarea riscului și controlul intern”, constituie predispoziția soldului unui cont sau unui grup de tranzacții către denaturări, care pot fi semnificative în mod separat sau cumulate cu denaturările altor solduri sau grupuri de tranzacții, în condițiile absenței politicii și procedurilor respective de control intern.

Prin noțiunea „*grup de tranzacții*” se subînțelege rulajul debitor sau creditor al contului contabil respectiv. Iar termenul „*denaturări semnificative*” poate fi tălmăcit în modul următor: denaturările sunt considerate semnificative dacă informația, care

conține aceste denaturări, cauzează aprobarea unor decizii incorecte de către utilizatorii acestei informații.

Denaturarea este definită de S.N.A. 110 „Terminologia folosită în Standardele Naționale de Audit” în modul următor: *denaturarea* – inexactitatea informației financiare, cauza căreia poate fi eroarea sau fraudă (vezi figura 5).

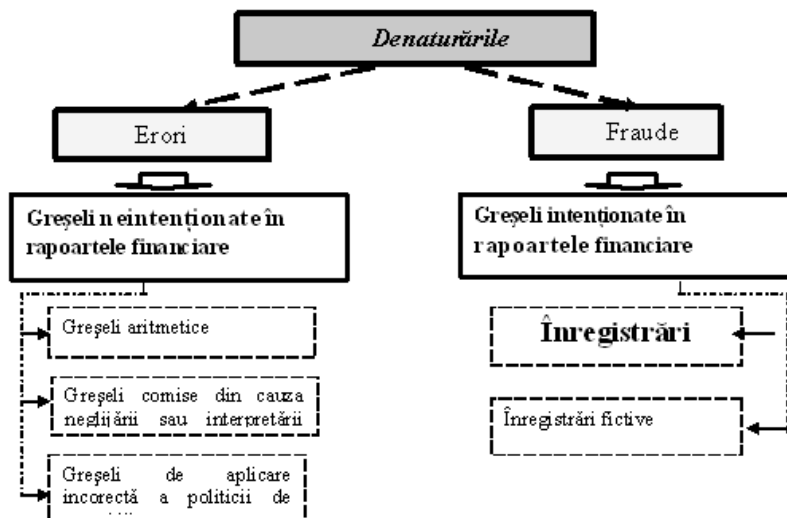


Figura 5. Clasificarea denaturărilor

Explicația „erorii” și a „fraudei” este dată de S.N.A. 240 „Frauda și eroarea”. La întocmirea rapoartelor financiare pot fi comise următoarele tipuri de erori:

- erori de calcul aritmetice în documentele justificative, de stocare, registrele contabile, cartea mare;
- erori comise din cauza omiterii sau înțelegerii greșite a operațiunilor economice;
- erori de interpretare greșită a prevederilor S.N.C., politicii de contabilitate, legislației fiscale.

Frauda constituie o acțiune intenționată a personalului agentului economic, inclusiv personalul administrativ, sau a unor terțe părți cu scopul de a falsifica autenticitatea rapoartelor financiare. Frauda poate fi înfăptuită prin falsificarea înregistrărilor din documentele contabile. Astfel de documente ascund tranzacții economice de utilizare nelegitimă a activelor sau conțin înregistrări de tranzacții neefectuate (fictive). Neînregistrarea unor tranzacții economice în documentația contabilă, de asemenea constituie o acțiune intenționată din partea personalului administrativ, care are ca rezultat prezentarea rapoartelor financiare neautentice.

La elaborarea planului general de audit, auditorul trebuie să efectueze evaluarea riscului inerent la nivelul rapoartelor financiare (vezi paragraful 12 al S.N.A. 400). Iar la elaborarea programului de audit, auditorul trebuie să coreleze această evaluare cu soldurile conturilor și grupele de tranzacții semnificative la nivelul

aspectelor calitative sau să presupună că riscul inerent în privința aspectelor calitative este ridicat.

S.N.A. 400 „Evaluarea riscului și controlul intern” nu ne permite să aflăm conținutul tehnicii de evaluare a riscului inerent la nivelul rapoartelor financiare. De aceea, ar fi fost potrivit faptul dacă în prezenta lucrare va fi descris un exemplu de tehnică utilizată la evaluarea riscului inerent la etapa planificării auditului rapoartelor financiare.

Pentru elaborarea planului general de audit se va utiliza testul de evaluare a riscului inerent la nivelul rapoartelor financiare (vezi anexa 2.2.3.1.) – testul de evaluare a riscului inerent pentru aspectele calitative ale grupului de tranzacții semnificative.

Pornind de la prevederile paragrafului 12 al S.N.A. 400, testele de evaluare a riscului inerent pot fi clasificate astfel (vezi figura 6).

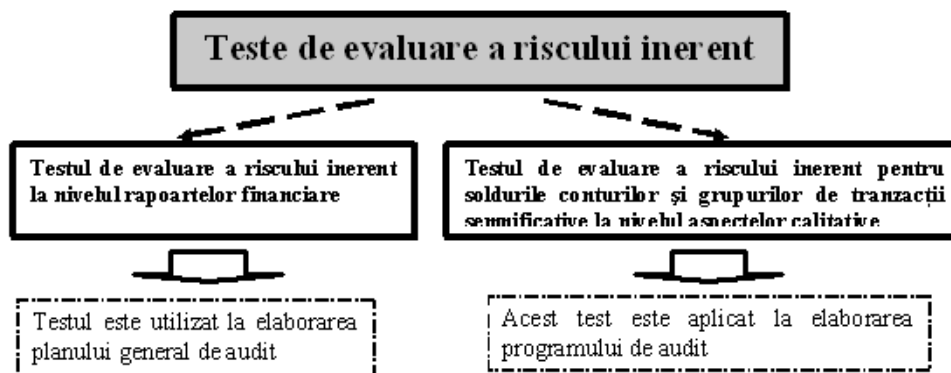


Figura 6. Clasificarea testelor de evaluare a riscului inerent

Pentru evaluarea riscului inerent la nivelul rapoartelor financiare este necesară aprecierea profesională a auditorului la evaluarea următorilor factori (vezi paragraful 13 al S.N.A. 400):

- onestitatea conducerii;
- competența personalului administrativ;
- presiuni neobișnuite asupra conducerii;
- gradul de uzură morală a tehnologiilor de producere;
- structura capitalului propriu;
- amplasarea geografică a clădirilor și construcțiilor agentului economic;
- tipul concurenței;
- particularitățile ramurii în care activează întreprinderea;
- posturile din rapoartele financiare care au necesitat corectări în perioada de gestiune precedentă;
- posturile rapoartelor financiare ce conțin estimări contabile;
- complexitatea tranzacțiilor care poate necesita asistența unui expert;
- predispoziția activelor la pierderi sau abuzuri;

- efectuarea tranzacțiilor neordinare sau complicate în special la sfârșitul perioadei de gestiune;
- tranzacțiile care n-au fost supuse procedurilor obișnuite de prelucrare.

Testul de evaluare a riscului inerent la nivelul rapoartelor financiare poate avea următorul conținut:

- aprecierea filozofiei managementului și stilului de conducere în ceea ce privește controlul intern;
- aprecierea structurii organizatorice a agentului economic;
- înțelegerea gradului de separare a împuternicirilor și responsabilităților;
- aprecierea politicilor și procedurilor ce țin de cadre;
- aprecierea lucrărilor de întocmire și prezentare a rapoartelor financiare;
- stabilirea particularităților de elaborare a rapoartelor interne în scopuri administrative;

Pentru evaluarea riscului inerent la nivelul rapoartelor financiare este necesară aprecierea profesională a auditorului la evaluarea următorilor factori (vezi paragraful 13 al S.N.A. 400):

- onestitatea conducerii;
- competența personalului administrativ;
- presiuni neobișnuite asupra conducerii;
- gradul de uzură morală a tehnologiilor de producere;
- structura capitalului propriu;
- amplasarea geografică a clădirilor și construcțiilor agentului economic;
- tipul concurenței;
- particularitățile ramurii în care activează întreprinderea;
- posturile din rapoartele financiare care au necesitat corectări în perioada de gestiune precedentă;
- posturile rapoartelor financiare ce conțin estimări contabile;
- complexitatea tranzacțiilor care poate necesita asistența unui expert;
- predispoziția activelor la pierderi sau abuzuri;
- efectuarea tranzacțiilor neordinare sau complicate în special la sfârșitul perioadei de gestiune;
- tranzacțiile care n-au fost supuse procedurilor obișnuite de prelucrare.

Testul de evaluare a riscului inerent la nivelul rapoartelor financiare poate avea următorul conținut:

- aprecierea filozofiei managementului și stilului de conducere în ceea ce privește controlul intern;
- aprecierea structurii organizatorice a agentului economic;
- înțelegerea gradului de separare a împuternicirilor și responsabilităților;
- aprecierea politicilor și procedurilor ce țin de cadre;
- aprecierea lucrărilor de întocmire și prezentare a rapoartelor financiare;
- stabilirea particularităților de elaborare a rapoartelor interne în scopuri administrative;

Această clasificare se cere a fi cunoscută, fiindcă la elaborarea programului de audit auditorul trebuie să coreleze evaluarea riscului inerent cu soldurile conturilor și

grupurile de tranzacții semnificative la nivelul aspectelor calitative (vezi paragraful 12 al S.N.A. 400).

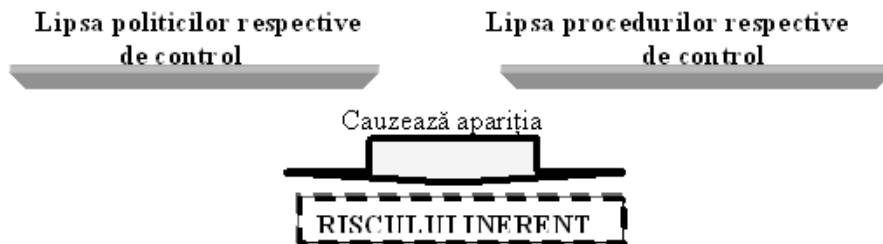


Figura 7. Clasificarea factorilor ce determină riscul inerent

La majoritatea agenților economici, grupele de tranzacții semnificative sunt cele legate de operațiunile de vânzare, achiziție, de producere sau de prestare a serviciilor. De aceea, pentru elaborarea programului de audit riscul inerent trebuie să fie evaluat pentru tranzacțiile de vânzare, achiziție, de producere sau de prestare a serviciilor.

Această clasificare se cere a fi cunoscută, fiindcă la elaborarea programului de audit auditorul trebuie să coreleze evaluarea riscului inerent cu soldurile conturilor și grupurile de tranzacții semnificative la nivelul aspectelor calitative (vezi paragraful 12 al S.N.A. 400).

La majoritatea agenților economici, grupele de tranzacții semnificative sunt cele legate de operațiunile de vânzare, achiziție, de producere sau de prestare a serviciilor. De aceea, pentru elaborarea programului de audit riscul inerent trebuie să fie evaluat pentru tranzacțiile de vânzare, achiziție, de producere sau de prestare a serviciilor.

Evaluarea riscului legat de control la etapa planificării auditului este definită de S.N.A. 400 – *evaluarea preliminară a riscului legat de control*. Această evaluare constă în evaluarea eficienței sistemelor contabil și de control intern. Astfel de sisteme pot fi considerate eficiente dacă sunt capabile să prevină sau să descopere și să corecteze denaturările semnificative.

Pentru a înțelege esența eficienței sistemelor contabil și de control intern este necesar, mai întâi, de clasificat procedurile de control ce se referă la aceste sisteme în următoarele două categorii (vezi figura 8.).

I. Proceduri de prevenire a denaturărilor:

- a) limitarea accesului către active, documentația contabilă computerizată a agentului economic;
- b) utilizarea formularelor de documente contabile elaborate în baza cerințelor actelor normative și legislative cu privire la contabilitate, ținând cont de particularitățile organizatorice ale agentului economic;
- c) rotația personalului cu funcții de responsabilitate;
- d) controlul sistemelor informaționale computerizate;
- e) aprobarea și controlul documentelor.

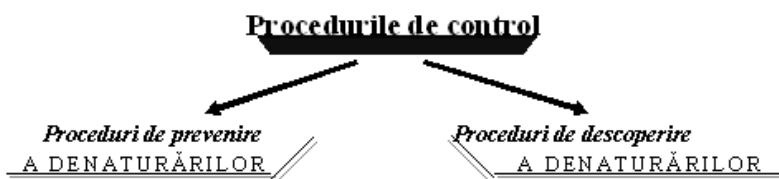


Figura 8. Clasificarea procedurilor controlului intern în funcție de rolul acestora

II. Proceduri de descoperire a denaturărilor:

- a) inventarierea regulată în mod inopinat a activelor și datorilor agentului economic;
- b) verificarea reciprocă;
- c) verificarea exactității aritmetice a înregistrărilor;
- d) verificarea analitică a înregistrărilor contabile;
- e) compararea informației interne cu cea din sursele externe de informație;
- f) compararea și analiza rezultatelor financiare cu datele bugetelor.

Paragraful 23 al S.N.A. 400 cere auditorului să evalueze preliminar riscul legat de control la nivelul aspectului calitativ referitor la soldurile semnificative ale fiecărui cont sau referitor la fiecare grup de tranzacții semnificative. Aspectele calitative referitoare la soldurile și rulajele conturilor sunt enumerate la paragraful 14 al S.N.A. 500 „Dovezi de audit”.

CONSTATAREA DOMENIILOR SEMNIFICATIVE PENTRU AUDIT

Soldurile și tranzacțiile economice aferente contului contabil respectiv sunt *semnificative* dacă ponderea acestora este esențială comparativ cu celelalte solduri și tranzacții ale conturilor contabile. Spre exemplu, la multe întreprinderi ponderea vânzărilor nete în totalul vânzărilor este esențială, de altfel cum este și ponderea încasărilor din vânzarea produselor finite, mărfurilor și serviciilor în raport cu celelalte ponderi ale vânzărilor și încasărilor. Pentru calcularea acestor ponderi se propun următoarele formule (calculul se bazează pe informația din rapoartele financiare):

a) formula de calcul a ponderii volumului vânzărilor nete în totalul vânzărilor (în baza datelor din anexa la Raportul privind rezultatele financiare)

$$\frac{\text{Rd. 1010}}{(\text{rd. 1010} + \text{rd. 1210} + \text{rd. 1590} + \text{rd. 1770})} \times 100$$

b) formula de calcul a ponderii costului vânzărilor nete în total costuri și cheltuieli (în baza datelor din anexa la Raportul privind rezultatele financiare)

$$\frac{\text{Rd. 1150}}{(\text{rd. 1150} + \text{rd. 1270} + \text{rd. 1360} + \text{rd. 1490} + \text{rd. 1690} + \text{rd. 1850})} \times 100\%$$

c) formula de calcul a ponderii încasărilor din vânzări nete în totalul încasărilor din vânzări (în baza datelor din Raportul privind fluxul mijloacelor bănești)

$$\frac{\text{Rd. 010}}{(\text{rd. 010} + \text{rd. 060} + \text{rd. 090} + \text{rd. 130})} \times 100\%$$

În majoritatea cazurilor ponderile calculate după aceste formule sunt foarte mari în comparație cu ponderea calculată, spre exemplu, după următoarea formulă (în baza datelor din anexa la Raportul privind rezultatele financiare):

$$\frac{\text{Rd. 1770}}{(\text{rd. 1010} + \text{rd. 1210} + \text{rd. 1590} + \text{rd. 1770})} \times 100\%$$

Este necesar de a înțelege esența acestor formule de calcul fiindcă, la planificarea lucrărilor de audit, trebuie să se acorde o atenție deosebită riscului legat de control aferent soldurilor și rulajelor semnificative.

Formulele de calcul a ponderilor, prezentate anterior, se referă la operațiunile de vânzare. Însă, practica de audit din țările economic – dezvoltate recomandă evaluarea preliminară a riscului legat de control și pentru operațiunile de achiziție a stocurilor de mărfuri și materiale, precum și pentru operațiunile de fabricare a producției sau de prestare a serviciilor. Se procedează astfel fiindcă ca și operațiunile de vânzare, operațiunile de achiziție și de producere sunt semnificative. Vânzările mari sunt susținute de achiziții și producere voluminoase. Schematic corelația dintre aceste 3 tipuri de operațiuni poate fi prezentată în modul următor:

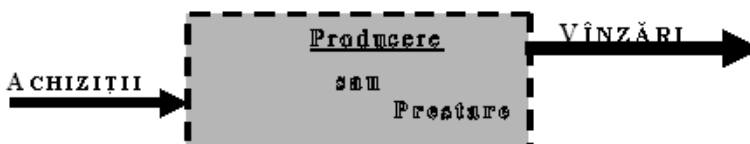


Figura 9. Corelația celor trei tipuri de operațiuni

Cu cât mai multe vânzări sunt efectuate în perioada raportată cu atât mai multe achiziții și operațiuni de producere au avut loc în perioada respectivă la agentul economic. PRIN URMARE, la etapa planificării auditului rapoartelor financiare, în cazul întreprinderilor de producere sau de comerț se recomandă evaluarea preliminară a riscului legat de control pentru rulajele debitoare ale conturilor contabile: 211 „Materiale”, 213 „Obiecte de mică valoare și scurtă durată”, 217 „Mărfuri”, adică a operațiunilor de achiziție a stocurilor de mărfuri și materiale sistematizate în registrele contabile cu ajutorul formulei contabile:

Debit contul 211 „Materiale”, 213 „Obiecte de mică valoare și scurtă durată” sau 217 „Mărfuri”

Credit contul 521 „Datorii pe termen scurt privind facturile comerciale”

Această formulă contabilă ne permite să constatăm faptul că, în cazul dat, riscul legat de control va fi evaluat nu numai pentru rulajele debitoare ale conturilor contabile 211, 213 și 217 dar și pentru rulajul creditor al contului contabil 521.

Pe aceasta, de fapt, și se bazează eficiența auditului pe cicluri de tranzacții economice.

Rulajele conturilor contabile menționate anterior sunt verificate la auditarea operațiunilor de achiziție sau la auditarea ciclului achizițiilor. Însă pentru evaluarea preliminară a riscului legat de control aferent soldurilor și rulajelor conturilor contabile, utilizate pentru contabilizarea operațiunilor de producere sau de prestare a serviciilor, vor fi auditate conturile contabile din următoarele înregistrări contabile:

- a) *Debit contul 811 „Producția de bază”*
Credit contul 211 „Materiale”
Credit contul 531 „Datorii față de personal privind retribuirea muncii”
Credit contul 533 „Datorii privind asigurările”
Credit contul 813 „Consumuri indirecte de producție”
- b) *Debit contul 216 „Produse”*
Credit contul 811 „Producția de bază”

EXAMINAREA INTERCONEXIUNILOR COMPONENTELOR RISULUI DE AUDIT

Evaluarea riscului inerent și a celui legat de control este importantă la aprecierea riscului de nedescoperire. Conform paragrafului 7 al S.N.A. 400, **riscul de nedescoperire** reprezintă riscul că procedurile de audit ce țin esență să nu poată detecta o denaturare a soldului unui cont sau unui grup de tranzacții, care poate fi semnificativă în mod separat sau cumulată cu denaturările altor solduri sau grupuri de tranzacții.

Tabelul 2

Interconexiunea componentelor riscului de audit

		<i>Nivelul riscului legat de control</i>		
		Ridicat	Mediu	Scăzut
NIVELUL RISULUI INERENT	Ridicat	cel mai scăzut	mai scăzut	mediu
	Mediu	mai scăzut	mediu	mai ridicat
	Scăzut	mediu	mai ridicat	cel mai ridicat

Nivelul riscului de nedescoperire

Nivelul riscului de nedescoperire depinde de corelația riscului legat de control și riscul inerent. În anexa la S.N.A. 400 este prezentată această dependență prin următorul tabel (Tab. 2). În baza tabelului 2. riscul de nedescoperire se apreciază la nivel mediu dacă:

- riscul inerent a fost evaluat la nivel ridicat, iar riscul legat de control la nivel scăzut;
- riscul inerent și riscul legat de control au fost evaluate la nivel mediu;
- riscul inerent a fost evaluat la nivel scăzut, iar riscul legat de control la nivel ridicat.

În același mod se procedează la aprecierea riscului de nedescoperire și cu calificativele „mai scăzut”, „cel mai scăzut”, „mai ridicat”, „cel mai ridicat”.

Comparativ cu riscul inerent și riscul legat de control, riscul de nedescoperire poate fi evaluat folosind mai multe nivele de apreciere (mai ridicat, cel mai ridicat, mediu, mai scăzut, cel mai scăzut).

BIBLIOGRAFIE:

1. Legea contabilității Nr. 426-XIII din 4 aprilie 1995 (Monitorul Oficial Nr.28 din 25 mai 1995).
2. Belverd E. Needles, Ji. Henry R. Anderson, James C. Caldwell. Principiile de bază ale contabilității. Traducere:econ. R.Levițchi. Editura ARC.-2000.
3. Данилевский Ю.А. Аудит: Учебное пособие / Москва: НДРБК ПРЕСС, 2000.
4. Новый взгляд на методологическое обеспечение аудита // Аудитор. – 1999.

ASPECTE METODOLOGICE PRIVIND ESTIMAREA EFICIENȚEI ECONOMICE A UTILIZĂRII FACTORILOR DE PRODUCȚIE ÎN ÎNTREPRINDERILE AGRICOLE

ALEXANDRU TCACI

doctor în economie,

Universitatea de Stat din Moldova

***Abstract.** Was approached methodological problems regarding to production factors economic efficiency estimation at agricultural enterprises in the article. Therefore is proposed structural model of system indicators for each group factors. Was specified formula of partial and synthetical indicators of efficiency. Identification of unbalance of production factors utilisation and efficiency of decisional process is possible with performed estimations through this model.*

Dezvoltarea și starea economică a întreprinderilor agricole sunt condiționate de gradul de atragere a resurselor în circuitul economic, calitatea lor și în principal eficiența cu care se valorifică resursele atrase, adică factorii de producție.

Eficiența economică este o categorie complexă cu implicații asupra tuturor laturilor vieții social-economice. Ea se exprimă sintetic prin raportul dintre rezultatele obținute în activitatea economică (efectul economico-social) și eforturile depuse pentru obținerea rezultatelor, respectiv cheltuielile făcute cu factorii de producție. Acest raport, care exprimă eficiența, se calculează atât la nivelul unităților economice, la nivelul ramurilor, cât și la nivelul economie naționale.

Majoritatea savanților economiști autohtoni și de peste hotare sunt de părerea, că activitatea economică se consideră eficientă dacă îndeplinește următoarele condiții:

- să se concretizeze în bunuri materiale sau servicii, care să satisfacă nevoile sociale;
- valoarea bunurilor obținute din activitatea economică să acopere cheltuielile (eforturile) făcute și să asigure un surplus;
- activitatea economică să nu deterioreze echilibrul ecologic.

Exprimarea eficienței economice necesită determinarea indicatorilor, care reflectă rezultatele obținute și eforturile depuse pentru obținerea rezultatelor.

În literatura de specialitate pentru exprimarea eficienței economice (E) la modul general se utilizează formula:

$$E = \frac{R}{E_f} \quad (1)$$

unde R – rezultatele (efectele) obținute;

E_f – eforturile depuse.

Mărimea indicatorului de eficiență poate fi obținut și ca raport dintre eforturile depuse și rezultatele obținute:

$$E = \frac{E_f}{R} \quad (2)$$

În cazul formulei 2 eficiența economică exprimă câte unități de eforturi sunt necesare pentru a obține o unitate de efecte (rezultate).

Deci, caracterul sintetic al eficienței economice este determinat de corelația dintre rezultatele (efectuate) obținute și eforturile depuse.

Reieșind din aceasta în continuare vom delimita conținutul economic a acestor componente de eficiență.

Compararea efectelor (rezultatelor) cu eforturile făcute poate avea următoarele estimări:

- 1) efectul util se va aprecia material, valoric și social;
- 2) consumul celor trei factori de producție (munca, resursele naturale, capitalul) se va reflecta ca un consum de resurse sub forma alocării lor într-un sector de activitate.

În literatura de specialitate efectul este definit ca mărimea absolută a rezultatului anumitor activități sau acțiuni în expresie naturală sau valorică. În această ordine de idei există o gamă largă de opinii. Astfel A. Dobrînin, L. Tarasevici [10, p.238], I.Capanu, C.Anghelache[4, p.66] consideră, că noțiunea de efect poate fi precăutată sub mai multe aspecte: efect economic, efect util, efect de antrenare.

Efectul economic reprezintă rezultatele economice (materiale, bănești și sociale) obținute la nivel micro, macro și mondoeconomic. În opinia autorilor componentele efectului economic se caracterizează prin următoarele forme:

- efectele globale brute (produsul global, produsul social total, produsul național brut) reflectă ansamblul activității desfășurate de toți agenții economici cuprinzând bunurile materiale și serviciile;
- efecte finale (produsul final) caracterizează valoarea bunurilor materiale și serviciilor acordate în interiorul unei țări destinate consumului final;
- efecte noi create (venitul național) reprezintă valoarea nou creată care se adaugă la valoarea materialelor și serviciilor consumate;
- efectele nete (profitul) oglindesc acea parte a efectelor economice globale care rămâne după scăderea consumurilor de producție, a cheltuielilor și a impozitelor.

Efectul util este un rezultat al efortului depus la nivel micro și macroeconomic. El poate fi valoric – valoarea producției obținute, acumulările bănești etc.; material – valorile de întrebuințare realizate cantitativ, calitativ și structural; social – îmbunătățirea condițiilor de muncă și de trai a populației [3, p.43].

Termenul efect de antrenare este des întâlnit în literatura economică și se definește ca un raport de conexiune format între două sau mai multe fenomene. Efectul de antrenare poate fi simplu sau propagat. Simplu – când conexiunile apar în relațiile directe dintre două elemente. Efect de antrenare propagat – când conexiunile sunt rezultatul multiplexelor legături ce apar între fenomenele și procesele economice sub

forma unui lanț. Efectul de antrenare propagat în economie este rezultatul interdependențelor între factori de producție și efectele obținute. Avantajul efectului de antrenare constă în posibilitatea de intervenire asupra factorilor cu o aparență îndepărtată (adică nu imediată) ale căror efecte se multiplică în timp și în spațiu producând în final efecte scontate [6, p.185].

După părerea V.Iacovlev, G.Cornev efectul reprezintă rezultatul unor sau altor măsuri ca au loc în agricultură. De exemplu efectul obținut în rezultatul încorporării îngrășămintelor care se exprimă prin mărimea adaosului recoltei la hectar [11, p.212].

Suntem de acord cu această părere și considerăm că în cadrul estimării eficienței economice a oricărui procedeu agrotehnic bazat pe alocări de resurse efectul poate fi prezentat în primul rând de adaosul recoltei la hectar.

Autorii A.Dobrnin, L.Tarasevici consideră, că efectul este rezultatul muncii, bilanțul producerii oricărui agent economic. La nivel de întreprindere agricolă efectul poate fi exprimat prin valoarea producției agricole globale, venitul global, producția marfă, profitul [10, p.86].

Sușinem părerea dată și ținem să precizăm, că în calitate de indicatori de rezultate ar fi binevenit de utilizat și astfel de indicatori ca venitul din vânzări, profitul brut, profitul perioadei de gestiune până la impozitare și profitul net.

Dacă în privința noțiunii de efect am prezentat diferite opinii, apoi privitor la noțiunea de efort practic nu există divergențe. În literatura economică efortul se definește ca mărimea resurselor consumate și utilizate (pământ, mijloace fixe, resurse de muncă și materiale) pentru obținerea rezultatelor (efectelor).

În baza celor menționate vom exprima propria viziune referitor la conținutul noțiunilor de efect și efort. Astfel, efectul reprezintă rezultatele obținute de unitatea economică în decursul unei perioade. Considerăm că indicatorii care exprimă rezultatele obținute la nivel de unitate agricolă sunt: valoarea producției agricole globale în prețuri comparabile, venitul global, venitul din vânzări, profitul brut, profitul perioadei de gestiune până la impozitare, profitul net. Indicatorii care reflectă eforturile, sintetic pot fi exprimați prin costurile factorilor de producție (valoarea resurselor utilizate și consumate), iar parțial prin suprafața de terenuri agricole folosite, a muncii depuse, mijloacelor fixe utilizate, materialelor consumate.

În plan teoretic se consideră, că dacă activitatea agentului economic este bazată pe principii raționale atunci pe măsura creșterii eforturilor trebuie să crească și efectele. Însă, în realitate, creșterea utilizărilor de resurse nu întotdeauna aduce la efecte maxime.

Rezultatele cercetărilor efectuate de unii savanți[2, p.132] au demonstrat caracterul evolutiv al eficienței economice în dependență de mărimea eforturilor depuse(figura 1).

Din prezentarea grafică (figura 1) se observă, că aceiași unitate de efect E poate fi obținută prin diferite cantități de eforturi: reduse(e_1), medii(e_2) și majorate(e_3). Adică variantele de eficiență economică (I, II, III) sunt determinate nu numai de mărimea resurselor (eforturilor) alocate dar mai mult de combinarea și gestionarea eficientă a acestora.

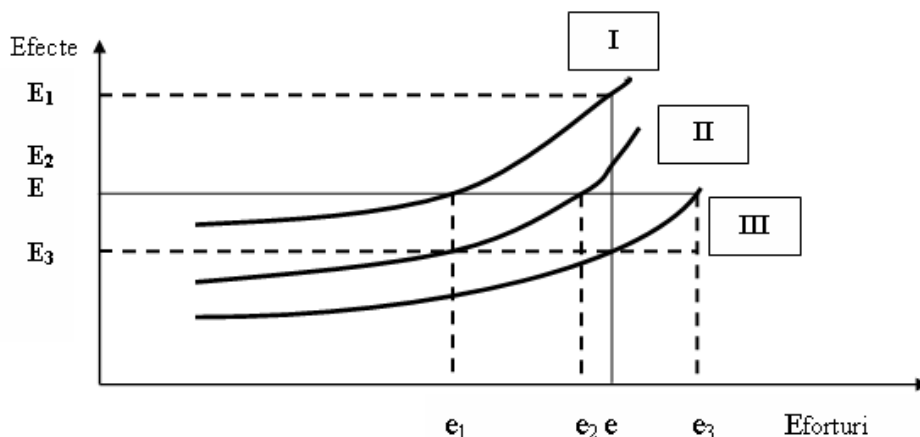


Figura 1. Evoluția eficienței economice în funcție de nivelul efortului și al efectului economic

De aici rezultă, că alocarea de resurse nu poate fi privită în permanentă creștere, ea trebuie să fie limitată la un anumit nivel argumentat din punct de vedere științific.

Eficiența economică ca expresie a valorificării resurselor este concepută sub două forme:

- parțială – în cazul când se referă numai la o categorie de resurse, de aceea ea este expresia randamentului unui factor de producție (de exemplu productivitatea muncii, randamentul mijloacelor fixe etc.);
- globală – exprimă eficiența tuturor factorilor de producție implicați în obținerea unui efect util [3, p.262].

Măsurarea și analiza economică a eficienței utilizării factorilor de producție necesită selectarea și calcularea unor indicatori care să exprime eficiența folosirii componentelor de bază a factorilor de producție (forței de muncă, pământului, mijloacelor fixe, resurselor materiale), cât și eficiența întregii activități de producție.

În funcție de asemenea mod de abordare se poate concepe la un sistem de indicatori care să pună în evidență specificul ramural, categoriile de resurse și principiul interdependenței.

Construirea sistemului de indicatori presupune selectarea în primul rând a indicatorilor ce caracterizează rezultatele activității (efectele), deoarece ei constituie baza față de care v-or poziționa și indicatorii ce reflectă legăturile cauzale.

În continuare vom aborda diferite opinii care țin de aspectele metodologice a indicatorilor ce caracterizează eficiența economică a factorilor de producție.

Pornind de la însușirea unui bun sau serviciu de a fi productiv în literatura economică a apărut termenul de productivitate ca indicator de eficiență. Astfel productivitatea capitalului ca expresie a venitului național pe unitate de capital a fost elaborată de E. Domar. Puțin mai târziu, anul 1947 Roy F. Harod a definit pentru

prima dată coeficientul capitalului. În opinia autorului coeficientul mediu al capitalului reprezintă raportul dintre capitalul în funcțiune și venitul unei perioade [5, p.113-115].

În lucrarea „La productivité” a economistului francez Jean Fourastie productivitatea este privită ca o măsură a eficienței cu care sunt utilizați factorii de producție în procesul de producere a bunurilor și serviciilor [5, p.155].

În același timp economistul american John W. Kendrovisk înlocuiește termenul de productivitate cu randament al utilizării și combinării factorilor de producție. Autorul determină randamentul ca legătură cantitativă între producția obținută și factorii utilizați. Noțiunea de randament este folosită de John W. Kendrovisk în special pentru mijloacele de muncă (randamentul utilajului), obiectele de muncă (randamentul materialelor) și a pământului (randamentul terenului arabil) [5, p.156].

În teoria economică contemporană (I.Capanu, G.Anghelachi, A.Tobă, A.Malai, Al.Gheorghiu, D. Parmacli, A. Onofrei etc.) pentru exprimarea eficienței factorilor de producție se utilizează următorii indicatori:

1. Productivitatea muncii;
2. Randamentul pământului;
3. Randamentul capitalului;
4. Coeficientul mediu al capitalului;
5. Profitabilitatea producției;
6. Productivitatea globală a factorilor de producție.

În opinia autorilor succesiunea indicatorilor de eficiență este determinată de rolul factorilor de producție în activitatea economică și socială. Astfel cel mai important factor al oricărei activități este munca, iar rodnicia ei constituie una din formele de bază ale eficienței.

Productivitatea muncii este eficiența cu care este cheltuită o anumită cantitate de muncă. Ea poate fi interpretată sub două aspecte:

- ca forță productivă a muncii – adică capacitatea de a crea într-o perioadă de timp un anumit volum de bunuri sau servicii;
- ca randament al factorului uman, care se explică prin faptul, că pentru a crea bunuri economice, forța de muncă trebuie să dispună de o anumită înzestrare tehnică.

Ținând cont de aceste aspecte autorii interpretează conținutul indicatorilor și metoda lor de calcul.

