

ISSN 1857-2723



Buletinul Științific

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

ediție semestrială



științe economice

2(6)
2011

Piața Independenței 1,
Cahul, MD-3909
Republica Moldova

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

ISSN 1875-2723

Buletinul Științific

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

ediție semestrială

seria

ȘTIINȚE ECONOMICE

2(6)

2011

ISSN 1875-2723

COLEGIUL DE REDACTIE AL REVISTEI

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

Membri:

Bostan Ion, profesor universitar, docotor 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, profesor universitar, doctor habilitat în fizică și matematică

Cornea Sergiu, conferențiar universitar, doctor în politologie

Dolea Igor, conferențiar universitar, doctor habilitat în drept

Axenti Victor, conferențiar universitar, doctor în filologie

Iurchevici Iulia, doctor în pedagogie

Axenti Ioana, conferențiar universitar, doctor în pedagogie

COLEGIUL DE REDACȚIE al seriei ȘTIINȚE ECONOMICE

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

Membri:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CUPRINS:

POPA ANDREI, NONI LUDMILA, NATALIA CRESTENCO, MIHAILUC OLESEA, DANDIȘ NICOLAE, VIZIUNI PRIVIND STRATEGIA DE DEZVOLTARE A TURISMULUI ÎN RAIONUL CAHUL.....	4
PARMACLI DMITRII, SOME SCIENTIFIC-METHODOLOGICAL ASPECTS OF AGRICULTURAL PRODUCTION EFFICIENCY.....	18
MICU ADRIAN, DEZVOLTAREA POLITICILOR ADMINISTRATIVE PRIN PROMOVAREA PARTENERIATUL LOCAL.....	28
DOGA-MÎRZAC MARIANA, ȘEPTELICI VIORICA, ANALIZA FUNCȚIONĂRII ȘI ORGANIZĂRII PIEȚEI FINACIARE NEBANCARE DIN REPUBLICA MOLDOVA.....	38
BABII LEONID, ЗУБКОВ АЛЕКСАНДР, ASPECTUL MATEMATIC DE PROIECTARE A CREȘTERII ECONOMICE OPTIMALE ÎN SECTORUL AGRAR-AMARFII-RAILEAN NELLI, PROBLEMELE PREGĂTIRII SPECIALIȘTILOR CONTABILI ÎN CONTEXTUL IMPLEMENTĂRII STANDARDELOR INTERNAȚIONALE DE RAPORTARE FINANCIARĂ.....	52
ȘESTACOVSCAIA ANGELA, TRATAREA SISTEMICĂ ALE CONCEPTULUI ACTIVITĂȚII INVESTIȚIONALE ALE ÎNTREPRINDERII.....	59
COBZARI LUDMILA, MIRON OXANA, ORGANIZAREA ȘI DEZVOLTAREA SISTEMULUI DE ASIGURĂRI MEDICALE FACULTATIVE ÎN REPUBLICA MOLDOVA ÎN CONDIȚIILE EXISTENȚEI ASIGURĂRILOR MEDICALE OBLIGATORII.....	67
CĂLUGĂREANU IRINA, BĂNCILĂ FELICIA, STUDIAREA COMPORTAMENTULUI CONSUMATORULUI PRIN CERCETAREA MODELELOR DE CONSUM ȘI A FACTORILOR CARE INFLUENȚEAZĂ PREFERINȚELE CONSUMATORILOR.....	76
NESTERENCO CONSTANTIN, INSTITUȚIILE ÎNVĂȚĂMÂNTULUI AGRONOMIC ÎN SISTEMUL EDICAȚIONAL AL REPUBLICII MOLDOVA.....	82
MAXIM VASILE, BUGA OLEG, RELAȚIILE ECONOMICE INTERNAȚIONALEI ÎN PERIOADA ÎNCEPUTULUI SEC. XX – SFÂRȘITULUI CELUI DE AL II RĂZBOI MONDIAL.....	91
ȚÎMBALIUC NATALIA, BELOSTECINIC MARINA, IMPACTUL INTELIGENȚEI EMOȚIONALE ASUPRA LEADERSHIP-ULUI.....	102
TODOS IRINA, PARTICULARITĂȚILE IMPLEMENTĂRII SISTEMULUI DE MANAGEMENTUL SECURITĂȚII ȘI SĂNĂTĂȚII MUNCII OHSAS 18001.....	105
БУЛАТОВА Е.В., МАРЕНА Т.В., ЭВОЛЮЦИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ.....	116
ПОЙСИК МИХАИЛ, ЗИГЗАГИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ МОЛДОВЫ.....	128
АЛТУХОВ И.А., ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕФОРМЫ В СТРАНАХ МИРА.....	145

VIZIUNI PRIVIND STRATEGIA DE DEZVOLTARE A TURISMULUI ÎN RAIONUL CAHUL

ANDREI POPA,

doctor habilitat., conf. univ.

LUDMILA NONI, *asistent univ.,*

NATALIA CRESTENCO, *asistent univ.,*

OLESEA MIHAILUC, *asistent univ.,*

NICOLAE DANDIȘ, *asistent univ.,*

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

Abstract: *The proposed vision about the developenet of tourism in the Cahul raoin of the Republic of Moldova is a result of a large discussion which involved main local actors – paublic adminstration, private firms, educational institutions. As a resul of a complex analysis the strategy of future actions for tourism business as a new field of local advantage is proposed to local public adminstration.*

Situarea strategică a raionului Cahul la frontiera Uniunii Europene, colaborarea transfrontalieră între autoritățile locale, instituțiile educaționale, asociațiile obștești și reprezentanții sectorului privat din Republica Moldova, România și Ucraina, pe domeniul turismului, inclusiv în cadrul euroregiunilor „Dunărea de Jos”, și „Marea Neagră”, au ca suport legal și documentele bilaterale (Hotărârea Guvernului nr.7 din 03.01.2006 pentru aprobarea Acordului între Guvernul Republicii Moldova și Guvernul României privind colaborarea în domeniul turismului, semnat la București la 16 noiembrie 2005 și Hotărârea Guvernului nr.311 din 24.03.2006 pentru aprobarea Acordului între Guvernul Republicii Moldova și Cabinetul de Miniștri al Ucrainei privind colaborarea în domeniul turismului, semnat la Chișinău la 9 februarie 2006).

Pentru a se putea propune o strategie de dezvoltare a turismului în raionul Cahul și pentru realizarea unei politici coerente în domeniul turismului la nivel local cu toate implicațiile sale, este necesară existența unei analize și evaluări a situației actuale a raionului din punct de vedere turistic, adică o analiză SWOT a potențialului turistic din raionul Cahul, determinînd punctele tari, slabe, precum și a oportunităților și riscurilor, în urma căreia să determinăm relevanța acestui domeniu pentru raion și abordarea lui ca o potențială destinație turistică. La efectuarea analizei SWOT, raionul Cahul trebuie privit ca o destinație turistică unitară care are atât puncte slabe, cât și puncte forte și care acționează pe o piață în mișcare, beneficiind de oportunități, dar lovindu-se și de amenințările inerente unei piețe imperfecte.