Productivitatea muncii medii (W_m) se măsoară prin cantitatea de produse obținute (ΣQ) la un lucrător în sfera de producție (ΣL) și se exprimă după formula:

$$W_m = \frac{\Sigma Q}{\Sigma L} \quad (3)$$

Randamentul pământului (W_{PM}) exprimă eficiența medie a factorului de producție natural utilizat în activitatea economică și se calculează ca raport între efectul util obținut (ΣQ) și suprafața de teren (ΣP) utilizată după formula:

$$W_{PM} = \frac{\sum Q}{\sum P} \quad (4)$$

Randamentul capitalului (W_{K_m}) exprimă productivitatea medie a capitalului utilizat și se calculează ca raport între rezultatele obținute într-o perioadă de timp ($\sum Q$) și capitalul tehnic utilizat ($\sum K$) după formula:

$$W_{K_m} = \frac{\sum Q}{\sum K} \quad (5)$$

Coefficientul mediu al capitalului reprezintă volumul necesar de capital pentru obținerea unei unități de producție și se calculează:

$$\bar{K} = \frac{\sum K}{\sum Q} \quad (6)$$

Profitabilitatea producției exprimă mărimea profitului obținut (Pr) la o unitate de capital utilizat (C) sau a cifrei de afaceri (CA) după formula:

$$R_{pr} = \frac{Pr}{C(CA)} \quad (7)$$

Productivitatea globală a factorilor de producție după părerea autorilor se calculează în expresie valorică ca raport dintre efectul util obținut datorită acțiunii tuturor factorilor de producție după relația:

$$W_g = \frac{\sum Q}{\sum L + \sum K + \sum P} \quad (8)$$

În opinia noastră indicatorii prezentați exprimă eficiența utilizării factorilor de producție însă la modul general, fiindcă din formulele propuse nu este clar care indicatori de rezultate și consum de factori se i-au în calcule. Mai mult ca atât, calculul productivității globale după formula 8 nu poate fi efectuat deoarece în primul rând apare necesitatea estimării valorice la numitor a lucrătorilor angajați și a terenurilor agricole. În al doilea rând, după conținutul formulei 8 reiese, că toți factorii de producție (capitalul, munca și pământul) contribuie în proporții egale la obținerea rezultatului economic ceea ce în realitate nu există.

În această ordine de idei renumitul savant român Mihail Manoilescu a reunit formulele de calcul separat a productivității muncii și a capitalului (formulele 3 și 5) într-una singură, „fiindcă ea este expresie numerică pentru modul de folosire a muncii și a capitalului de către industrie” [5, p.95]. Astfel

$$W_g = \sqrt{(\sum Q + \sum L) * (\sum Q + \sum K)} = Q + \sqrt{\sum L + \sum K} \quad (9)$$

unde: W_g – productivitatea globală a factorilor de producție;

Q – producția netă anuală a unei ramuri de producție;

L – numărul de salariați;

K – capitalul investit.

O altă abordare a sistemului de indicatori ce caracterizează eficiența utilizării factorilor de producție poate fi urmărită în lucrările economiștilor români Al.Gheorghiu, D.Mărgulescu, D.Cincur, I.Gavrilă, C.Popescu, și ruși: M.Bacanov, A.Șeremet. Acești autori sunt de părerea, că eficiența utilizării factorilor de producție trebuie calculată separat pentru fiecare factor. Astfel pentru întreprinderile industriale indicatorii generalizatori de eficiență a factorilor de producție sunt:

1. Productivitatea medie anuală a unui salariat care exprimă raportul dintre volumul producției fabricate și numărul mediu de salariați;
2. Randamentul mijloacelor fixe productive calculat ca raportul dintre volumul producției fabricate și valoarea medie anuală a mijloacelor fixe productive;
3. Randamentul resurselor materiale consumate, care exprimă volumul producției fabricate la o unitate valorică de materiale consumate.

Conform teoriei economice acești indicatori reflectă eficiența economică parțială deoarece fiecare din ei se referă numai la o anumită categorie de resurse. Considerăm, că aplicarea lor la nivel de întreprindere caracterizează eficiența factorilor respectivi și anume prin compensarea efortului cu producția fabricată. Însă ținem să menționăm și dezavantajul indicatorilor parțiali de eficiență, care constă în faptul, că volumul total al producției obținute se raportează la fiecare factor în parte, ca și cum ar fi rezultatul acestui ceea ce nu corespunde realității.

Pentru a depăși acest dezavantaj al indicatorilor parțiali de eficiență unii autori au propus determinarea eficienței globale care exprimă eficiența tuturor factorilor de producție în ansamblu.

Astfel în opinia V. Bălănuță [1, p.295], pentru a determina mai obiectiv eficiența utilizării tuturor factorilor de producție este necesar de a calcula de rând cu productivitatea muncii, randamentul resurselor materiale și a mijloacelor fixe și un indicator agregativ de eficiență după formula:

$$E_t = \Delta R_m \cdot K_1 + \Delta R_t \cdot K_2 + \Delta \bar{W}_t \cdot K_3 \quad (10)$$

unde: E_t - indicator agregativ al eficienței utilizării factorilor de producție, %;

ΔR_m - modificarea randamentului resurselor materiale, %;

ΔR_t - modificarea randamentului mijloacelor fixe productive, %;

$\Delta \bar{W}_t$ - modificarea productivității muncii anuale a unui lucrător, %;

K_1, K_2, K_3 - respectiv, ponderea consumurilor materiale, uzurii mijloacelor fixe și remunerării muncii în costul producției fabricate (lucrărilor și serviciilor).

Autorul menționează, că mărirea indicatorului agregativ (E_t) poate fi determinată de particularitățile ramurii și activității de producție. După modul de variație a indicatorului agregativ pot fi distinse 4 zone:

- zona utilizării insuficiente pentru $E_t < 30\%$;
- zona utilizării suficiente $30\% < E_t < 60\%$;
- zona utilizării bune $60\% < E_t < 75\%$;
- zona utilizării foarte bune pentru $E_t > 75\%$.

După părerea noastră metoda în cauză prezintă un interes deosebit și poate fi aplicată în practică. Însă pentru întreprinderile agricole calculul indicatorului agregativ este limitat deoarece nu e posibilă determinarea consumurilor de utilizare a pământului ca factor de producție. Pe de altă parte acest indicator nu asigură o apreciere cantitativă fiindcă nu există metode de însumare a factorilor de producție.

Pentru a calcula influența complexă a factorilor de producție sub aspect cantitativ se utilizează una din cele mai performante metode de calcul existente în economia modernă cea a funcțiilor de producție.

Funcția de producție este un concept care exprimă raportul între variabila dependentă, respectiv între cantitatea de bunuri produse sau care urmează a fi produse, care în termenii balanței legăturilor dintre ramuri reprezintă „ieșirile” sau „output-ul”, pe de o parte și pe de alta cantitatea factorilor de producție utilizați, care reprezintă „intrările” sau „input-ul” [6, p.92-93].

Funcția de producție indică eficiența tehnică a convertirii factorilor în produse, exprimată de cantitatea maximă de producție ce se poate obține cu cantități diferite de factori [5, p.175].

Cu ajutorul funcției de producție se poate aprecia eficiența relativă a factorilor de producție luați în considerare, contribuția lor la creșterea producției și posibilitatea substituirii lor.

Într-o formă generală funcția de producție poate fi exprimată:

$$Y = F(x_1, x_2, \dots, x_n) \quad (11)$$

unde y – volumul producției (ieșirea din sistem)

x_1, x_2, \dots, x_n – mărimea factorilor de producție considerați.

Una din funcțiile de producție utilizate în practică este funcția Cobb-Douglas în care factorii de producție sunt forța de muncă (L) și capitalul – mijloacele de producție (K):

$$Y = F(K, L) \quad (12)$$

Economiștii americani Cobb și Douglas în anii '20 ai sec. XX, în baza cercetărilor statistice a producției de grâu în ultimii 100 ani au determinat aportul factorilor de producție – munca și capitalul, la sporirea producției obținute. Ei au descoperit, că majoritatea consumurilor de muncă cu un procent asigură cu 3/4 creșterea producției de grâu, iar sporirea consumului de capital în aceeași proporție (1%) favorizează cu 1/4 creșterea producției.

Acești indici (3/4 și 1/4) au fost numiți agregați, iar legătura dintre producția obținută și factorii de producție în teoria economică a fost numită funcția Cobb-Douglas.

Estimarea parametrilor funcției de producție se efectuează prin metoda celor mai mici pătrate. Determinarea gradului de dependență dintre variabilele independente și cea dependentă se realizează prin utilizarea dispersiei, a abaterii medii pătratice, a coeficientului de corelație simplă și multiplă.

Funcțiile de producție au fost dezvoltate pentru a pune în evidență următoarele aspecte: analiza continuă a modificării producției în funcție de factorii cercetați; precizarea nivelului de producție care se poate obține cu o anumită cantitate de factor; precizarea cantității de factor necesară pentru a obține nivelul de producție scontat; stabilirea cantităților de factor în funcție de cantitățile disponibile; stabilirea cantității de factor care determină producția maximă.

Considerăm, că aplicarea funcțiilor de producție în cercetarea proceselor în cadrul unităților agricole din Republica Moldova este impusă și de schimbările care au loc în tehnologia producerii, asigurarea cu mijloace de producție și forțe de muncă, care la rândul său manifestă o amprentă asupra eficienței utilizării factorilor de producție.

Examinând opiniile savanților referitor la aspectele metodologice privind estimarea eficienței factorilor de producție ne vom exprima propria viziune în această privință.

S-a constatat, că lucrările științifice din acest domeniu în marea lor majoritate sunt consacrate determinării și analizei eficienței utilizării factorilor de producție pentru întreprinderile industriale, prestatoare de servicii și comerț.

La nivel de întreprindere agricolă astfel de investigații care ne-ar permite estimarea eficienței economice a utilizării factorilor de producție după un sistem de indicatori practic lipsesc.

Reieșind din aceasta autorul propune modelul structural al formării sistemului de indicatori pentru aprecierea eficienței utilizării factorilor de producție la nivel de întreprindere agricolă (figura 2).

Dat fiind faptul, că în agricultură factorii de producție sunt pământul, forța de muncă și mijloacele de producție considerăm, că estimarea eficienței economice trebuie efectuată separat pe fiecare grupă de factori cât și în ansamblu. Astfel, în modelul prezentat (figura 2) exprimarea eficienței factorilor de producție, în primul rând, prevede calculul indicatorilor de randament, care reflectă mărimea efectului la o unitate de resurse utilizate și consumate. Și numai după măsurarea acestora se trece la calculul indicatorilor sintetici de eficiență, care ne asigură o apreciere complexă privind utilizarea tuturor factorilor de producție.

În model am efectuat gruparea indicatorilor ținând cont de atragerea resurselor în circuitul economic: resurse ocupate (terenuri agricole); resurse utilizate (mijloace fixe); resurse consumate (munca, resursele materiale).

În aceeași ordine vom reflecta conținutul economic și metoda de calcul a indicatorilor propuși pentru estimarea eficienței factorilor de producție în întreprinderile agricole (tabelul 1).

Pentru aprobarea modelului structural a sistemului de indicatori am selectat informația din formularele specializate și rapoartele financiare a 281 de întreprinderi

agricole din regiunea de Centru. Rezultatele calculelor (tabelul 2) ne-au permis să identificăm caracterul evolutiv al eficienței economice a factorilor de producție.

Tabelul 1

Indicatorii eficienței economice a utilizării factorilor de producție pentru întreprinderile agricole

Denumirea indicatorului	Metoda de calcul	Caracteristica
1. Randamentul terenurilor agricole	$\frac{\text{valoarea producției agricole globale în prețuri comparabile}}{\text{suprafața terenurilor agricole}}$	Reflectă valoarea producției agricole globale la un hectar de terenuri agricole
2. Productivitatea medie a unui lucrător ocupat în agricultură	$\frac{\text{valoarea producției agricole globale în prețuri comparabile}}{\text{numărul mediu scriptic de lucrători ocupați în agricultură}}$	Exprimă valoarea producției agricole globale la un lucrător agricol
3. Randamentul mijloacelor fixe productive cu destinație agricolă	$\frac{\text{valoarea producției agricole globale în prețuri comparabile}}{\text{valoarea medie anuală a mijloacelor fixe productive cu destinație agricolă}}$	Reflectă valoarea producției agricole globale la un leu de mijloace fixe productive cu destinație agricolă
4. Randamentul resurselor materiale consumate	$\frac{\text{valoarea producției agricole globale în prețuri comparabile}}{\text{valoarea materialelor consumate}}$	Exprimă valoarea producției agricole globale la un leu de materiale consumate
5. Recuperabilitatea activelor (act. curente)	$\frac{\text{venituri din vânzări}}{\text{valoarea medie a activelor totale (sau a activelor curente)}}$	Reflectă de câte ori vânzările au reinnoit activele (activele curente)
6. Durata de rotație a activelor (act. curente)	$\frac{360 \text{ zile}}{\text{recuperabilitatea activelor (activelor curente)}}$	Reflectă numărul de zile în care veniturile din vânzări reinnoiesc activele
7. Rata rentabilității resurselor consumate	$\frac{\text{profit brut}}{\text{costul vânzărilor}} \times 100\%$	Exprimă eficiența cu care sunt utilizate resursele în vederea obținerii profitului brut.
8. Rata rentabilității mijloacelor de producție	$\frac{\text{profitul perioadei de gestiune până la impozitare}}{\text{valoarea medie a mijloacelor fixe productive} + \text{valoarea medie a stocurilor de mărfuri și materiale}}$	Exprimă eficiența cu care sunt utilizate activele cu destinație productivă, pentru obținerea profitului până la impozitare

Conform calculelor efectuate în tabelul 2 putem menționa, că în întreprinderile agricole din regiunea de Centru eficiența utilizării factorilor de producție are un caracter instabil.

Astfel în medie pe anii 2008-2009 se constată creșterea randamentului terenurilor agricole față de 2004-2005 și 2006-2007 respectiv cu 26,9 și 35,0%. Ritmuri mult mai sporite se observă la creșterea productivității muncii. În medie pe anii 2008-2009 productivitatea muncii s-a majorat de 2,16 ori și 1,48 ori față de medie 2004-2005 și 2006-2007. Această creștere a productivității muncii este un rezultat al reducerii numărului de lucrători ocupați în agricultură cu 17,8%.

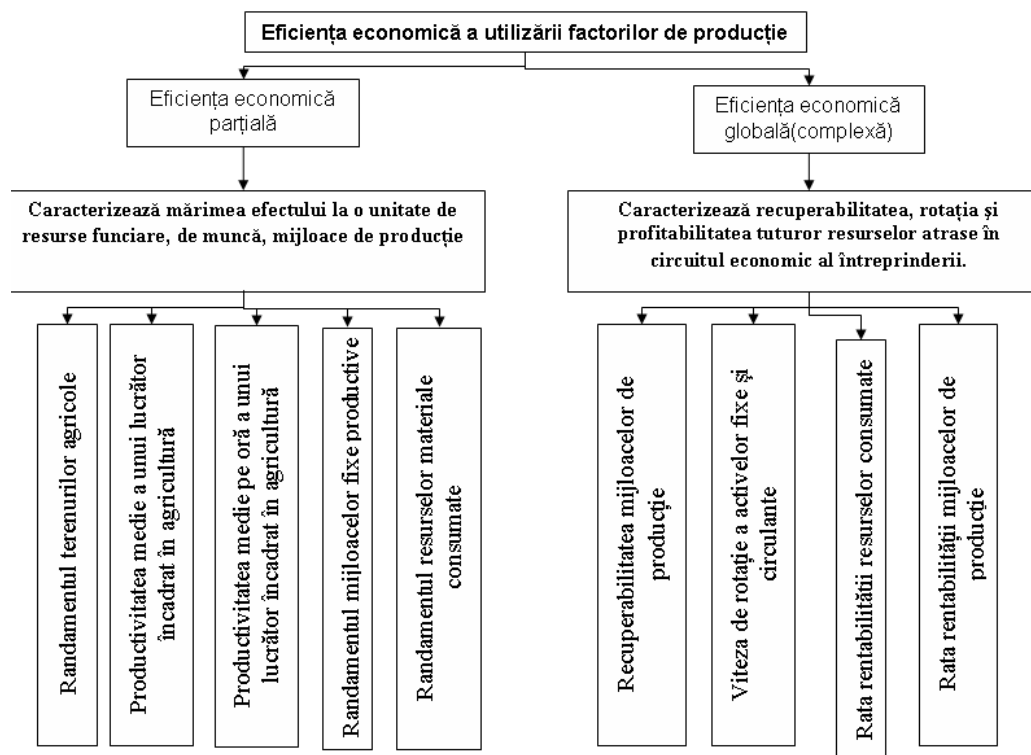


Figura 2. Modelul structural al formării sistemului de indicatori pentru estimarea eficienței economice a factorilor de producție în întreprinderile agricole (elaborat de autor) producție la întreprinderile agricole (elaborat de autor)

Tabelul 2

Dinamica eficienței economice a utilizării factorilor de producție în întreprinderile agricole din regiunea de Centru a Republicii Moldova

Indicatori	În medie:		
	2004-2005	2006-2007	2008-2009
A	1	2	3
1. Randamentul terenurilor agricole, lei	3522,4	3309,5	4469,8
2. Productivitatea medie a unui lucrător ocupat în agricultură, lei	26165,2	38027,2	56455,6
3. Randamentul mijloacelor fixe productive cu destinație agricolă, lei	0,804	0,596	0,711
4. Randamentul resurselor materiale consumate, lei	1,03	0,898	0,949
5. Recuperabilitatea activelor curente, coeficient	1,607	1,429	1,513
6. Durata de rotație a activelor curente, zile	224	252	238
7. Rata rentabilității resurselor consumate și utilizate, %	19,57	15,81	17,84
8. Rata rentabilității activelor cu destinație de producție, %	2,12	2,64	4,08

Concomitent indicatorii de randamente a mijloacelor fixe, resurselor materiale consumate au o tendință de reducere. Diminuarea recuperabilității activelor curente ne atestă că întreprinderile nu comercializează suficiente produse ce ar permite utilizarea eficientă a resurselor disponibile. Ca rezultat al acesteia are loc încetinirea rotației activelor curente și respectiv imobilizarea suplimentară a mijloacelor în circuitul operațional.

Majorarea ratei rentabilității activelor cu destinație de producție se aplică prin reducerea considerabilă a stocurilor de mărfuri și materiale cât și de creșterea profitului până la impozitare.

Reducerea ratei rentabilității resurselor consumate și utilizate este un rezultat al diminuării vânzărilor din cauza că producătorii agricoli sunt nevoiți să-și vândă produsele intermediarelor la prețuri foarte joase.

Indicatorii propuși și metodele de calcul precizate de autor se vor aplica în întreprinderile agricole în vederea aprecierii cu o exactitate suficientă a eficienței utilizării factorilor de producție. În baza acestor indicatori se poate determina dezechilibrul evident în utilizarea factorilor de producție și se vor adopta decizii manageriale în scopul reglării proceselor din activitatea întreprinderilor agricole.

BIBLIOGRAFIE:

1. Bălănuță V. Diagnosticul și estimarea eficienței utilizării factorilor de producție în condițiile actuale de dezvoltare. *Analele ASEM*, 2005, 294-298p.
2. Dona I. *Economie rurală*, București, Editura Economică, 2000, 495p
3. Gheorghiu A. *Analiza economico-financiară la nivel microeconomic*. București, Ed. Economică, 2004, 320p.
4. Capanu I., Anghelachi C. *Indicatori economici pentru managementul micro și macroeconomic*. București: Editura Economică, 2000, 256 p.
5. Manoilescu M. *Forțele naționale productive și comerțul exterior*. Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1998, 423p.
6. Tobă A., Malai A., Tobă D. *Teorie economică generală*, Chișinău, 2001, 288 p.
7. Баканов М., Шеремет А. *Теория экономического анализа*. Москва, «Финансы и статистика», 2002, 416с.
8. Онофрей А. *Повышение занятости трудоспособного населения села // Simpozion științific internațional „70 ani ai Universității Agrare de Stat din Moldova”*. Economie, Chișinău, 2003, p.41-42
9. Пармакли Д. *Использование земли в сельском хозяйстве (экономическая теория и хозяйственная практика)*, Chișinău, 2004, 154 с.
10. *Экономическая теория (под редакцией А.И.Добрынина, Л.С.Тарасевича)* Санкт – Петербург, «Питер», 2000, 542с.
11. Яковлев В., Корнев Г. *Факторы эффективности сельскохозяйственного производства и методика их анализа // Анализ эффективности сельскохозяйственного производства*, Москва, Росагропромиздат, 1990, 270с.

THE PARTICULARITIES OF ECONOMY IN POLAND AND REPUBLIC OF MOLDOVA

ELENA TIMOFTI

doctor habilitat în economie,

conferențiar universitar,

Universitatea Agrară de Stat din Moldova

DANIELA POPA

doctor în economie,

Universitatea Agrară de Stat din Moldova

***Abstract.** Agricultura Poloniei se caracterizează printr-o fragmentare semnificativă, mărimea medie a terenurilor agricole constituie 10,15 ha și mai mult de jumătate din deținătorii terenurilor agricole produc doar sau în principal pentru necesitățile proprii, reducând astfel consumurile pentru prelucrarea producției, precum și alte cheltuieli familiale. Așa producători agricoli deținători a parcelelor cu suprafețe reduse implementează metode de producții tradiționale, constând în limitarea aplicării îngrășămintelor minerale și chimice. În pofida acestui fenomen și prevalarea solurilor cu o fertilitate scăzută, Polonia este un important producător european și global de produse agroalimentare și horticole, cât și de produse de origine animalieră.*

MATERIAL AND METHOD

At the basis of this scientific paper served the informations from the Ministry of Agriculture and Rural Development from Warsaw, Agricultural Market Agency from Warsaw, Agency for Restructuring and Modernisations of Agriculture from Warsaw, Agricultural Property Agency, and data about investments from the Statistics National Bureau of Republic of Moldova, Ministry of Economy of Moldavian Republic, different groups of national and international experts and also our own researches in this domain, were applied the following methods: selective, comparison and tabular methods.

RESULTS AND DISCUSSIONS

Polish agriculture is characterized by significant dispersion, as an average size of agricultural holdings is about 10,15 ha of agricultural land, and more than half of the holdings produce only or mainly for their own use, thus reducing their expenses on the purchase of food as well as other family expenses. Such agricultural holdings of a relatively small area employ traditional production methods, consisting in limited use of mineral fertilizers and chemical plant protection products, as well as of industrial feed in feeding farm animals, especially cattle. Despite these phenomena and the prevalence of soils with low usefulness for agriculture, Poland is an important

European and global producer of agricultural and horticultural products, as well as products of animal origin (table 1).

Table 1
Share and place of Polish agriculture in the world and in the EU (27 states)

	Share		Place	
	in the world	in the EU	in the world	in the EU
<i>Production of some agricultural products</i>				
- wheat	1,4	6,9	16	4
-rye	19,8	37,6	3	2
-potatoes	3,7	19,0	7	1
-sugar beet	5,1	11,2	7	3
-rape	4,3	11,6	6	3
-apples	1,6	10,6	12	2
-meat	1,3	8,8	14	5
-cow's milk	2,3	8,2	10	4
<i>Stock</i>				
-cattle	0,4	6,4	457	7
- pigs	1,8	11,3	7	3

Source: Statistical yearbook of agriculture and rural areas 2008 Data from 2007

Poland also holds a leading position in production of berries (strawberries, raspberries and currants) and outdoor vegetables, such as: onions, cabbage and cauliflowers.

Soil and climatic conditions, as well as regional traditions, determine production specialization. In 2008, similarly as in 2007, there was an increase in agricultural production: however, pace of growth was definitely slower than in the preceding year when very good production results were achieved. Global agricultural production rose by 3,1% till 2007, which is an outcome of increased plant protection (by 6,8%) and decreased animal production (by 1,5%).

Slower GDP growth in 2008 (by 1,9% when compared to 2007), resulting from economic slowdown and a considerably better tolerance of agricultural sector to the crisis – related factors, led to an increased share of agriculture, hunting and forestry in GDP (figure 1).

Since the EU integration, a growing demand for agricultural land has been observed, resulting in an increase in land prices. The growing number of transactions in land marketing differs regionally and is conditioned mainly by: supply, different agrarian structure, economic power of agricultural holdings and diversified reasons for purchasing land. The relatively smallest turnover has been observed in southern and central Poland, where holdings are most fragmented and where the custom of passing land to growing up children still predominates.

The highest increase in prices has been observed in case of the cheapest land with no value for agriculture, which indicates that the demand for land is not associated with agricultural production.

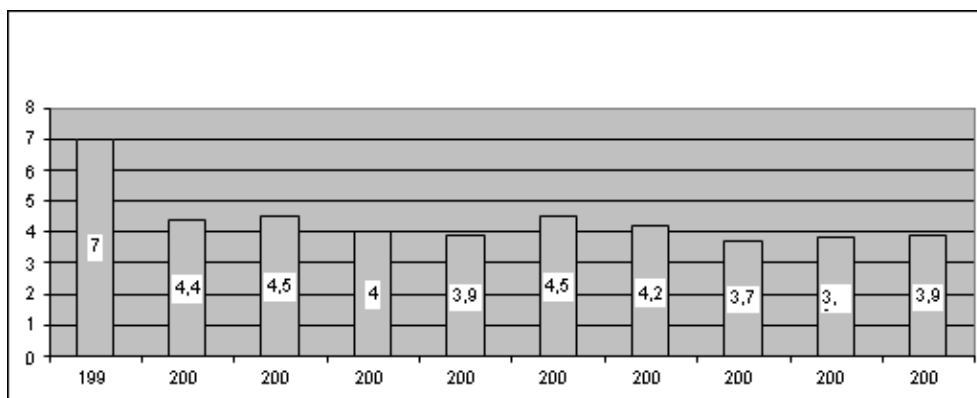


Figure 1. Share of agriculture, forestry and hunting in Gross Domestic Product (in %)

Dynamic growth of average farmland prices continued also in 2008. However, the price increase was slightly slower than in the previous year – both in the private trade and in case of Agricultural Property Stock of the State Treasury. By the end of June 2009, the Agency sold 1.877 thousand ha, i.e. 62% of the land remaining in the Stock.

Table 2

Average prices of farmland and meadows in private trade

	Price per 1 ha	
	Years	in PLN
Arable land	2000	4786
	2005	8244
	2008	15388
Fertile (wheat and beet root)	2000	6712
	2005	11001
	2008	18747
Medium (rye and potato)	2000	4920
	2005	8603
	2008	16096
Barren	2000	2725
	2005	5843
	2008	12222
Meadows good	2000	4883
	2005	6144
	2008	12489
Meadows poor	2000	2753
	2005	4003
	2008	9275

Source: Agriculture, CSO (GUS). Warsaw, 2009

The supply of land from the Agricultural Property Stock of the state Treasury is declining; factors hampering the sales include reprivatization claims, which concern approx 500 thousand ha. Currently, the Agency has 315,5 thousand ha of land at its

disposal which are planned to be sold or leased; however, only 215 thousand ha (68% of the total land) is fit for agricultural production. The agency, since the beginning of its activity in this area, has conducted approx 680 thousand tenders, including 20 thousand restricted tenders. In certain cases, existing leaseholders have the right of pre-emption.

Starting prices for the tenders are established on the basis of market criteria. In sale transactions of arable land constituting the Stock, the average price per 1 ha in 2008 mounted to PLN 12,540. In the first quarter of 2009, the average transaction price was PLN 13,666 per 1 ha, (figure 2).

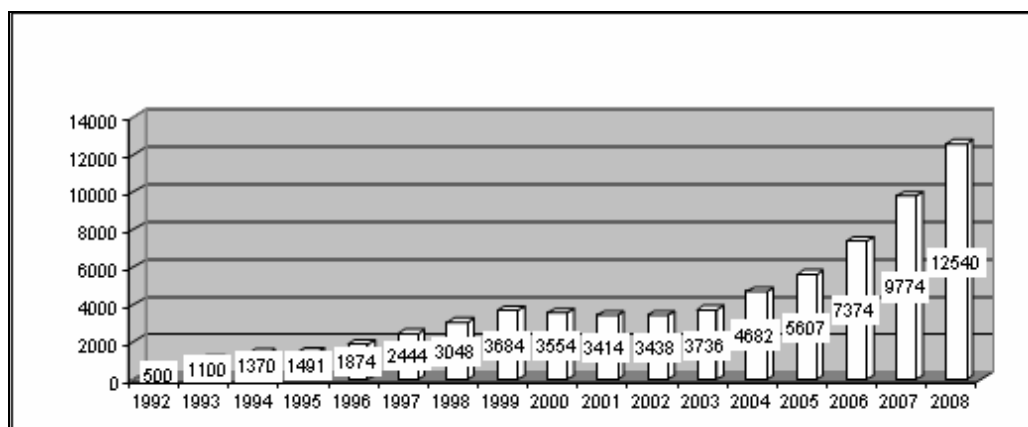


Figure 2. Sale prices of agricultural property owned by the APA in PLN/ha

Source: APA

Table 3

Dynamics of global and commercial agricultural production
(in % - current prices)

Specification	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008	2008
	Previous year = 100						2000=100	2005=100
Total global production	99,2	107,5	95,7	98,8	105,9	103,1	114,2	107,8
-plant production	94,3	116,7	88,1	94,8	108,9	106,8	108,2	110,2
-animal production	104,8	97,3	105,2	102,6	102,9	98,5	118,3	104,0
Total commercial production	105,2	103,3	95,4	104,2	101,5	106,2	124,8	112,4
-plant production	101,1	112,2	87,0	103,7	99,3	111,3	122,9	114,6
-animal production	107,7	97,5	102,1	104,6	103,1	102,4	125,7	110,4
A share of commercial production in global production	64,9	66,3	67,7	70,5	64,4	67,9	x	x

Source: Agriculture, CSO (GUS). Warsaw, 2008

In 2008, the value of global agricultural production reached the level of PLN 82,96 billion and was by 3,1% higher than in 2007. The value of plant protection, amounting to PLN 46,07 billion, was by 6,8% higher than previous year, while animal production, reaching the level of PLN 36,88 billion, was by 1,5% lower. Commercial production constituted 67,9% of the global production value – a 3,5 percentage point increase in comparison with the previous year, and a 3,1% increase in case of individual holdings (table 3).

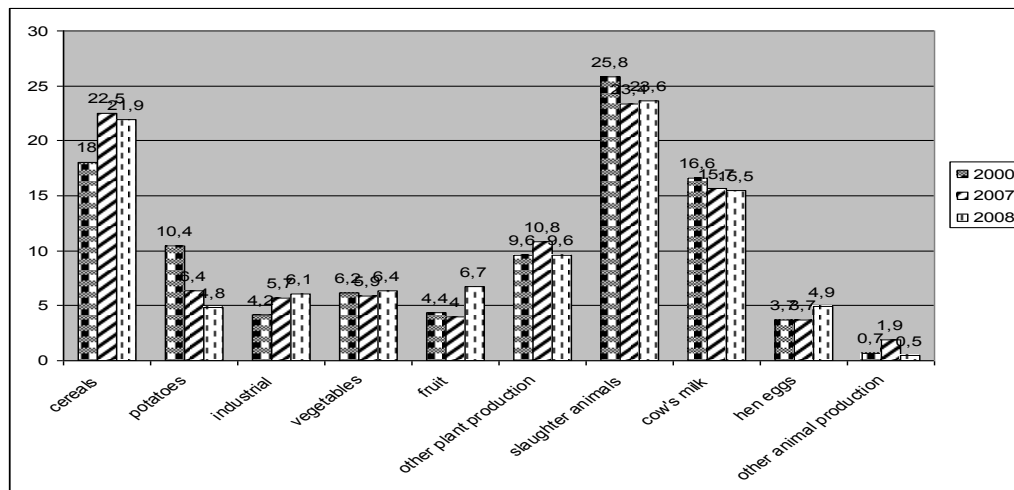
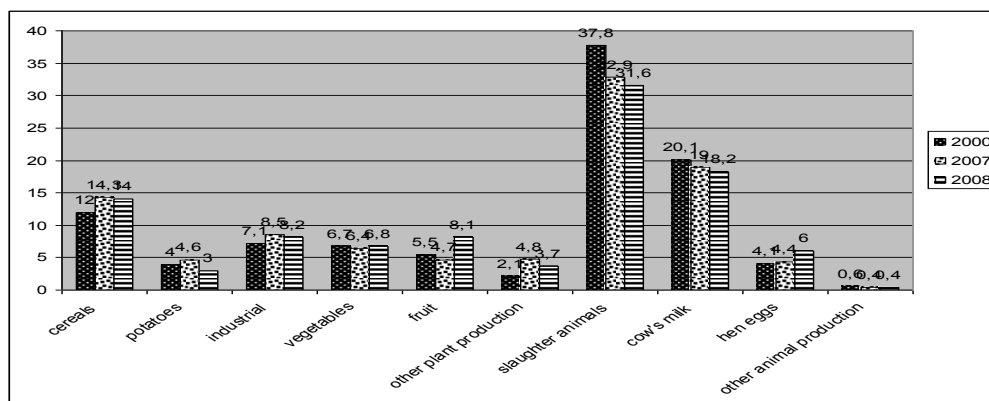


Figure 3. Structure of global agricultural production in 2000 and 2007 (in % - current prices)

Source: Agriculture, CSO (GUS). Warsaw, 2008

Significant variations in the dynamics of plant and animal production over the years result, above all, from the variability of atmospheric conditions, which influence the volume of yields and harvest and, as a consequence, lead to the reduction of feed reserves and increase their prices. This, in turn, affects the volume of animal production.

In 2008, market conditions for agricultural production deteriorated, especially in comparison with the previous year, which was particularly favourable in this regard. Agricultural economy and production in 2008 were influenced by increased cereals harvests and declining supply of slaughter pigs, which affected the prices of agricultural products in the country. Developing economic downturn on global cereals and milk markets was one of the main factors which led to the price decrease. The prices of means of production, on the other hand, were on the rise in 2008, as the prices of agricultural products rose slower than the prices of the means of agricultural production, the index of price relations (price scissors) declined from 107,7 in 2007 to 91,0 in 2008 (figure 4).



Source: Agriculture, CSO (GUS). Warsaw, 2008

Figure 4. Structure of commercial agricultural production in 2000 and 2007 (in % - current prices)

Table 4

Price relations of agricultural products to goods and services purchased by agricultural holdings

Specification	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008	
								2000=100	2005=100
	Previous year = 100								
Total prices of agricultural products sold	114,7	99,5	111,4	97,9	102,6	114,5	101,2	124,0	118,9
-plant production	107,4	106,2	93,1	94,8	114,7	125,1	94,8	122,0	136,0
-animal production	118,8	95,6	122,3	99,7	96,7	108,4	104,9	122,9	109,9
Prices of goods and services purchased	111,4	102,1	108,6	102,0	100,6	106,3	111,2	145,9	118,9
Index of price relations (price scissors) of the products sold to prices of goods and services purchased	103,0	97,5	102,6	96,0	102,0	107,7	91,0	85,1	100,0

Source: Agriculture in 2008, CSO (GUS)

In 2008, the price index of goods and services (inflation) was 105,2% when compared to 2007, which means that increase in prices of agricultural products was slower than increase in prices of other goods and services. In this context, the increase in goods and services intended for agriculture, current agricultural production needs (112,8%) and investment purposes (105,3%), was particularly high. Fertilizers, in particular phosphorus – based, were the elements that went up most in price – respectively, by more than 38% and by almost 56%. This price hike is a result of an incremental increase in the global prices of raw materials used in the production of fertilizers. The prices of feed rose by 14% and the prices of plant protection products by almost 10%. Prices of machinery maintenance soared (an increase of 11%). Prices of other groups of means of agricultural production rose, in comparison with the

previous year, by 3 – 7% - including retail prices of seeds, young trees and cuttings (3%) and veterinary services (3,1%). Differences in the increase of prices of specific agricultural products and means of production resulted in different profitability of specific lines of production. Milk and cereals producers were in unfavourable position, whereas pork producers found themselves in a relatively good situation as the relation of the prices of means of production to the prices of pork were continually improving in 2008. In 2008, the average prices of pork increased by 15,8% when compared to 2007 and those of industrial potatoes by almost 10%. Cereals prices fell by almost 9% - and so did the prices of milk and poultry.