PUNCTE TARI:

A. Potențialul turistic antropoc al raionului Cahul:

❖ Monumente cultural – istorice:

În majoritatea satelor din raionul Cahul există cîte un momument consacrat celui de-al II-lea război mondial. În total, numărul lor ajunge la 47 monumente. Deși au

aceeași istorie și aceeași menire, ele diferă între ele prin arhitectura pe care o prezintă. Unele sînt voluminoase, au chipuri de oameni, iar altele doar niște plăci. Printre acestea se includ și alte monumente importante prin unicitatea pe care o prezintă: Monumentul eroilor luptei de la Larga, din 1770, instalat în 1914 la Badicul Moldovenesc, Monumentul parașutiștilor de la Baurci Moldoveni, Monumentul în memoria celor căzuți în războiul din Transnistria din s.Pelinei. În orașul Cahul sînt amplasate mai multe monumente: „Obeliscul” înălțat în anul 1967 în memoria cahulenilor căzuți în cel de-al doilea război mondial și a ostașilor Armatei Roșii răpuși în august 1944, în luptele pentru Cahul. Complexul memorial al ilegaliștilor cahuleni a fost construit în 1968. „Tancul” a fost inaugurat la 9 mai 1975, cu prilejul aniversării a 30-a a victoriei asupra fascismului. „Tunul” înălțat în memoria ostașilor diviziei 25 „Ceapaev”, a fost inaugurat la 9 mai 1977. „Avionul” inaugurat la 24 august 1985.

Valul lui Traian reprezintă un monument arheologic (secolul II d.H) de importanță internațională, situat la ieșirea din satul Vadul lui Isac. Are o lungime de 126 km și se întinde de la satul Vadul lui Isac până la or. Tatarbuniar, pe teritoriul Ucrainean. Înălțimea valului nu depășește 1,5-3 m.

Abaca cu trei hulubi a fost instalată în 2002, în Piața Independenței din orașul Cahul, cu ocazia împlinirii a 500 de ani de la atestarea documentară a localității. Cei trei porumbei de pe abacă reprezintă cele trei dimensiuni ale istoriei orașului: trecutul, prezentul și viitorul, fiind inscripționate și cele trei denumiri pe care le-a purtat localitatea de-a lungul timpului: Șcheia-Frumoasa - Cahul.

❖ **Busturi**

În memoria celor care ne-au slăvit țara prin istorie, cultură și literatură, în raion au fost instalate busturi ale mai multor personalități de vază. Bustul lui B. P. Hasdeu , Ioan Vodă cel Cumplit – bust amplasat în parcul central „Grigore Vieru” din orașul Cahul. Ștefan cel Mare și Sfînt, Piotr Rumeanțev, Alexandru Suvorov. În raion sînt amplasate și alte busturi în memoria lui Ștefan cel Mare (Cahul, Andrușul de Jos, Colibași, Văleni), Mihai Eminescu (Slobozia-Mare), ”Dm.Cantemir” (Tartaul de Salcie), ”Mihai Sadoveanu” (Andrușul de Sus, Giurgiulești).

❖ **Biserici și mănăstiri:**

În majoritatea satelor din raionul Cahul există cel puțin cîte o biserică fie ortodoxă, fie aparține uneia din confesiunile religioase prezente în raion. Deși sînt asemănătoare ca arhitectură, există biserici care prezintă interes special prin istoricul ei sau prin amenajare, printre acestea fiind:

Biserica „Sf. Petru și Pavel” din s.Borceag, Biserica „Sf.Arhangheli Mihail și Gavriil” din Colibași, Biserica „Sf. Nicolae” din satul Tartaul de Salcie, Catedrala ”Sf. Arhangheli Mihail și Gavriil” din Cahul, Biserica de Rit vechi „Acoperămîntul Maicii Domnului” din Cahul, Mănăstirea „Sfântului Cneaz Vladimir” or.Cahul, Mănăstirea „Sfânta Treime” din s.Roșu, Mănăstirea „Pogorârea Duhului Sfânt și Nașterea Maicii Domnului” din comuna Găvănoasa.

❖ **Muzee:**

În raion există mai multe săli sau spații, unde se colectează și se păstrează diverse exponate (Zîrnești, Colibași, Giurgiulești), iar în unele case de cultură sau în spații separate au fost create Casa-Mare (Zîrnești, Cucoara, Văleni).

Din totalitatea acestora, doar cel de la Cahul și Slobozia Mare, întrunind toate criteriile, sînt înregistrate și funcționează cu statut de muzeu.

Muzeul Ținutului Cahul din or. Cahul, Muzeul de Istorie și Etnografie „Plai natal” din Slobozia Mare, Casa – Muzeu „N. Lebedenco” din s. Lebedenco.

❖ **Teatrul Republican Muzical-Dramatic „B.P. Hasdeu” din or. Cahul** - reprezintă un punct tare prin faptul că este singurul teatru în regiune.

❖ **Universitatea de Stat „B.P. Hasdeu” din Cahul** - începînd cu anul 2006 a deschis Specialitatea „Turism”, formînd astfel specialiști în acest domeniu.

❖ **Sanatoriul „Nufărul Alb”**. Orașul Cahul este singurul oraș-balnear din Republica Moldova, obținînd acest statut în 1984, datorită funcționării în oraș a stațiunii balneare „Nufărul Alb”, care și-a început activitatea în anul 1984, în baza apelor minerale curative, descoperite încă din 1960. „Nufărul Alb” este un sanatoriu cu tradiție în arta medicinală, el reprezintă un centru modern de recuperare a sănătății și dispune de o clinică, ce înregistrează 1500 de vizite într-un schimb, un complex hotelier, cu capacitatea de 502 locuri, 400 de camere cu diferit grad de confort: simple, semilux și lux pentru 1 și 2 persoane, un bloc de alimentare și obiecte cultural-distractive. Sanatoriul și-a cîștigat faima binemeritată nu numai în țară, dar și peste hotarele ei, datorită apei minerale bogate în brom și iod, similară apelor din Mațesta (Rusia). Apa minerală, pentru uz extern, din Cahul se aplică la tratarea bolilor sistemului nervos, ginecologice, cardio-vascular, aparatului locomotor și bolilor de piele.

❖ **Colectivele artistice**

Colectivele artistice sînt prezente în majoritatea localităților, aceasta demonstrează prezența și manifestarea tradițiilor populare. Majoritatea din ele sînt colective folclorice, dintre care 25 sînt formații cu titlul de model. De exemplu, în Colibași „Doina Prutului” și colectivul folcloric „Colibășeanca”, ansamblul de dansuri populare „Vălenașii” și „Crăițele” din Văleni. În orașul Cahul activează colective artistice participante și premiate la diferite concursuri internaționale: ansamblul de muzică și dansuri populare „Izvoraș”, formația model de muzică și dans popular „Nufărul”, ansamblul model de dansuri moderne „Iuventa”, ansamblul de dansuri populare, moderne, clasice și de gală „Bobocel”.

La nivel local și raional, tradițiile și specificul cîntecului și dansului popular sînt promovate de cele mai active colective folclorice: „Bucuria” din s. Bucuria, „D. Botgros” din s. Badicul Moldovenesc, „La roata norocului” din s. Andrușul de Sus, Ansamblul „Cimpoieș” din s. Manta, Colectivul artistic „Vatra horelor” din Slobozia Mare, „Doruleț” din s. Pelinei, „Cucorenii” din s. Cucoara, „Comăncuța” din s. Crihana Veche, „Sălcișoara Mare” și „Sălcișoara Mică” din s. Taraclia de Salcie, ș.a.

❖ **Concursuri, festivaluri**

Pentru menținerea și manifestarea tradițiilor locale, se organizează diverse concursuri și festivaluri atît la nivel raional cît și internațional. Printre cele de talie internațională se regăsesc: Primăria satelor Cîșlița Prut, Văleni, Giurgiulești împreună cu Secția Culturală Raională Cahul, organizează în fiecare an, cu participarea reprezentanților țărilor vecine, festivalul folcloric „Duminica la Florii” care se desfășoară timp de 3 zile, pe malul rîului Prut din aceste localități. Din categoria festivalurilor de importanță internațională sînt: „Chipuri de prieteni” - concurs al

tinerilor interpreți de muzică ușoară din mai multe țări europene, care se desfășoară anual la sfârșitul lunii iunie, fiind organizat de Asociația de Creație „Festival”, Consiliul raional și Primăria orașului Cahul. „Nufărul Alb”- festival internațional bienal de cântec și dans popular, Festivalul folcloric pentru copii „Bobocelul”, festivalul etnofolcloric internațional „Dulce floare de salcâm”, desfășurat în s. Văleni, Festivalul - Concurs al violoniștilor „Dumitru Botgros”, festivalul Internațional de dans de gală „Armoniile Dunării”,

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

❖ Fabrici de vin

Așezarea geografică în sudul țării și condițiile favorabile viticulturii, face ca în Raionul Cahul să activeze 11 fabrici de vin. Producătoare de vin moldovenesc, cunoscute peste hotarele Republicii Moldova sunt fabricile: „Vismos” din s.Moscovei, „Vinia Traian” din s.Găvănoasa, „Vieru-Vin” și „Burlacu-Vin” din s.Burlacu, „Mărgăritar” din s.Colibași, „Podgoria Dunării” din or.Cahul, „Trifești” din s.Huluboia și s.Bucuria, fabricile din s.Brînza și Slobozia Mare. Din totalitatea lor, câteva sunt cunoscute la nivelul întregii țări și mai ales peste hotarele ei. Sunt recunoscute și apreciate în Europa vinurile de la fabrica „Grape Valley” din s.Borceag, care funcționează din 1890, care administrează și beciurile franțuzești de la Borceag, care au fost construite în 1890 de niște baroni francezi. Acestea sînt construite din cărămidă roșie, în care temperatura de 12°C este constantă. Au lățimea și înălțimea de 2,5 m, iar ca suprafață se întind pe aproximativ 1,6 ha, la suprafață fiind instalate 6 ventilatoare, care aerisesc beciul. Tunelul are 9 ramificații care în total formează 1000 m, unde pe viitor administrația fabricii preconizează să deschidă o vinotecă cu posibilități de degustație, la moment aici se păstrează sticle cu vin din 1977, completînd galeria în fiecare an.

❖ Zone și centre de agrement

Agenții economici au valorificat natura, la care au mai adăugat componente artificiale, creînd zone de agrement. Printre cele mai deosebite Zone și centre de agrement din raionul Cahul, în ceea ce privește amplasarea, stilul și serviciile prestate sînt: „La Văduț” s. Vadul lui Isac, „La Cotihana” s.Cotihana, „Lacul Frumoasa” orașul Cahul, „La Izvoare” satul Tartaul de Salcie, „La izvor” orașul Cahul, „Mihăieș” s. Taraclia de Salcie.

În orașul Cahul funcționează mai multe centre de agrement ca: Clubul de noapte „Space”, „Insomnia Club” (disco, karaoke, biliard, bar), „Saigon”, ș.a. Timpul liber poate fi petrecut și în sălile de jocuri, majoritatea lor fiind amplasate în orașul Cahul. Un loc pentru cântec și dans popular este Piața Horelor, unde cahulenii și oaspeții orașului se adună pentru a dansa o oră, o bătută așa cum se dansează la moldoveni.

Tot aici au loc diverse activități cu diferite ocazii, competiții sportive, concerte și festivaluri de importanță națională și internațională ca: ”Nufărul - Alb”, ”Bobocelul” ș.a. La fel de importantă este și Piața Independenței, unde tradițional are loc deschiderea festivalului folcloric „Nufărul Alb”, locul unde se petrece festivalul „Chipuri de prieteni”, precum și alte evenimente.

❖ **Păstrarea tradițiilor locale (artizanat, folclor, meșteșugărit)**

Cel mai des se practică: cioplitul în lemn, caracteristic s. Giurgiulești, Burlacu, Văleni, Alexanderfeld, Cahul; împletitul în lozie: Pașcani, Slobozia Mare, Văleni, Burlacu; confecționarea instrumentelor muzicale: Pelinei, Văleni; obiecte din paie: Pelinei, Colibași; croșetare, broderii: Burlacu, Slobozia Mare, Văleni, Zîrnești; cojoace din piei de oaie: Colibași.

❖ Unul din punctele tari ale raionului Cahul este însăși poziția sa geografică, fiind situat la *frontiera cu două state*: Ucraina și România, respectiv UE. De la orașul Cahul și pînă la portul Odesa sînt 315 km, 127 km separă orașul Cahul de portul Ismail, și doar 60 km trebuie de parcurs pînă la portul Reni și Galați.

❖ Apartenența raionului Cahul la **Euroregiunea „Dunărea de Jos” și Euroregiunea „Marea Neagră”**.

❖ funcționarea **Portului Internațional Giurgiulești**, care reprezintă cel de-al ”șaptelea Coridor Maritim Internațional, care asigură legătura între Europa și Asia”.

❖ **Deschiderea și funcționarea Consulatului General al României la Cahul** (9 iulie 2010), care prin disponibilitatea și interesul pe care îl manifestă oferă deja posibilități reale pentru facilitarea cooperării în toate domeniile de activitate, între instituțiile/organizațiile din raionul Cahul și Regiunea de Sud și cele din România. Posibilitatea de obținere a vizelor și a permiselor de mic trafic la frontieră, aici în Cahul, facilitează deplasarea persoanelor în statul vecin, în scop turistic, cultural, educațional ș.a. (participări la diverse manifestări culturale, festivaluri, concursuri, cu promovarea țării și a raionului, schimb de experiență, proiecte comune în domeniul turismului), ținînd cont de nivelul de dezvoltare a turismului în România, de unde putem învăța și prelua practicile de promovare și dezvoltare a turismului, pe care să le implementăm în raion.

❖ **Rețea de transport**: a) *feroviară* - calea ferată Chișinău-Cahul-Giurgiulești; b) *aeriană* - Aeroportul internațional Cahul, cu suprafața totală de 100,45 ha, care dispune de pistă de decolare cu lungimea de 1700 metri, care la moment nu este funcțional, dar de perspectivă; c) *terestru* - drumul național Chișinău - Cahul - Giurgiulești și d) pe cale *maritimă* prin Portul Liber Internațional Giurgiulești.

❖ **Infrastructura turistică**:

- restaurante renovate și reutilitate: „Prut”, „Codreanu”, „Laguna”, „Flamingo”, „La Umbra”, „Patria”, „Marco Polo”, „Sorina”, „Balkan”, care pe lîngă servirea mesei oferă și servicii de organizare a diferitor banchete, precum și săli pentru conferințe;

- cafenele, pizzerii și baruri de noapte;

- hoteluri: Azalia (37 camere), Marco Polo (4 camere), Codreanu (10 camere), Green House (6 camere), Oasis (5 camere), în s. Giurgiulești un hotel cu 5 camere;

- agenții de turism: „Valcan Tur”, „Travel-Tur”, „Guest-Tur”, „Rudmin-Tur”, „Voiaj International”, „Argai-Com”, „Nivilen-Tur”, specializate atât în comercializarea biletelor avia, cât și în organizarea de călătorii interne și internaționale;
- zone și centre de agrement;
- tabere de odihnă: Tabăra de odihnă și întremare ”Romantica” din s. Moscovei, Tabăra de odihnă din s.Larga;
- unități de tratament (Sanatoriul „Nufărul Alb” și în perspectivă Zona de odihnă și agrement „Lacul sărat”).