2008 was not very favourable for Polish farmers in terms of income. Based on the macroeconomic data, it is estimated that the minor increase of the agricultural production value was accompanied by a 9% increase of the so called „intermediate consumption” value (mainly prices of fertilizers, feed and plant protection products), which led to a decrease of added value in agriculture by almost 10% when compared to 2007 and, as a result, reduced farmers incomes. The amount of direct payments, which due to an increase of complementary payments rates rose by 15%, had a definitely positive impact on the income; on the other hand, rising costs of depreciation (6% higher) and a reduction of other subventions (by 13%) was very unfavourable. Results of agricultural accounting of a representative sample for a group of 750 thousand agricultural holdings, which constitute almost 90% of added value of agriculture (FADN), confirm that in 2008, there was an actual decrease of added value and agricultural income when compared with 2007.

Agricultural income decreased in 2008 also in many other EU Member States, including Germany and Lithuania. As in Poland, this situation was a result of rising costs and other elements of intermediate consumption value.

Table 5

Comparison of selected data regarding an average agricultural holdings in the FADN system for years 2007 and 2008

Specification	2007	2008	2008/2007 (%)
Total area of agricultural land (in ha)	16,8	16,8	100
Total production (in PLN)	93246	95076	102,0
of which:			
- plant production	52253	523841	100,2
- animal production	39879	41581	104,3
Indirect consumption (in PLN)	55160	61336	111,2
Depreciation (in PLN)	12582	13317	105,8
Taxation (in PLN)	932	907	97,3
Operating subsidies (in PLN)	11436	10974	96,0
Income from the holding (in PLN)	30162	24250	80,4
Participation of subsidies in the income (%)	37,9	45,3	119,5

Source: Study of IERiGZ, 2009

In 2008, the area of sowings for crops amounted to 11,6 million ha and was 175 thousand ha bigger (by 1,5%) than in the previous year. The overall sowing area for all basic crops, apart from cereals and forage crops, was smaller than in the preceding year. Cereals cropping was increased by farmers due to, above all, high

prices of cereals after the harvest in 2007. As a result, the total area of cereal crops increased to 8,6 million ha, which was higher than in the preceding year (by 2,9%) and than the average from 2001-2005 (by 2,4%). The overall area of intensive cereals sowings grew by 4,6% when compared with 2007; extensive crops on the other hand, were reduced by 0,4%. Forage crops sowing area bigger (by 7,4%) whereas rape and turnip rape, potatoes, sugar beet and vegetables crops were all reduced (respectively by 3,2%, 3,6%, 24,2% and 8,9%) (figure 5).

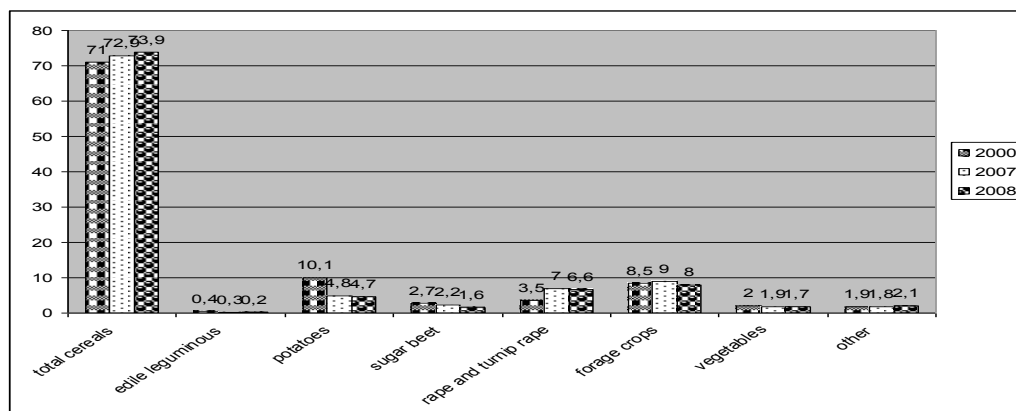


Figure 5. Crop structure in 2000, 2007 and 2008 (in %)

Source: Agriculture in 2008, CSO (GUS)

The production and sales of most types of agricultural machinery has been rising slowly in Poland in the recent years, though, according to rough estimates provided by CSO, in 2008 there was a 10% decrease in the production of tractors and a 50% decrease in production of ploughs, and, on the other hand, a 41% increase in the production of field sowers, as compared to 2007. Number of tractors rose in 2008 by 13 thousand units and amounted to 1566 thousand units. The factors stimulating the rise in demand for agricultural machinery are, on the one hand, the need to renew the worn – out equipment and, on the other hand, the gradual increase in accessibility of EU funds meant for purchase of machinery and equipment within various programmers.

In 2008, prices of agricultural machinery and equipment rose, on average, by 2,9% when compared to 2007; this was the least dynamic price increase among all means of agricultural production (table 6).

One of the most actual problem of the management of agricultural sector in Poland is organic farming. Organic farming is a system of farming based on balanced plant and animal production. Organic production combines best environmental practices, high degree of biological diversity and protection of natural resources with keeping high standards of animal welfare and production methods, all of which satisfy the requirements of consumers opting for products mate with the use of natural substances and natural processes.

The number of organic farms varies depending on the region. Most of them are located in south – east Poland, where farms are small in size and run by families.

Table 6**Prices of the means of agricultural production (previous year = 100)**

Specification	2005	2006	2007	2008
Seed for sowing, young trees, cutting, others	95,4	110,1	132,8	103,0
Mineral or chemical and calcium fertilizers	107,9	100,4	106,6	138,4
Plant protection products	101,7	100,8	101,1	109,9
Farm animals and birds	107,6	102,9	102,3	104,1
Feed	90,4	99,1	116,2	114,5
Agricultural machinery and equipment	110,6	102,2	103,1	102,9
Construction materials	104,9	100,9	113,0	105,0
Fuels, oils, lubricants	107,7	99,6	104,2	107,2
Maintenance of agricultural and horticultural machinery	105,1	104,0	103,9	111,4
Veterinary services	102,3	101,4	101,2	103,1

Source: Agriculture in 2008, CSO (GUS)

Organic farming is the most environmentally friendly method of agricultural production, enhancing soil fertility and preserving landscape diversity. In order to enhance biological activity and fertility of soil, crops are need to be appropriately rotated.

Recent years have witnessed a growing interest in organic food production methods all over the world, and especially in the EU. The world's area of organic farming exceeds 35 million ha, 20% of which is in the EU. Despite favourable conditions, Poland lags behind the EU average as regards organic farms and the area under organic farming.

Organic farms constitute on average 1,7% of all agricultural holdings and 3,9% of the farming area in the EU, while in Poland these figures are 0,8% and 2,3%, respectively. At the national level, organic farming is governed by the provisions of the Act of 20 April 2004 on organic farming. Control and certification of production process are the key elements in organic production system, guaranteeing compliance of production with the provisions of Council Regulation No 834/2007 and Commission Regulation No 889/2008. Compliance certificates are accepted everywhere in the European Union. Polish control and certification system was developed in accordance with the Act on the organic farming.

Population's income, which determines the demand for food, is a derivate of the growth in GDP, which rose by 4, 9% in 2008, as compared to 2007. The total food consumption increased by 5,9%, the average remuneration rose by 10,2%, the average old – age or disability pension from the non – agricultural social insurance system increased by 9,2%, and that from the agricultural social insurance system rose by 5,4%. The unemployment rate fell from 11,2% in 2007 to 9,2% in 2008.

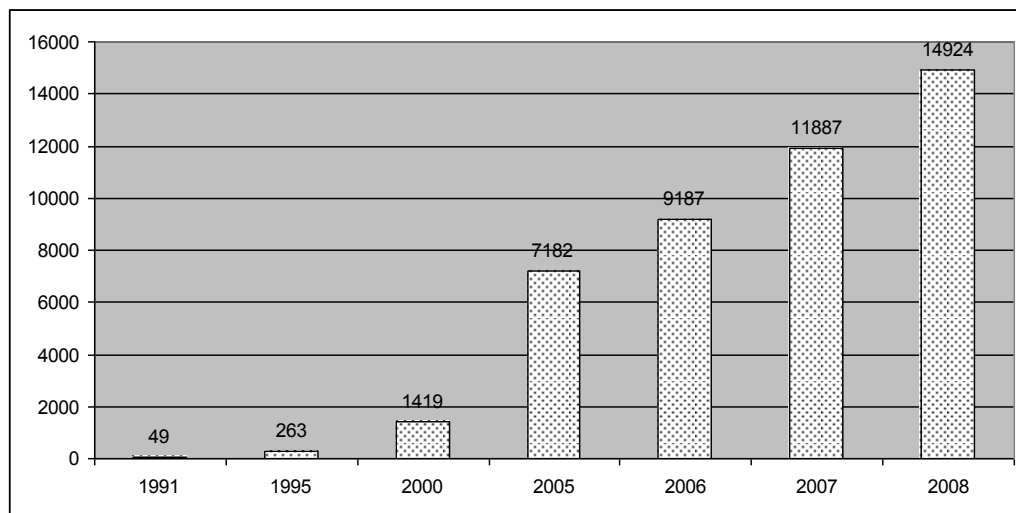


Figure 6. The number of organic farms inspected in Poland in 2005 - 2008

At the same time, the food prices rose by 6,2% (the prices of goods and services increased, on average, by 4,2%), including the price of bread and cereal products by 11,5%, pork – 4,7%, poultry – 6,2%, fish -2,8%, milk, cheese and eggs – 9,5%, oils and other fats – 10,5%, fruit – 6,2%. Vegetable prices fell by 1,6% and sugar prices by 9,3%. The prices of non – alcoholic beverages rose by 5,0%, of alcoholic beverages – by 6,4%, and of tobacco products – by 9,3%. Despite a relative increase in food prices in 2008, only small changes took place in terms of food consumption. Milk and sugar consumption oscillated basically at the last year level, while the vegetable, potato and egg consumption lowered. It is estimated that in 2008 the balance meat and processed meat consumption amounted to 75,4 kg per head and was lower than in 2007 by 2,2 kg. With a small increase in poultry consumption (by 1,3%), both the beef and pork consumption decreased by 2,5%. This situation resulted from a considerable decrease in slaughter pigs production and their prices rise. This, in turn, lead to a significant increase in retail prices of meat and processed meat in 2008 (by 5,4%), including pork by 8,8% and beef by 4,6% with a small fall of poultry prices (by 2%).

In 2008 the decreasing tendency in cereals and cereal products consumption continued. Only the confectionery consumption was higher. In 2008 the total cereal products consumption amounted to 7,23 kg monthly per citizen and was lower by approximately 3% than in 2007 (table 7).

The decreasing tendency in relation to the cereal products consumption results from their price increase as well as the improvement of population's income situation in 2008.

The consumption of milk together with the milk intended for dairy products reached 178 l per head. In the structure of dairy products consumption, ripening and

cottage cheeses and dairy drinks consumption remains at a stable level. Meanwhile, the butter consumption is steadily decreasing.

When compared with the EU figures, in Polish households the percentage of expenditure from individual income on food, and non – alcoholic and alcoholic beverages is higher. In 2007, in EU – 27 as a whole this percentage amounted to 12,7% for foodstuffs and non – alcoholic beverages, and 3,5% for alcoholic beverages and tobacco, whereas in Poland these figures amounted to 20,9% and 6,6%, respectively. The consumption of various products differs among main socio-economic household groups, though an average energy and nutritious value of a daily food intake differs insignificantly. There are also differences in consumption, depending on the family size, the level of education, the place of residence, etc.

Table 7

Annual consumption of basic food products per head (kg/litres/pieces)

Specification	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2007=100
1. Grain of 4 cereals intended for processing	121	120	119	117	114	113	99,1
2. Potatoes	136	134	126	121	121	119	98,3
3. Vegetables	121	121	110	109	115	115	100,0
4. Fruits	41,2	51,6	54,1	54,4	41,0	54,5	132,9
5. Meat and haslets	64,0	66,1	71,2	74,3	77,0	75,4	97,9
including: meat	59,9	62,0	66,8	70,0	72,2	71,7	99,3
6. Animal fats	7,3	6,7	6,6	3,1	6,4	6,3	98,4
7. Butter	3,7	4,2	4,2	4,3	4,2	4,2	100,0
8. Milk	197	193	173	176	178	182	102,2
9. Hen eggs	155	188	215	214	209	205	98,0
10. Sugar	42,2	41,6	40,1	35,3	31,4	44,5	141,7
11. Vodka, liquors, other alcoholic beverages in terms of pure alcohol	3,5	2,0	2,5	2,7	2,9	3,3	113,2
12. Tobacco cigarettes	2612	1954	1974	1997	1951	1935	99,2

Source: Concise Statistical Yearbook 2008, CSO

In comparison to 2007, the export value increased by 14% and amounted to EUR 11,3 billion, while import increased by 23% to the level of EUR 9,8 billion and the positive balance remained at the level of EUR 1,5 billion. These results were achieved despite a clear economic downturn in the fourth quarter of 2008 and a lowering of agri-food products of export since the second half of 2008. In the first half of 2008 the results of agri-food products foreign trade were definitely better than in the previous year and the situation deteriorated because of the second half of the year. The high growth of export in the first half of the year resulted from the higher, compared to the previous year, transaction prices and strengthening of the Polish zloty. In the second half of the 2008, and the fourth quarter in particular, the foreign demand decreased and the effects of a lowered demand were not compensated by the zloty's weakening. The high import dynamics resulted from the low supply of animal products, especially pigs, and high prices on the domestic market. Since the accession the importance of foreign trade in agri-food products in Poland's balance of trade and payments is steadily increasing. The surplus acquired in the foreign trade in food

decreases the negative turnover balance for the whole foreign trade in Poland. Within the last 5 years, the total amount of surplus in foreign trade in agri-food products amounted to EUR 6,7 billion. However, the surplus achieved in 2008 was lower than in the previous year by EUR 0,5 billion. The foreign trade in food has also a positive influence on the conditions for many branches in food and agriculture industry. In 2008 on average approximately 22% of the sold food industry production was intended for export. Furthermore, in the light of weakening domestic demand, export becomes an important external channel for products sale (figure 7).

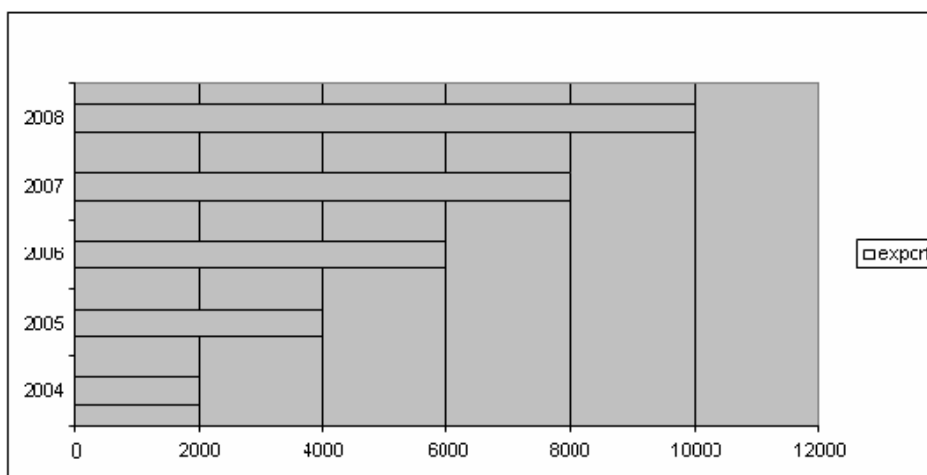


Figure 7. Results of export in agri-food products (million EUR)

Source: *Foreign trade in agri-food products, Institute of Agricultural and Food Economics national researches Institute (IERiGZ)*

The high turnover dynamics in foreign trade in recent years has resulted mainly from elimination of administrative and customs barriers and opening of the eastern market (in 2008), which was expressed in a considerable growth in the dynamics of sales to the countries of the Commonwealth of Independent States (CIS) in 2008.

In comparison to the first half of 2007, export in the first half of 2008 was higher by 20% and import increased by 25% (table 8).

Table 8

Share of agri-food products in Poland's total foreign trade (%)

<i>Share of agri-food products in:</i>	2003	2004	2005	2006	2007	2008
- total export	8,4	8,8	10,0	9,8	9,8	9,9
- total import	5,9	6,2	6,8	6,4	6,4	7,0

After comparing the second halves of both years it turns out that in 2008 export increased by 1,8% and import by over 21%. Many of the developed economies, especially in the European Union, have been suffering from the economic crisis and

clearly reduced internal demand, including also the demand for foreign products, which was the main reason for weakening of Polish agri-food products export in the second half of 2008. The diminishing competitiveness of Polish products had a smaller impact.

The Constitution of the Republic of Moldova guarantees the inviolability of investments by all natural and legal entities, including foreigners. Key constitutional principles include the supremacy of international law, a market economy, private property, provisions against unjust expropriation, provisions against confiscation of property, and separation of powers among government branches. The Constitution provides for an independent judiciary; however, government interference and corruption remain problems in the application of laws and regulations and in the impartiality of the courts. Current investment legislation is based on nondiscrimination between foreign and local investors. Moldovan law ensures full and permanent security and protection of all investments, regardless of their form, though application of the law remains spotty. There are no economic or industrial strategies that have a discriminatory effect on foreign-owned investors in Moldova, and no limits on foreign ownership or control, except in the right to purchase and sell agricultural and forest land, which is restricted to Moldovans. The main law, which adjusts the legal foreign investment structure, is “The entrepreneurial activity investment law”, Nr. 81 XV, 18.03.2004 [6]. The law establishes a line of significant principles and conditions. Investors have following rights and obligations. The Law on Entrepreneurship and Enterprises [3] states that only state enterprises are permitted to participate in the following activities:

- Some types of human and animal medical research;
- Manufacture of orders and medals;
- Production of symbols verifying payment of state taxes and fees;
- Postal services (except express mail) and production of postage stamps;
- Sale and production of combat and special military technical equipment, explosives (except gun powder) and any weapons;
- State registry, tracking and technical inventory of real estate, restoration of ownership titles and administration of real estate;
- Printing and minting of currency and printing of state securities; and certain scientific activities.

In November 2006, the Government has approved the Investment Attraction and Export Promotion Strategy for 2006-2015 [11], some main goals of which are to increase the volume of the foreign investments, modernize and restructure the national economy, create new efficient sectors, reduce regional and structural disproportions in the development of the national economy. Moldova is party to almost 40 international treaties on mutual protection and encouragement of investments. Moldova’s bilateral investment treaties may provide additional protection from expropriation and additional forms for resolution of investment disputes. Legislation such as law on joint stock companies and the law on limited liability companies, which maintains the minimum registered capital of societies at the level of 5400 lei for Ltd, were adopted in

the area of company law and contributed to improving the business climate. The law on state registration of legal entities and individual enterprises was adopted. It essentially simplifies the procedure of registration in the State Register. In the Republic of Moldova the native and the foreign investors implement their activity in equal conditions. The main legislative instruments, which regulate the foreign investments in the Republic of Moldova, are:

- The Civil Code of the Republic of Moldova [2].
- Law on investments in entrepreneurial activity, Nr. 81-XV from 18.03.2004 [6].
- Law on Free enterprise zones, Nr. 440-XV from 27.07.2001, as well as, the acts on the corresponding zones [8].
- Law about industrial park, Nr. 164-XVI from 13.07.2007 [9].
- Law on scientific-technological parks and the innovation incubators, Nr. 138-XVI from 21.06.2007 [10].
- Investment Attraction and Export Promotion Strategy, for 2006-2015 [11].
- 40 signed bilateral agreements in relation to promotion and reciprocal protection of investments.
- Law on Limited Liability Companies – nr.135-XVI from 14.07.2007 [12].
- Law on Joint Stock Companies – nr. 1134 from 02.04.1997, modified by Law 163 from 13.07.2007 [4].

The legislation in power guarantees the foreign investors their rights and interests observance and equally guarantees transferring the monetary funds and property earned as a result of the investment outside of Moldova.

The factor of no small importance that makes the investments in Moldova attractive is the international double taxation agreements. Thus the Republic of Moldova signed the agreements for the avoidance of double taxation (on direct taxes) with the following states: Austria, Azerbaijan, Albania, Armenia, Belarus, Belgium, Bulgaria, Bosnia and Herzegovina, Great Britain, Hungary, Germany, Greece, Israel, Kazakhstan, Canada, Cyprus, China, Latvia, Lithuania, Macedonia, the Netherlands, Poland, Russia, Romania, Serbia, Slovakia, Slovenia, Tajikistan, Turkey, Uzbekistan, Ukraine, Croatia, Montenegro, Czech Republic, Switzerland, Estonia, Japan. Moldova has also signed the Agreements on cooperation and mutual support on the problems of tax legislation compliance (CIS, Azerbaijan, Belarus, Russia, Uzbekistan) and the Agreements on the principles of the indirect tax collection on export and import of goods (works, services). Moldova has also signed the Agreements on the incentive and mutual security of investment with more than 29 states. Since 2008 the zero rate of income tax has been established in the Republic of Moldova. The indicated remission allows reinvesting of the earned funds in the production and development of enterprise free from tax discharge. At the same time in case of dividend payment, it is necessary to pay the income tax at the rate of 15%. However, the right application of double taxation agreements allows reducing tax discharge of enterprise in case of dividend payment as well. Tax legislation has also stipulated the benefits on the import of equipment, fixed assets with the purpose of increase of the authorized capital of enterprise (the exemption from VAT and custom duties). The favourable conditions

have been created for equipment purchase; machines on the agreements of international leasing. These conditions allow importing the property mentioned as temporary import within 7 years free from VAT and custom duties payment.

The elaborated legislation on the free enterprise zones creates all conditions for foreign investment and the establishment of enterprises aimed at the export production with the optimum performance of taxation in the mentioned areas on the territory of Moldova. The Law on Foreign Investments, enacted in 1992, provides the legal framework for activities of foreign investors and enterprises in Moldova. It defines foreign investment, provides guarantees on the repatriation of profits, and protects foreign investments. In general, the law is clearly designed to promote foreign investment. Other significant laws affecting foreign investment are: The Law on Property, The Law on Entrepreneurship and Enterprises, The Law on Joint Stock Companies, The Law on Small Business Support, The Law on Financial Institutions, The Law on Franchising, and The Tax Code. Foreigners can own 100 percent stakes in a business registered in Moldova without any other restrictions. The form of incorporation to be chosen is dependent on the business's strategy. The major forms of incorporation available in Moldova are: representative office, joint-stock company, Limited Liability Company and sole proprietorship. Note that from the point of view of taxation sole proprietorships are treated more favourably, while representative offices are taxed the same way as joint-stock companies. The Law on Foreign Investment permits foreign investment in all sectors of the economy. The only limits relate to state security interests, anti-monopoly legislation, and standards of environmental protection, health of the population, the social order, and moral norms. The Government gives the highest priority to the attraction of foreign investment in energy, agriculture, transport, social commodities, and construction and building materials sectors. Moldovan Foreign Investment Law prohibits discrimination for the purpose of hindering foreign investments, utilization and liquidation of foreign assets, and interference in repatriation of capital investment and profit associated with foreign investment. Local companies and foreigners are treated similarly with regard to licensing, approval, and procurement. The main factors, why the Republic of Moldova is an attractive country for the foreign investors, which determine the investment attractiveness of the Republic of Moldova, are:

- favourable geographical position;
- vicinity of the European Union;
- high scientific and engineer-technological potential;
- professional labour, but not as expensive as in other states of CIS;
- rich black earth soil and natural conditions, favourable for crop planting with the high added cost (grape, fruit, vegetables, industrial crops);
- European Union commercial preferences;
- the double taxation agreements with more than 39 states;
- the investment protection bilateral agreements;
- free trade agreements with all the CIS states. Republic of Moldova continues to take steps toward developing a stronger economy, reforming a cumbersome regulatory framework, adopting reforms

aimed at improving the business climate. After a prolonged recession, the economy rebounded in 2000, GDP grew and inflation decreased (figures 8, 9).

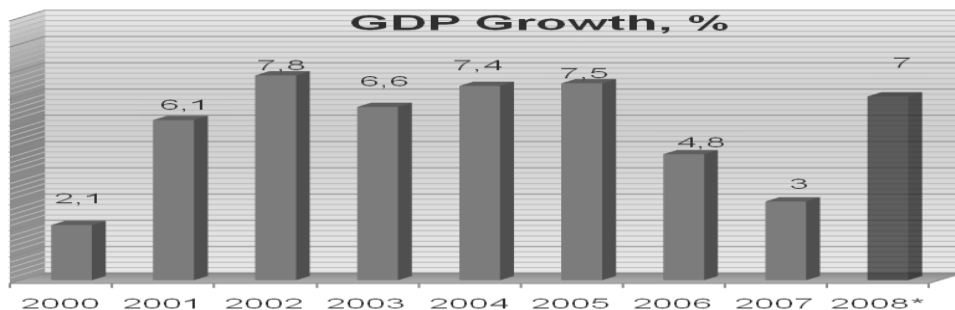


Figure 8. The dynamic of GDP Growth, %

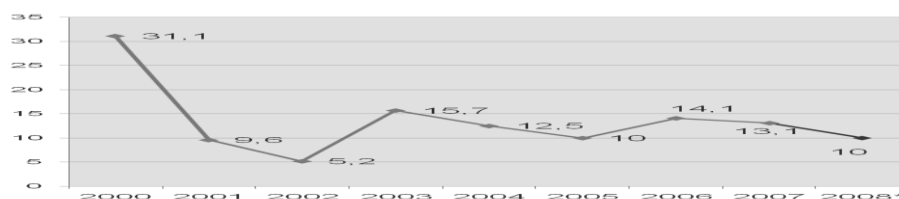


Figure 9. The dynamic of inflation, %,

In 2008 the investment activity has registered an increase of investment inflow and the stock of foreign direct investments reached the amount of US\$ 1.8 billion USD. The same time, the foreign direct investments being attracted to the national economy sum up circa 530 million USD, being increased compared to 2007 by almost 50%. By January 2008, the EU-member states had a share of 72 % in total foreign direct investments stock, CIS countries – 14% and other countries – 14%. The total volume of investments in the fixed capital reached 15 bn lei (1 bn Euro) on 1 January 2008, 19.9% up against the same period last year. The significant increase of the investments has positively influenced on the GDP growth. Thus, the gross formation of fixed capital in 2007 registered the most significant increase of 22.7% in the past years, which determined the GDP growth by 6.4%. The increase was ensured mainly on the account of the investments in the fixed capital, whose volume in comparable prices increased by 2.6 times against 2000, exceeding the GDP growth that increased by 1.5 times. This trend contributed to the fact that the share of investments in the fixed capital in the GDP structure increased from 11.0% in 2000 up to 28.0% in 2007. The main investment sources is further own means of economic agents and population, that represents 53.3% of the total volume of investments in fixed capital in 2007 (figure 10). The main Moldova's trade partners whose share was more than 60% of total trade are: Ukraine, Russia, Romania, Italy, Germany. Russian Federation remains the main importer with

a share of 17,3 % from the CIS group, but during last year the exports to this market were reduced with 47,6 %. Beside Russia, the main export and import partners are our neighbors Romania and Ukraine (figure 11).

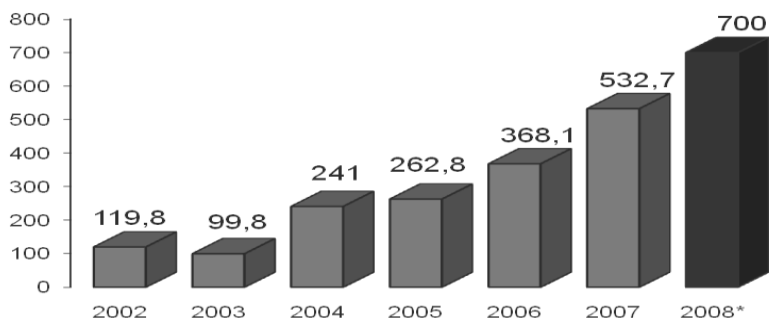


Figure 10. The Dynamic of Foreign Direct Investments Inflow, mln. USD

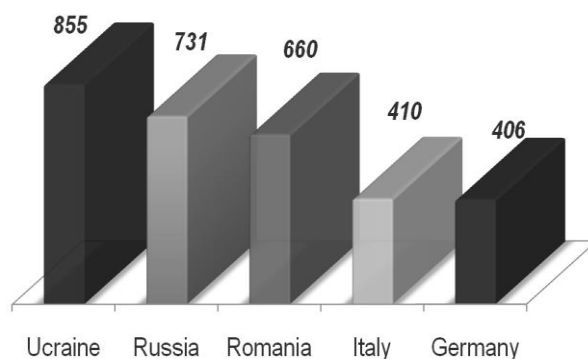


Figure 11. The main Moldova's trade partners

Evaluation of the territory investment attraction is the main aspect of any investment decision making. The more complicated the situation in the country is, the greater experience and intuition of the investor needed to consider the investment proposals. Investment climate - generalized characteristics of social, economic, organizational, legal, politic prerequisites, predetermining advisability of investing in this or that managing system. As a rule, foreign countries evaluate investment climate regarding macroeconomic sphere. The position of the Republic of Moldova and other CIS countries in foreign rating lists is comparatively low. This is the main reason for the foreign investment deficit and flight of private capital abroad into more favorable regions. There are several characteristic approaches to evaluate investment climate. The most acceptable approach is the factorial one, based on the evaluation of a number of factors:

Economic potential characteristics;

- General levels of management (development of productive industry branches, coefficient of depreciation of the basic funds, unfinished construction);
- Maturity of market environment (infrastructure, privatization, inflation, the degree of population's involvement in the investment process, domestic market capacity, export conditions, foreign capital actual presence);
- Political situation;
- Social factors (living standard, real salary levels, population's attitude to local and foreign entrepreneurs, working conditions for foreign specialists);
- Financial factors (budget incomes, budget accessibility, credits in foreign currency, bank interest rate, amount of holding per capita, long term credits ratio).

CONCLUSIONS

Polish economy has been suffering from the outcomes of the global recession which disrupted and hampered development process, since the second half of 2008. These turbulences have also affected the agri-food sector, especially in terms of international trade. Nevertheless, by the end of 2008, the value of export increased and the turnover balance in terms of food trade was positive. It proves that the Polish food sector is a worthy competitor on the international arena.

In the same time, Moldova has the most favourable suppliers/customers ratio, which suggests that the potential for spillovers may be highest in that country. But even in Moldova, the average number of domestic customers of a foreign subsidiary is three times higher than the average number of local suppliers. Foreign firms in the CIS economies seem to buy supplies locally only when necessary, and prefer to concentrate on capturing domestic demand. The main factors, which determine the investment attractiveness of the Republic of Moldova, are: - favourable geographical position; - vicinity of the European Union; - high scientific and engineer-technological potential; - professional labour, but not as expensive as in other states of CIS; - rich black earth soil and natural conditions, favourable for crop planting with the high added cost (grape, fruit, vegetables, industrial crops); - European Union commercial preferences; - the double taxation agreements with more than 39 states; - the investment protection bilateral agreements; - free trade agreements with all the CIS states.

REFERENCES:

1. Constituția Republicii Moldova, adoptată la 29 iulie 1994// Monitorul Oficial, nr.1, 1994.
1. The Civil Code of the Republic of Moldova, Nr.1163-XIII din 24.04.97// Official Journal of the Republic of Moldova, nr. 62/522 from 18.09.1997.
2. Law “On Entrepreneurship and Enterprises”, // Official Journal of the Republic of Moldova, Nr. 25 XV from 18.03.2004.

3. Law on Joint Stock Companies – nr. 1134 from 02.04.1997, modified by Law 163 from 13.07.2007.
4. Legea privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii, Legea Republicii Moldova Nr. 206 din 07 iulie 2006// Monitorul Oficial, nr. 126 din 11 august 2006.
5. Law on investments in entrepreneurial activity, Nr. 81-XV from 18.03.2004// Official Journal of the Republic of Moldova, 64-66 din 23.04.2004.
6. Legea privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii, Legea Republicii Moldova N 206 din 07 iulie 2006// Monitorul Oficial, nr. 126 din 11 august 2006.
7. Law “Free enterprise zones», Nr. 440-XV from 27.07.2001, as well as, the acts on the corresponding zones.
8. Investment Attraction and Export Promotion Strategy for 2006-2015// Official Journal of the Republic of Moldova from 04.10.2006.
9. Law on Limited Liability Companies – nr.135-XVI from 14.07.2007.
10. Gazda Zbigniew. Słownik Biograficzny ekonomistów Polskich od XIII wieku do połowy wieku XX. Kielce 1998, ISBN 83-905652-7-7, 192 p.
11. Zalega Tomasz. Leksykon Ekonomii Łodz. Copyright by Wyższa Szkoła Humanistyczno – Economiczna w Łodzi, Wydanie I, ISBN 83-87814-27-X, 183 p.
12. www.arimr.gov.pl
13. www.anr.gov.pl
14. www.fapa.com.pl

РАЗВИТИЕ НАУКОГРАДОВ В РОССИИ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

И.С. САНДУ

*доктор экономики, профессор,
зав. отделом научно-технического
развития АПК ГНУ ВНИИЭСХ РАСХН*

Т.А. ЛИЗЯЕВА

*соискатель кафедры
управления ГОУ ВПО МО
«Королевский институт управления,
экономики и социологии»,
г. Королёв, Московская область*

***Abstract:** Today science parks are given a special role because they represent strategically important centers of territorial organization of science- and innovation-based activities, creation of high-technology products, education, and human resource development. Science parks create the most favorable conditions to form an environment that would ensure the development of science and the rise of the Russian economy. The article considers the legal issues that deal with creating and maintaining functional environment for science parks. It also reflects the problems of existing legislature which science parks tend to confront in their activities.*

В настоящее время наукограды Российской Федерации представляют собой базовую форму территориальной организации инновационной деятельности и являются структурными элементами развития новой экономики.

Особенности правового регулирования статуса наукограда Российской Федерации определены спецификой субъектов, участвующих в отношениях, возникающих при организации жизнедеятельности наукоградов Российской Федерации. В этих отношениях участвуют федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления, организации, входящие в состав научно-производственного комплекса, организации, обеспечивающие жизнедеятельность наукограда. Правовой статус всех участников данных правоотношений различен, поэтому правовая регламентация возникающих правоотношений не может осуществляться одним законом или правовым актом. Для должного правового регулирования необходим комплекс правовых актов, способных обеспечить эффективность существующих норм [9].

В соответствии с Федеральным законом от 07.04.1999 № 70-ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации» правовое регулирование статуса наукограда осуществляется в соответствии с Конституцией Российской Федерации, федеральными законами об общих принципах организации местного

самоуправления, о статусе наукограда Российской Федерации, о науке и государственной научно-технической политике, другими федеральными законами, а также конституциями, уставами и законами субъектов Российской Федерации [2].

В настоящее время правовая база, непосредственно регулирующая вопросы развития наукоградов Российской Федерации, включает:

- Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»;
- Федеральный закон от 07.04.1999 № 70-ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации»;
- Указы Президента Российской Федерации о присвоении статуса наукограда Российской Федерации;
- Постановления Правительства Российской Федерации о присвоении статуса наукограда Российской Федерации;
- Постановление Правительства Российской Федерации от 25.11.2004 № 681 «Об утверждении порядка рассмотрения предложений о присвоении муниципальному образованию статуса наукограда Российской Федерации и прекращении такого статуса»;
- Постановление Правительства Российской Федерации от 22.12.2007 № 917 «Об утверждении правил предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета для осуществления мероприятий по развитию и поддержке социальной, инженерной и инновационной инфраструктуры наукоградов Российской Федерации».

Также существует ряд других правовых актов, регулирующих отдельные вопросы социально-экономического развития наукоградов.

В связи с тем, что большинство наукоградов являются муниципальными образованиями, их правовой статус определяется **Федеральным законом от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»**, разработанным и принятым с целью реализации норм Конституции Российской Федерации о гарантиях местного самоуправления в Российской Федерации [1].

Согласно данному закону наукограды являются городскими округами и за ними установлено право на особенности осуществления местного самоуправления, которые должны регулироваться федеральным законом.

Однако каких-либо дополнительных признаков или критериев, из которых бы вытекали требования к особенностям осуществления местного самоуправления в наукоградах, закон не установил.

Таким образом, с целью уточнения особенностей организации местного самоуправления в наукоградах, необходимо внесение изменений в данный закон в части расширения перечня вопросов местного значения городских округов, имеющих статус наукограда, либо о разработке федерального закона,

устанавливающего особенности осуществления местного самоуправления в наукоградах.

Согласно **Федеральному закону от 07.04.1999 № 70-ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации»** [2] *наукоградом Российской Федерации* признается муниципальное образование со статусом городского округа, имеющее высокий научно-технический потенциал, с градообразующим научно-производственным комплексом; *научно-производственный комплекс наукограда* представляет собой совокупность организаций, осуществляющих научную, научно-техническую, инновационную деятельность, экспериментальные разработки, испытания, подготовку кадров в соответствии с государственными приоритетными направлениями развития науки, технологий и техники Российской Федерации; *инфраструктура наукограда* – совокупность организаций, обеспечивающих жизнедеятельность населения наукограда Российской Федерации.

Данный закон определил критерии присвоения муниципальному образованию статуса наукограда, порядок присвоения муниципальному образованию статуса наукограда и его сохранения.

Так, муниципальное образование, претендующее на присвоение статуса наукограда, должно иметь научно-производственный комплекс, который расположен на территории данного муниципального образования, является градообразующим и отвечает следующим критериям:

- численность работающих в организациях научно-производственного комплекса составляет не менее 15% численности работающих на территории данного муниципального образования;
- объем научно-технической продукции (соответствующей приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники Российской Федерации) в стоимостном выражении составляет не менее 50% общего объема продукции всех хозяйствующих субъектов, расположенных на территории данного муниципального образования, за исключением жилищно-коммунальной сферы [2].

При этом научно-производственный комплекс должен включать в себя юридические лица, которые зарегистрированы на территории данного муниципального образования:

- научные организации, учреждения высшего профессионального образования и иные организации, осуществляющие научную, научно-техническую и инновационную деятельность, экспериментальные разработки, испытания, подготовку кадров в соответствии с приоритетными направлениями развития науки, технологий и техники Российской Федерации, при наличии у них в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, государственной аккредитации;

- организации независимо от организационно-правовых форм, осуществляющие производство продукции, выполнение работ и оказание услуг, при условии, что доля производства наукоемкой продукции (в стоимостном выражении), соответствующей приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники Российской Федерации в течение предшествующих трех лет, составляет не менее 50% их общего объема производства [2].

При присвоении муниципальному образованию статуса наукограда Российской Федерации, устанавливается срок этого статуса и утверждаются приоритетные для данного наукограда направления в соответствии с государственными приоритетными направлениями развития науки, технологий и техники Российской Федерации.

Присвоение муниципальному образованию статуса наукограда закрепляет за данным муниципальным образованием право на государственную поддержку (для финансирования из федерального бюджета дополнительных расходов). Цель предоставления средств государственной поддержки определена как развитие и поддержка социальной, инженерной и инновационной инфраструктуры наукоградов Российской Федерации.

Статус наукограда Российской Федерации не только необходим для получения соответствующей финансовой поддержки, но и дает иные преимущества, в том числе, способствует повышению инвестиционной привлекательности организаций научно-производственного комплекса наукограда [10].

В настоящем законе упоминаются понятия, не имеющие однозначного нормативного определения, например: градообразующий научно-производственный комплекс, инновация, инновационная деятельность, инновационная инфраструктура, наукоемкая продукция, научно-техническая продукция, научная деятельность, научно-техническая деятельность и т.п. В связи с этим, следует расширить статью 1 «Основные понятия» закона за счет уточнения указанных понятий.

В законе не затронуты вопросы, касающиеся особенностей осуществления местного самоуправления в наукоградах. Необходимо внести дополнения в части наделения органов местного самоуправления наукоградов Российской Федерации отдельными государственными полномочиями по развитию на территории наукограда инфраструктуры обеспечения инновационной деятельности, созданию условий для развития научно-производственного комплекса и привлечения инвестиций в соответствии с приоритетными для данного наукограда направлениями научной, научно-технической, инновационной деятельности, экспериментальных разработок, испытаний, подготовки кадров.

На сегодняшний день актуальным является вопрос финансирования мероприятий по развитию и поддержке социальной, инженерной и инновационной инфраструктуры наукоградов.

Изменения законодательства, произошедшие в последние годы, а также ряд принятых на федеральном уровне нормативно-правовых актов существенно затруднили возможность реализации мероприятий по развитию наукоградов.

Так, например, с серьезной проблемой финансирования наукограду Королёву Московской области пришлось столкнуться после завершения «Программы (основных направлений) развития города Королёва как наукограда Российской Федерации на 2002 – 2006 годы».

С 2006 года наукограды Московской области лишились возможности напрямую, через свои Программы финансировать за счет средств областного бюджета инновационные и научно-технические проекты, в том числе начатые в предыдущие годы.

Постановлениями Правительства Российской Федерации от 25.11.2004 № 682 [6] и от 22.12.2007 № 917 [7] был определен порядок осуществления государственной поддержки наукоградов, предусматривающий финансирование за счет федерального бюджета только мероприятий по развитию и поддержке социальной, инженерной и инновационной инфраструктуры, а в соответствии с Федеральным законом от 06.10.1999 № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» [3], вопросы организации и осуществления региональных научно-технических и инновационных программ и проектов отнесены к компетенции органов государственной власти субъектов Российской Федерации.

В свою очередь, приостановка реализации инновационных и научно-технических проектов привела к задержке в формировании обеспечивающей инновационной инфраструктуры наукограда Королёва.

Серьезной проблемой также явился тот факт, что на момент завершения Программы не были приняты нормативно-правовые акты, которые бы регламентировали порядок, пропорции и механизм софинансирования из бюджетов всех уровней мероприятий по развитию и поддержке социальной, инженерной и инновационной инфраструктуры городов Московской области, наделенных статусом наукограда Российской Федерации на срок более пяти лет.

В свою очередь, невозможность прогнозирования объемов и направлений использования средств областного бюджета серьезно осложнила проблему среднесрочного (на 5 лет) планирования развития города, формирования перечней мероприятий «Программы комплексного социально-экономического развития муниципального образования «Город Королёв Московской области» как наукограда Российской Федерации на период 2007 – 2011 годы».

С 2007 года средства областного бюджета выделялись в целевом порядке на поддержку только социальной инфраструктуры (на проектно-изыскательские работы, строительство и ремонт детских дошкольных учреждений).

Закон Московской области от 02.10.2007 № 171/2007-ОЗ «О межбюджетных отношениях в Московской области» [8] позволил Правительству Московской области резко снизить (более чем в 3,5 раза) объемы финансовых средств, направляемых в качестве субсидий на реализацию мероприятий, а также

увязывать объемы финансовых средств, направляемых на реализацию мероприятий по развитию наукоградов с полнотой освоения соответствующим муниципальным образованием Московской области средств бюджета Московской области на указанные цели в прошедшем и текущем финансовых годах. В тоже время следует отметить, что в 2009 году выделение средств из областного бюджета на развитие подмосковных наукоградов не было предусмотрено вообще.

В связи с этим представляется необходимым внести изменения в действующую в настоящее время методику расчета размера субсидий из бюджета Московской области на финансирование дополнительных расходов наукоградов Российской Федерации по развитию и поддержке социальной, инженерной и инновационной инфраструктуры.

В настоящее время распределение средств на очередной финансовый год осуществляется в следующем порядке: 50% общего объема средств распределяется равными долями между бюджетами наукоградов, расположенных на территории Московской области; 50% общего объема средств распределяется исходя из численности населения, имеющего место жительства в наукоградах, расположенных на территории Московской области.

Данная методика, как представляется, должна основываться не на принципе расчета средств, исходя из численности населения наукограда, а иметь отправной точкой расчета размер налоговых доходов, собранных на территории данного наукограда и поступивших в федеральный бюджет в течение года, предшествующего расчетному. Это позволит обеспечить придание стимулирующего характера процедуре выделения субсидий на финансирование дополнительных расходов наукоградов.

Целесообразно внести некоторые изменения в порядок осуществления государственной поддержки наукоградов, осуществляемой за счет средств федерального бюджета. Эти изменения должны быть направлены на развитие программных принципов государственной поддержки наукоградов и совершенствование механизмов формирования и реализации государственной инновационной политики в отношении наукоградов на основе взаимодействия уполномоченного Правительством Российской Федерации федерального органа исполнительной власти, исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

Порядок предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета должен предусматривать возможность их использования как на софинансирование региональных программ и проектов развития научно-технического и инновационного потенциала наукоградов, так и на осуществление мероприятий программ развития наукоградов.

Особое внимание следует уделить программам развития наукоградов, определяющим приоритетные направления их деятельности.

Так, например, в рамках «Программы (основных направлений) развития города Королёва как наукограда Российской Федерации на 2002 – 2006 годы» [11] предполагалось реализовывать, прежде всего, инновационные и научно-

технические проекты, являющиеся приоритетными для города Королёва, так и для всего Московского региона, и ориентированные на создание в городе по итогам их реализации новых высокотехнологичных производств и способствующих формированию инновационной инфраструктуры наукограда.

В закон необходимо внести положение о программе развития муниципального образования как наукограда Российской Федерации. При этом следует четко определить:

- статус данного документа;
- порядок его разработки, согласования, принятия, реализации и отчетности;
- положения, регулирующие порядок действия муниципальных образований, которым статус наукограда присвоен на срок (25 лет), превышающий срок действия программы развития наукограда (5 лет);
- соотношение программы развития наукограда и предусмотренной Федеральным законом от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» программы комплексного социально-экономического развития муниципального образования, наделенного статусом наукограда.

В закон дополнительно должно быть включено положение о необходимости разработки и принятия региональных целевых программ научно-технического и инновационного развития субъекта Российской Федерации, в рамках которых должно осуществляться финансирование инновационной деятельности за счет средств, выделяемых из регионального бюджета на реализацию мероприятий программ развития муниципальных образований, наделенных статусом наукограда Российской Федерации. При этом должен быть регламентирован порядок определения общего объема (доля, пропорция от общего объема средств) государственной поддержки инновационной деятельности в наукоградах.

То есть, следует уделить внимание принятию «Областной целевой программе научно-технического и инновационного развития Московской области», которая позволит возобновить финансирование за счет средств областного бюджета инновационных и научно-технических проектов наукоградов Московской области.

Так как одновременно с завершением «Программы (основных направлений) развития города Королёва как наукограда Российской Федерации на 2002 – 2006 годы» (31.12.2006) прекратило свое действие Соглашение между Правительством Российской Федерации, Правительством Московской области и администрацией города Королёва Московской области «О реализации Программы (основных направлений) развития города Королёва как наукограда Российской Федерации на 2002 – 2006 годы» [12]. Данное соглашение, кроме всего, определяло обязательства Правительства Российской Федерации и Правительства Московской области по выделению средств из федерального и

областного бюджетов на реализацию программных мероприятий и минимальные объемы этих средств.

Таким образом, в закон необходимо внести положение о Соглашении между Правительством Российской Федерации, Правительством субъекта Российской Федерации и администрацией наукограда, определяющем порядок, пропорции и механизм софинансирования из бюджетов всех уровней мероприятий по развитию и поддержке социальной, инженерной и инновационной инфраструктуры муниципальных образований, наделенных статусом наукограда Российской Федерации.

До настоящего времени в законодательстве Российской Федерации не обеспечено правовое регулирование статуса наукограда Российской Федерации, как это предусмотрено законом (статья 2).

В законе, а также в Постановлении Правительства Российской Федерации от 25.11.2004 № 681 «Об утверждении порядка рассмотрения предложений о присвоении муниципальному образованию статуса наукограда Российской Федерации и прекращении такого статуса» [5] не предусмотрен регламент продления срока статуса наукограда. То есть отсутствует алгоритм подготовки предложений о присвоении муниципальному образованию статуса наукограда Российской Федерации. Таким образом, исходя из вышеперечисленного, возникает необходимость внесения соответствующих изменений и дополнений в данный Федеральный закон.

Регламентация норм о науке и государственной научно-технической политике осуществляется в соответствии с **Федеральным законом от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»** [4]. Закон регулирует отношения между субъектами научной и (или) научно-технической деятельности, органами государственной власти и потребителями научной и (или) научно-технической продукции (работ и услуг).

Возрастающими темпами идет формирование региональных приоритетов инновационного развития. Для многих субъектов Российской Федерации источником стабильности будущего развития, основой вывода на рынок новой конкурентоспособной продукции служит поддержка науки и стимулирование инновационной деятельности.

На сегодняшний день наукограды являются центрами, в которых сконцентрирован один из главных научных ресурсов страны, где ведется разработка проектов, позволяющих производить конкурентоспособную наукоемкую продукцию, реализовывать инновационные проекты.

Однако при необходимости развития инновационной деятельности до настоящего времени на федеральном уровне отсутствует соответствующая нормативно-правовая база. При наличии некоторых нормативных правовых актов (федеральное законодательство о науке и государственной научно-технической политике, о статусе наукограда Российской Федерации и ряд федеральных законов об интеллектуальной собственности) отсутствует единая законодательная база, обеспечивающая защиту национальных интересов в области наукоемких производств [13].

Так как в действующем федеральном законодательстве отсутствует понятийная система в сфере инноваций, не определены основные положения государственной инновационной политики, не прописаны условия формирования механизмов финансирования научно-технической и инновационной деятельности, налоговых преференций, не решены вопросы, связанные с коммерциализацией результатов научно-технических разработок.

В ближайшее время целесообразно принятие Федерального закона «Об инновациях и инновационной деятельности в Российской Федерации».

Реализация предложенных мер позволит эффективнее использовать и развивать научно-технический и инновационный потенциал наукоградов, а также будет способствовать активизации инновационного потенциала региона.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 07.04.1999 № 70-ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 06.10.1999 № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации».
4. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 25.11.2004 № 681 «Об утверждении порядка рассмотрения предложений о присвоении муниципальному образованию статуса наукограда Российской Федерации и прекращении такого статуса».
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 25.11.2004 № 682 «Об утверждении порядка предоставления субвенций из федерального бюджета для финансирования дополнительных расходов наукоградов Российской Федерации» (утратило силу).
7. Постановление Правительства Российской Федерации от 22.12.2007 № 917 «Об утверждении правил предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета для осуществления мероприятий по развитию и поддержке социальной, инженерной и инновационной инфраструктуры наукоградов Российской Федерации».
8. Закон Московской области от 02.10.2007 № 171/2007-ОЗ «О межбюджетных отношениях в Московской области» (утратил силу).
9. Доклад о состоянии государственной политики в наукоградах и направлениях ее развития. М.: Федеральное собрание Российской Федерации, 2006. http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_B510AB7E-CA674B80-9C77-D8A8992A6DFA.html
10. Макеева И.В. Экономические условия развития наукоградов // Финансы. 2002. № 2. с. 20 – 22.

11. Программа (основные направления) развития города Королёва как наукограда Российской Федерации на 2002 – 2006 годы.
12. Программа комплексного социально-экономического развития муниципального образования «Город Королёв Московской области» как наукограда Российской Федерации на период 2007 – 2011 годы.
13. Соглашение между Правительством Российской Федерации, Правительством Московской области и администрацией города Королёва о реализации Программы (основных направлений) развития города Королёва как наукограда Российской Федерации на 2002 – 2006 годы.
14. Труды конференции - научные исследования в наукоградах Московской области «Инновационные процессы в наукоградах. Вопросы, проблемы, опыт», 15.10.2002, г. Королёв.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ РЕГИОНА И ЕЕ УЧЕТ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРИМЕРЕ АТО ГАГАУЗ ЕРИ

А.П. ЛЕВИТСКАЯ

*доктор экономики, конференциар,
Комратский Государственный университет*

В.И. КЮРКЧУ

*ст. Преподаватель,
Комратский Государственный университет*

***Abstract.** Generally it is possible to understand set of legal, economic, social, political conditions, establishments as model of region competitiveness; the infrastructures, providing the expanded reproduction an economic region complex on the basis of effective functioning of the mechanism of pricing and use advantages of the modern regional market. Overall objective of a regional policy is to creation preconditions for maintenance of sufficient incomes, a standard of living and population employment, support of the local initiative, infrastructure and environment improvement.*

Анализу конкурентоспособности, особенно на уровне предприятия, отрасли в отечественной и зарубежной экономической литературе уделено большое внимание. В частности, некоторые авторы подчеркивают, что "конкурентоспособность представляет собой сложное многоуровневое понятие, анализ и оценку которого необходимо теснейшим образом увязывать с конкретным конкурентным полем и, особенно, с его уровнем" [7]. Нельзя всерьез рассчитывать на обоснованно высокую конкурентоспособность отрасли или предприятия, если в государстве не отрегулированы основные балансы политического, социального и экономического характера. В этой связи можно уверенно утверждать, что главный уровень обеспечения конкурентоспособности – макроэкономический, на котором определяются основные условия функционирования всей хозяйственной системы государства.

За ним по значимости идет мезоуровень, где формируются перспективы развития региона, отрасли или корпорации, то есть охватывающий группу предприятий. На микроуровне конкурентоспособность как бы обретает свою окончательную, завершающую форму в виде соотношения цены и качества товара. Это соотношение зависит от условий, сформировавшихся на предшествующих двух уровнях, и от персонала предприятия, его способности использовать как свои ресурсы, так и сравнительные национальные общехозяйственные и отраслевые преимущества.

Можно сказать, что конкурентоспособность конкретного объекта – это экономическая категория, позволяющая оценить положение данного объекта

относительно сходных объектов-конкурентов на рынке, выраженная через определенный набор показателей (индикаторов).

При этом наиболее объективным комплексным показателем, объединяющим конкурентоспособность товара, товаропроизводителя, отраслевую конкурентоспособность и характеризующим положение региона на национальном рынке, и затем положение страны на мировом рынке, является показатель региональной конкурентоспособности. В самом общем виде ее можно определить как способность региона в условиях свободной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям рынка, реализация которых увеличивает благосостояние региона, страны и отдельных ее граждан.

Однако необходимо отметить, что современные концепции западной экономической мысли по-разному трактуют понятие региональной конкурентоспособности. А некоторые ученые вообще предлагают отказаться от использования данного понятия, ссылаясь на то, что главная цель экономической политики региона – обеспечить своим гражданам достаточно высокий уровень жизни, который бы имел повышательную динамику. Способность региона сделать это зависит не от какого-то аморфного понятия “конкурентоспособность”, а от того, насколько продуктивно используются труд и капитал.

При этом продуктивность может быть выражена как стоимость отдачи от единицы труда или капитала. То есть, продуктивность региона зависит как от качества и характеристик продуктов, так и от эффективности, с которой такие товары производятся. В конечном счете продуктивность – главная определяющая уровня жизни в регионе, поскольку в ней – основной источник дохода на душу населения. Продуктивность людских ресурсов определяет их заработную плату, а продуктивность использования капитала – доход, который получают его владельцы. Единственное, на чем может основываться концепция конкурентоспособности на уровне региона – это продуктивность использования ресурсов.

В мировой практике, как правило, оценивается конкурентоспособность экономики страны. В частности, международные экономические организации, такие как Всемирный экологический форум, Мировой банк оценивают конкурентоспособность экономики страны по 330 критериям, выделяя ряд определяющих факторов, таких как:

- ◆ совокупная мощь страны (экономический потенциал);
- ◆ интернационализация (степень участия в международной торговле и инвестиционных потоках);
- ◆ правительство (стимулирующая роль государства);
- ◆ финансы (функционирование рынка уровнем конкуренции и конкурентоспособностью экономики, хозяйствующих субъектов: чем острее конкуренция и разнообразные формы ее проявления на национальном или международном рынке, тем, как правило, выше уровень конкурентоспособности.

Так, предприятия региона конкурируют:

- ◆ внутри региона между собой;
- ◆ внутри региона с предприятиями других регионов и стран;
- ◆ на национальном рынке;
- ◆ на рынке таможенных или экономических союзов (СНГ, Евросоюз) и на мировом рынке.

Представители власти Гагаузии ведут борьбу на республиканском уровне за предоставление региону более благоприятных экономических условий по сравнению с другими, отстаивают интересы крупных структурообразующих предприятий региона, ищут возможность для самостоятельного налаживания международных связей, пытаются административными мерами защитить местного производителя и т.д.

Конкурентоспособность экономики страны определяется как результат взаимодействия перечисленных факторов, особенностей хозяйственно-политической среды, организационных способностей и эффективности механизма функционирования экономики, ее хозяйствующих субъектов.

В докладе президентской комиссии США по проблемам конкурентоспособности последняя определяется как степень, с которой страна при свободных и справедливых условиях рынка производит товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, формируя и увеличивая при этом доходы своих граждан. Безусловно, что уровень жизни населения неразрывно связан с функционированием экономики региона, активной и профессиональной деятельностью региональной власти, других институциональных структур, выражающих интересы граждан.

Молдова расположилась на 94-м месте в мировом рейтинге конкурентоспособности среди 139 государств [5]. Молдова, которая с 2008 г. находится на предпоследнем месте в Центральной и Восточной Европе, в 2010 году опередила Армению, Таджикистан и Кыргызстан. Среди 12 показателей, на основе которых рассчитывалась общая конкурентоспособность, Молдова заняла 68 позицию по уровню эффективности рынка труда.

Выше, чем в целом в рейтинге у республики место по уровню высшего образования (78), здравоохранения и начального образования (84), технологической подготовки (89) и макроэкономической стабильности (90). Хуже всего у Молдовы рейтинг в области инноваций (129). Однако в международных концепциях понятие “конкурентоспособность” практически не связывается с регионом, хотя рейтинговые оценки по отдельным показателям распространены довольно-таки широко.

Как успехи предприятия в конкурентной борьбе, так и положение региональной власти во многом определяются той социально-политической обстановкой, которая складывается в регионе. В этой связи представляется целесообразным при определении конкурентоспособности региона взять за основу критерии, характеризующие уровень и качество жизни населения. Тем более, что подобный подход широко распространен в мировой практике. Например, страны ОЭСР определяют конкурентоспособность как “способность компаний, отраслей, регионов и наций обеспечивать сравнительно высокий

уровень доходов и заработной платы, оставаясь открытыми для международной конкуренции”.

Аналогичного мнения придерживаются и известные американские учёные Д. Доллар и Э. Вульф, утверждающие, что конкурентоспособной является страна, сочетающая преуспевание в международной торговле на базе высокой технологии и производительности с высокими доходами и заработной платой [6].

По нашему мнению, наиболее полным будет такое определение конкурентоспособности региона, которое включает два основополагающих аспекта: необходимость достижения высокого уровня жизни населения и эффективность функционирования хозяйственного механизма региона. В настоящее время, в основе хозяйственного механизма региона – региональный рынок при определенной законодательством регулирующей роли республиканских и местных органов власти.

Поэтому на наш взгляд, под конкурентоспособностью региона следует понимать его роль и место в экономическом пространстве РМ, способность обеспечить высокий уровень жизни населения и возможность реализовать имеющийся в регионе экономический потенциал (финансовый, производственный, трудовой, инновационный, ресурсно-сырьевой и др.). Потенциал региона реализуется в результате функционирования регионального рынка, вовлекающего в воспроизводственный процесс все имеющиеся в регионе ресурсы и эффективно их использующего.

Выделенный нами в качестве основного критерия конкурентоспособности региона уровень жизни населения во многом зависит от уровня его доходов (заработной платы, социальных выплат, прибыли и т.д.), которые формируются на региональном рынке труда. Однако судить о реальном уровне жизни можно лишь после соизмерения величины доходов с ценами на рынке товаров и услуг. Заработная плата, являясь в свою очередь элементом издержек производства для предприятия, во многом зависит от эффективности его функционирования (рис. 1).

Из схемы видно, что исходной категорией для анализа конкурентоспособности региона является региональный рынок. В этой связи представляется необходимым более подробно рассмотреть его сущность, функции, структуру с последующим выходом на особенности механизма регионального ценообразования.

Обобщая подходы к проблемам взаимосвязи ценообразования и конкурентоспособности в системе экономических отношений, в исследовании предлагается сформулировать следующую функциональную зависимость факторов регионального рынка:

$$RC = f(P, FP, Y, SP),$$

где: RC – конкурентоспособность региона;

P – факторы регионального ценообразования (уровень цен по товарным группам, механизм их установления, зависимость от внешних

- рынков, удаление региона от источников сырья и основных рынков сбыта);
- FP – наличие, распределение и функциональная направленность основных факторов производства в регионе (трудовые ресурсы, полезные ископаемые, отраслевая структура капитала);
- Y – уровень жизни населения региона (доходы, их структура и дифференциация, покупательная способность, степень занятости и др.);
- SP – социально-политические факторы, характеризующие взаимодействие основных субъектов регионального рынка (администрации, населения, предпринимательства) между собой и их взаимоотношения с республиканским центром.

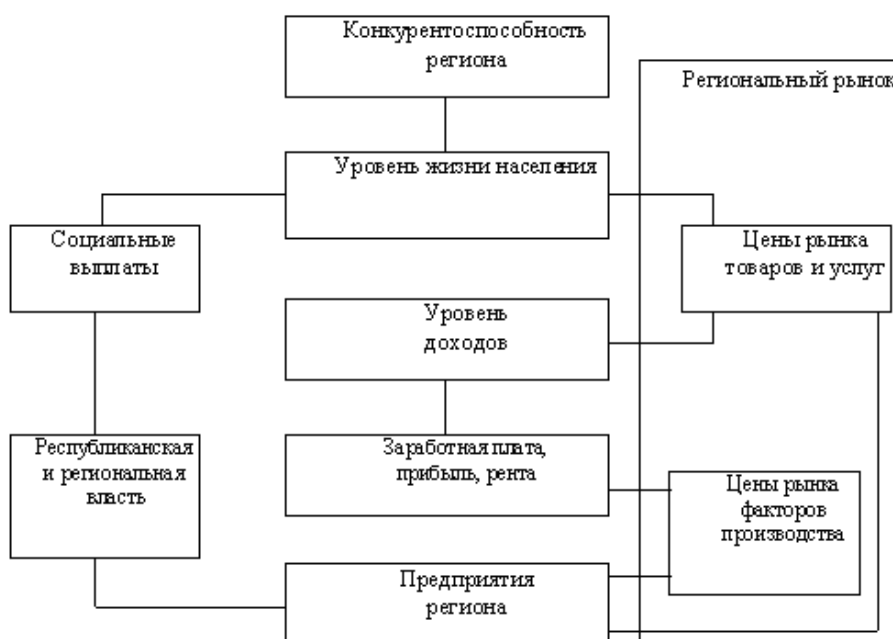


Рис. 1. Взаимосвязь конкурентоспособности региона, механизма ценообразования и регионального рынка

Данная функциональная зависимость является исходной, базовой, которая в дальнейшем может уточняться и дополняться другими факторами. Чтобы в конечном итоге выйти на критерии конкурентоспособности, необходимо более детально остановиться на анализе регионального рынка, в рамках которого взаимодействуют все перечисленные факторы.

Регионализм и местное самоуправление, к сожалению, не имеет традиций в Республике Молдова (РМ). Административно- территориальное деление в послевоенный период менялось как в «калейдоскопе»: количество районов

варьировало от 16 до 63. Вплоть до середины 90-х годов сохранялась чрезвычайно дробная административно - территориальная система. После ратификации Парламентом РМ Европейской Хартии местного самоуправления в Молдове была проведена реформа, в результате которой образовалось 10 территориальных единиц, включая Приднестровье и Гагаузию (Гагауз Ери.).

Гагаузия – автономно-территориальное образование (АТО) в составе РМ с особым правовым статусом, выражающим самоопределение гагаузского народа, осуществляющего свою деятельность в соответствии с Конституцией РМ, Законом «Об особом правовом статусе Гагаузии» и Уложением Гагаузии. АТО Гагаузия расположено в южной части РМ и относится к самостоятельному экономическому региону страны. АТО Гагаузия в рамках этого экономического региона имеет производственно- хозяйственные связи с близлежащими районами РМ. На востоке автономия граничит с районами Одесской области Украины.

На территории АТО Гагаузия проживает 155,6 тысяч человек или 4,6% населения Республики Молдова. Площадь территории Гагаузии составляет 1848 кв. км или 5,5% общей территории Республики Молдова. В соответствии с Законом «Об особом правовом статусе Гагаузии» и «Об административно – территориальном устройстве Гагаузии» территория автономии делится на районы, города и села.

Экономический потенциал автономии определяется, прежде всего, его аграрно-промышленным комплексом, опирающимся на местные природные условия и многовековые навыки населения в сельском хозяйстве и производстве пищевых продуктов. Сырьевая база автономии позволяет обеспечить перерабатывающую промышленность Гагаузии достаточным количеством сырья, особенно виноградом, зерном, подсолнечником и др.

Оценивая экономику Гагаузии можно отметить следующие экономические параметры. Во всех секторах экономики Гагаузии по состоянию на 01.01.2010 года зарегистрировано 6706 экономических агентов, с числом работающих 37,5 тыс. человек, в том числе физические лица - 4068, юридические лица - 2109, общественные организации - 529. Из общего числа экономических агентов 129 являются предприятиями с иностранной долей собственности.

Среднемесячная заработная плата в экономике автономии за 2009 год возросла на 11,7% и составила 1906,3 лей. Среднемесячная заработная плата в экономике автономии составила в среднем 148% к прожиточному минимуму для населения в трудоспособном возрасте. Уровень среднемесячной заработной платы в экономике Гагаузии в 2009 г. ниже, чем по РМ на 30,6% или на 842,1 лея. Промышленными предприятиями АТО Гагаузия в 2009 году произведено продукции, работ и услуг на сумму 524,9 млн.лей (в действующих ценах).

Индекс объема промышленного производства по отношению к 2008 году (в сопоставимых ценах) составил 85,2%. В общем объеме произведенной промышленной продукции РМ в 2009 году доля Гагаузии составила 2,3% против 2,6% в 2008г. В течение всего 2009 года уровень производства был ниже соответствующего периода прошлого года и колебался от 72,5% в январе до 90,8% в июне.

Положение в промышленном секторе экономики определено преимущественно деятельностью предприятий обрабатывающей промышленности, на долю которых в 2009 году приходилось 76% от общей стоимости продукции (в действующих ценах). Объем продукции, выпущенной этими предприятиями на 19,9% меньше, чем в 2008 году. Сокращение объемов производства было обусловлено его снижением на предприятиях по производству алкогольных напитков, консервов и мясной продукции. В 2009 г. экспорт товаров из Гагаузии осуществлялся в 43 страны.

По данным Таможенной службы РМ общий объем реализуемых за пределы страны товаров, производимых в Гагаузии, составил 816,4 млн. лей, что меньше, чем в 2008г. на 3,9%. В структуре экспорта страны на долю Гагаузии приходится 5%. В анализируемом периоде изменилась структура экспортных поставок по группам стран. На долю стран СНГ приходилось 35,3% продаж, что соответствует 288,0 млн. лей. В страны Европейского Союза объем продаж составил 270,0 млн. лей или 33,1% от общего объема экспорта, в другие страны – 258,4 млн. лей (31,7% продаж). В общем объеме экспорта на долю 5 стран приходится 63,7% продаж: в Турцию – 23,1% (188,3 млн. лей), в Россию – 16,7% (136,7 млн. лей), в Польшу – 10,0% (81,9 млн. лей), в США – 7,8% (63,3млн. лей), в Беларусь - 6,1% (49,7 млн. лей).

На долю четырёх групп товаров, вывозимых за пределы страны, приходилось 89,7% общего объема экспорта, а именно: алкогольной продукции – 37,6%, текстильных изделий – 28,4%, зерновых культур – 12,5%, подсолнечника – 11,2%.

В январе-декабре 2009 г. в Гагаузию было импортировано товаров на сумму 341,3 млн. лей или меньше, чем в 2008 г. на 32,2%. Превышение экспорта над импортом Гагаузии в анализируемом периоде привело к положительному сальдо торгового баланса в размере 475,1 тыс. лей (без учета услуг по поставке газа и электроэнергии). Импортные поставки из стран Европейского Союза в 2009 г. составили 89,3 млн. лей или 26,6% общего объема импорта.

Из стран СНГ было импортировано товаров на сумму 75,4 млн. лей, что соответствует 22,1% общего объема импорта. На долю 5 стран наиболее крупных импортеров приходилось 78,5% общего объема импорта: Турция – 49,6% (169,4 млн. лей), Украина – 12,6% (43,1млн. лей), Россия – 5,2% (17,7 млн. лей), Италия – 6,3% (21,3 млн. лей), Румыния - 4,8% (16,3 млн. лей). По группам товаров в структуре импортных поставок лидируют текстильные изделия – 37,8%, древесина – 8,8%, ГСМ – 7,9%, оборудование и аппаратура – 4,9%, изделия из каучука и пластмассы – 3,6%.

Отдельными факторами, оказывающими влияние на экономику автономии являются демографические и миграционные процессы. В 2009 г. имела место тенденция, характеризующаяся увеличением числа родившихся и умерших. С начала 2009 года в Гагаузии родилось 2259 человек, что больше соответствующего периода 2008 г. на 17% (на 329 человек), количество умерших возросло на 6,6% (на 115 человек) и составило 1858 человек. Естественный прирост населения АТО Гагаузия в 2009 г. составил 401 человек против 187 в

2008 г. По данным органов местного публичного управления около 20,0 тыс. жителей Гагаузии находятся за границей в поисках работы. В общей численности выехавших 18 тыс. чел. работают за границей более 1 года.