B. Potențialul turistic natural al raionului Cahul:

Resursele turistice naturale ale raionului Cahul sînt foarte diverse și prezintă o importanță națională și chiar internațională. În categoria acestora putem evidenția:

❖ **Rezervații.**

Rezervația științifică „**Prutul de Jos**” organizată în 1991. Rezervația este amplasată în lunca râului Prut, partea de vest a satului Slobozia Mare din raionul Cahul, avînd o suprafață de 1755,4 ha. În componența rezervației se include lacul Beleu cu o suprafață de 628 ha (1/3 din suprafața rezervației), pășuni -124 ha, pădurile acoperă 366 ha, lunca inundabilă - 610 ha, alunecări de teren 4,4 ha, alte terenuri 23 ha. Rezervația este bogată în floră și faună. Vegetația include peste 193 de specii de plante, 189 specii de păsări, 34 specii mamifere, 7 specii de reptile, 11 specii de amfibieni, 27 specii de pești. În Cartea Roșie a Republicii Moldova sunt incluse 21 specii păsări, 5 specii mamifere, 2 specii de reptile și 1 de amfibieni. Rezervația aparține Agenției de Stat pentru Silvicultură ”Moldsilva” și prin valoarea sa prezintă o importanță științifică recunoscută la nivel internațional.

În raionul Cahul avem 4 rezervații naturale silvice și una de plante medicinale.

Rezervații naturale silvice. În raionul Cahul plantațiile forestiere ocupă 17793,00 ha, dintre acestea - 2398, 2 ha sînt suprafețe de păduri care au statutul de Rezervații naturale silvice: Rezervația naturală silvică „**Baurci-Români**”s.Baurci, Rezervația naturală silvică „**Vadul lui Isac**” de lîngă satul Vadul lui Isac, Rezervația naturală silvică „**Flămînda**” este situată la vest de s.Pelinei, Rezervația naturală silvică „**Liceul Bolgrad**” satul Frumușica, raionul Cahul.

Rezervație naturală de plante medicinale pe teritoriul localității Lucești.

❖ **Monumente ale naturii (geologice și paleontologice):**

1. Amplasamente fosiliere – (Pelinei și Moscovei).

2. Aflorimentul de la Văleni situat la 0,5 km de marginea satului Văleni, în partea de Sud Est a văii rîului Prut, cu suprafața de 3 ha. Aflorimentul este reprezentat de locul unde apar la suprafața pămîntului rocile sau mineralele, din cauza eroziunii sau descoperirii lor artificiale, deschidere geologică.

3. Rîpele de la Văleni – monument al naturii deosebit de prețios, cu numeroase rămășițe scheletice din pliocen și pleistocen, care au început a fi studiate la începutul sec.XX, acestea fiind atractive și prin formele sale impunătoare.

4. Rîpa de la Tartaul situată la 2 km Nord de satul Tartaul de Salcie, versantul stîng al rîului Salcia Mică. Are o suprafață de 2 ha. Se caracterizează prin secțiune geologică cu depuneri pontice și cimerice caracteristice pentru sudul Republicii Moldova, mai

este numită și Rîpa Boerescu. Este o rîpă curată, acoperită cu pădure de salcîm, amenajată cu podeț din lemn și locuri pentru odihnă, unde curge și un izvor amenajat de localnici. Are o importanță geologico - paleontologică de nivel național. Aparține și este gestionată de Primăria Tartaul de Salcie.

❖ ***Monumente al naturii (botanice):***

1. Stejar pedunculat secular ce are o vîrstă de peste 200 ani, are 9 m înălțime și 100 cm în diametru. Este amplasat la 3 km sud-est de satul Giurgiulești, aparține Primăriei Giurgiulești, prezintă o importanță științifică, cognitivă și recreativă de nivel local.

2. Borceag - trupul pădurii din s.Borceag, Ocolul silvic Moscovei, suprafața de 11,4 ha. Are importanță științifică, luat sub pază cu scopul păstrării plantelor medicinale rare la nivel național. Responsabilitatea în întreținerea acestui monument al naturii îi revine ÎSS ”Silva Sud”.

3. Inițierea proiectului „Grădina Botanică Cahul” - 32,18 ha - Teritoriul reprezintă o porțiune din valea rîului Frumoasa care se află la marginea de Est a orașului Cahul. În 2007 prin Decizia Consiliului orașenesc Cahul, s-a permis amplasarea acestui obiectiv pe teritoriul orașului, fiind în gestiunea Academiei de Științe a Moldovei. În 2008 a fost cercetată flora și vegetația acestui teritoriu, în baza careia a fost elaborată Harta Vegetației Grădinii Botanice Cahul. Au fost demarcate 22 suprafețe de vegetație spontană și antropogenă. Printre speciile de arbori se regăsesc: pinul negru, salcîm, plop canadian, plop alb, salcie, dud, nuc. Tot aici datorită locurilor umede din lunca rîului pot fi întîlnite plante ca: pufuluța, stuful, buzdugan ș.a. Plante vasculare: menta, podbal, pipirigul, rugina, ș.a. arbuști: păducel, măcieș, cătină. Pe teritoriul Grădinii Botanice sînt cîteva izvoare.

❖ ***Zona Ramsar „Lacurile Prutului de Jos”***

❖ ***Hidrografia.*** Hidrografia Raionului Cahul este reprezentată de rîuri, lacuri, izvoare, fîntîni. Rîuri: Prut, Larga, Frumoasa, Cahul, Salcia-Mică, Salcia-Mare, Ialpușel, Valea Halmagei. Lacuri: Belev, Manta, Lucești, Frumoasa

❖ ***Flora***

Diversitatea vegetației în raionul Cahul se datorează existenței ariilor naturale protejate, unde aceste plante sînt luate sub protecția statului în vederea păstrării și conservării biodiversității respective. Astfel, din totalitatea speciilor de plante care cresc pe teritoriul raionului Cahul, unele specii de plante se pot găsi doar în această zonă a Republicii Moldova, unele sînt considerate specii de plante rare, iar unele din ele sînt incluse în Cartea Roșie a Moldovei. Genofondul r. Cahul este reprezentat de vegetație de pădure: arbori, arbuști, plante ierboase, vegetație de stepă și de baltă. Printre acestea putem menționa: salcie, răchită, plop argintiu, salcîm alb, gorun, frasin, arțar, carpen, arțar tătăresc, tei, spinul cerbului, porumbar, păducel, măceș, rogoz, stejar-pufos, stejar brumăriu, rușcuța, papura, stuf, trestie, lintita-verde. Vegetația în raionul Cahul prezintă o valoare națională, deoarece unele din specii se întîlnesc doar aici, unele sînt rare, iar unele sînt incluse în Cartea Roșie a Moldovei. *Plante rare:* celnușa, frăsinel, umbra iepurelui, brebenoc (plante rare), castanele-de-apă, foarfeca-bălții, ferigele-de-baltă. *Cartea Roșie:* albăstrița Angelescu, nufărul-alb, nufărul galben, pestișoara, cornacii, salvinia, vița de pădure, coșaciul nautos, belevalia sarmațiană. *Se întîlnesc doar în r.Cahul:* pipirigul, broscărița, răchitița, albumela.

❖ ***Fauna***

Lumea animală este și ea diversă. Fauna cinegetică în fondul silvic, este reprezentată de cerbul lopătar, cerbul nobil, căpriorul, mistrețul, muflonul, pe terenurile agricole poți întâlni iepurele de câmp, vulpe, din păsări - fazan, potîrniche, porumbelul, iar în bazinele de apă, fauna cinegetică este reprezentată de gîsca și rața sălbatică, lișița. O parte din animale, păsări și pești pot fi întâlnite doar în rezervația ”Prutul de Jos” și câteva din ele sînt incluse în Cartea Roșie: nurca europeană, vidra, pisica salbatică; păsări: cormoranul mic, pelicanul comun, egreta mare, lopătarul, stîrcul galben, lebăda mută; pești: țigănușul-bătrîn, văduvița, mreana etc.

OPORTUNITĂȚI:

❖ considerăm că există condiții oportune pentru *prestarea serviciilor de cazare tradițională de tip rural (pensiuni, tabere, vile, campinguri, ș. a.)*.

❖ Turismul rural și agroturismul sînt formele de turism care *oferă posibilitatea turiștilor de a se încadra în activitățile și preocupările rurale*.