Выделим лишь некоторые проблемы в промышленном и сельскохозяйственном секторах в Гагаузии:

- высокий уровень износа физического и морального основных производственных фондов на предприятиях Гагаузии;
- нехватка финансовых ресурсов у промышленных и сельскохозяйственных предприятий для реализации программ развития;
- нехватка высококвалифицированных профессиональных кадров на предприятиях, в результате высокого уровня миграции и низкого уровня оплаты труда;
- отсутствие сертификации выпускаемой продукции по международным стандартам ISO и т.д.;
- слабый уровень интеграции между отраслями промышленности и отраслями, создающими сырьевую базу для них;
- низкий уровень менеджмента на предприятиях;
- неэффективное использование ресурсов, имеющихся в регионе;
- недостаточный уровень диверсификации рынков сбыта готовой продукции промышленными и сельскохозяйственными предприятиями.

Проведенный анализ позволяет выявить целый ряд системных факторов, которые могут положительно или отрицательно сказаться на будущем стратегическом развитии экономики Гагаузии. В АТО Гагаузия есть ряд возможностей для развития, но важно понять, как их можно более эффективно осваивать. Все это дает основание выработать некоторые рекомендации, носящие разноплановый характер.

Рассматривая такой аспект, как наличие полномочий у Гагаузии в сфере экономики, можно выделить следующие рекомендации:

- исключение и преодоление любого рода политической конфликтности в отношениях с центральными органами власти;
- полномасштабное участие автономии во всех национальных политиках развития;
- расширение межрегиональных связей и выстраивание политики, направленной на вступление Гагаузии в еврорегионы;
- отказ от отраслевого принципа в экономической политике и применение принципа устранения системных угроз (нелояльная конкуренция, климатические угрозы, неразвитость инфраструктуры), а также разработка и внедрение кластерного подхода в развитии экономики.

Оценивая следующий аспект – традиционно сильные позиции региона в аграрном секторе и почвенно-климатические условия, следует выделить следующие рекомендации:

- применение современных технологий по возделыванию экологически чистой продукции и развитие именно этой
- конкурентоспособной ниши для специализации в сельском хозяйстве, восстановление качества почв;
- развитие первичной и продвинутой переработки сельскохозяйственного сырья;
- развитие мощностей для хранения и выстраивания логистической цепочки с целью продажи сельскохозяйственной продукции в течение круглогодичного цикла;
- возрождение возделывания овощей в закрытом грунте на основе применения интенсивных технологий;
- восстановление и расширение площадей под садами и виноградниками с последующим применением кластерного подхода в развитии;
- диверсификация рынков сбыта продукции и использование в полном объеме режима индивидуальных торговых преференций для Молдовы со стороны ЕС и единого пространства в рамках СНГ;
- внедрение международных стандартов качества и продовольственной безопасности во всех компаниях, работающих на экспорт и участвующих в единой технологической цепочке при производстве готовой продукции.

Ответом на вызовы к региональной экономике, связанные с высоким уровнем миграции населения могут быть следующие рекомендации:

- повышение уровня оплаты труда, путем сокращения административных и косвенных затрат, обеспечение мобильности рабочей силы из соседних районов с Гагаузией;
- стимулирование предпринимательской активности и упрощение административных барьеров в целях при создании новых компаний возвращающимися в Гагаузию мигрантами;
- применение налоговых льгот по отношению к потенциальным инвесторам в процессе инвестирования в традиционные и новые секторы экономики автономии;
- содействие территориальной мобильности рабочей силы внутри АТО Гагаузия.

Выработка адекватных политик на уровне Гагаузии позволит максимизировать экономические индикаторы, характеризующие развитие экономики региона и минимизировать риски, что является ключевой составляющей в процессе стратегического развития.

Экономические отношения между этими субъектами осуществляются либо непосредственно:

республиканский центр ↔ региональная власть ↔ предприятие,

либо через соответствующие рынки: ресурсов, товаров и услуг, финансовый, внешние (других регионов, республиканский, мировой).

Каждый из перечисленных выше субъектов имеет свои конкретные интересы, которые ими движут при принятии того или иного решения в ходе своей экономической деятельности. Эти интересы не только не совпадают, но и вступают в противоречие. Все они входят в группу социально-политических факторов (SP), рассмотренной выше модели и требуют отдельного анализа, который во многом будет определяться спецификой каждого региона. Исходя из изложенного, может быть предложена следующая теоретическая модель конкурентоспособности региона.

В общем случае под моделью конкурентоспособности региона с позиций потенциальной осуществимости, по нашему мнению, можно понимать совокупность правовых, экономических, социальных, политических условий, учреждений, инфраструктуры, обеспечивающих расширенное воспроизводство народно-хозяйственного комплекса региона на основе эффективного функционирования механизма ценообразования и использования преимуществ современного регионального рынка (рис. 2).

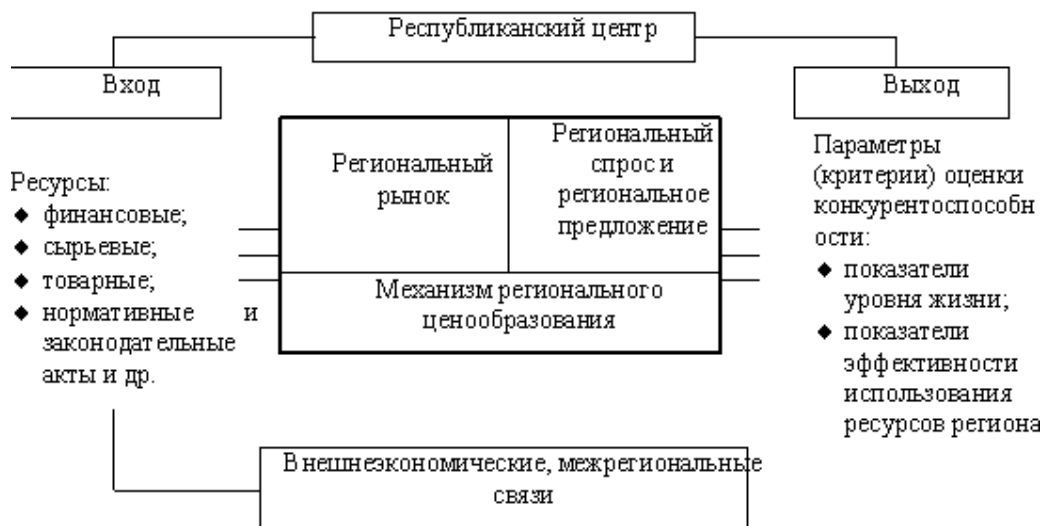


Рис. 2. Теоретическая модель конкурентоспособности региона

В этой связи целесообразно, на наш взгляд провести анализ экономической модели конкурентоспособности региона используя такие категории, как "региональный спрос" и "региональное предложение". Это обусловлено тем, что необходимо абстрагироваться от различий между отдельными рынками и выявить главные элементы функционирования региональной экономической системы, определяющие ее конкурентоспособность.

Региональный спрос (RD) представляет собой сумму всех расходов на конечные товары и услуги, произведенные в региональной экономике. Он отражает связь между объемом совокупного выпуска, на который предъявлен спрос экономическими агентами, и общим уровнем цен.

Региональное предложение (RS) показывает уровень наличного реального объема производства при каждом возможном уровне цен. Следует подчеркнуть ряд существенных отличий данных категорий от общепринятых в макроэкономике совокупного спроса (AD) и совокупного предложения (AS).

Поскольку региональный рынок является составной частью республиканского, постольку значение уровня цен находится в сильной зависимости от его состояния и проводимой государством экономической политики. Такие структурные элементы совокупного спроса, как потребительский и инвестиционный во многом определяются местом региона в общественном разделении труда, его специализацией и отраслевой структурой, удаленностью от рынков ресурсов и сбыта.

Отсутствие четкой границы между краткосрочным и долгосрочным периодами, характерными при анализе совокупного предложения, находит выражение в подвижности на региональном уровне ряда факторов, определяющих тот или иной период. Необходимость замены составляющей “чистый экспорт” в структуре совокупного спроса и дополнение совокупного предложения данными по ввозу и вывозу продуктов и ресурсов при анализе регионального спроса и регионального предложения.

Неценовые факторы регионального спроса и регионального предложения (налоги, процентные ставки, субсидии и льготные кредиты инвесторам, условия на внешних рынках и т.д.) во многом определяются экономической политикой центра и региональной власти, характером их взаимоотношений.

В качестве примера предлагается следующий вариант определения величин RD и RS (Таблица 1) с использованием статистических материалов по Гагаузии за 2009 г.

Региональный спрос:

$$RD = Cr + Ir + Gr + Xr$$

Потребительский спрос (Cr) составил 209655,9 млн. леев. Инвестиционный спрос (Ir) сложился из инвестиций в основной капитал в размере 458,2 млн. леев и сбережений населения во вкладах и ценных бумагах – 439,2 млн. леев, то есть $Ir = 897,4$ млн. леев.

Расходы: 299453,4 млн. леев.

- ◆ регионального бюджета – 133139,4 млн. леев;
- ◆ государственного бюджета – 166314 млн. леев;

Спрос на вывозимые из региона товары и услуги: 816,4 млн. леев.

Таким образом, региональный спрос:

$$RD = 510823,1 \text{ млн. леев.}$$

Региональное предложение (RS) сложилось из объемов производства крупных секторов экономики Гагаузии:

- ◆ промышленное производство – 524,9 млн. леев;
- ◆ строительство – 189,1 млн. леев;
- ◆ сельское хозяйство – 548,6 млн. леев;
- ◆ товары и услуги – 1047,2 млн. леев.

Итого: RS = 2309,8 млн. леев.

Таблица 1

Макроэкономические показатели по АТО Гагаузия за 2006-2009 гг.

№	Показатели	ед. изм.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
1	Инвестиции в основной капитал	млн.леев	259,8	255,6	391,2	458,2
2	Депозиты	млн.леев	272,1	324,2	433,1	439,2
3	Расходы, в т.ч.*	млн.леев	197994,7	220765,9	263141,9	299453,4
	регионального бюджета	млн.леев	114814,7	127605,6	123516,3	133139,4
	госуд. бюджета	млн.леев	83180	93160,3	139625,6	166314
4	Доходы всего:	млн.леев	197994,7	220765,9	263141,9	299453,4
	собственные доходы	млн.леев	114814,7	127605,6	123516,3	133139,4
	доходы гос. бюджета, всего в т.ч.	млн.леев	83180	93160,3	139625,6	166314
	трансферты	млн.леев	53487,6	79224,7	112639,1	155288,6
	средства полученные	млн.леев	24061,9	9458,6	22498,4	6576,7
	трансферты в с/ф	млн.леев	5627,6	4473,8	4484,2	4445,9
	доходы ФСПН	млн.леев	2,9	3,2	3,9	2,8
4	Стоимость гуманитарной помощи	млн.леев	2,8	10,4	0,4	38,6
5	Экспорт	млн.леев	830,9	699,8	849,4	816,4
6	Объем производства:					
	промышленное произ-во	млн.леев	533,7	551,7	581,5	524,9
	сельское хозяйство	млн.леев	569,6	557	777,4	548,6
	строительно-монтажные работы	млн.леев	105,2	102,5	216,1	189,1
	платные услуги, всего	млн.леев	219,9	276,6	338,9	318,3
	в т.ч. стоимость услуг	млн.леев	36,7	46,2	56,6	53,2
	розничный т/о орг. сектор, всего	млн.леев	361,1	492,4	663,3	607,3
	в т.ч. объем торговых услуг	млн.леев	60,3	82,2	110,8	101,4
	объем подрядных работ, выполненных собственными силами	млн.леев	73,8	103,3	117,2	83,1
	доходы от перевозки грузов	млн.леев	34,9	44,9	48,1	28
	доходы от перевозки пассажиров	млн.леев	8,3	9,2	11,2	10,5

*- без учета децентрализованных служб, работающих на территории автономии и финансируемые из государственного бюджета

Из приведенных расчетов видно, что в Гагаузии имелся определенный дисбаланс, который заключался в значительном превышении спроса над предложением. Если подробнее рассмотреть составляющие регионального спроса и регионального предложения, то обнаружится ряд серьезных диспропорций: 41% всего регионального спроса приходится на потребительские расходы; производство товаров народного потребления предприятиями составило 0,5% от потребительского спроса, что говорит о значительной зависимости регионального рынка от внешних поставок.

Из приведенного анализа регионального спроса и регионального предложения можно сделать ряд выводов:

1. Основные элементы экономической модели конкурентоспособности региона тесно взаимосвязаны между собой и взаимодействуют на региональном рынке через механизм ценообразования, формируя региональный спрос и региональное предложение.

2. Равновесие регионального рынка весьма неустойчиво. Одна из главных проблем – дефицит финансового (денежного) капитала, имеющегося в распоряжении финансовых институтов и реального сектора экономики. Чрезмерно высокая цена кредитов, неплатежи в реальном секторе, низкий платежеспособный спрос.

3. Эффективный региональный спрос зависит от соотношения товарных цен, оплаты труда и процентной ставки, что находит свое отражение во взаимосвязи и нормальном функционировании трех основных типов регионального рынка: потребительского, труда, и финансового.

5. В условиях экономического кризиса крайне низка регулирующая роль республиканской и региональной властей, вынужденных направлять все свои усилия на поддержание жизненно необходимых отраслей экономики и социальной сферы региона (подготовка к посеву, обеспечение товарами бюджетных учреждений здравоохранения, образования и т.д.)

6. В результате взаимодействия регионального спроса и регионального предложения формируются доходы основных субъектов регионального рынка, величина которых является базовой при определении конкурентоспособности региона.

Комплексный показатель конкурентоспособности региона складывается, по нашему мнению, из двух групп:

$$RC = \begin{cases} Y - \text{показатель конкурентоспособности региона;} \\ I - \text{инвестиционная привлекательность региона.} \end{cases}$$

Соответственно каждый из них включает в себя:

$$Y = PC + G + L,$$

где: PC – покупательная способность населения;

G – коэффициент концентрации доходов (коэффициент Джини);

L – уровень безработицы.

$$I = I_p + I_r + I_q + Q,$$

где: I_p – инвестиционный потенциал региона;

I_r – инвестиционный риск;

I_q – реальные объемы инвестиций;

Q – число убыточных предприятий в регионе.

Веса показателей могут иметь, например, следующие значения (исходя из приводимых соображений):

PC = 0,5 – в большей степени учитывает взаимосвязь двух рынков: товаров (работ, услуг), и труда;

$G = 0,3$ – концентрация доходов является следствием функционирования рынка труда и сильно зависит от социальной политики региональной власти;

$L = 0,2$ – показатель безработицы имеет существенные погрешности, так как в условиях кризиса не всегда учитывает большую долю скрытой безработицы;

$I_q = 0,7$ – объем реальных (как внутренних, так и внешних) инвестиций свидетельствует о действительной инвестиционной привлекательности региона, а следовательно, и об эффективности регионального хозяйствования;

$I_p = 0,5$ – инвестиционный потенциал учитывает основные макроэкономические характеристики, насыщенность территории факторами производства и др. показатели;

$I_r = 0,4$ – интегральный показатель рассчитываемый консалтинговым агентством "Эксперт-РА" и учитывающий законодательный, политический, экономический, финансовый, криминальный и экологический риски;

$Q = 0,3$ – количество убыточных предприятий говорит об их слабой адаптированности в силу различных причин к функционированию в условиях рыночной экономики.

Региональная власть, хотя и не может формировать или оказывать влияние на институциональные структуры, в окружении которых работают фирмы, тем не менее, должна создать условия, позволяющие предприятиям достигать конкурентного преимущества. Регионы достигают преимуществ благодаря различиям, а не сходству. В каждом регионе есть свой одному ему присущий набор конкурентных отраслей.

В результате, можно предположить, что в тех регионах, где отраслевая структура экономики быстрее адаптировалась к рыночным методам ведения хозяйства, где региональная власть поддерживает структурообразующие предприятия и проводит разумную экономическую политику, факторы ценообразования обеспечивают сбалансированность регионального спроса и регионального предложения и способствуют росту показателей конкурентоспособности региона.

Исходя из вышеизложенного, может быть предложен следующий алгоритм оценки конкурентоспособности региона (рис. 3).

Оценивая роль и место регионов в сегодняшней Европе, следует сказать о так называемом водоразделе в трактовке и подходах к регионам. Документом, претендующим на фиксацию водораздела, мог бы стать документ Комиссии ЕС «Региональная политика Сообщества».

Регионы были помещены уже не в национальную, а общеевропейскую «сборку». Соответственно в 1985г. Совет Европы принял «Европейскую хартию о местном самоуправлении», а в 1989г. «Европейскую (Мадридскую) рамочную конвенцию о трансграничном сотрудничестве территориальных образований и их властных органов». В 1988 и 1991 гг.

Европарламент принял «Хартию Сообщества по проблемам регионализации». Начиная с 1970-х гг. западноевропейские государства

принимают национальное законодательство, регулирующее региональное развитие, а также утверждают планы пространственного развития своих стран.

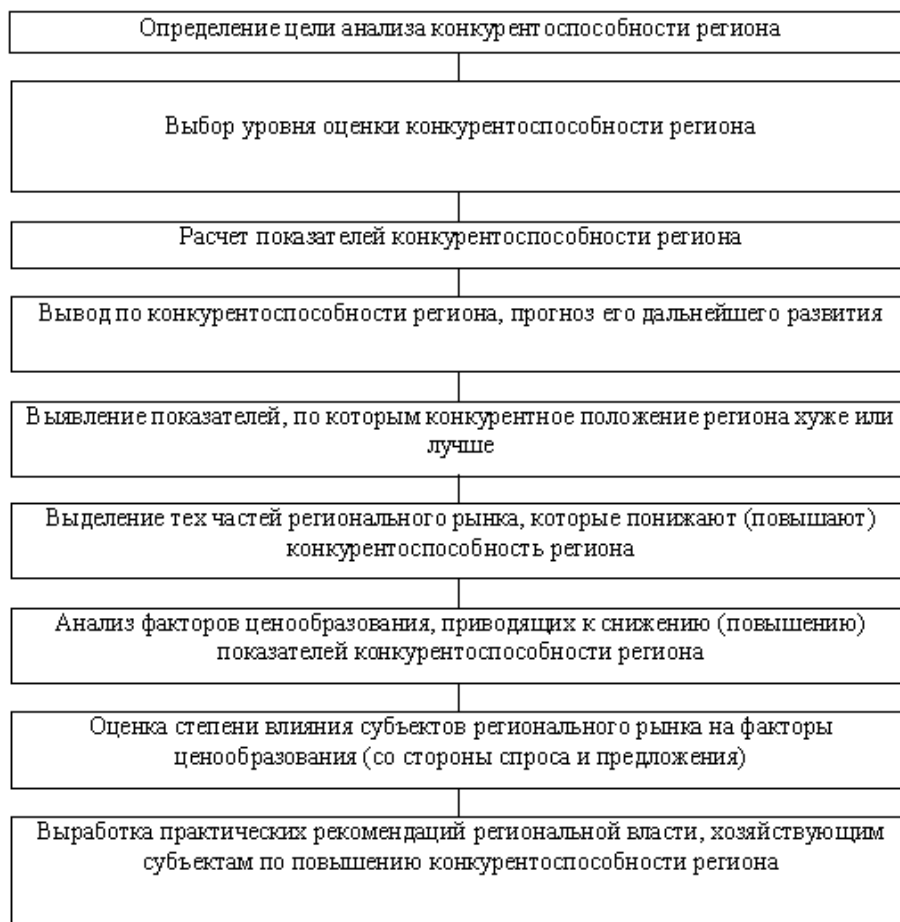


Рис. 3. Алгоритм оценки конкурентоспособности региона

В отличие от стран Центральной и Восточной Европы понятия региональной политики в Республики Молдова практически не существовало. У большинства работников аппарата управления данное понятие сводится к распределению ресурсов, предоставляемых центром.

В меньшей степени уделяется внимание созданию институциональных условий и развитие регуляторных методов реализации региональной политики. В силу этого накапливаются такие проблемы, как качество региональной статистики, порядок формирования местных бюджетов и муниципальной собственности, системы социального обслуживания, природопользования и охраны окружающей среды и др.

Между тем, главная цель региональной политики – создание предпосылок для обеспечения достаточных доходов, уровня жизни и занятости населения, поддержка местной инициативы, улучшение инфраструктуры и окружающей среды. Предназначение региональной политики не в «выравнивании уровня развития» регионов, а в предоставлении равных возможностей для полного использования человеческого, экономического и природного потенциала.

Оценивая пересмотр в отношении выстраивания механизма регионального развития в Республике Молдова следует сказать, что в 2006 году в Республике Молдова был принят закон «О региональном развитии», согласно которому вся страна была разделена на 6 экономических регионов и Гагаузия стала самостоятельным экономическим регионом, таким образом, получив дополнительный стимул для комплексного развития экономики автономии [1]. По сути, речь идет о четырех учреждениях, находящихся под эгидой Министерства местного публичного управления.

Финансовыми инструментами регионального развития могут выступать *Национальный фонд регионального развития*, а также собственные доходы бюджетов единиц местного самоуправления. В странах Центральной и Восточной Европы региональная политика также была не вполне последовательна и не обеспечена достаточными финансовыми ресурсами. Но она имела четкий ориентир – неизбежное в скором будущем вступление в ЕС. Финансовая помощь ЕС сыграла важную роль в удержании региональных диспропорций в унаследованных от социалистического периода рамках.

Национальный координационный совет по региональному развитию (НКСРР) образован в целях тестирования, продвижения и согласования на национальном уровне задач политики по региональному развитию. В состав НКСРР входят министры (местного публичного управления, экономики и торговли, финансов и др.), председатели региональных советов развития и по одному представителю от частного сектора, назначенного каждым регионом развития. Одна из первостепенных компетенций НКСРР состоит в окончательном утверждении финансирования проектов регионального развития.

Региональный совет по развитию (РСР) является правомочной региональной структурой, без статуса юридического лица, созданного для разработки, согласования и надзора за ходом выполнения политики регионального развития на уровне регионов развития.

Агентства регионального развития (АРР) создаются в каждом регионе и играют роль местного исполнительного органа. Основной целью политики развития автономии считается устойчивое повышение качества жизни населения. Решение этой задачи возможно только через комплексный подход к развитию. «Качество жизни» становится одним из ключевых понятий региональной политики в Республике Молдова, причем в него стали включаться не только уровень дохода и обеспечения населения, но и культура, событийная насыщенность региональной жизни, организация досуга, экология, региональный имидж, а также эффективность и качество услуг общественного управления, включая разработку и реализацию убедительных региональных стратегий. Это

очень важно, так как все эти целевые ориентиры являются главными при реализации странами ЕС политики Добрососедства, частью которой является и Республика Молдова.

Опыт стран Центральной и Восточной Европы показывает большую социальную, экономическую и политическую значимость стратегий и концепций регионального развития на 10-20 лет, имеющих характер официальных документов. Благодаря им, а в настоящее время и принятым стратегиям регионального развития, в Польше, Венгрии, Словакии, Чехии осуществляется интеграция региональной политики с макроэкономической и отраслевыми (секторальными) политиками, что сегодня только зарождается в Республике Молдова. Понимая значимость и важность подобных документов для нужд развития автономии, руководство Гагаузии приняло Стратегию социально-экономического развития Гагаузии до 2015 года, созданы ассоциации "Нижний Дунай" и Ассоциация Еврорегион Черного моря.

Рассматривая Гагаузию через призму европейского измерения можно отметить следующие элементы: наличие мультикультурного общества, где сосуществуют представители разных культур и этносов; главенство принципов демократии и европейских ценностей; наличие конкурентных преимуществ для потенциальных инвесторов и др. Это все говорит об утверждении универсальных европейских ценностей в автономии.

Процессы, происходящие в современном мире, вынуждают руководство отдельных регионов оперативно реагировать на современные требования и проводить более решительную и последовательную политику. Руководство Гагаузии понимая важность данного подхода, разрабатывает и предполагает реализовать концепцию «Социоэкополиса», которая предполагает создание качественно новой среды в населенных пунктах автономии, превращая каждый из них в динамично развивающееся целостное образование: социально-экономическое, интеллектуальное, культурное и духовное.

В постановлении Исполнительного комитета Гагаузии № 26 от 12.02.2009 г. «О пилотном проекте в 3-х населенных пунктах АТО Гагаузии по реализации модели «Социоэкополисов» на основе создания структур опережающего развития», четко и логически определена важность осознания необходимости перехода Молдовы на инновационную модель развития, ускоренного выравнивания социально-экономических условий со странами Европейского Союза и учета, того что, нивелирование структурных особенностей возможно лишь на пути внедрения в экономику и социальную сферу жизни общества инноваций, базирующихся на мировых стандартах, а так же то, что в большинстве стран мира в решении социально-экономических проблем возрастает роль местных сообществ [1].

Целью создания и реализации социоэкополисов является превращение населенного пункта Гагаузии в динамически-развивающееся целостное социально-экономическое, интеллектуальное, культурное и духовное образование. Здесь создается качественно новая среда развития в пределах юридической компетенции территориальной общины, отдельного населенного пункта.

Социоэкополис, органично объединяющий в себе лучшее из существовавших ранее концепций развития, по сути, новая форма демократической организации общества, в которой резко возрастает роль местного самоуправления и социального партнерства. Создание и ускоренное развитие социоэкополисов должно стимулироваться их законодательной и организационной поддержкой со стороны государства на всех уровнях власти.

Проект «Социоэкополис» не может успешно развиваться, если не будут приняты законодательные акты, такие как: оптимизация трудового законодательства и внедрение современных моделей рынка труда; о налоговой политике применительно к структурам опережающего развития; о венчурном финансировании инновационной деятельности в Молдове; о социоэкополисах в Молдове [2]. Также, необходимым условием успешности новых моделей социально-экономического развития является соответствие их глубинным психологическим особенностям народа и его традициям, т.е. ментальности. Поэтому проект «Социоэкополис АТО Гагаузия» в этом плане должен быть оригинальным проектом, способствующим росту конкурентоспособности региона не только в рамках РМ, но и на международном уровне.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Закон №438 от 28.12.2006 О региональном развитии в Республике Молдова, опубликован 16.02.2007 в «Мониторул официал» №021.
2. Постановление Исполнительного комитета Гагаузии № 26 от 12.02.2009 г. «О пилотном проекте в 3-х населенных пунктах АТО Гагаузии по реализации модели «Социоэкополисов» на основе создания структур опережающего развития»,
3. Автономно-территориальное образование Гагаузия: Анализ экономического положения и потенциала развития/ авт. Коллектив: Валериу Прохницки, Анна Попа, Александр Опруненко [и др.]-Ch.: Bons Offices SRL, 2008. – 248p.
4. Principalii indicatorii social-economici pe regiuni de dezvoltare, raioane și municipii, ediția pentru anul 2009, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova.
5. Рейтинг конкурентоспособности стран мира // Аналитические отчеты IMD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unido.org/>
6. Dollar D., Wolf E. The Global Competitive//Journal of International Economics. 2003. № 27(3-4). Oxford university press. P. 199–220.
7. Гельвановский М.И., Жуковская В.М., Трофимова И.Н., Чертко Н.Т. Конкурентоспособность России в 90-е годы. Межстрановой макроэкономический анализ, М. Изд-во ИМЭМО РАН, 2008; - 380 с.

ПОЛИТИКА АНТИКРИЗИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АТО ГАГАУЗ ЕРИ

А.М. ПОПА

доктор хабилитат экономики,

конференциар,

Кагульский Госуниверситет им. Б.П. Хаидеу

С.С. КУРАКСИНА

Комратский Государственный университет

***Abstract.** Gagauz Eri is an autonomy inside of the Republic of Moldova. The regional competitiveness increasing is one of the most important issues for local development. The paper describes the economic of Gagauzia and analyse possibilities for it development.*

В настоящее время словосочетание *антикризисное управление* или *антикризисный менеджмент*, по сути являющиеся синонимами, все чаще употребляются учеными и практиками. Однако до сих пор существуют разногласия в толковании данного понятия.

В частности, западноевропейскими специалистами антикризисный менеджмент определяется как "деятельность, необходимая для преодоления состояния, угрожающего существованию предприятия, при котором основным вопросом становится выживание". Данная деятельность характеризуется "повышением интенсивности применения средств и методов на предприятии, необходимых для преодоления угрожающей существованию предприятия ситуации" [1]. При этом, по мнению Нюхольда (Neuhold Н.) происходит перенос всего внимания на сиюминутные, краткосрочные проблемы, одновременно связанные с проведением жестких и быстрых решающих мероприятий [2].

Отечественные экономисты трактуют это понятие по-разному. Например, В. И. Кошкин и С. Г. Беляев утверждают, что "антикризисное управление – совокупность форм и методов реализации антикризисный процедур применительно к конкретному предприятию-должнику" [3].

Грязнова А. Г., в свою очередь, говорит, что "антикризисный менеджмент – такая система управления предприятием, которая имеет комплексный, системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии социальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей устранить временные затруднения, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, при опоре в основном на собственные ресурсы" [4].

По мнению Короткова Э. М. "антикризисное управление – это управление, в котором поставлено определенным образом предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, мер по снижению отрицательных последствий кризиса и использования его факторов для последующего развития" [5].

Точка зрения Крыжановского В. Г. такова, что "антикризисный менеджмент – это:

- предварительная диагностика причин возникновения кризисной ситуации на предприятии;
- анализ внешней среды и потенциала конкурентных преимуществ предприятия для выбора стратегии его развития;
- бизнес-планирование повышения конкурентных преимуществ и финансового оздоровления предприятия;
- разработка процедур финансового оздоровления предприятия и системы контроля за их реализацией" [6].

С каждым из приведенных определений можно поспорить. В частности, мы не можем согласиться с мнением Кошкина В. И. и Беляева С. Г. в том, что антикризисное управление может применяться только к предприятию-должнику. Расхождения с Грязновой А. Г. в том, что, по нашему мнению, предприятие должно опираться не только на собственные ресурсы.

Коротков Э. М. в своем определении не учитывает меры по предупреждению кризиса. В. Г. Крыжановский как и В. И. Кошкин с С. Г. Беляевым говорит о кризисной ситуации. В этой связи, мы склоняемся к тому, чтобы ввести краткое определение антикризисного управления для целей настоящей работы. Оно основывается на определении Короткова Э. М., дополняя его.

Антикризисное управление – это целенаправленное воздействие на предприятие с целью недопущения кризиса, а в случае возникновения кризиса с целью его локализации за определенный (не бесконечный) период времени.

Также отечественные экономисты расходятся во мнении относительно момента начала антикризисного управления. Так Э. М. Коротков считает, что процесс антикризисного управления должен начинаться после инициализации процедуры банкротства [7]. Однако мы придерживаемся точки зрения В. Г. Крыжановского, а также В. И. Кошкина и С. Г. Беляева, что антикризисное управление должно начинаться до инициализации процедуры банкротства с целью ее недопущения [8; 9; 10].

Среди отечественных авторов нет единства и по методам антикризисного управления. Например, А. Г. Грязнова считает, что одним из инструментов антикризисного управления является декомпозиция. Однако от этого, на наш взгляд, страдает полнота и объем применяемых процедур [11].

Единственное, в чем сходятся все авторы – это системность и комплексность применяемых процедур. В частности, об этом говорит А. Г. Грязнова, Э. М. Коротков, а также В. Г. Крыжановский. Мы полностью согласны с таким подходом, поскольку именно он позволяет анализировать применимость методов антикризисного управления в зависимости от причин и возможных последствий управленческих мероприятий.

Для борьбы с кризисами существует антикризисное управление. Система антикризисного управления включает в себя шесть основных элементов: объект управления, субъект управления, концепция антикризисного управления, антикризисная кадровая стратегия и политика, функциональная подсистема и методы работы с кадрами в режиме антикризисного управления. Создание системы антикризисного управления преследует две главные цели:

- Предотвращение и снижение риска возникновения кризиса в организации;
- Снижение отрицательных последствий кризисной ситуации и возможно быстрая их ликвидация.

Достижение этих целей требует постоянного сбора, обработки и анализа информации, на основе которой разрабатываются и осуществляются антикризисные мероприятия.

Понятие антикризисного менеджмента включает в себя и временные характеристики. Во-первых, это определение содержит все задачи по разработке и проведению мероприятий, которые ведут к ослаблению, преодолению и т.д. кризисного процесса, что характеризует антикризисный менеджмент в узком смысле, и во-вторых, к этому необходимо добавить еще профилактику и терапию кризиса, и это будет понятием антикризисного менеджмента в широком смысле. Подобное определение обуславливает задачи руководства и характеризует действия в рамках острого кризиса как реактивный антикризисный менеджмент и задачи профилактики кризисов как превентивный (предупреждающий) антикризисный менеджмент или антиципативный (опережающий) антикризисный менеджмент [12].

Устойчивость агропромышленного производства может быть достигнута только при комплексном, системном использовании различных факторов. Она характеризуется последовательным возрастанием его возможностей воспроизводить в каждом производственном цикле постоянные резко не меняющиеся результаты хозяйственной деятельности и условия для их последующего улучшения.

Проблема устойчивого развития аграрного производства АТО Гагауз Ери многогранна, она включает различные факторы: природные и материально-технические, труд, уровень развития аграрных научных исследований, экономические, включая финансовые, социальные, организационно-управленческие, в том числе интеграцию структурных звеньев АПК.

Производственный потенциал АТО Гагауз Ери определяется, прежде всего, его аграрно - промышленным комплексом, опирающимся на местные природные условия и многовековые навыки населения в сельском хозяйстве и производстве пищевых продуктов.

Агропромышленный комплекс (АПК) автономии является крупным, социально значимым сектором экономики который формирует более 60% местного бюджета. Отрасль является ядром экономики, которая определяет развитие края, освоение социальных программ, благосостояние населения. В

сфере производства и переработки сельскохозяйственной продукции занято более половины трудоспособного населения.

Сельское хозяйство не могло избежать кризиса, охватившего республику. Причин здесь несколько. Это во многом и наследие социалистической экономики, и просчеты в проведении реформы.

Для преодоления такого положения необходима стратегия возрождения, которая бы опиралась на все положительное, что было создано в ходе рыночных преобразований, и проводилось в условиях политической стабильности без ухудшения условий жизни народа.

Проблемы агропромышленного комплекса усугубляются незавершенностью и непоследовательностью институциональных и земельных преобразований. Многие учредители новых хозяйственных структур так и не стали реальными собственниками, мотивация их труда пока остается слабой. В государственном масштабе не отрегулированы механизмы передачи земельных участков в собственность, их перераспределения от неэффективных собственников к эффективным, порядок предоставления земель и их выкупа для государственных и муниципальных нужд.

Стратегическая цель аграрной политики включает обеспечение продовольственной безопасности и независимости республики. Достичь ее можно путем обеспечения устойчивого роста объемов производства продукции агропромышленного комплекса, создания благоприятных экономических условий для работы более эффективных крупных хозяйств на основе развития аграрной науки и использования достижений научно-технического прогресса. Для этого целесообразно направить основную долю выделяемых бюджетных средств и ресурсов в эти хозяйства. Таким образом, за счет наращивания собственного производства продукции появятся возможности для увеличения потребления основных продуктов питания на душу населения и обеспечения промышленности сырьем.

Перерабатывающие предприятия, особенно в мясомолочной, овощеконсервной, сахарной промышленности в конкуренции за сырье начинают устанавливать долгосрочные связи с сельскохозяйственными товаропроизводителями. При этом от продуктовой контрактации они переходят к производственной, вкладывая средства в развитие хозяйств-поставщиков сырья, т.е. начинают инвестировать финансовые ресурсы в свою сырьевую зону, ведя естественную селекцию поставщиков.

Основным фактором развития экономики автономии является сельскохозяйственные угодия площадью 146,3 тыс. га, удельный вес которых в общей площади Гагаузии 80% при среднереспубликанском уровне - 75%.

В структуре сельскохозяйственных угодий пашня занимает 72,5% - 106,1 тыс. га, многолетние насаждения - 14,7% - 21,5 тыс. га (сады - 3,3% - 4,8 тыс. га, виноградники - 11,3% - 16,5 тыс. га), пастбища и сенокосы занимают 12,5% - 18,2 тыс. га. Лесными насаждениями занято 5% территории - 17,6 тыс. га, под водоемами находятся 3,1% - 5,8 тыс. га.

Сельское хозяйство – одна из основных отраслей гагаузской автономии, агросектор составляет основу перерабатывающей промышленности, которая занимает 85% сектора. Аграрный сектор обеспечивает около 20% производства товаров, работ и услуг региона (График. 1).

График 1.



Источник: Данные Исполкома АТО Гагауз Ери

Сельскохозяйственные угодия занимают 4,4% сельскохозяйственной площади Республики Молдова. Согласно Земельному Кадастру по состоянию на 01.01.2008, утвержденному Постановлением Правительства от 26.04.99, земли сельскохозяйственного назначения занимают 233046 квадратных километров. Таковыми являются земли, которые согласно кадастровой документации признаются годными для сельского хозяйства. В 2001-2008 г.г. занятость населения в региональном агросекторе сокращено в 2,2 раза. (10.7 тыс. человек) Слаборазвитый финансовый рынок сокращает шансы на рост инвестиций в аграрный сектор региона. Снижение объемов производства основных сельскохозяйственных культур стал причиной сокращения доходов как агрохозяйств, так и занятого в этом секторе населения.

Растениеводство - основное направление сельского хозяйства гагаузской автономии. Такая оценка обусловлена не только площадью занятых угодий и вкладом растениеводства в продовольственное обеспечение населения, но и его ролью в развитии животноводства и значительной части пищевой промышленности. Гагаузия располагает относительно благоприятным для сектора природным потенциалом. Его освоение в сочетании с определенными агротехническими и экономическими решениями привели к изменению размера площадей. В 2003-2008 г.г. возросли площади под зерновыми, виноградом,

садами, овощами., в то же время снизились площади под кормовыми культурами. Зерновыми в АТО Гагаузия занято 1/2 сельхозугодий Гагаузии. На долю зерновых культур и винограда отведено около 85% сельскохозяйственных угодий, что подтверждает соответствующую специализацию автономии. (*Данные Исполкома АТО Гагауз Ери*). Площадь угодий, занятых зерновыми, возросла в 2003-2008 годах примерно на 33%, урожайность зафиксирована ниже, чем по стране. В АТО Гагауз Ери из технических культур возделывается преимущественно подсолнечник и табак. Удельный вес урожая табака Гагаузии в общем объеме производства по Республике Молдова составляет 18,1%. 2003-2008 г.г. площадь виноградных плантаций увеличилась. Доля виноградников в общем объеме по стране составляет 9,9% по данным *Исполкома АТО Гагауз Ери*. Проблемы садоводства в АТО Гагаузия отражает положение по всей РМ. Отрасль не справляется с внешней конкуренцией, а урожай на 1 га снижается. В последние годы в автономии начата работа по возрождению садов и виноградников.

На производство продукции растениеводства сильное влияние оказывают частые засухи (2003 и 2007 г.г.). В регионе незначительный уровень облесения, ограничены запасы воды, часть земель подвержены эрозией почвы.

Многоотраслевой характер сельского хозяйства автономии служит своеобразной «подстраховкой» на случай неблагоприятных погодных условий каждого конкретного года. Наиболее устойчиво виноградарство, которое сочетается с садоводством, табаководство, возделыванием зерновых, овощных и кормовых культур, а также животноводством.

Гагаузия является одним из основных производителей винограда в Молдове, это объясняется природно-климатическими условиями, особенностями рельефа и почв, традиционной ориентированностью населения, имеющего навыки виноградарства и виноделия.

Виноградарство в Гагаузии, как и в целом по Республике, познало в своем развитии, как периоды сильного подъема, так и не менее сильного спада, максимальный производственный потенциал был достигнут в период 1980-1985 годов, минимальный был зарегистрирован в 2005 году и, в особенности, в крайне неблагоприятном для всех культур 2007 году, когда урожайность снизилась до 20 ц/га.

Гагаузия располагает 14000 га виноградника, площади которых ежегодно обновляются. В автономии выращиваются такие сорта, как «Каберне», «Савиньон», «Шардоне», «Мерло». Сохранение крупного сельскохозяйственного производства и государственная помощь ему позволили Гагаузии преодолеть самую острую фазу экономического кризиса с меньшими издержками, чем по стране в целом.

В совокупности с возрастающим спросом со стороны винзаводов это привело к тому, что в 2005-2009 годах площади виноградных плантаций в регионе увеличились на 5,84%. Соответственно доля виноградников в общем объеме по РМ увеличилась до 9,04%. (Таблица 1).

При этом общий объем производства винограда сократился в 2009 году по сравнению с 2005 на 45,86%. Это связано как с выкорчевкой старых плантаций и закладыванием новых с современными сортами, так и засухой лета 2007 года. Необходимо обратить внимание на то, что хотя от засухи 2007 года в равной мере пострадала практически вся страна, в АТО Гагауз Ери средний урожай винограда на гектар упал почти на 40%, в то время как в среднем по стране он фактически не снизился.

Таблица 1.

Динамика площадей и урожая винограда, 2005-2009 годы

	2005	2006	2007	2008	2009
Площади виноградных плантаций, тыс. га					
Республика Молдова	x	150.0	148.0	280	430
АТО Гагаузия	13,05	13.65	13.38	14.35	14.47
АТО Гагаузия / Республика Молдова, %	x	9.1	9.04	5,1	3,4
Средний урожай, центнеров/га					
Республика Молдова	30.7	31.0	35.0	37,1	39,1
АТО Гагаузия	18,6	30.0	30.1	32,4	32,8
АТО Гагаузия / Республика Молдова, %	60,6	96.7	86.0	87,3	83,8
Общий объем продукции, тыс. тонн					
Республика Молдова		466.1	518.5	578,1	592,2
АТО Гагаузия		30.0	40.25	45,1	48,1
АТО Гагаузия / Республика Молдова, %		6.44	7.76	7,8	8,1

Источник: Разработано на основе данных Национального бюро статистики Республики Молдова и Управления АПК, экологии и сельского хозяйства АТО Гагауз Ери

Площади технических сортов увеличились на 9,1%, а столовых - снизились на 10,8% (Таблица 2). В принципе, такая тенденция соответствует тенденциям сравнительного анализа региона, ведь технические сорта более выносливы к специфическим климатическим условиям АТО Гагауз Ери.

В настоящее время виноградарством занимаются большинство агрохозяйств. Площади под виноградники в Комратском районе -6183 га, Чадыр-Лунгском – 4713 га, Вулканештском – 3070 га.

Возрастной состав: до 4 лет - 11 %,
5 - 15 лет – 8 %,
16-25 лет – 68 %,
более 25 лет – 13 %,
изреженность старых виноградников более 30 %.

Постановление Правительства РМ «О субсидировании новых посадок виноградников», способствовало в Гагаузии с 2004 года ежегодному высаживанию по 400-500 га молодых виноградников, тогда как до Постановления сажалось менее 100 га в год. За этот период получено более 31 млн.леев субсидий государства.

Таблица 2.

Динамика площадей и урожая винограда (технические и столовые сорта) в АТО Гагауз Ери, 2005-2009 годы

	2005	2006	2007	2008	2009
Технические сорта					
Площадь, тыс. га	10.3	11.27	11.34	11.53	11.24
Средний урожай, центнеров/га	35.4	42.7	29.4	23.1	18.5
Общий объем продукции, тыс. тонн	36.5	48.2	33.37	26.6	20.82
Столовые сорта					
Площадь, тыс. га	2.03	1.92	2.04	2.12	1.81
Средний урожай, центнеров/га	41.5	48.0	33.7	16.0	19.3
Общий объем продукции, тыс. тонн	8.42	9.21	6.88	3.4	3.50
Общая занятая площадь, тыс. га	12.33	13.19	13.38	13.65	13.05
Общий объем продукции, тыс. тонн	44.92	57.41	40.25	30.0	24.32

Источник: Разработано на основе данных Национального бюро статистики Республики Молдова и Управления АПК, экологии и сельского хозяйства АТО Гагауз Ери

Руководством Гагаузии сегодня уделяется большое внимание развитию данной отрасли, постоянные семинары, инвестиционные проекты для своих и иностранных инвесторов способствуют увеличению площадей новых посадок и корчевке старых плантаций. В этой связи на 2010 год запланировано посадить более 700 га виноградников и раскорчевать около 600 га старых.

Принятие Закона РМ «Об ипотечном кредитовании молодых посадок виноградников» ещё более ускорит процесс обновления виноградников и к 2020 году в Гагаузии будет 14 тыс.га плантаций, посаженных современными перспективными сортами, с высокой урожайностью.

Под урожай 2009 г. в хозяйствах Гагаузии сельскохозяйственные культуры засеяны на площади 77690 га, что на 4,4% (на 3547 га) меньше, чем в 2008 г. В общей посевной площади Гагаузии доля Комратского района составляет 44,9% (34904 га), Чадыр-Лунгского района 38,4%, (29813 га), Вулканештского района 16,7% (12973 га). Увеличение посевной площади в 2009г. зафиксировано только в Чадыр-Лунгском районе на 1,7%, в то время как в Комратском и Вулканештском районах допущено сокращение на 7,8% и 7,9% соответственно. Зерновыми культурами в текущем году было засеяно 57503 га или меньше, чем в 2008г. на 4,8% (на 2897 га). Доля площадей, занятых зерновыми культурами, в структуре посевных площадей ассоциированного сектора автономии составляют 74%, а в общей площади зерновых культур Республики Молдова – 6%.

Площади под зерновые в 2009г. были увеличены хозяйствами Чадыр-Лунгского района до 22731 га (на 1132 га). В Комратском и Вулканештском районах под зерновые отведено 25250 га и 9522 га или меньше, чем в предыдущем году на 392 га и на 741 га соответственно. Озимыми зерновыми культурами занято 34648 га или 44,6% всех посевных площадей Гагаузии, в том числе озимой пшеницей – 28548 га (36,7%), озимым ячменем – 6100га (7,9%). По сравнению с 2008г. доля озимых культур в структуре посевных площадей сокращена на 0,3% пункта, а площадь уменьшена на 1796 га. Объем убранного зерна хлебов I группы

составил - 71668 тонн, в том числе озимой пшеницы – 43928, озимого ячменя - 11866 тонн, ярового ячменя - 13163 тонн, гороха – 2047 тонн.

По итогам уборки хлебов I группы урожайность зерновых культур составила в целом по автономии 15,3 ц/га, в том числе пшеницы 15,6 ц/га, ярового ячменя 13,2 ц/га, озимого ячменя 19,4 ц/га, гороха 11,1 ц/га. В территориальном разрезе продуктивность гектара озимой пшеницы составила в Комратском районе 15,6 ц/га, в Чадыр-Лунгском районе 16,5 ц/га, в Вулканештском районе 13,7 ц/га, а озимого ячменя соответственно 21,6 ц/га, 20,1 ц/га, 15,8 ц/га. С каждого гектара уборочной площади гороха собрано в Комратском районе - 11,4 ц/га, в Чадыр-Лунгском районе – 11,3 ц/га и в Вулканештском районе – 9,8 ц/га. 23% в структуре посевных площадей занято техническими культурами, которыми в 2009 году в Гагаузии было засеяно 17914 га, что меньше, чем в 2008г. на 3,4% (на 631 га). В группе технических культур в анализируемом периоде увеличены площади, занятые рапсом на 1350 га. В то же время были сокращены посевы подсолнечника на 12% (на 1903 га) и табака на 16,8% (на 78 га). Посевные площади овощебахчевых культур и картофеля увеличились по сравнению с 2008г. на 130 га и составили в общей площади посевов – 0,6% (499 га). Под кормовые культуры в автономии отведено 1774 га (2,2% посевных площадей). При этом необходимо отметить, что площади кормовых культур ежегодно сокращаются, что отрицательно влияет как на структуру почв, так и на развитие животноводства. В 2009 г. в Гагаузии было посажено 318 га многолетних насаждений, из которых 119 га – виноградниками, 199 га – садами. По сравнению с 2008г. площади посаженных виноградников сокращены на 329 га. Из общей площади виноградников на землях Комратского района размещены 48 га, Чадыр-Лунгского района – 15 га и Вулканештского района – 56 га. Площадь посаженных садов меньше, чем в 2008 г. на 139 га. Сады посадки 2009 г. были посажены на 140 га в Вулканештском районе и на 59 га в Комратском районе.

В 2009 г. площадь посаженных многолетних насаждений была меньше, чем за последние 2 года: в 2008 г. было посажено 786 га, в 2007 г. – 860 га. В 2009 г. было посажено 140 га садов, что меньше, чем в 2008г. на 139 га, в том числе в Вулканештском районе – 140 га и в Комратском районе - 59 га. Необходимо отметить, что наряду с сокращением новых площадей многолетних культур, нерационально используются плантации, ранее посаженные садами и виноградниками. Так, из имеющихся в АТО Гагаузия 4398 га садов и 12594 га виноградников не обрабатываются 1930 и 2455 га, что составляет 43,9% и 24,2% соответственно. В 2009 г. по различным причинам в Гагаузии остались незасеянными 13952 га (15,2% пашни), из которых 5985 га в Комратском районе (14,6%), 3407 га – в Чадыр-Лунгском районе (10,3%) и 4560 га - в Вулканештском районе (25,7% пашни).

Площади незасеянных земель в АТО Гагаузия имеют тенденцию роста за последние 3 года: в 2008 г. - на 9% больше, чем в 2007 г. (на 741,7 га), в 2009 г. - на 54,7% (на 4930 га). В I полугодии 2009 г. в АТО Гагауз Ери было посажено 16 га лесных насаждений, из которых 6 га в гослесфонде и 10 га на землях примэрий.

Изучение ситуации в животноводстве региона показывает, что поголовье скота и объемы животноводческой продукции неуклонно падали. Это обусловлено изменением структуры собственности, провалом процесса адаптации к условиям рыночной экономики, а также нехваткой у животноводов финансовых ресурсов, что ограничило развитие инвестиций в животноводство.

Производство животноводческой продукции в автономии осуществляется преимущественно в личных подсобных хозяйствах граждан. Выращивание домашних животных переживает качественные и количественные изменения на фоне сложностей организационного, технического и инвестиционного характера и трудностей в плане профессиональной подготовки животноводов региона.

Таблица 3

Динамика производства продукции животноводства во всех категориях хозяйств АТО Гагаузия

Годы	Мясо (тонн)			Молоко (тонн)			Шерсть (тонн)			Яйца (тыс.штук)		
	Всего	в том числе:		Всего	в том числе:		Всего	в том числе:		Всего	в том числе:	
		Ассол. сектор	Индивид. сектор		Ассол. сектор	Индивид. сектор		Ассол. сектор	Индивид. сектор		Ассол. сектор	Индивид. сектор
2001	4751	624	4127	16781	3540	13241	298	26	272	12578	237	12341
2002	4081	515	3566	16331	2045	14286	289	28	261	12415	166	12249
2003	5242	562	4680	18671	2134	16537	292	22	270	13837	151	13686
2004	5246	572	4674	17913	1580	16333	297	21	276	18504	136	18368
2005	4711	302	4409	16738	1208	15530	283	18	265	18720	12	18708
2006	5078	357	4721	18195	1193	15794	276	17	259	18840	23	18817
2007	4832	296	4506	15843	1090	14753	272	17	255	18517	65	18452
2008	4795	261	4534	16345	1098	15247	262	13,7	248,3	25846	24	25822

Примечание: Ежегодно производится более 2 тыс. тонн овечьего молока.

Источник: Данные Главного Управления экономики и внешнеэкономических связей Администрации АТО Гагауз Ери

В АТО Гагаузия по состоянию на 01.07.2009 г. во всех категориях хозяйств насчитывалось 5885 голов КРС, в т.ч. 3705 голов коров, 12382 голов свиней, 112659 голов овец и коз и 751,5 тыс. голов птицы. По сравнению с предыдущим годом возросло поголовье свиней на 66,6%, овец и коз на 3,7% и птицы на 9,3%, в то же время численность КРС сократилась на 3,2%, в том числе коров на 5,9%. Основная часть поголовья животных находится в ЛПХ граждан, где насчитывается 86,5% поголовья КРС, в т.ч. 90,9% - коров, 48,4% - свиней, 95,8% - овец и коз, 100% - птицы. В I полугодии 2009 г. в общественном секторе животноводства Гагаузии

было произведено 457,7 тонн мяса в живой массе, что больше соответствующего уровня 2008 г. в 3,3 раза. В общем объеме произведенного мяса на долю Комратского района приходится 26,8% (22,6 т), Чадыр-Лунгского района – 15,9% (72,7 т), Вулканештского района – 57,3% (262,4 т). По сравнению с аналогичным периодом 2008 г. производство мяса увеличилось в Комратском районе на 74,4%, в Вулканештском районе в 2,6 раза. В то же время в Чадыр-Лунгском районе в отчетном периоде допущено сокращение объемов произведенного мяса на 27,3%. Среднесуточные привесы на выращивание и откорме КРС составили 98 грамм, свиней - 438 грамм. В структуре произведенного мяса в живой массе 79,3% (362,8т) составляет мясо свиней, производство которого в анализируемом периоде возросло в 4,9 раза. В отчетном периоде было произведено в живой массе 53,6 тонн мяса КРС, 41,4 тонны мяса овец, что на 62,4% и 33,5% больше, чем за I полугодие 2008г. В январе – июне 2009г. в Гагаузии произведено 709,8 тонн молока, из которых 680,8т - молоко коровье. По сравнению с аналогичным периодом 2008г. объем надоенного молока увеличилось на 44,5 % , в том числе коровьего на 47,5%. Увеличение объема коровьего молока было достигнуто за счет роста поголовья коров на 1,2% и повышения их продуктивности на 38,7% (1940 л). В анализируемом периоде в хозяйствах автономии было произведено 8,1 тонн шерсти, что меньше, чем в 2008г. на 35,2%. В 2009г. было приобретено поголовье племенных свиней - на сумму 94,1 тыс. лей, оборудование в ООО «Доксанком» - 3265 тыс. лей, а также семя и материалы в пункты зооветобслуживания на сумму 11,5 тыс. лей.

Производство продуктов животноводства в сельскохозяйственных предприятиях представлено в графиках 2 и 3.

В результате снижения поголовья коров в общественном секторе на 8% и их продуктивности на 4,2%, объем надоенного молока в 2006 году по сравнению с 2005 годом снижен на 2352 составил 15843 тонн. Снижение объема производства молока 2007 г. по сравнению с 2006 г. было определено уменьшением среднего поголовья коров (на 17%), шерсти - сокращением поголовья овец (на 14%).

В числе задач, решаемых государственными структурами АТО Гагауз - Ери для возрождения интенсивной технологии производства сельскохозяйственных культур в аграрном секторе является создание машино-технологических станций. В настоящее время открыты и действуют МТС в г.Чадыр-Лунга, Центр по оказанию механизированных услуг сельскохозяйственным производителям в с.Чок-Майдан, планируется открытие МТС в г.Комрат, что позволит своевременно и на должном уровне проводить агротехнические приемы, поднять эффективность производства.

С целью реанимации животноводческих комплексов Гагаузии был принят Закон «О мерах по оздоровлению финансово-экономического положения животноводческих предприятий АТО Гагаузия», в соответствии с которым была заморожена задолженность животноводческих предприятий перед местным бюджетом сроком на 5 лет на общую сумму 8207,1 тыс. лей, из которых сумма основного долга 3778,6 тыс. лей, пеня 3697,3 тыс. лей, штрафы

741 тыс. лей. Для правовых основ консолидации сельскохозяйственных земель Народным Собранием Гагаузии принят Закон АТО Гагаузия «О внесении дополнений в Закон «О правовом регулировании земельных отношений на территории Гагаузии»».

График 2.

Производственные показатели АПК АТО Гагауз Ери



Источник: по данным Главного Управления экономики и внешнеэкономических связей Администрации АТО Гагауз Ери

Для подъема агропромышленной отрасли предусматривается:

1. Восстановить крупно товарное производство с применением современных технологий, для чего во всех населенных пунктах Гагаузии будут созданы необходимые условия для добровольного объединения крестьян в производственные кооперативы.

2. Создать благоприятные условия для развития и других форм хозяйствования, обеспечивающие высокую рентабельность производства, создающие оптимальные условия для труда и жизни работающим.

3. Создание агросервисных предприятий с участием государственного капитала, призванных осуществить на договорной основе работы по обработке сельхозугодий, ремонту техники товаропроизводителей.

4. Переход к системе льготного кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей, в том числе для проведения посевных и уборочных работ под залог будущего урожая, и прямого государственного субсидирования.

5. Создание благоприятных условий для иностранных инвестиций в аграрное производство. Государственная поддержка экспорта сельскохозяйственной продукции через усиление функций маркетинга, рекламы и т.д.

6. Восстановление семеноводства, питомниководства, племенного дела и ветеринарии на основе государственной поддержки и льготного налогообложения.

График 3.

Производственные показатели АПК АТО Гагауз Ери



Источник: по данным Главного Управления экономики и внешнеэкономических связей Администрации АТО Гагауз Ери

Проблемы которые предстоит решить включают следующие приоритеты:

- оптимизация многоотраслевой структуры сельского хозяйства;
- первоочередная реконструкция высоко товарных отраслей (виноградарства, семеноводство: подсолнечник, кукуруза, сахарная свекла);
- восстановление индустриальных технологий в садоводстве и табаководстве;
- поддержка частного сектора в животноводстве при решении проблемы кормовой базы (комбикорма, зернофураж).

Особо важной задачей для аграриев Гагаузии является продолжение поисков и распространение эффективных организационных форм сельскохозяйственных предприятий. Экономической эффективностью с

точки зрения западных экономистов называется такая ситуация, при которой невозможно произвести изменение с целью более полного удовлетворения желаний одного человека без ущерба другому. Эффективностью в производстве называется ситуация, в которой при имеющемся уровне знаний и данном количестве производительных ресурсов невозможно произвести большое количество одного товара (или услуг), не жертвуя при этом возможностью произвести некоторое количество другого товара (или услуг). Как только ситуация эффективности достигается, дальнейшее расширение производственного потенциала становится возможным только с помощью увеличения объемов привлеченных ресурсов или на основе внедрения новых технологий [13, с.76].

Понятие экономической эффективности имеет множество значений и приложений, одним из которых является вопрос о том, как производить. Почти для любого товара существует несколько способов производства. Например, молоко можно производить на больших фермах с высоким уровнем механизации и автоматизации и относительно небольшой численностью работников. Но его можно производить и на малых фермах, использующих ручной труд. Эффективность в первом случае выше, чем во втором.

Сельское хозяйство обеспечивает производство продовольствия, сырья для перерабатывающей промышленности, а также создает условия для занятости большинства активного населения автономии и является основой социально – экономического развития Гагаузии.

В сельском хозяйстве земля является основным средством и источником материального производства. Важнейшим свойством земли в процессе сельскохозяйственного использования является непрерывное ее плодородие. Причем это основное свойство земли как главного средства производства не только сохраняется, но и возрастает при правильном и интенсивном ее использовании.

АТО Гагауз Ери располагает большими земельными ресурсами.

Общий земельный фонд АТО Гагаузия исчисляется в 184845 га. Под сельскохозяйственным назначением на конец 2009 г. использовалось 147847 га (почти 80%).

Проведем примерный анализ состава, земельных угодий Гагаузии по данным таблицы 4.

Из показателей таблицы видно, что за 2009 год освоило 5 га болот. Внутри земель сельскохозяйственного пользования произошли также изменения. Увеличена площадь пашни на 1931 га.

В Гагаузии на учете состоит 184845 га земель, из которых 146307 га (79%) - сельскохозяйственного назначения. Львиная доля (58%) этих угодий - пашня. 12% отведено под многолетние насаждения и 10% - сенокосы и пастбища. Обрабатывают эти земли 20 сельскохозяйственных кооперативов (23% земель), 9 акционерных обществ (3,8% земель), 90 обществ с ограниченной

ответственностью (39%), 1272 крестьянских (фермерских) хозяйств (7%), 34 индивидуальных предприятий (2%) и 4332 физических лиц, индивидуально обрабатывающих 7% площадей сельскохозяйственного назначения.

Из приведенных данных видно, что по АТО имеются огромные возможности для дальнейшего расширения земель сельскохозяйственного пользования, а также для улучшения структуры сельскохозяйственных угодий. Залежи и пастбища можно превратить в пашню и значительно расширить посевы продовольственных и кормовых культур. Однако основной прирост сельскохозяйственной продукции должен быть получен за счет интенсификации сельского хозяйства. Причем только улучшение использования освоенных под сельскохозяйственные угодья земель, т. е. интенсивное ведение земледелия, таит в себе неисчерпаемые резервы наиболее быстрого и экономически обоснованного подъема сельскохозяйственного производства.

Таблица 4.

Состав и структура земельных угодий АТО Гагауз-Ери

Земельные угодья	2007 год		2008	2009 год		Отклонение +, - га
	Количество о гектаров	Процент к общей площади	Количество о гектаров	Количество о гектаров	Процент к общей площади	
Всего закреплено земли	184845	100	184845	184845	100	-
в том числе:						
пашня	104418	56,49	105478	106349	57,53	1931
многолетние насаждения.	22626	12,24	21141	21542	11,65	-1084
залежи	179	0,09	210	290	0,15	111
сенокосы	44	0,02	24	10	0,005	-34
пастбища	22153	11,98	19756	18457	9,98	-3696
Итого сельскохозяйственных угодий	149420	80,84	146609	147847	79,6	-2273
Земли в стадии милиративной подготовки и восстановления плодородия	420	0,23	670	1057	0,57	637
Лесные насаждения	14561	7,88	15789	16944	9,17	2383
Болота	1755	0,95	1750	1750	0,95	-5
Под водой.	3961	2,14	4011	4040	2,19	79
Под дорогами и прогонами	5275	2,85	5281	5284	2,86	9
Улицы и площади	1434	0,77	1421	1339	0,72	-95
Дворы и постройки	4922	2,66	4991	5006	2,71	84
Прочих земель, не используемых в сельском хозяйстве	3119	1,69	2654	2274	1,23	-845

Источник: Расчеты по данным Главного Управления экономики и внешнеэкономических связей Администрации АТО Гагауз Ери

Изучив состав и происшедшие изменения в землепользовании за анализируемый период, следует отметить, что план по улучшению использования земель не ведется.

Разрабатывая площади, занятые кустарниками, превращая их в пашню или пастбища, осушая болота, предприятия вводят ранее не используемые земли в оборот сельскохозяйственного пользования. Для того чтобы такое изменение в земельных угодьях происходило с наибольшей экономической выгодой, в каждом хозяйстве региона ежегодно должны разрабатываться мероприятия по улучшению использования земель. Эти мероприятия должны находить свое отражение в специальной таблице годового производственно-финансового плана (Таблица 5).

Таблица 5.

Окупаемость затрат в сельскохозяйственных предприятиях АТО Гагауз-Ери в среднем за 2005-2009 гг.

Наименование культур	затраты на 1 га лей	прибыль с 1 га лей	окупаемость затрат
Зерновые	2434	229	0,094
Зерновые и зернобобовые без кукурузы	2503	254	0,101
Кукуруза	2201	20	0,009
Овощи	14478	-2541	-0,176
Подсолнечник	2242	449	0,200
Озимый рапс	4830	3133	0,649
Табак	17144	-134	-0,078
Фрукты	3711	0	0
Виноград	6581	1228	0,187

Источник: *Расчеты по данным Главного Управления экономики и внешнеэкономических связей Администрации АТО Гагауз Ери*

Данная таблица (таб. 5) показывает, что на 1 га табака, за 2005-2009г. было затрачено 17144 лей, что гораздо больше, чем на 1 га кукурузы – 2201 лей. В свою очередь наивысшая окупаемость затрат наблюдается у культуры озимый рапс – 0,649. А культуры табак и овощи убыточны.

Сельскохозяйственный труд является самым сложным трудом в народном хозяйстве, поскольку здесь на процесс производства воздействуют биологические, генетические, физические, социальные, природные факторы. Поэтому здесь требуется использовать квалифицированную рабочую силу. Критериями обеспеченности рабочей силой является соотношение имеющейся численности к их потребности (таблица 6).

Значительно повышаются требования к уровню квалификации работников. Эффективно использовать сложную технику может человек, который имеет хорошие специальные знания.

Таким образом, использование трудовых ресурсов с максимальной отдачей позволит на современном этапе избежать дальнейшее углубление кризиса в республике за счет увеличения валового производства.

На формирование рынка труда в сельской местности на сегодняшний день большое влияние оказывает демографическая ситуация, для которой характерны: устойчивая тенденция к снижению доли населения трудоспособного возраста, стабилизация в последние годы доли детей и рост доли лиц старше

трудоспособного возраста. Соответственно, средний возраст сельского населения растет активнее и остается выше городского. Средний возраст мужчин – 47 года, а женщин – 49.

Сохраняется доля снижения молодежи в возрасте 16-29 лет, что обусловлено сокращением численности подростков, вступающих в трудоспособный возраст, и повышенным оттоком молодежи из села в течение довольно продолжительного периода. На сегодняшний день молодежь составляет лишь четвертую часть населения трудоспособного возраста по сравнению с 51 % в 2006 году.

Таблица 6.

Показатели использования трудовых ресурсов в АТО Гагауз-Ери

Показатели	Годы			
	2006	2007	2008	2009
<i>Степень обеспеченности трудовыми ресурсами, % (число фактически работающих работников к запланированному количеству)</i>	97	95	93	90
Вооруженность трудовых ресурсов, тыс. лей	19,1	21,0	22,6	24.1
<i>Фактическое число отработанных человеко-дней одним работником за год, дней</i>	177	178	169	160
<i>Коэффициент использования трудовых ресурсов (количество отработанных человеко-дней : 265)</i>	0,67	0,67	0,64	0,62

Источник: Расчеты по данным Главного Управления экономики и внешнеэкономических связей Администрации АТО Гагауз Ери

В 2005-2009 годах занятость населения в региональном агросекторе, сократилась в 2,2 раза против 1,6 раза в целом по Республике Молдова. В то же время очень резко сокращались и площади фактически возделываемых сельскохозяйственных земель. Такое положение объясняется тем, что немалая часть жителей региона отказывается заниматься сельскохозяйственной деятельностью ввиду отсутствия реальных возможностей преодолеть вереницу сложностей, возникающих в агросекторе. Данная ситуация стала и следствием неблагоприятных климатических условий, которые привели к обнищанию сельского населения и активизации процессов эмиграции.

Основные пути рационального использования трудовых ресурсов - вовлечение трудоспособного населения в общественное производство, более полное использование фонда рабочего времени, смягчение сезонности труда и повышение его производительности.

Чтобы проследить, в какой мере снижение численности занятых в сельском озяйстве региона компенсировало техническое оснащение производственного процесса, взглянем на показатели производственного потенциала сектора (Таблица 7). В 2002-2008 годах число тракторов возросло на 3,9%, а комбайнов - на 9,3%. Это позволило сократить площади обрабатываемых земель, которые приходятся на один трактор и комбайн. Все же данная степень технической оснащенности недостаточная, особенно это относится к комбайнам. Причины низкого уровня материально-технической оснащенности

многочисленны: дезорганизация сельскохозяйственного рынка и сложности в адаптации к новым сельскохозяйственным структурам, нехватка финансового капитала в агрохозяйствах, рост цен на технику, оборудование и тракторы, неквалифицированный менеджмент и декапитализация агропроизводителей.

Таблица 7.

Динамика показателей производственного потенциала аграрного сектора АТО Гагаузия, 2002-2008 годы

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Удельный вес посевов в площади пашни, %	98	97	96	98	86	87	89
Количество тракторов, шт.	2539	2545	2551	2560	2660	2616	2638
Количество комбайнов, шт.	225	225	226	229	231	242	246
Выработка на один трактор, га	42.82	42.6	42.6	42.7	41.0	41.0	41.5
Выработка на один комбайн, га	403.1	403.9	404.3	401.4	394.9	370.0	373.2
Число тракторов на 100 занятых в агр. секторе	11	13	13	15	24	25	25
Число комбайнов на 100 занятых в агр. секторе	1	1	1	1	2	2	2

Источник: Разработано на основе данных Управления АПК, экологии и сельского хозяйства АТО Гагаузия

Одной из причин, сдерживающей развитие сельхозпроизводства, является недостаточное материально-техническое обеспечение работников. Наличие основных видов техники с 1995 года по 2009 год сократилось в 1,5 раза. Поставки за этот период уменьшились в 5 – 8 раз. Уровень механизации в растениеводстве и животноводстве остается еще достаточно низким.

Опыт становления хозяйств показывает, что в условиях слабой материально-технической базы, завышенных цен на трактора и сельскохозяйственную технику, работнику порой невозможно наладить рентабельное производство. Более того, производителю, имеющему небольшие площади зерновых и кормовых культур нецелесообразно самостоятельно приобретать дорогостоящую сельскохозяйственную технику, устанавливать оборудование для переработки фуражного и семенного зерна.

Выход из этой ситуации, по нашему мнению, хозяйства могут найти в кооперировании с целью приобретения и использования машин на паевых началах, прокат техники в сервисных организациях, созданных на базе ремонтно-технических предприятий агропромышленного комплекса, аренда машин и оборудования, лизинг и др.

Однако в республике такая практика мало применяется. Так, по данным исследования, более 80% крестьянских хозяйств отмечали, что в связи с высокой процентной ставкой использование материально - технических ресурсов на условиях лизинга не выгодно.

Следует отметить, что урожайность овощей в крестьянско-фермерских хозяйствах была выше, чем в общественном секторе на 29 %, винограда на 40 %, зерна на 33 %, плодово-овощных культур на 21 %.

Эффективное использование трудовых ресурсов и обеспечение занятости в межсезонный период должно решаться в нескольких направлениях:

- дальнейшее повышение интенсивности сельскохозяйственного производства с ростом доли трудоемких отраслей;
- увеличение числа мелких предприятий, перерабатывающих продукты сельского хозяйства (колбасные цеха, сыроварни и т.п.);
- организация различных промыслов и филиалов легкой промышленности с периодом функционирования, совпадающим с межсезоньем;
- дальнейшее развитие в сельской местности сферы обслуживания;
- развитие и поддержка государством фермерских хозяйств.

Таблица 8.