❖ *familiarizarea cu folclorul și tradițiile locale* participînd la obiceiurile tradiționale din localitate: șezători, hore, nunți, hramuri bisericești, spectacole folclorice ș.a.

❖ În majoritatea satelor din r.Cahul, există meșteri populari, specializați în prelucrarea lemnului, împletitul în lozie, broderit, confecționarea instrumentelor muzicale ș.a. În condițiile de astăzi, cînd tehnologiile sunt în plină avansare, lucrul manual e o raritate, astfel în desfășurarea activității de turism o oportunitate ar fi *prezentarea meșteșugurilor cu posibilitatea de participare a turiștilor la procesul de lucru și de procurare a acestora*.

❖ oportunitate de valorificare a potențialului turistic existent în r.Cahul este *includerea resurselor turistice existente în circuitele turistice locale, regionale și naționale*. Poziția geografică și prezența potențialului turistic natural și antropic diversificat în r.Cahul permite dezvoltarea diferitor forme de turism: *balnear, vitivinicol, rural, transfrontalier, de tranzit, ecologic*, etc.

❖ oportunitate în dezvoltarea turismului în r-nul Cahul o constituie *Portul de Pasageri Giurgiulești* – care este o poartă deschisă, o nouă cale de acces a turiștilor în r.Cahul și invers.

❖ Existența Zonei Ramsar în r-nul Cahul, crează *condiții de colaborare între statele semnatare a Convenției Ramsar*. Colaborare ce ar permite atragerea anuală de investiții și finanțări nerambursabile în calitate de stat semnatar, pentru implementarea unor proiecte de mediu.

PUNCTE SLABE:

Realitățile și problemele din domeniul turismului în raionul Cahul se datorează evident unor aspecte vulnerabile sau puncte slabe cum ar fi:

❖ *Lipsesc întreprinderile prestatoare de servicii turistice în spațiul rural* - lipsind conștientizarea de către agenții economici a beneficiilor ce le pot obține din acest domeniu, precum și condițiile de inițiere a unei astfel de afaceri este neavantajoasă, din punct de vedere al costurilor. Prețurile de cumpărare a terenurilor

sau construcțiilor, sau de arendare a lor, sînt costisitoare, taxele și impozitele lunare nestimulative, de aceea, în acest caz, o soluție ar fi ca măcar la nivel local să existe parteneriate public-private care să prevadă avantaje pentru ambele părți implicate în acest proces.

❖ **Infrastructură slab dezvoltată.** Pe teritoriul raionului Cahul sunt 1057,9 km de drumuri, inclusiv - 170,37 km de drumuri naționale acoperite cu beton asfaltic și - 887,53 km de drumuri locale, dintre care doar 260,58 km de drumuri sunt acoperite cu beton asfaltic, restul - 169,69 km de drumuri sunt acoperite cu piatră spartă și 57,25 km sunt drumuri locale neamenajate. La momentul actual, 46 de localități sînt gazificate, ceea ce constituie 83,6 % din numărul total de localități. Din totalul de localități ale raionului, 34 dispun de rețeaua de alimentare cu apă, însă majoritatea rețelelor de apă sunt uzate și necesită schimbarea și modernizarea acestora, și doar în 27 de localități funcționează rețeaua de apă.

❖ **Neconștientizarea populației privind impactul socio-economic al turismului în comunitate.** Considerăm că acesta este cel mai sensibil și mai important punct slab care poate fi și cel mai ușor transformat în punct tare. Aici trebuie de lucrat cu localnicii, de exemplificat alte localități care desfășoară o activitate turistică și de arătat cum fiecare din ei, poate contribui la dezvoltarea localității ca potențială destinație turistică și cum fiecare din ei, poate obține anumite beneficii de pe urma turismului.

❖ **Alocări reduse de resurse financiare din bugetele locale** - resursele financiare în bugetele locale sînt într-adevăr insuficiente. De aceea, trebuie ca administrația publică locală (APL) să caute alte sectoare de valorificare, de exemplu cel turistic, care ar putea aduce ceva contribuții prin desfășurarea activității turistice în localitate și atragerea turiștilor străini. Aici un rol important îl are colaborarea cu populația care ar putea veni în ajutor prin întreținerea obiectivelor de interes turistic, păstrarea curățeniei în localitate și crearea condițiilor necesare pentru includerea acestora într-un circuit turistic local.

❖ **Lipsa unităților responsabile de turism la nivel raional**, care ar putea identifica, evalua și promova sub diferite forme potențialul turistic existent, precum ar fi și responsabil de acest domeniu în raion, inclusiv prin implementarea prezentei strategii.

❖ **Lipsa colaborării între administrația locală și prestatorii de servicii.** Lipsa colaborării este un impediment în dezvoltarea sectorului turistic în raion, colaborarea ar putea presupune parteneriate public - private, sau diferite avantaje și privilegii ca: reducerea sau scutirea de la plata impozitelor în vederea stimulării agenților de a deschide întreprinderi cu caracter turistic sau efectuarea altor tipuri de lucrări în localitate în vederea dezvoltării ei.

❖ **Lipsa unei strategii de dezvoltare a turismului la nivel raional.** Lipsa acestora este cauzată de dezinteresul față de acest sector, care ar putea aduce mari beneficii economice în localitate. Totodată, lipsa unui responsabil de acest domeniu duce la neconștientizarea necesității elaborării unor astfel de documente, dar și neplanificarea unor resurse financiare pentru domeniul respectiv.

RISCURI:

❖ ***Deteriorarea resurselor turistice existente.*** Neconștientizarea de către oameni a importanței resurselor, duce la neîngrijire și nepăstrare, indiferență față de starea lor, respectiv la deteriorarea lor în timp. În majoritatea localităților poți vedea câte un potențial obiectiv turistic care se află în stare gravă, de exemplu, casa muzeu „N.Lebedenco” din s.Lebedenco, care nu e capabilă la moment să primească vizitatori, exponatele au fost duse la muzeul din or.Cahul, iar ceea ce s-a mai păstrat este bustul, ograda și pereții casei. Ea se află la balanța primăriei locale, dar ***lipsa de interes și vizionare a APL asupra domeniului turismului***, care este un alt risc, lipsa resurselor financiare și mai ales indiferența populației, pot duce la dispariția acestui obiectiv. Un alt exemplu, este *Valul lui Traian*, care este un obiectiv de importanță internațională, și care la moment pentru localnicii din Vadul lui Isac nu este decât un loc pentru gunoi. Astfel de exemple pot fi aduse la nivelul mai multor localități.

❖ ***Impactul negativ asupra mediului cauzat de ”turismul sălbatic”***, este un alt risc, acesta este cauzat de lipsa unei educații și culturi în comportamentul oamenilor, care beneficiind de frumusețea și condițiile benefice pe care ni le oferă natura, nu le apreciază și nu le păstrează, lăsând în urma lor locuri murdare, copaci tăiați și focuri aprinse. Aici e nevoie de întreprins mai multe măsuri, lecții educative pentru toate vârstele și categoriile de oameni precum și odihna în locuri naturale să fie contraplată, în baza unui contract care să prevadă obligațiuni de respectare a condițiilor în ceea ce privește păstrarea curățeniei.

❖ ***Instabilitate politică și relații tensionate cu statele vecine.*** Posibile conflicte sau tensiuni de natură politică la nivel bilateral sau multilateral, mai ales cu statele vecine, reduc securitatea și siguranța turiștilor, respectiv și cererea turiștilor va fi mai mică. Efectele acestor relații pot influența radical promovarea și dezvoltarea turismului, iar asupra raionului Cahul ca localitate de frontieră acest risc se poate repercuta negativ asupra turismului transfrontalier.