Экономические показатели эффективности производства и реализации продукции растениеводства в АТО Гагауз-Ери

Наименование культур	Периоды											
	2007			2008			2009			В среднем		
	Выручка тыс. лей	Себестоимость тыс. лей	Рентабельность (%)	Выручка тыс. лей	Себестоимость тыс. лей	Рентабельность (%)	Выручка тыс. лей	Себестоимость тыс. лей	Рентабельность (%)	Выручка тыс. лей	Себестоимость тыс. лей	Рентабельность (%)
Растениеводство	177990	170483	4,4	154651	150485	2,8	231707	186566	24,2	188116,00	168743,00	10,47
Зерновые всего	77369	76959	0,5	81252	72257	12,4	126610	94461	34,0	95077,00	82647,89	15,63
Озимая пшеница	14017	12960	8,2	15134	11677	29,6	25450	21747	17,0	18200,33	16295,11	18,27
Кукуруза	10670	13872	-23,1	7443	5938	25,3	13269	10764	23,3	10460,67	8964,44	8,50
Овоши	1778	2256	-21,2	630	1100	-42,7	827	1233	-32,9	1078,33	1287,56	-32,27
Подсолнечник	33139	30288	9,4	21773	23983	-9,2	35455	28157	25,9	30122,33	26538,67	8,70
Фрукты	7816	7595	2,9	6661	7625	-12,6	7566	7226	4,7	7347,67	7444,33	-1,67
Виноград	49369	44682	10,5	37476	37642	-0,4	41899	42080	-0,4	42914,67	40396,67	3,23
Озимый рапс	-	-	-	-	-	-	14809	8564	72,9	14809,00	8564,00	72,90
Табак	5310	5393	-1,5	5003	5441	-8,0	6026	6033	-0,1	5446,33	5698,78	-3,20
Зерновые без кукурузы	66699	63087	5,7	66319	66319	11,3	113341	83697	35,4	82119,67	73683,44	17,47

Источник: Расчеты по данным Главного Управления экономики и внешнеэкономических связей Администрации АТО Гагауз Ери

Рассмотрим показатели урожайности сельскохозяйственных культур занимающих наибольший удельный вес в структуре земельных угодий региона АТО Гагауз Ери, а именно: зерновых культур, озимой пшеницы, кукурузы, подсолнечника, винограда. Как показывают данные Управления АПК, экологии и сельского хозяйства АТО Гагауз Ери наивысшая урожайность зерновых культур в среднем за 2004-2008 годы была достигнута в сельском хозяйстве Чадыр-Лунга – 25,2 ц/га, далее по убывающей степени: в Комрате – 24,3, в Вулканештах – 19,8 ц/га. В среднем по региону урожайность составила – 24,2

ц/га. Продуктивность полей озимой пшеницы в 2008 году была выше сложившегося уровня за предшествующие 3 года, достигнув 26,7 ц/га. Самая низкая урожайность была отмечена в Вулканештском районе – 23,1 ц/ га. 2007 год был особо не благоприятным для производства кукурузы, когда в среднем по региону выход кукурузного зерна достиг 4,2 ц/га. Однако посеы кукурузы на зерно оказались менее урожайными в Комратском и Чадыр-Лунгском районах, 19,8 и 23,7 ц/га.

В последние годы в экономической эффективности производства сельскохозяйственной продукции АТО Гагаузии произошло ряд изменений (таблица 8).

Как видно из данных таблицы 8 в 2009 году выручка повышается по сравнению с 2007 годом и составляет 231707 тыс. лей, возросла рентабельность растениеводства в 2008 году составила 2,8%, а в 2009 г – 24,2, что является положительным фактором.

Анализ экономической деятельности агрохозяйств показывает, что в 2009 за счет более эффективного использования всех ресурсов, финансовый результат значительно выше, о чем свидетельствуют данные таблицы 9.

Таблица 9.

**Структура прибыли растениеводства агрохозяйств АТО Гагауз Ери
в среднем за 2005-2009 гг.**

Наименование культуры	Прибыль всего тыс. лей	Удельный вес (%)
Растениеводство	29013	100
Зерновые	10163	35,0
Другие культуры	1302	4,5
Подсолнечник	5774	19,9
Озимый рапс	1249	4,3
Виноград	10525	36,3

Данные таблицы показывают, что наибольший удельный вес в структуре прибыли растениеводства агрохозяйств АТО Гагауз-Ери занимает виноград – 36,3% и зерновые 35,0%, а наименьший озимый рапс и другие культуры – 4,3 %, 4,5% соответственно.

Простой анализ подтверждает, что прибыль виноградарей с 1 га виноградников в 5 раз выше, чем от выращивания зерновых культур. А культуры табак и овощи убыточны.

Производство сельскохозяйственной продукции в Гагаузии осуществляются около 70 наиболее крупных агрохозяйств.

В автономном образовании около 80% собственников земли объединены в агропредприятия с площадью обрабатываемых земель более 600 га. Начаты и ведутся проектные работы по организации территорий сельскохозяйственных предприятий и консолидации земель.

В настоящее время завершены проектные работы по консолидации сельскохозяйственных земель частной формы собственности навесь фонд приватизации в примэриях сел Томай, Кириет-Лунга и Гайдары.

В общественном секторе региона в 2006 году собрано зерновых и зернобобовых с учетом кукурузы (в зачетном весе) 106,4 тысяч тонн, в том числе пшеницы – 55,8 тысяч тонн, кукурузы – 20,7 тысяч тонн, подсолнечник – 23,8 тысяч тонн, табака – 0,9 тысяч тонн, плодов – 6,9 тысяч тонн, винограда – 30,5 тысяч тонн.

Таблица 10.

Показатели выхода прибыли с 1 га земли в сельскохозяйственных предприятиях АТО Гагауз Ери за 2005 – 2009 гг.

Наименование культур	прибыль (тыс. лей)	площадь (га)	лей/га
Растениеводство	29013	90236	321,5
Зерновые	10163	57035	172,2
Зерновые без кукурузы	9016	35452	254,3
Кукуруза	175	14460	12,1
Подсолнечник	5774	16997	339,7
Рапс	1249	239	5226
Табак	-577	518	-1113,9
Овощи	-338	211	-1601,9
Плоды	0	3576	0
Виноград	10525	11596	907,6

На производство продукции сельского хозяйства отрицательное влияние оказали агрометео условия 2006 года.

Продуктивность сельскохозяйственного гектара составила: по зерновым и зернобобовым – 21,3 ц/га, подсолнечнику – 12,8 ц/га, винограду – 24,2 ц/га, плодам – 17,5 ц/га.

Под урожай 2007 в регионе посеяно 30595 гектаров, в том числе озимой пшеницы – 25265 гектаров, озимого ячменя – 3369 гектаров, озимого рапса – 1945 гектаров.

В 2007 году планируется продолжить работу по расширению площадей многолетних насаждений, для чего намечено посадить 525 гектаров виноградников и 527 гектаров садов высокопродуктивных новых сортов. В регионе в общей площади многолетних насаждений требуют раскорчевки из-за низкой продуктивности 5300 гектаров, в том числе 2800 гектаров виноградников и 2500 гектаров садов. С целью полного обновления виноградников и садов Гагаузии к 2020 намечено ежегодно сажать по 800 гектаров виноградников и 350 гектаров садов.

Осенью 2006 года была проведена работа по подготовке к урожаю 2007 года. В агрохозяйствах на конец года было вспахано 49935 гектаров, что соответствует 88% намеченных площадей по Гагаузии.

В 2007 году на развитие аграрного сектора Гагаузии отрицательное воздействие оказала жесточайшая засуха. Валовая продукция сельского

хозяйства во всех категориях хозяйств в 2007 году по оценке составила в действующих ценах 557 млн лей, что ниже уровня прошлого года на 33%. Динамика производства основных сельскохозяйственных культур в консолидированном секторе АТО свидетельствует о самых низких объемах производства сельскохозяйственной продукции в 2007 году с момента образования Гагаузии. Анализ различных отраслей производства показал, что приоритетными для Гагаузии являются виноградарство, производство зерна и технических культур. Под урожай 2009 года посеяно озимых на 8,8 тысяч га больше к уровню прошлого года. Состояние после перезимовки хорошее и местами удовлетворительное. Однако подкормка внесена лишь на 40% площадей. Высокие цены на удобрения и финансовое состояние агрохозяйств не позволят в полном объеме завершить подкормку, в итоге будет недополучен урожай хорошего качества. Состояние многолетних насаждений после перезимовки удовлетворительное. В этом году вступает в плодоношение 1000 га молодых виноградников и 250 га молодых садов. В 2008 году в рамках программ развития многолетних насаждений в автономии, принятых исполкомом Гагаузии в текущем году, планируется посадка 400 га садов и 550 га виноградников. Причем 315 га садов и 51 га виноградников уже посажены. Всего имеется молодых насаждений виноградников 1785 га и 1009 га садов. В то же время списано в этом году 564 га виноградников и 132 га садов, которые необходимо своевременно раскорчевать и использовать землю для производства продукции полеводства.

Состояние отрасли АПК в Гагаузии в целом можно оценивать двойкой. Помимо достигнутых успехов, существуют и немало проблем. Отрасль требует больших инвестиций. Для этого надо решить целый комплекс вопросов. Например, в вопросе консолидации земель. Законодательная база Молдовы пока не позволяет заняться предметной работой в этом направлении, пилотные программы, которые должны были начать свою работу в Гагаузии, пока бездействуют. Назрел вопрос создания земельной биржи, необходимо решить вопросы таможенных барьеров, в том числе по ввозу подержанной сельскохозяйственной техники. Серьезной задачей является обеспечение продовольственной безопасности Гагаузии.

Выводы и рекомендации относительно увеличения растительной продукции

1. Чтобы избежать потерь урожая следует проводить специфические агротехнические работы, бороться с эрозией почвы или корректировать кислотность почвы, увеличивать площади лесонасаждений, применять интегрированную систему борьбы с заболеваниями, вредителями и сорняками, которая основывалась бы на рациональном сочетании всех методов защиты (химические, биологические, физические, агротехнические).
2. Земледельцам региона следует специализировать свою продукцию с тем, чтобы эффективно использовать имеющуюся у них сельхозтехнику. в

настоящее время агрохозяйства возделывают широкую гамму продукции без особых экономических результатов. в долгосрочной перспективе это будет благоприятствовать механизации работ, специфических для каждой из сельскохозяйственных культур, с использованием собственных средств или кредитов и лизинга, приобретающего в республике все более широкий размах. По нашим оценкам, в настоящее время один человек, занятый в сельском хозяйстве АТО Гагауз Ери, тратит в 8-10 раз больше рабочего времени для получения того же результата, который получает в среднем земледелец из стран ЕС. Это приводит к значительному росту стоимости рабочей силы на соответствующую единицу результата. Относительно дешевая, но многочисленная рабочая сила не служит фактором для сокращения себестоимости производства, а, наоборот, влечет за собой рост цен на продаваемую сельскохозяйственную продукцию.

3. Агропроизводителям следует перейти от сбыта сырья к поставкам на рынок сельскохозяйственной продукции с более высокой добавленной стоимостью. Наличие посредников значительно снижает способность земледельца принимать решения о том, что именно выращивать, а, значит, чем запастись и как продавать. Исключение рыночных договоренностей возможно за счет кооперирования (профсоюзного объединения) агропроизводителей и обращению к услугам информирования и консалтинга в области бизнеса.
4. В настоящее время Гагаузия отличается традиционным земледелием. Внедрение рыночных отношений в сельском хозяйстве требует чтобы земледелец имел хорошую профессиональную подготовку, обладал объемом знаний, превышающим пределы его специализации. Таким образом, для улучшения производительности труда необходимы меры, нацеленные на увеличение средней отдачи на гектар, а также меры, сосредоточенные на структуре и, особенно, на качестве человеческих ресурсов, повышении профессиональной и общей подготовке земледельцев (от руководителя до исполнителя), усовершенствовании организации производства и труда для сокращения численности населения, занятого в сельском хозяйстве, в соответствии с потребностями процесса сельскохозяйственного производства в условиях устойчивого развития.
5. Установление экономического размера и масштабов сельскохозяйственных единиц в регионе требует проведения серьезных, основательных исследований, учитывающих совокупность технических и технологических, природоохранных, социальных, экономических организационных и конъюнктурных факторов. Авторы не рекомендуют устанавливать режим особого благоприятствования крупным хозяйствам. Наоборот, учитывая человеческие ресурсы, имеющиеся в сельской местности, и необходимость перехода к экологическому сельскому хозяйству, оптимальными представляются средние по площади угодий хозяйства, что позволит одновременно проводить рациональный севооборот культур и добиваться экономической отдачи. В степных условиях Гагаузии рациональный севооборот при возделывании полевых культур в равнинных зонах следует

основывать на 7-10 культурах на площади 50-60 и 100 га. Проведенные исследования относительно оптимальной производительности севооборотов показали, что наиболее эффективными являются севообороты продолжительностью более трех лет.

Для крупных агрохозяйств площадью свыше 100 га рекомендуется предпринять следующие меры:

- надлежащее разграничение пределов каждого хозяйства, исправление границы межи для устранения разброса, укрупнение земель, установление правового положения и строгое разграничение категорий использования эксплуатируемых участков;
- размещение и разграничение организационных структур, сети путей сообщения, а также севооборотов, соответствующих профилю и техническому оснащению с учетом экономических и технологических критериев;
- сочетание организации территории с программами охраны окружающей среды, сохранение биоразнообразия и проведение долгосрочных земельных освоений (через малое орошение, борьбу с эрозией почвы, осушением и пр.);
- оценка качества участков как основа определения угроз, существующих для производства;
- специализация продукции, усовершенствование организации производства и труда, механизация сельхозработ за счет применения современных технологий, позволяющих рационально использовать имеющуюся технику;

Малым агрохозяйствам рекомендуется обеспечить условия для сосредоточения собственности путем аренды участков и сдачи внаем, кооперирования и ассоциирования земледельцев наряду с технологической модернизацией и повышением уровня профессиональной подготовки фермеров. Кооперирование и ассоциирование послужат толчком для развития коммерческого производства, будут стимулировать формирование современного агропродовольственного сектора и будут способствовать образованию передовых структур сельскохозяйственного и агропродовольственного производства.

6. В АТО Гагауз Ери существуют также и практические возможности развития экологического сельского хозяйства, так как:

- возможность осуществления на малых площадях;
- природные ресурсы используются долгое время;
- традиционные используемые технологии служат для региона преимуществом;
- получаемые продукты питания имеют безопасные для потребителя питательные качества;
- получаемые доходы более высокие;
- использование имеющейся в наличии рабочей силы, так как экологическое сельское хозяйство требует более высокого объема труда;

- спрос на экологическую продукцию открыл новые возможности для экспорта.
- 7. Развитие сельскохозяйственного производства в условиях максимальной экономической эффективности достижимо на региональном или местном уровне за счет сочетания отраслей растительного и животноводческого производства. Таким образом, удастся обеспечить оптимальные рамки сбыта продукции, так как будет существовать взаимосвязь между ресурсами, необходимыми для развития животноводства, и ресурсами, необходимыми для отраслей растениеводства.
- 8. Создание Центра сельскохозяйственного консалтинга и поддержка его деятельности при Агротехническом колледже в селе Светлый. Будущий центр станет поставщиком услуг профессиональной подготовки производителей региона в области сельского хозяйства, садоводства, животноводства и агротуризма;
- 9. Более эффективное информирование агропроизводителей о сельскохозяйственном и земельном рынке, земельном законодательстве, оказание поддержки в изменении назначения низкопроизводительных земельных участков;
- 10. Активизация развития мелкой перерабатывающей промышленности в сельской местности и использования помещений для первичной переработки и складирования на местах.
- 11. Увеличение площадей лесопосадок в зонах, где ощущается нехватка лесной растительности; улучшение содержания и схем облесения, используя отечественные ценные и смешанные породы.
- 12. Внедрение в производство более устойчивых к засухе, вредителям и болезням садовых сортов с тем, чтобы новые сады закладывались только в соответствии с обоснованными проектами, учитывающими, в первую очередь, сочетание оптимальных требований рекомендуемых сортов и факторов окружающей среды.

Выводы и рекомендации по развитию животноводческого сектора

1. Возрождение животноводства в регионе требует, в первую очередь, инвестиций в современные фермы. Процесс можно организовать таким образом, чтобы производственное выращивание животных и птиц постепенно переводили в более крупные фермы, организованные в качестве ассоциаций частных производителей и сосредоточенных за пределами населенных пунктов. Такая мера приведет к увеличению поголовья, улучшению производительности и отдачи, организации рентабельных производственных единиц и, не в последнюю очередь, снизит негативное влияние животного навоза на состояние колодезной воды в радиусе населенных пунктов.
2. Чтобы обеспечить стабильную кормовую базу, необходимо интегрировать животноводческий сектор с сектором выращивания зеленых кормов. Это

потребует сокращения площадей, возделываемых пшеницей (которая почти полном объеме используется в пище человека) и расширения площадей, отданных под кукурузу и сою, производство которых может дополнить и уравновесить кормовой баланс для свиней и птицы.

3. Сектор выращивания овец и коз в Гагаузии имеет сравнительные преимущества, однако возродить его удастся только при условии соблюдения в этом секторе европейских санитарных стандартов.
4. Применение интенсивных технологий выращивания крупного рогатого скота предполагает изменение структуры пищевого рациона. Так, дойным коровам в рацион необходимо включать зеленые корма, силос, сено, зерновые, жмых и корнеплоды, что обеспечит около 20-25 кг удоев от одной коровы в день, то есть на уровне генетического потенциала. Как правило, данное требование не соблюдается, коровы нередко получают кукурузные кочаны, пшеничную солому и отруби, а в итоге удои составляют в пределах 10 кг молока в день от одной коровы. В случае крупного рогатого скота, выращиваемого на мясо, рацион должен состоять из кормовых растений: зеленая масса, силос, корнеплоды, качественное сено, зерновые и жмых. Он позволяет обеспечить получение прибавки в весе на уровне примерно 1000-1200 гр. в день на каждую голову, тогда как включение в рацион в основном кукурузных кочерыжек, пшеничной и ячменной соломы, отрубей, а также жмыха обеспечивает прибавку в весе на уровне только 500-700 гр. в день на каждую голову.
5. При фуражировании свиней необходимо соблюдать соотношение энергетических (главным образом, кукурузы) и белковых (в первую очередь, жмых и соя) веществ для увеличения показателей. Если рацион для откорма свиней состоит преимущественно из кукурузы (90%), тогда прибавка в весе не превысит 450-700 гр. в день на каждую голову вместо 750 гр. при сбалансированном рационе (70% кукурузы и 25% соевого жмыха).
6. Целесообразно создать и адекватно оборудовать зональную лабораторию по анализу состава молока и его безопасности для населения. Наряду с этим необходимо наладить профессиональные отношения с зарубежными лабораториями (Венгрия, Голландия).
7. В АТО Гагауз Ери существуют хорошие условия для развития пчеловодства, чему могло бы способствовать рост в европейском масштабе потребления меда и продуктов пчеловодства. Но для освоения региональных преимуществ следует обеспечить профессиональную подготовку пчеловодов, в том числе в области европейского законодательства и европейских стандартов в сфере пчеловодства. Кроме того, следует создать лабораторию по контролю и мониторингу качества пчеловодческой продукции. В пчеловодческую практику необходимо внедрять современные «чистые» технологии выращивания и эксплуатации пчел, исключив вредоносные методы (в том числе подкормку пчел сахаром).

В отношении предприятий агропромышленного комплекса основной задачей на ближайшие годы становится не столько создание новых

предприятий, сколько повышение устойчивости и подготовки условий для последующего роста и развития существующих. В течение ряда лет процессы формирования новых предприятий, с одной стороны, и их ликвидации, с другой, будут протекать относительно вяло, и уравнивать друг друга. Однако много здесь будет зависеть от аграрной политики и бюджетных возможностей.

Анализ причин аграрного кризиса позволяет сделать вывод о том, что только на основе институциональных преобразований, изменения форм собственности невозможно обеспечить стабилизацию и затем динамичное развитие агропромышленного комплекса.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Krumenacher, A., Krisenmanagement, Leitfaden zum Verhindern und Bewaltigen von Unternehmungskrisen, Verlag Ind. Organisation, Zurich, 1981.
2. Neuhold, H., Krise und Krisenmanagement in den internationalen Beziehungen; Stuttgart, 1989.
3. Теория и практика антикризисного управления: Учебник для вузов / Г. З. Базаров, С. Г. Беляев, Л. П. Белых и др.; Под ред. С. Г. Беляева и В. И. Кошкина. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. – 469 с.
4. Антикризисный менеджмент / Под редакцией проф. Грязновой А. Г. – М.: Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ". Издательство ЭКМОС, 1999. – 368 с.
5. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 432 с.
6. Антикризисное управление: Учеб. пособие для технических вузов / В. Г. Крыжановский, В. И. Лапенков, В. И. Лютер и др.; под ред. Э. С. Минаева и В. П. Панагушина. – М.: "Издательство ПРИОР", 1998 – 432 с.
7. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 432 с.
8. Антикризисное управление: Учеб. пособие для технических вузов / В. Г. Крыжановский, В. И. Лапенков, В. И. Лютер и др.; под ред. Э. С. Минаева и В. П. Панагушина. – М.: "Издательство ПРИОР", 1998 – 432 с.
9. Теория и практика антикризисного управления: Учебник для вузов / Г. З. Базаров, С. Г. Беляев, Л. П. Белых и др.; Под ред. С. Г. Беляева и В. И. Кошкина. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. – 469 с.
10. Антикризисное управление: Учеб. пособие для технических вузов / В. Г. Крыжановский, В. И. Лапенков, В. И. Лютер и др.; под ред. Э. С. Минаева и В. П. Панагушина. – М.: "Издательство ПРИОР", 1998 – 432 с.
11. Антикризисный менеджмент / Под редакцией проф. Грязновой А. Г. – М.: Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ". Издательство ЭКМОС, 1999. – 368 с.
12. Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоровлению / Под ред. Г.П. Иванова. - М.: Закон и право, 1995.
13. СЕМИН, А. Н. Агролизинг: вопросы теории и практики. М.: Изд-во "АгриПресс", 2001, 379с.

ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

А.З.ОНОФРЕЙ

доктор хабилитат экономики,

профессор,

Молдавский Госуниверситет

***Abstract.** The article is examining the process of economic integration in conditions of financial and economic crisis for some countries of the region. Author proposes some forecasts of social and economic development of R.M.*

Принципиальное значение для судеб народов Республики Молдова имеет реализация в ходе экономической интеграции следующих важнейших стратегических условий.

Во-первых, преодоление всеобщего экономического, в т.ч. финансового, кризиса на основе увеличения производства товаров и услуг путем укрепления межхозяйственных, межрегиональных и межгосударственных связей, увеличение спроса на продукцию промышленности и сельского хозяйства за счет более эффективного использования имеющихся производственных мощностей, увеличения занятости трудоспособного населения, межрегионального и межотраслевого разделения труда и развития производственной кооперации.

Во-вторых, повышение роли отечественной фундаментальной и отраслевой науки, усиление ее интеграции со странами-участниками экономического союза с целью увеличения выпуска конкурентных видов продукции в перерабатывающих отраслях промышленности и повышения эффективности её реализации на международных рынках.

В-третьих, обеспечение эффективного использования имеющихся природных ресурсов региона и увеличение переработки сырья для повышения эффективности экспорта, преимущественно своими силами с привлечением зарубежных инвестиций, с использованием новейших технологий и осуществления курса на ресурсосбережения.

В-четвертых, координация экономической политики и практики проведения рыночных реформ с целью обеспечения устойчивого роста экономики, повышения уровня и качества жизни народов нашей страны.

Преодоление таможенных и других организационно-экономических барьеров, мешающих интеграции экономики и созданию общего рынка, даст возможность стране получить на много больший экономический и социальный эффект от проводимых реформ и использования рыночной системы хозяйствования.

Межгосударственные хозяйственные комплексы в соединении науки с производством в ускорении разработки и использования новейших технологий, дадут возможность более полно использовать производственный и научно-технический потенциал, значительно увеличить выпуск и продажу на

межгосударственных рынках конкурентоспособной продукции. Усиление экономической и научно-технической интеграции расширить взаимный обмен не только товарами, но и опытом в деле улучшения управления и методов хозяйствования; всемерно расширятся научные и культурные связи; укрепиться согласие между народами.

Вхождение в экономический и общий рынок, функционирующей на основе принципов взаимной выгоды от увеличения эквивалентного обмена товарами и соблюдения справедливости в расчётах, явится важнейшим фактором обеспечения устойчивого роста производства и занятости в стране. Усиление межрегиональных и межгосударственных хозяйственных и научно-технических связей будет способствовать увеличению валового внутреннего продукта, доходов населения и государства. Появятся больше возможностей и для вызова капитала с целью создания предприятий в других странах.

В настоящее время в высокоразвитых государствах экспорт прямых инвестиций в экономику других государств применяется очень широко.

Например, в США он превышает 700 млрд. долларов, Японии – 260 млрд., Великобритании – 250 млрд., Франции – 160 млрд., Германии – 150 млрд., а в Молдове их практически нет. Вызов из Молдовы свободно конвертируемой валюты за годы реформы достиг огромных масштабов, но он используется не для прямых инвестиций в выгодные для нас производства в зарубежных государствах.

Импортируемый ныне зарубежный капитал в нашу страну в основном не инновационен. Он не способствует с полной мере росту конкурентоспособности продукции в обрабатывающих отраслях промышленности. Эту задачу надо решать в основном самим, всемерно укрепляя научно-техническую и экономическую интеграцию. В целях более последовательного использования прогрессивных сторон рыночной системы хозяйствования республике предстоит устранить таможенные и пограничные барьеры, а так же другие препятствия, порожденные искаженным пониманием экономического суверенитета.

В процессе реформ зачастую игнорировались действия объективных законов, обуславливающих экономический рост, таких, как законы спроса и предложения, общественных издержек производства, потребительской стоимости (повышение качества товаров) и роста производительности труда.

Препятствуя действию этих законов, нельзя создать цивилизованный рынок и обеспечить устойчивый рост экономики.

Мировая тенденция к усилениям глобализации проявляется в создании крупных хозяйственных систем, в рамках которых происходит сращивание и взаимодействие производственного, торгового и финансового капиталов, усиливаются производственные, торговые и научно-технические связи между регионами стран-участниц экономического союза, атак же между государствами. Одним из положительных сторон развитого рынка является то, что он не разъединяет, а соединяет экономически развитые отрасли хозяйства и регионов.

Важным практическим шагом по пути к реальной интеграции Молдовы в Европейское экономическое пространство по нашему мнению, должна стать

разработка макроструктурного прогноза социально-экономического развития республики на среднесрочную и долгосрочную перспективу. В этом документе должны быть отражены цели развития, выявлены возможные масштабы основных народно-хозяйственных ресурсов, определены наиболее целесообразные направления их межстранового и межотраслевого распределения с целью достижения максимального интеграционного эффекта. Прогноз служил бы основой для руководства республики при выработке структурной, инвестиционной, социальной и внешнеэкономической политики, создавал бы базу для заключения двусторонних и многосторонних соглашений.

По нашему мнению, прогноз социально-экономического развития должен разрабатываться в следующей последовательности.

На первом этапе республика определяет национальные цели социально-экономического развития и условия их реализации. Устанавливаются приоритеты отдельных целей и, исходя из этого, формируется структура конечных потребностей. В качестве условий реализации целей прогнозируется ограничения по трудовым и природным ресурсам, требования к сальдо внешнеторгового баланса. Прогнозируется также возможные масштабы повышения эффективности использования ресурсов с учётом предвидимого научно-технического прогресса (возможные масштабы роста производительности труда, изменения фондоотдачи, уровня удельных расходов важнейших видов материальных ресурсов).

На втором этапе государство разрабатывает комплексные структурные модели социально-экономического развития, используя в качестве аппарата оптимизированные модели натурально-стоймостного межотраслевого баланса. Эта модель синтезирует информацию, подготовленную на первом этапе работы, и на этой базе определяют темпы и пропорции развития экономики страны, динамику роста основных отраслей, потребность в основных видах производственных ресурсов, структуру внешнеэкономических связей. В качестве критерия используется максимизация конечного продукта страны в заданной структуре и с учётом ресурсных ограничений.

На третьем этапе осуществляется согласование структурной модели со странами-участниками экономического союза и формирование на этой основе макроструктурного прогноза государства. В качестве инструментария используется межстрановая структурная модель, с помощью которой согласуются взаимные поставки важнейших видов ресурсов с целью достижения максимального конечного продукта экономического союза в целом без ущерба для каждой из стран.

На четвёртом этапе, исходя из итогов расчёта межстрановой структурной модели и принятых согласованных решений, страны уточняют свои национальные программы и разрабатывают программу мер по их практической реализации. Полученные результаты сообщаются хозяйственным органам, производственным ассоциациям и предприятиям каждого государства экономического союза и используются при последующем заключении двусторонних и многосторонних хозяйственных договоров.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ломакин В.К., Мировая экономика, М., 2007 г.
2. Онофрей А.З., Предпосылки интеграции рынка труда Молдовы в Европейский союз, Комрат, КГУ, 2004 г.
3. Онофрей А.З., Интеграция национального рынка труда Молдовы в Европейский рынок.– Комрат, КГУ, 1999 г.
4. Рошка П.И., Международные экономические отношения., Кишинэу, 2005 г.
5. Хрищев Е.И., Экономическая стратегия малых стран в условиях глобализации., Кишинэу, 2002 г.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО МАЛОГО БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПАРАДИГМЫ

ЕУДЖЕН РОШКОВАНУ
доктор экономики,
Председатель ассоциации
предпринимателей малого
бизнеса Республики Молдова

***Abstract.** European Union stands on the threshold of new changes. Internationalization of business, as a result of globalization, pulls out more hard competition requirements. Plenty of the national and European programs and projects is created by a favourable business-climate for the active enterprise. Future after innovations, therefore the hard fight of the states goes for championship. It means new horizons of paradigms, which conduce to creation of structure of new civilization. The paradigm of innovative thought, and also mechanism of her introduction, will change. The substantive provisions of economic theory and management, scientific researches of domestic and foreign economists, were in-process used in area of theory of innovative management and other economic sciences, legislative acts of the states of European Union, USA, Moldova, normatively-legal documents, conceptions and programs of reformation of economy of the investigated states.*

Economic information generators were publications in the periodic printing and scientific editions, data of state statistics of and other.

In the article author is on analysis, synthesis, abstracting, generalization, logical method.

***Keywords:** innovation, new paradigm, economic theory, outsourcing, regulation, small and middle business, internationalization of business, globalization, investments, financing SME and innovations, programs of development.*

Европейский Союз стоит на пороге новых научно-практических изменений. Это новые горизонты парадигм, которые ведут к созданию структуры новой цивилизации. Изменится и парадигма инновационного мышления, а также механизм ее внедрения. Финансовый кризис отсрочит определенные успехи в этом направлении. Но работа ведется активно и целенаправленно и особенную роль уделяется инновациям и инновационной продукции.

Много проблем и неудач, но и много достижений и проектов предназначенных для корректировки инновационного развития. Считается, что одна из особенностей мирового кризиса XXI века состоит в том, что страны могут выйти из него только осуществляя инновационный прорыв, принятие новых технологических решений. Доля предприятий, внедряющих инновации в развитых странах ЕС, достигает 70%, а в менее развитых странах ЕС 20-25%.

В настоящее время существуют разные определения инновации в научных работах и на уровне государственных документов. И при этом каждая страна исходит из своих возможностей, перспективных планов и стратегий развития. По причине данных обстоятельств в статье понятие "инновация" (англ. innovation) будет трактоваться в соответствии с определениями в официальных актах ЕС-27 [1].

Инновация (англ. Innovation) - это обновление и расширение гаммы продукции и услуг, создание новых концептуальных методов видения и производства, обеспечения и распределения, внедрения изменений в финансировании, организации труда и условий труда, и повышении квалификации работников. Инновация - это производство, применение и успешная эксплуатация экономических и социальных новшеств. Согласно концепции ЕС инновации позволяют предпринимательству открывать новые рынки или выдержать конкуренцию. Основы теории инноваций в ее современном звучании заложены Н. Кондратьевым, Й. Шумпетером, П. Сорокиным, С. Кузнецом, Г. Меншем и развиты в трудах современных исследователей.

Под инновацией (нововведением) понимается использование достижений человеческого ума (открытий, изобретений, научных и конструкторских разработок и т.п.) для повышения эффективности деятельности в той или иной ее сфере.

По уровню новизны Г. Менш разделил технологические инновации на базисные, улучшающие и псевдоинновации [2].

С. Кузнец, говоря об эпохальных инновациях, определил их как фундаментальные стремления к знанию, и которые стали базисом для экономического роста в мире [3].

При всем обилии объяснения понятия « инновация » адекватным рыночной экономике можно считать смежное определение и деривативную синтагму принятое Академией Наук Р.Молдова: *инновационный процесс-это способ переработки знаний в товар и деньги*. В понимании автора статьи означает, что сама по себе инновация становится ценным рыночным продуктом только после того, как появится приносящий добавленную стоимость спрос на инновационный товар.

Используются разнообразные формы: начиная от изобретений, полученных в результате исследований и до адаптации производственных процессов, эксплуатации новых рынков, использования новых организационных методов или создание (англ. creation) новых торговых концепций коммерциализации.

Развитие инноваций способствует конкуренции в области ценообразования. Предпринимательство играет активную роль в области инноваций для того, чтобы использовать результаты исследований и способствовать развитию конкурентоспособности ЕС [1, 4].

Интернационализация бизнеса, как результат глобализации, выдвигает все более жесткие конкурентные требования. Большое количество национальных

и европейских программ и проектов создают благоприятный бизнес-климат для активного европейского предпринимательства. Будущее за инновациями, поэтому идет бескомпромиссная борьба государств за первенство.

Существующие инициативы рассчитаны на долгосрочный эффект и базируются на следующих объективных моментах. Во-первых, МСП играют принципиальную роль в экономике стран - членов ЕС. Они составляют 99,8% всех предприятий ЕС, на МСП работает 66% населения ЕС, на их долю приходится 65% торгового оборота. Кроме того, МСП создают более 80% новых рабочих мест.

Внедрение инновационной политики стало частью пересмотренного Лиссабонского партнерства ради роста экономики и трудоустройства, в основу которого был заложен принцип инноваций и предпринимательства, а также призыв к решительным и согласованным действиям со стороны стран ЕС в связи с необходимостью перехода к низкоуглеродной экономике.

«Лиссабонская стратегия» позиционировала Европу по отношению к США, Японии и стратегически по отношению к Китаю. Как известно, Китай не только дешевая рабочая сила. В Силиконовой долине уже большинство проектов, начатых здесь за последние 10 лет, стартовали китайцы, живущие здесь в первом или во втором поколении.

В глобальном масштабе следует обратить внимание на демографический аспект: в Европе средний показатель рождаемости достаточно низок, в Индии, например, в течение 20 лет на 1 пенсионера будет 4 работоспособных человека.

В таких условиях ответом на вызовы 21 века, новой исторической эпохи, станут радикальные инновации, которые преобразят институциональную структуру общества [5]. Радикальные инновации считаются главным рычагом трансформации общества.