❖ ***Imaginea țării în lume*** – acesta poate fi un punct forte, dar și un risc. Imaginea unei țări în exterior poate atrage turiști sau dimpotrivă poate reduce sau chiar înlătura cererea turiștilor față de această țară. Aceste riscuri la nivel național se răsfrâng și asupra raionului Cahul, factori care diminuează cererea turistică și accesul turiștilor în teritoriu. Regimul politic și respectarea drepturilor omului sunt principalul indicator pentru a determina un turist să viziteze sau nu țara respectivă.

După o analiză a potențialului turistic existent în r. Cahul, considerăm că se impune o mai mare atenție acestui domeniu, cu scopul valorificării tuturor oportunităților și a punctelor tari, contribuind astfel, cel puțin din anumite aspecte, la dezvoltarea durabilă a comunităților noastre.

Rezultatul cercetărilor și analizelor efectuate permite să formulăm ca următorul **scop strategic:**

Dezvoltarea turismului în raionul Cahul prin evaluarea, promovarea și valorificarea potențialului turistic existent.

Urmare la care derivă următoarele **obiective**:

- crearea și consolidarea capacităților administrative de elaborare și implementare a politicii turismului la nivel local;
- crearea și dezvoltarea infrastructurii turistice în raion
- elaborarea traseelor turistice în baza potențialului existent
- promovarea raionului Cahul ca destinație turistică
- dezvoltarea parteneriatelor cu participarea efectivă a autorităților publice, mediului academic, societății civile și sectorului privat.

În vederea implementării în condiții optime a strategiei, precum și în scopul monitorizării și evaluării implementării strategiei propuse, urmează a se constitui o Comisie care va cuprinde atât reprezentanții autorităților publice locale cât și reprezentanți ai mediului academic, ONG-urilor, furnizorilor de servicii și operatorilor de turism, și ai asociațiilor de profil. Structura Comisiei și Regulamentul de Organizare și Funcționare se va aproba prin Dispoziție a Președintelui Raionului Cahul. Consiliul Raional Cahul va avea președinția Comisiei și va asigura Secretariatul acestei Comisii.

În calitate de structură managerială, se recomandă ca Comisia să se întrunească semestrial pentru a analiza implementarea Strategiei, realizările și obstacolele din procesul de implementare, elaborând rapoarte de evaluare periodică. Rapoartele pot include recomandări/ propuneri de modificare a strategiei sau reactualizare a Planului de Acțiuni, astfel încât să se realizeze impactul maxim al Strategiei. Menționăm că prin recomandările făcute Comisia urmează să nu creeze dezechilibre de dezvoltare între localitățile raionului, sprijinind punerea în valoare a întregului potențial turistic.

Drept rezultat al cercetărilor efectuate, al consultațiilor cu partenerii de bază și experiența internațională, se propune ca în perioade 2012-2015 să fie realizat următorul **Plan de acțiuni**:

Nr. crt.	Acțiuni	Indicatori de realizare	Termen de realizare	Responsabili
Obiectivul 1. Crearea și consolidarea capacităților administrative de elaborare și implementare a politicii turismului la nivel local				
1.1.	Aprobarea structurii Comisiei de Monitorizare și Evaluare a Strategiei și a Regulamentului de Organizare și Funcționare	- documentele aprobate prin dispoziția președintelui raionului	2011	CRC
1.2.	Instituirea unor unități de personal în cadrul Consiliului Raional Cahul responsabilă de domeniul turismului în raion	- nr. unități instituite	2012	Consiliul Raional Cahul (CRC)
1.3.	Crearea unui Centru de informare turistică	- Instituție creată și funcțională	2012-2013	CRC, Universitatea de Stat “B.P.Hasdeu” din Cahul (USC)

1.4.	Includerea componentei turism în strategiile/programele de dezvoltare a localităților	- 37 de strategii cu acțiuni în domeniul turismului aprobate	2012	Consiliile locale, CRC
1.5	Organizarea cursurilor de instruire în domeniul turismului pentru aleșii locali	- nr. de cursuri realizate - nr.de persoane instruite	2012	USC, Centrul Pro-Europa Cahul
1.6	Lansarea și desfășurarea concursului „Cea mai turistică localitate”	- nr.de localități participante/premiat - nr. de ediții a concursului realizate	anual pe 27 septembrie de ziua mondială a turismului	Primăriile, CRC, Centrul Pro-Europa Cahul
Obiectivul 2. Crearea și dezvoltarea infrastructurii turistice în raion				
2.1.	Dotarea cu indicatoare turistice a obiectivelor și zonelor turistice	- nr. de indicatoare instalate	2012-2013	Primăriile, prestatorii de servicii turistice, CRC
2.2	Delimitarea și autorizarea teritoriilor pentru odihnă și agrement	- nr. de teritorii delimitate și autorizate pentru odihnă și agrement	2012-2013	Consiliile locale
2.3	Amenajarea teritoriilor autorizate cu facilități minime pentru vizitatori (locuri amenajate pentru prepararea și servirea mesei, pentru acumularea deșeurilor, grupuri sanitare etc)	- nr. de teritorii amenajate (facilități create)	2012-2014	Primăriile CRC
2.4	Relansarea activității taberei de odihnă din Slobozia Mare	- tabără funcțională	2013	Primăria Slobozia Mare, CRC
2.5	Modernizarea taberei de odihnă „Romantica”, s.Moscovei	- tabără modernizată	2013-2015	CRC
2.6	Construirea taberei de odihnă pentru copii și tineri din s.Badicul Moldovenesc	- tabără construită și dată în exploatare	2012-2015	Asociația Obștească “Alege Viața”
2.7	Identificarea și transformarea în pensiuni turistice a gospodăriilor țărănești cu valoare turistică	- nr. de gospodării identificate - nr. de pensiuni create	2012-2015	Primăriile, gospodăriile țărănești identificate
2.8	Accesarea fondurilor nerambursabile (naționale, europene și internaționale) în vederea îmbunătățirii infrastructurii turistice	- nr. de proiecte elaborate - nr. de proiecte implementate	2012-2015	Primării, CRC, Fundația Comunitară Dezvoltare Durabilă Cahul (FCDDC)

2.9	Realizarea proiectului privind reabilitarea Zonei de odihnă și agrement “Lacul Sărat”	- Zona de odihnă și agrement “Lacul Sărat” funcționabilă	2012-2013	Primăria orașului Cahul
Obiectivul 3. Elaborarea traseelor turistice în baza potențialului existent				
3.1.	Elaborarea unei baze de date prin inventarierea principalelor resurse turistice din raion	- baza de date creată	2012	Primării, USC
3.2	Elaborarea de trasee turistice	- nr. de trasee elaborate	2012	USC, Agenții economici (AE), FCDDC
3.3	Organizarea de workshop-uri pentru identificarea potențialilor prestatori de servicii turistice	- nr. de activități organizate - nr. de prestatori identificați	2012-2013	USC, CRC, AE
3.4	Elaborarea și lansarea unui program de promovare a traseelor turistice	- program elaborat și lansat	2013-2014	CRC, USC
Obiectivul 4. Promovarea raionului Cahul ca destinație turistică				
4.1	Promovarea traseelor turistice conform programului de promovare.	-nr. de trasee promovate și mijloacele utilizate	2013-2015	AE, ONG-uri, CRC, FCDDC
4.2	Elaborarea ghidului turistic al raionului	- ghid turistic elaborat	2013	CRC, USC
4.3	Plasarea bazei de date, descrierea și fotografiile ale potențialului turistic existent pe paginile web a autorităților publice locale	- nr. de pagini web cu referință la potențialul turistic din raion	2012-2013	Primăriile, CRC, FCDDC
4.4	Elaborarea și difuzarea de reportaje video, emisiuni Radio și TV despre potențialul turistic din raion	- nr. de materiale audio și video elaborate și difuzate	2013-2015	ONG-uri, Primăriile, CRC, posturi Radio și TV locale și naționale
4.5	Elaborarea și amplasarea pe panouri a imaginilor cu cele mai reprezentative obiective turistice din raion	- nr. de obiective turistice promovate	2013-2015	CRC, FCDDC, AE
4.6	Amplasarea hărții turistice a raionului pe panouri în orașul Cahul	- harta amplasată	2013	CRC, FCDDC, AE

4.7	Organizarea târgurilor, și expozițiilor cu prezentarea ofertei turistice raionale	- nr. de activități realizate	anual	ONG-uri, CRC, AE
4.8	Participarea la târgurile naționale și internaționale de turism	- nr. de participări	ocazional	CRC, AE, ONG-uri
4.9	Încurajarea cercetărilor științifice în rândul studenților și cadrelor didactice în scopul evaluării și promovării potențialului turistic	- nr. de lucrări, studii, proiecte realizate - nr. de contracte încheiate	anual	USC, Primării, AE
4.10	Promovarea potențialului turistic al raionului și a unor proiecte din domeniu în cadrul comisiilor de specialitate a Euroregiunilor	- nr. de idei/schițe de proiecte propuse - nr. de decizii în domeniul turismului aprobate de organele de conducere a Euroregiunilor	2011-2015	CRC
Obiectivul 5. Dezvoltarea parteneriatelor cu participarea efectivă a autorităților publice, mediului academic, societății civile și sectorului privat				
5.1	Organizarea de workshop-uri cu actorii comunitari pentru identificarea condițiilor favorabile de dezvoltare a turismului	- nr. de activități realizate - nr. de beneficiari	2012	USC, CRC, Centrul Pro-Europa Cahul
5.2.	Încheierea unor acorduri de colaborare și parteneriat între diferiți actori comunitari	- nr. de acorduri semnate	2013	CRC, Primării, USC, AE, ONG-uri
5.3	Elaborarea unei metodologii de colectare și analiză a datelor statistice în turism la nivel de raion	- metodologie elaborată	2013	USC, Centrul Pro-Europa Cahul, CRC, Primării, AE
5.4.	Evaluarea potențialului investițional a localităților de interes turistic	- schițe de proiecte investiționale elaborate	2013	Primării, AE, CRC

Notă: Prezentul articol a fost elaborat în baza materialelor elaborate de autori în cadrul workshop-ului „Clusterelor ca soluție de valorificare și promovare a turismului din Regiunea de Dezvoltare Sud” realizat cu Asociația obștească CRAION „Centrul CONTACT - Cahul”

SOME SCIENTIFIC-METHODOLOGICAL ASPECTS OF AGRICULTURAL PRODUCTION EFFICIENCY

PARMACLI Dmitrii M.
doctor of economics, professor
Cahul State University “B.P. Hasdeu”

Annotation. *The article describes methods of computing cost of production, minimal crop yield, break-even amount of production. It also proposes the formulas for determining the increment in profit - including the marginal profit - due to the crop yield growth. The article demonstrates graphical correlation between the crop yield and production costs, and develops formulas of interdependence of profitability of production and sale, rate of return on invested capital, and rate of profitability of production and sales.*

Key words: *cost of production, fixed costs, variable costs, minimal crop yield, break-even level of production, total revenue, marginal revenue, marginal profit, production profitability, rate of return on capital.*

Introduction

Efficiency of production is a complex economic category which reflects economic principles and reveals the most important part of a company's activity – its efficiency.

In order to produce agricultural products, each enterprise, collective or husbandry farm possesses land, current and fixed assets, certain financial resources, and work force. The use of disposable resources is collectively reflected in productivity. In its turn, the increase of productivity is a major source of accelerating a given industry's development.

Productivity is characterized by production growth of high-quality products at minimal expenditures of labor and material resources per unit. As for agriculture, its essence is in receiving maximum products from each hectare of land, each head of cattle or other animal at minimal expenditures of direct and materialized labor.

Economic efficiency of agricultural production is characterized by a system of key variables, among which the most important ones are the cost of produced and realized production (by types), net profit per unit of area or per unit of production, and level of profitability.

Materials and Methodology

Activities of agricultural enterprises which specialize in competitive products deal with certain expenditures. Expenditures reflect types and volumes of used

resources. Total expenditures that deal with production and sales and are expressed in monetary terms are called total cost of production.

Cost of production is one of the most important resumptive activities of an enterprise, a mirror of the level of management. Production expenditures on the same amounts of given products can increase or decrease depending on the efficiency of use of material, financial, land, and labor resources, results of implementation of new equipment and progressive technology, modern management, and other factors.

Thorough research of the factors' of production influence on the efficiency of crop cultivation allows to determine mathematical connection between the cost and the yield of crop production. With this purpose, all costs dealing with production and sales of products are divided into fixed costs (FC) and variable costs (VC). The latter – unlike the fixed costs – are characterized by their dependence on the level of production. They primarily include costs which deal with harvesting and sales.

Total costs are given by the formula:

$$TC = FC + VC, \text{ lei (Moldovan currency, 1 USD = 12.7 lei)} \quad (1)$$

We derive average total costs – costs per 1 centner of production (1 centner ~ 220.75 pounds) – by dividing both parts of equation (1) by the quantity of produced products:

$$\frac{TC}{Q} = \frac{FC}{Q} + \frac{VC}{Q},$$

$$ATC = AFC + AVC, \text{ lei/centner} \quad (2)$$

Cost of production per 1 unit (z) can be expressed by the formula:

$$z = ATC = \frac{FC}{q} + AVC, \text{ lei/centner} \quad (3)$$

where: FC is the fixed cost (in lei) per 1 hectare of land (1 hectare ~ 2.47 acres);

AVC is the average variable cost (lei) per 1 centner of production;

q – rate of the crop yield, centner/hectare.

In agriculture, unlike many other economic sectors – fixed costs are distinguished by a high share in the structure of total costs of production (up to 70%-90%). That is why it is essential to receive maximum of production from the already invested resources.

Knowing the level of fixed and variable costs and anticipated sales price, it is possible to forecast the break-even rate of the crop yield. For this, we can use the formula:

$$q_{be} = \frac{FC}{p - AVC}, \text{ centner/hectare} \quad (4)$$

where: p is the expected sales price (lei/centner).

If an agro technologist cannot provide the crop yield above the forecasted minimal level for a given technology, it is necessary to research and consider the change of technology in the direction of its intensification – growth of land productivity or refusal of land’s cultivation. However, it is important not to forget that any such changes require the computation of new fixed and variable costs and the break-even rate of the crop yield.

We can compute the break-even level of production per hectare of land (R_{be} , sales in lei) by multiplying the left and the right side of equation (2) by the sales price of production (p). We will obtain:

$$p \cdot q_{be} = \frac{FC}{1 - \frac{AVC}{p}}$$

Then:
$$R_{be} = \frac{FC}{1 - \frac{AVC}{p}}, \text{ lei/hectare} \quad (5)$$

An increase in sales above the break-even point leads to receiving profits, a decrease in sales below the break-even point – to having losses accordingly. In the graphical method of computing R_{be} the point of intersection of the quantity of units sold line (R) and the total costs line (TC) is called the break-even point.