Следует подчеркнуть то, что часто остается за пределами научных комментариев о малом бизнесе: уровень зарплаток на этих предприятиях на много ниже, чем в крупных корпорациях, где сильно проявляется влияние профсоюзов и гипертрофированно воспринимается понятие престижа и имиджа. Это характерно и для таких государств как США, Япония и ЕС. Тем не менее, малое предпринимательство остается стабилизирующим фактором и социальным буфером как постоянный источник новых рабочих мест.

Другая тенденция состоит в преодолении чрезмерного разрыва в социальной стратификации различных слоев населения внутри стран. В соответствии с результатами исследования разрыв доходов верхних и нижних слоев населения составил в России 20 раз, в Сьерра-Леоне – 87, Намибии – 129, Бразилии – 93, Чили – 39, Китае – 18, Индии – 7, США – 17, Германии – 14 раз [5]. В таком положении, относительно стабильное развитие государств обеспечивает малый и средний бизнес, открывающий простор для предпринимательской инициативы миллионов граждан, отличающегося высокой инновационной активностью и обеспечивающего занятость высвобождаемых из крупных производств и вновь прибывающих на рынок труда рабочих рук.

В тоже время вырисовывается модель партнерства государства и предпринимателей, науки и бизнеса в условиях функционирования инновационной экономики. Каждый из участников партнерства выполняет присущие ему функции. Развитию инноваций в ЕС уделяется особое внимание из-за обострения конкуренции на мировых рынках, что в свою очередь является прямым продуктом феномена интернационализации и глобализации. Естественно, инновации, как фактор развития промышленности и культуры производства и маркетинга присутствовали как неотделимая часть развития индустриального и постиндустриального общества.

Достижение цели инновационной Европы требует новой парадигмы мобильности, гибкости и приспособляемости с тем, чтобы НИОКР и инновации могли создать ценность, которая сможет поддерживать качество жизни. Изменение парадигмы не может ограничиваться узкой областью исследовательской и инновационной политики, насколько важной она бы ни была. Одновременные и синхронные усилия предпринимаются на всех уровнях в трех областях:

1. Создание рынка инновационных продуктов и услуг;
2. Обеспечение достаточных ресурсов для НИОКР и инноваций;
3. Повышение структурной мобильности и приспособляемости Европы.

Для развития научного потенциала, промышленных НИОКР и связи науки с индустрией необходимы меры по увеличению ресурсов и повышению отдачи НИОКР.

1. Центральным моментом Европы является обеспечение благоприятного рынка в сфере инноваций, неразвитость которого является главным препятствием инвестированию в исследования и инновации. Сочетание предложения и этих мер с целью создания спроса сосредоточено в крупномасштабных стратегических действиях. Например, электронная медицина, фармацевтика, энергия, окружающая среда, транспорт и материально-техническое обеспечение, безопасность, цифровое наполнение. Для согласования европейских усилий в каждой области назначены независимые координаторы высокого уровня.

2. Для передовой науки, промышленных НИОКР и связи науки с индустрией приняты меры по увеличению ресурсов. Повышается отдача от НИОКР, увеличена доля основных фондов.

3. Утвердившиеся структуры меняются на мобильные с целью налаживания новых связей с помощью инструментов европейских технологических платформ и сообществ. Мобильность следует понимать в смысле, более широком, чем географическое перемещение. Это символ и реальность изменения парадигмы в Европе. Речь идет о создании структур и изменении ценностей, что позволяет организациям, гражданам и ресурсам перемещаться так, чтобы это ускорило переход к инновационной Европе. Изменение парадигмы подразумевает замену социальной системы, разработанной и адаптированной к промышленному обществу, основанному на

ресурсах, системе, поддерживающей инновационный рост общества, основанного на знаниях.

Созданы несколько слоев структурной мобильности. В самом центре располагаются структуры, предназначенные для исследований, разработок и инноваций, также промежуточные структуры для распространения и успешного применения инноваций в существующих индустриях, услугах и продуктах. Многие из существующих структур в Европе предназначены для поддержки инновационной деятельности в традиционной парадигме. Существует потребность в структурной мобильности в трех измерениях: люди, финансы и инфраструктура.

Больше ресурсов для НИОКР и инноваций - это необходимость. Но их недостаточно для инновационной Европы. И в свете новой парадигмы структурные фонды рассматриваются как ключевое средство поддержки производительности исследований и инноваций и, в частности, притирки составляющих элементов в этой области. Члены ЕС ставят во главу угла приоритет исследований и инноваций, поскольку нет экономических и социальных задач, к которым бы они не имели отношения. Многие эксперты ЕС еще более четверти века назад поставили четкую задачу: Европа должна вырваться из структур и ожиданий, утвердившихся в эпоху после 2-й мировой войны, которые оставляют ее сегодня живущей умеренно комфортабельной жизнью **на медленно тающий капитал** (подчеркнуто автором). Необходимо поставить исследовательскую и инновационную деятельность в центр усилий по возрождению предпринимательской энергии и созданию ценностей, необходимых для поддержки и улучшения европейского образа жизни

Несмотря на обилие официальных документов и программ по поддержке МСП и развитию инноваций, экспорт продукции high-tech в процентном отношении ко всему экспорту, ЕС-25 отстает от своих конкурентов из США и Японии. И этот разрыв сохранился в последующие годы, а финансово-экономический кризис 2008 года сохранил данный status quo. В программных документах, более 40% предприятий в ЕС-27 развивают инновационную деятельность.

Результаты анализа экспертов ЕС показали, что с 2002 по 2004 год 42% предприятий промышленности и поставляющих услуги ЕС-27 развивали инновационную деятельность в том или ином виде. Среди государств - членов ЕС-27 лидируют в этой сфере: Германия (65% всех предприятий), далее следует Австрия (53%), Дания, Ирландия и Люксембург (52% каждая), Бельгия (51%), Швеция (50%). Более слабые позиции занимают: Болгария (16%), Латвия (18%), Румыния (20%), также Венгрия и Мальта (21% каждая) [6].

Уделяя важное значение развитию экономики государств, основанной на знаниях, ЕС шаг за шагом разрабатывает программы инновационного развития. Вопрос об определении новой парадигмы, учитывая развитие глобальной экономики и конкурентной борьбы, происходящей в основном на инновационном поле уже не является гипотезой, а задачей. Веским аргументом является Доклад независимой экспертной группы по НИОКР и инновациям

"Создание инновационной Европы ", назначенной после саммита в Хэмптон Корте в январе 2006 года [7].

Сравнивая показатели ЕС и США, важно отметить наличие дисбаланса инвестиций в НИОКР фирмами ЕС в США по сравнению с фирмами США в ЕС. Так с 1997 по 2002 годы объем инвестиций в НИОКР фирмами ЕС в США вырос более чем в 5 раз (с 300 млн. евро до 2 млрд. евро соответственно). Многими экспертами ЕС отмечено, что часть ведущих европейских фирм не выдвигает новых инициатив в области НИОКР. Кроме того, инвестиции США в НИОКР росли гораздо быстрее в регионы вне ЕС - около 8% в год и 25% в год в Китай. Отражается и «замкнутость» на немодернизируемых традиционных секторах и недостаточное инвестирование сервисных НИОКР. В результате современная Европа имеет картину: производство с относительно малой долей секторов, связанных с ИКТ на фоне структурного дефицита торгового баланса в high-tech производстве. Ее сектор услуг инвестирует значительно меньше в НИОКР, чем США (0.2% ВВП в ЕС по сравнению с 0.7% ВВП в США).

Проблему снижения производительности усугубляет старение населения. Европа попала в трудное демографическое положение, когда показатели рождаемости снижаются, а предполагаемая продолжительность жизни растет. Согласно Eurostat относительный показатель числа иждивенцев будет резко возрастать, когда доля людей старше 65 лет увеличится до 29.9% в 2050 году [8].

Старение населения Европы также представляет специфическую проблему трудовых ресурсов в сфере исследований, т.к. более трети высококвалифицированных ученых находятся в возрастной группе 45-64 года. Это, а также снижение интереса молодых людей к карьере исследователя, создает двойной эффект, тем самым резко сокращая имеющиеся людские ресурсы, необходимые для построения европейского общества, основанном на знании. Императивно создание передового рынка инновационных продуктов и услуг в ЕС. Мир находится в условиях соперничества. Глобальными конкурентами Европейского сообщества остаются Соединенные Штаты Америки, Япония и другие государства, например, Китай, Индия и Бразилия.

Для компаний главным барьером инвестированию в Европу является отсутствие рынка, благоприятного для инноваций. В частности, фрагментация рынков по разным сторонам национальных границ государств-членов является значительным тормозом для инновационной деятельности. Несмотря на прогресс, достигнутый в формировании единого рынка и некоторые заметные успехи, проблемой для новаторов остается то, что они на множестве уровней сталкиваются с препятствующими правилами и требованиями, которые удорожают стоимость и лишает стимулов. В сравнении с этим, крупные национальные рынки США и во все большей степени Китая обеспечивают более «плодородную почву» для запуска инноваций [9].

В экономическом пространстве ЕС-27 по-прежнему же сохраняются конкурентноспособными некоторые традиционные для этих государств секторы. Например, здравоохранения объединяет огромную потребность с множеством возможностей революционных инноваций. На него уже приходится более 9%

ВВП в Европе, и эта доля возрастает на 6% в год ввиду давления, оказываемого новыми дорогостоящими способами лечения и стареющим населением. Но все более «услугоемком» секторе 7% расходов приходится на администрацию (больше, чем на врачей общей практики), т.е. назрела ситуация для снижения расходов с помощью инновационной техники на основе ИКТ. Возможности скрываются в электронной медицине. Этот термин описывает применение ИКТ по всему диапазону функций, которые влияют на сектор здравоохранения. Как показывают оценки, к концу 2010 года на электронную медицину будет приходиться 5% совокупного бюджета на здравоохранение государств-членов.

Много средств будет сэкономлено путем оцифровки всех диагностических тестов и снимков, так что врачи будут получать результаты немедленно. Еще одной существенной возможностью экономии является дистанционное наблюдение больных с использованием коммуникационных и аналитических/сенсорных технологий. Медицинские службы также имеют высокую покупательную способность, но они осваивают новую технологию с опозданием и медленно, а значит, с отрицательными результатами [10]. Положение Европы, как ведущего в мире региона по выпуску фармацевтических препаратов давно находится под угрозой, несмотря на то, что этот единственный высокотехнологичный сектор стабильно показывает рост положительного торгового баланса. В нем заняты около 500000 человек, включая 100000 в области НИОКР, а инвестиции в НИОКР составляют 20000 млн. евро. В 1990 году европейские компании, ориентированные на исследования, затратили 73% своих мировых средств, выделенных для НИОКР, на территории ЕС. В 1999 году на территории ЕС они затратили только 59%. Главным получателем выгоды от этого трансфера средств на НИОКР были США. Более того, если в 1992 году шесть из десяти наиболее продаваемых фармацевтических средств производились европейскими компаниями, то в 2002 году - соответственно два.

Немаловажны для ЕС развитие МСП креативных направлений, которые дают более 7% мирового ВВП. В странах-участницах ОЭСР последние динамично растут с 5 до 20% ежегодно. Это вещание, кинематография, Интернет, мобильные устройства, музыка, типографское дело и электронное издательство, видео и компьютерные игры. Богатое культурное наследие Европы обеспечивает прочную основу для этих секторов, которые составляют 29% доли мирового рынка (стоимость 130 млрд. дол.) [11]. Здесь все в большей степени зависит от технологий новых носителей, которые в свою очередь зависят от преобразований в цифровую форму [12].

Сближение технологий на основе долевого участия и рынков, охрана интеллектуальной собственности и появление новых каналов распределения - все это ключевые факторы [13]. Утверждается, что современная креативная индустрия процветает, как элемент креативной экономики, которая объединяет вместе сферы инноваций (технологическое творчество), бизнеса (экономическое творчество) и культуры (художественное и культурное творчество) друг в друге, в более близких и более прочных сочетаниях [14].

В пересмотренной Лиссабонской повестке определено, что знания и инновации должны активно развиваться, на что предусмотрено финансирование 3% на НИОКР в качестве первого шага. Следует отметить, что Европа отчисляет на НИОКР намного меньшую долю своих средств, чем США и Япония (1.93% ВВП в ЕС в 2003 году против 2.59% в США и 3.15% в Японии). По прогнозам специалистов Китай уже в 2010 году может достигнуть показателей, сравнимых с ЕС [15]. По мнению экспертов тенденции в ЕС могут привести к положению аутсайдера среди первых экономических держав мира до 2030 года. Ниже приведены примеры областей науки и техники, в которые Европа инвестирует с тем, чтобы в будущем избежать разрыва, аналогичного тому, что мы видим в ИКТ (которые, конечно, по-прежнему остаются решающей областью сами по себе) [16]:

- биотехнологии, включая геномику;
- нанотехнологии;
- нейро-науки.

Следует признать, что крупные фирмы играют важную роль для инновационной системы и это определено в мерах государственного регулирования. **В данном тренде концентрируются ресурсы на малом и среднем бизнесе** (*подчеркнуто автором*) [17]. Игнорируемая целевая группа - это средние фирмы. Считается, что этот сектор имеет наибольший потенциал роста по затратам на НИОКР. Важным инструментом, который позволяет развиваться инновационным процессам, являются налоговые стимулы, например, сокращение или освобождение от уплаты отдельных налогов при внедрении предприятий инноваций.

По мнению экспертов, несмотря на достаточно широкий диапазон помощи инновационным фирмам: гранты, налоговые стимулы, государственные субсидии, европейские программы и проекты - рамки государственной помощи устарели и ставят Европу в невыгодное положение по отношению к мировым конкурентам. С целью совершенствования механизма стимулирования инновационной деятельности принят план действий Комиссии по государственной помощи. Ее цель - перевести поддержку с «хромающих отраслей» на исследования и инновации. Сотрудничество науки и промышленности, новаторства и бизнеса - это необходимость современности. Открытая инновационная система - это реальность. Фирмы, университеты и исследовательские центры должны создавать инновации совместно, при этом каждая организация вносит свой особенный вклад в создание инновационного продукта (услуг).

Быстрое возникновение аутсорсинга (более 10% деловых НИОКР) и дальнейшее развитие сотрудничества в сфере НИОКР обуславливают потребность в эффективном европейском рынке услуг. Созданы программы и меры, направленные на формирование эффективного механизма стимулирования инновационной деятельности и участвующих в ней ученых и специалистов [18, 19]. Несомненно, важным является формирование и развитие сотрудничества предприятий между государствами в сфере инноваций. На рисунке 1 отражены

результаты анализа таких предприятий ЕС-27. Так, доля указанных предприятий варьирует с 56% в Литве (LT) - до 13% в Италии (IT). После Литвы следует Словения (SI), Финляндия (FI), Швеция (SE), Дания (DK) и другие. Ниже среднего значения в ЕС-27 имеют предприятия Болгарии (BG), Португалии (PT), Испании (ES), Румынии (RO), Италии (IT).

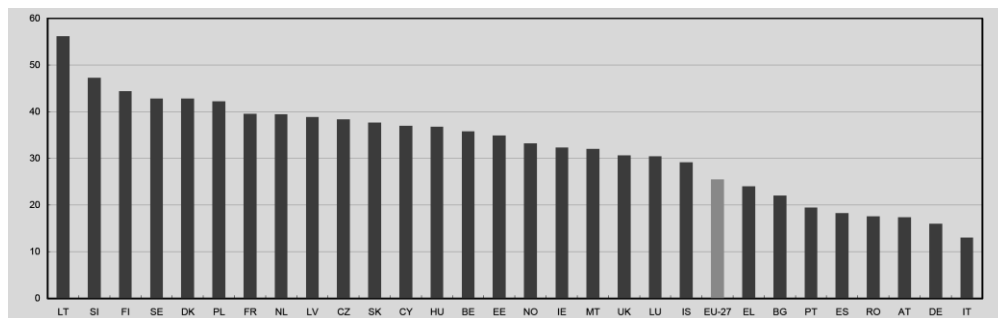


Рис 1. Доля предприятий ЕС-27 и других стран, развивающих сотрудничество в области инноваций (%)

Источник: Eurostat-Community Innovation Statistics. 2008

В ЕС-27 существуют очень крупные гражданские сообщества - ассоциации или некоммерческие компании, в задачи которых входит оказание поддержки в области инноваций непосредственно малому и среднему бизнесу, объектам инфраструктурного обеспечения: технопаркам, бизнес-инкубаторам, инновационно-технологическим центрам, а так же региональным и местным правительственным органам и организациям по трансферу знаний. Они оказывают существенную поддержку молодым high-tech мелким, средним и даже традиционным предприятиям, которые начинают заниматься инновационной деятельностью. Такие меры необходимы, чтобы помочь этим предприятиям вырасти до состояния, когда они смогут играть свою роль в инновационной системе.

Часто поддержка именно гражданских сообществ наиболее эффективна в сравнении с другими формами поддержки малого инновационного бизнеса. В таких учреждениях услуги оказываются на очень высоком уровне, передается положительный опыт бизнеса и сотрудничества, что дает возможность более слабым и новым участникам извлекать уроки из успеха других. Бюджет ЕС-27 переориентирован на инновационную Европу. В этой связи с 1 января 2007 года ЕС-27 запустил новую программу FP7 (2007-2013 гг.), нацеленную на поддержку и развитие науки и исследований в едином пространстве стран-членов ЕС-27. Программа FP7 (РП7), с общим объемом финансирования 54.582 млн. евро, объединяет все исследовательские инициативы Евросоюза и нацелена на повышение конкурентоспособности европейских исследований, образовательных и инновационных сфер.

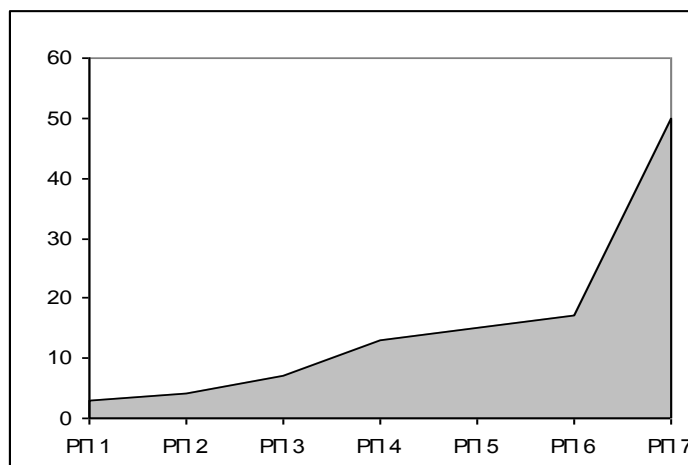


Рис 2. Эволюция Рамочной Программы ЕС от РП1 до РП7

РП1 (3.3 млрд. евро 1984 -1987 гг.); РП2 (4.4 млрд. евро 1987-1991 гг.); РП3 (6.6 млрд. евро 1990-1994 гг.); РП4 (13.2 млрд. евро 1994-1998 гг.); РП5 (14.9 млрд. евро 1998-2002гг.); РП6 (17.5 млрд. евро 2002-2006 гг.); РП7 (50,5 млрд. евро 2007-2013 гг.)

Рамочные программы – основной финансовый инструмент ЕС-27 для поддержки и развития научных исследований и разработок в странах ЕС. Реализуются с 1984 года пятилетними циклами. Источник финансирования – бюджет Европейского Союза; формат – в рамках бюджетного цикла ЕС (до настоящего времени - 5 лет, с 2007 - 7 лет).

Финансирование начиная РП1 (3,3 млрд. евро) выросло радикально в РП7 до 50,5 млрд. евро. Это отражает серьезность поставленных задач ЕС к вопросам развития предпринимательства, МСП и поддержке инновационных проектов. Очень важно отметить, что в каждом разделе уделяется особое внимание поддержке МСП, что сильно отличает РП6 от РП7. В ЕС-27 около 23 млн. малых и средних предприятий, что составляет 99% всего бизнеса.

В Рамочной программе 7 (РП7) утверждены 10 тематических приоритетных направлений:

1. Здоровье;
2. Питание, сельское и рыбное хозяйство, биотехнологии;
3. Информационные и коммуникационные технологии;
4. Нанонауки, нанотехнологии, материалы и новые производственные технологии;
5. Энергетика;
6. Окружающая среда, включая изменения климата;
7. Транспорт, включая авиацию;
8. Социально-экономические и гуманитарные науки;
9. Космос;

10. Безопасность.

Следует отметить, что РП7 открыта всему миру, ученые могут не только участвовать в проектах РП7, но и получать финансирование от Еврокомиссии на выполнение своей части работ по проектам. При этом в отличие от стран-членов ЕС и ассоциированных стран они не принимают участия в формировании бюджета программы. В РП7, как и в предыдущей программе РП6, делается акцент на проекты с большим количеством участников и многомиллионным бюджетом. Это большие Совместные проекты (large Collaborative Projects) и Сети превосходства (Network of Excellence). При этом финансируются и менее значительные по размерам типы проектов, однако у всех у них есть две главные общие черты:

1. Проект направлен на решение европейских задач и соответствовать приоритетным направлениям программы.
2. Минимальный состав участников проекта (а участником является любая официально зарегистрированная организация независимо от формы собственности, размера и сферы деятельности - университетская, академическая, промышленная и др.) - три организации из трех различных стран-членов, кандидатов в члены ЕС или ассоциированных стран.

Особенно приветствуется участие производственных, в первую очередь, **малых и средних предприятий** (подчеркнуто автором). Они рассматриваются как один из важнейших источников инноваций и новых технологий, поэтому политика ЕС-27 направлена на максимальную поддержку этого сектора.

В разделе «Сотрудничество» предполагается совместное участие с партнерами из ЕС в проектах, причем, на равных с ними условиях. В разделе «Инфраструктура» определено в специальном подразделе «Международное сотрудничество» финансирование проектов, направленных на координацию и содействие участию третьих стран в РП7, в том числе и Республика Молдова; возможно участие третьих стран и в проектах, организуемых с целью **поддержки малых и средних предприятий** (подчеркнуто автором).

Семилетний срок самой программы плюс еще 3-5 лет после ее завершения, в течение которых будут выполняться проекты, принятые к финансированию в 2012-2013 гг., позволяют планировать работу на среднесрочный период и получать дивиденды в течение, как минимум, ближайших десяти лет.

«Инновации-приоритет Европейского Союза» - под таким девизом будет внедряться инициатива Европейской Комиссии до 2020 года. Предполагается, что инвестиции в области исследований и развития достигнут уровня 3% ВВП и будут созданы 3,7 млн. рабочих мест и годовой рост самого ВВП к 2025 году 795 млрд. евро.

Для бюджета 2011 года ЕС предполагаются государственные инвестиции в сумме около 6,4 млрд. евро для исследований и инноваций. Для малого и среднего бизнеса в 2011 году выделяются 800 млн. евро что включает инвестиции для более чем 3000 МСП.

Конечно, в Европе предпочитают говорить не столько о фундаментальных, сколько о прорывных исследованиях. Следует отметить, что в продолжение Европейского года креативности и инноваций ЕС-27 запланировано принятие закона об инновациях (European Innovation Act) Европейской Комиссией по предпринимательству и промышленности, который будет способствовать дальнейшему развитию программ поддержки инноваций в ЕС. Де факто, это будет продолжением амбициозной политики поддержки малого бизнеса, объявленной в 2006 году при создании закона об МСП в ЕС. Закон утвержден в 2008 году, как документ Small Business Act (SBA). Исходя из полученных результатов в 2010 году, будет разработан и одобрен Европейский План Инноваций, в том числе на уровне МСП. План будет гармонизирован с Лисабонской Стратегией 2010 года, который определит развитие ЕС в последующие 10 лет, сфокусированных на построении экономики, основой которой являются знания.

На рисунке 3 отражен инновационный индекс (SII) стран членов ЕС-27 в 2006-2007 годах, который состоит из 29 показателей, определяющих уровень развития успеха в области инноваций. На первом месте Швеция, далее Финляндия, Германия, Дания и Великобритания. Эти страны находятся на более высокой позиции, чем другие страны Евросоюза. В тоже время, сопоставляя инновационный индекс (SII) стран членов ЕС-27 с инновационным индексом стран – основных конкурентов США и Японии, то очевидно, что у стран членов ЕС-27 он гораздо ниже.

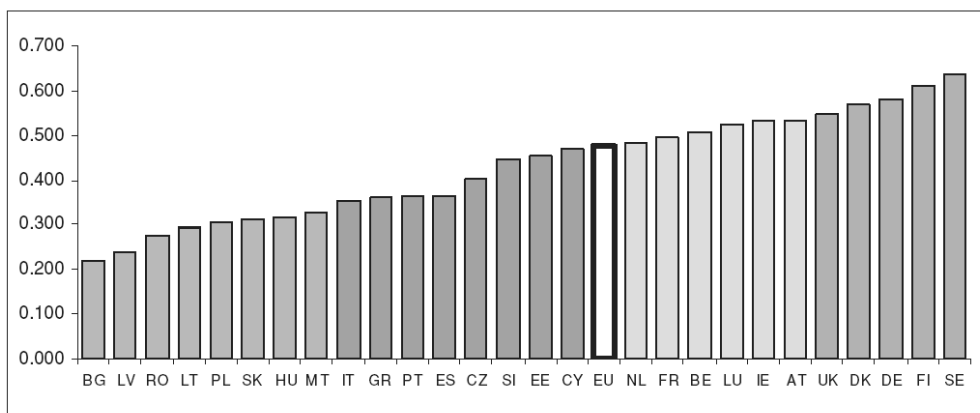


Рис. 3. Инновационный индекс (SII) стран членов ЕС-27 от 0 до максимального уровня в 2006-2007 годах

Основная причина, как уже отмечено выше, кроется в недостатке финансирования инновационных процессов. Так, в ЕС-27 выделено для исследований и инновационного развития средств намного ниже, намеченного уровня - 3%, соответствующего финансированию стран-конкурентов.

Следует также привести также данные ЕС-27, где ясно виден разрыв в динамике развития инновационных процессов Евросоюза по сравнению с США и Японией, несмотря на наличие в ЕС-27 программ и проектов, поддерживающих данное направление.

Как видно из диаграмм (Рис. 4) отставание в инновациях от США сократилось с - 41% в 2004 году до - 28% в 2008 году.

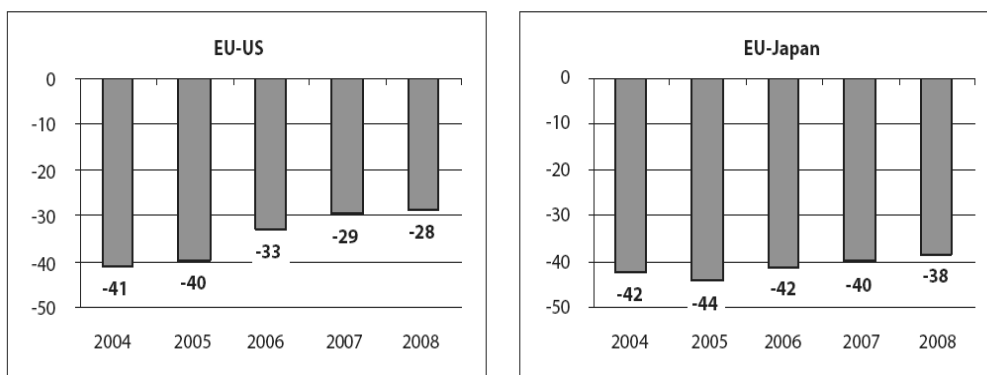


Рис. 4 Соответствие инновационного индекса ЕС - США и ЕС - Японии за период 2004-2008 гг.

Источник: PRO INNO Europe paper №10, European innovation scoreboard 2008, Comparative analysis of innovation performance, European Communities, 2009.

Медленнее сокращается отрыв от Японии: в 2004 году - 42%, а в 2008 году -38%. При сравнимом количестве компании биотехнологического сектора США использовали в 2004 году финансирование займами в четыре раза больше, чем это было в Европе, и что объем финансирования путем получения займов превысил финансирование венчурным капиталом [20].

Важно отметить, что в тоже время происходит процесс ликвидации отмеченного отставания в сфере инноваций путем постепенного сокращения бюрократических преград. Говоря о сокращении бюрократических преград, следует отметить, что за последние десять лет в ЕС-27 создано и опубликовано около 1400 нормативных документов усложняющих деятельность малого бизнеса. В связи с этим предпринят ряд регуляторных мер с целью ликвидации препятствий, и в том числе в развитии малого предпринимательства.

Поставленные задачи многофункциональны, многоструктурны и многослойны. Существует взаимозависимая связь всех тенденций и проектов. Среди первоочередных задач – это создание рынка инновационных товаров и услуг. Активное финансирование, мобильность, конкуренция и соревнование, давление развивающихся стран в данной области и вкпе с ними развитых стран выставляет новые стандарты и новую парадигму современного развития. Эти задачи приобретают драматическую злободневность для развивающихся стран и особенно для Р.Молдовы. По данным, представленным на XI научно-практическом симпозиуме "Чтения AGEPI", Молдова занимает одно из первых

мест в Восточной Европе по количеству изобретений на душу населения. Следующая задача - добиться динамики внедрения этих изобретений в национальной экономике. "Экономика будет инновационной, или не будет вообще", – отметил в своем выступлении на симпозиуме гендиректор Агентства по инновациям и технологическому трансферу при АНМ [21, с.2]. Республика Молдова уже преодолела этап хаотичного развития инновационного комплекса, и на государственном уровне был предпринят ряд активных шагов по определению стратегии в инновационном развитии.

Безусловными позитивными шагами на этом пути можно считать:

- Формирование законодательной базы, регулирующей инновационную деятельность;
- Формирование государственного органа - Агентства по инновациям и технологическому трансферу при АНМ (АИТТ), координирующего инновационную деятельность;
- Формирование структур, призванных реализовывать инновационные проекты - технологических парков и бизнес-инкубаторов;
- Финансирование определенных мероприятий в инновационной деятельности.

В 2004 году Парламентом республики был принят Закон – Кодекс о науке и инновациях (N.259-XV от 15.07.2004), который регламентирует правовые отношения, связанные с разработкой и осуществлением государственной политики в области науки и инноваций, деятельностью в области научных исследований, инноваций и трансфера технологий, научно-технологической информации, аккредитацией организаций в области науки и инноваций, аттестацией научных и научно-педагогических кадров высшей квалификации, защитой интеллектуальной собственности, с правовым статусом субъектов в области науки и инноваций. Согласно законодательным актам Р.Молдова основным органом, координирующим инновационные процессы в стране, признается **Академия наук Республики Молдова**, которой делегируются полномочия правительства в данной сфере. области продвижения инноваций и трансфера технологий» [22, с.8]. Для координации, стимулирования и реализации механизмов инновационной деятельности и трансферу технологий в 2006 г. АН РМ утвердила создание **Агентства по Инновациям и Трансферу Технологий (АИТТ)**.

Развитие инновационных процессов в Р.Молдова связаны проблемами стратегических приоритетов, а именно - отсутствие четкой государственной стратегии на поддержку инноваций в малом бизнесе, слабое финансирование, проблемы информационного обеспечения. Предприятия малого сектора, в силу своей гибкости в рыночных условиях и заинтересованности в сохранении и упрочении позиций на рынке, как уже отмечалось выше, так или иначе, в процессе своей деятельности вовлекаются в участие в инновационных процессах, даже без государственной поддержки. Это в значительной мере обуславливает самостоятельную инновационную деятельность МСП.

Перспективы развития инновационных процессов в секторе МСП Республики Молдова имеют прямую связь с синергизмом науки с производством при активном вовлечении потенциальных участников в выполнении национальных и комплексных межгосударственных инновационных программ и проектов, при целенаправленной ориентации на мировые тенденции развития.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Programme-cadre pour l'innovation et la compétitivité (CIP) (2007-2013)
<http://europa.eu/scadplus/leg/fr/lvb/n26104.htm>
2. Mensch Gerchard. Stalemate in Technology: Innovations Overcome the Depression. Cambridge, Massachusetts, 1979.
3. Kuznets S. Secular Movements in Production and Prices. New York, 1930.
4. Décision 1639/2006/CE du Parlement européen et du Conseil, du 24 octobre 2006, établissant un programme-cadre pour l'innovation et la compétitivité (2007-2013).
5. Цветков, В. Инновационная экономика как форма постиндустриального развития / В. Цветков, Е. Моргунов, Н. Илларионов // Промышленная политика Российской Федерации. - 2008.- №1, С. 2442. Анализ экспертов ЕС. - Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat>.
6. Доклад независимой экспертной группы по НИОКР и инновациям: Создание инновационной Европы.- Режим доступа: <http://europa.eu.int/investin-research/>.
7. Выпуск новостей Евростата. - 48/2005, 8 апреля 2005 г.
8. Хоуэллс, Дж. Инновационная деятельность в сфере услуг - критические вопросы и тенденции / Дж. Хоуэллс и Б. Тезер / INNOSTudies 2001: Lot 3 (ENTR-C/2001), Европейская комиссия. – 2004.
9. Уонлесс, Д. Обеспечение нашего будущего здоровья: долго-срочный обзор. Окончательный доклад / Д. Уонлесс - Казначейство Ее Величества. - Лондон, апрель 2002.
10. ЮНЕСКО. - Режим доступа: www.unesco.org/culture/en.
11. Конференция ООН по торговле и развитию (UNCTAD): Креативные индустрии и развитие, 11-я сессия, Сан-Паулу, 13-18 июня 2004.
12. Маркус, С. Будущее креативных индустрий - ориентиры для политики исследований / С. Маркус // Рабочий документ Европейской комиссии, EUR 21471, апрель 2005 г.
13. Флорида, Р. Использование творческого класса / Р. Флорида. - Нью-Йорк, изд-во «Базовые книги», 2004.
14. Ключевые показатели 2005 г. по науке, технологии и инновациям в области знаний в Европе. - GD Research, Июль 2005.
15. Мени, И. Давать больше на исследования в Европе: роль фондов и некоммерческого сектора в повышении объема инвестиций в НИОКР / И. Мени: Доклад экспертной группы. DG Research 2005, EUR21785.

16. Кумс, Р. Новая индустриальная экология / Р. Кумс и Л. Георг-иу. - Science, vol. 296, 19 апреля 2002 г., 471.
17. Ответственное партнерство – объединение сил в мире открытой инновационной деятельности. Руководство по лучшим практикам совместных исследований и трансферу знаний между наукой и промышленностью. EUA, ProTon Europe, EARTO and EIRMA, опубликовано Европейской комиссией в январе 2005.
18. Ормала, Э. Пятилетняя оценка рамочных программ Европейского союза за 1999-2003.гг. / Э. Ормала: Европейская комиссия, де-кабрь 2004.
19. Доклад для ЕуропаВіо (Европейская ассоциация биотехно-логической промышленности) Критическое сравнительное исследование для ЕуропаВіо / опубликован на конференции BioVision,- Лиона, 13 апреля 2005.
20. Programul de Stat de Susținere a dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2009-2011.
21. Инновации в Молдове сегодня – стоит ли игра свеч? - Режим доступа: - www.mybiz.md.