As we know, gross earnings (before interest and taxes) per 1 centner of production is computed as the difference between the sales price and the cost per unit:

$$EBIT = p - z, \text{ lei/centner} \quad (6)$$

Since the cost of production depends on fixed and variable costs and the rate of the crop yield (formula 3), then:

$$EBIT = p - \left(\frac{FC}{q} + AVC \right)$$

$$EBIT = p - AVC - \frac{FC}{q}, \text{ lei/centner} \quad (7)$$

Net profit per one hectare of land can be computed as a product of the rate of crop yield and the net profit per 1 centner of realized production, i.e.

$$EBIT_{land} = q \cdot EBIT$$

$$EBIT_{land} = q(p - AVC) - FC, \text{ lei/hectare} \quad (8)$$

Results

As the experience of many agricultural enterprises abiding by the requirements of crop cultivation technology shows, it is possible to achieve a higher production level per unit of land, and therefore higher profitability, only due to increases in the quality of cultivation and harvesting operations and other factors not dealing with changes in fixed and variable costs (all else being equal).

At a standard version we have:

$$EBIT_{land}^{stand.} = q_{stand.}(p - AVC) - FC,$$

at the new version we obtain:

$$EBIT_{land}^{new} = q_{new}(p - AVC) - FC.$$

Then the increment in net profit from 1 hectare of land will equal:

$$\Delta EBIT_{land} = EBIT_{land}^{new} - EBIT_{land}^{stand.} = q_{new}(p - AVC) - FC - q_{stand.}(p - AVC) + FC,$$

$$\Delta EBIT_{land} = (p - AVC) \cdot (q_{new} - q_{stand.}), \text{ lei/hectare} \quad (9)$$

Using formula 7, marginal profit or profit increment per one centner of production caused by an increase in productivity, will equal (worked out by author):

$$\Delta EBIT = EBIT_{new} - EBIT_{stand.} = p - AVC - \frac{FC}{q_{new}} - p + AVC + \frac{FC}{q_{stand.}} = FC \left(\frac{1}{q_{stand.}} - \frac{1}{q_{new}} \right),$$

$$\Delta EBIT = FC \left(\frac{1}{q_{stand.}} - \frac{1}{q_{new}} \right), \text{ lei/centner} \quad (10)$$

Marginal profit or increment in profit caused by growth of the crop yield per 1 centner/hectare can be computed by the following formula (worked out by author):

$$\Delta EBIT = \frac{FC}{q_{stand.}^2 + q_{stand.}}, \text{ lei/centner} \quad (11)$$

$$\Delta EBIT = FC \left(\frac{1}{q_{stand.}} - \frac{1}{q_{new}} \right) = FC \left(\frac{1}{q_{stand.}} - \frac{1}{q_{stand.+1}} \right) = \frac{FC}{q_{stand.}^2 + q_{stand.}}$$

Having conducted analogous conversions, we will obtain a dependence according to which it is possible to compute a decrease in net profit for a decrease in the level of the crop yield by 1 centner/hectare:

$$\Delta EBIT = \frac{FC}{q_{stand}^2 - q_{stand}}, \text{ lei/centner} \quad (12)$$

As formula 3 shows, there is an inverse relationship between the cost of production and the crop yield. The graph of inverse proportionality is a hyperbole: an increase in the crop yield leads to a decrease of the cost of production, and vice versa – a decrease in the crop yield leads to an increase in the costs per unit of production (figure 1).

In order to demonstrate the influence of the crop yield on the fixed and total costs of production we will make computations according to formulas 2 and 3 and will include the results in a table. As an example, we will take the actual 2009 data of production and sales of peas in Iri Carmen, LLC of the Cahul Region of Moldova. The input data are: FC = 1,417 lei/hectare, AVC = 52.38 lei/centner, p = 207.5 lei/hectare, q = 10.5 centner/hectare.

Computed indicators of the cost of production dependence on the pea crop yield at Iri Carmen, LLC for FY 2009

Crop yield (q), centner/hectare	Average Total Cost per 1 centner (z), lei	Average Fixed Costs (AFC), lei/centner
5	335.8	283.4
10	194.1	141.7
15	146.8	94.5
20	123.2	70.8
25	109.1	56.7
30	96.9	47.2
35	92.9	40.5
40	87.8	35.4

Computed based on the FY 2009 financial report F. № 9 – Iri Carmen, LLC

Based on formula 11 we will compute increment in profit per one unit of production at the level of crop yield 5 and 6 centner/hectare, 15 and 16 centner/hectare, 25 and 26 centner/hectare.

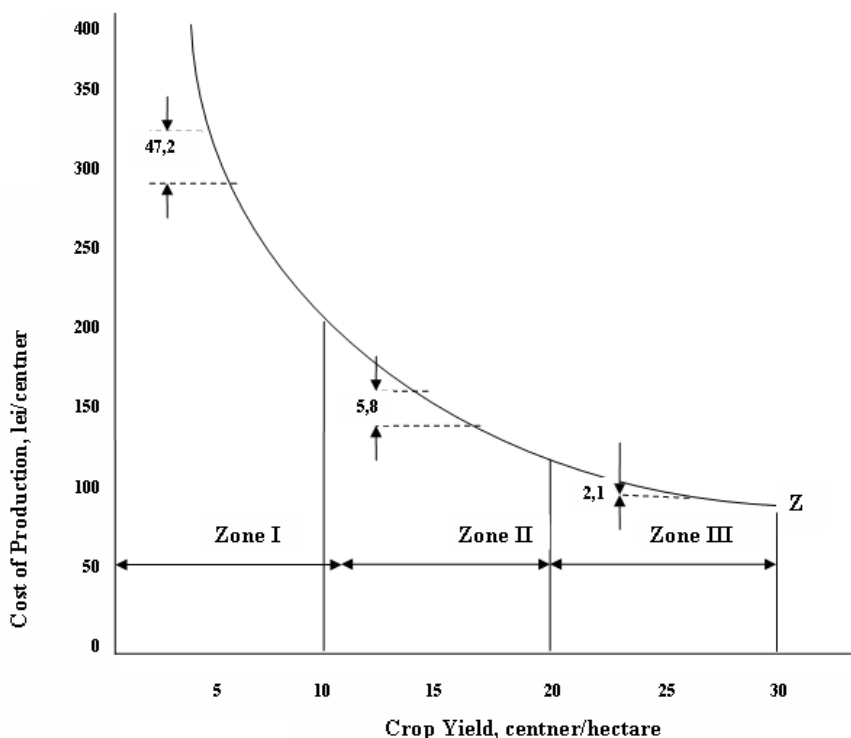


Figure 1. Cost of Production and Crop Yield Interdependence

An increase in the net profit from the sales of an additional centner of pea at an increase of the crop yield from 5 to 6 centner/hectare corresponds to the decrease in the cost of production and equals:

$$\Delta EBIT = 1417 \left(\frac{1}{5} - \frac{1}{6} \right) = 47.2 \text{ lei/centner}$$

In an analogous way, we obtain:

$$\Delta EBIT = 1417 \left(\frac{1}{15} - \frac{1}{16} \right) = 5.8 \text{ lei/centner}$$

$$\Delta EBIT = 1417 \left(\frac{1}{25} - \frac{1}{26} \right) = 2.1 \text{ lei/centner}$$

Let us notice that a better economic effect can be achieved due to increases in the crop yield per 1 centner/hectare in the diapason of low productivity of the fields. The Cost of Production Line thus can be divided into three zones. The first zone is limited by the crop yield of 0-10 centner/hectare, the second one – by the crop yield of 10-20 centner/hectare, and the third one – by the crop yield of 20-30 centner/hectare.

The first zone is characterized by high elasticity (high economic return) at the increase of the crop yield by 1 centner/hectare, the second zone – by moderate, and the third zone – by low price elasticity. Thus, agricultural enterprises in the zone of a low crop yield have real reserves for growth of production efficiency. They can receive a higher economic return per one lei of additional expenditures/costs compared to collective or husbandry farms with average or, let alone, high rates of the crop yield.

The mechanism of interdependence of the crop yield and costs of production is demonstrated in Figure 2. The graph shows that the average total cost of production (Z) is composed of average fixed costs (AFC) and average variable costs (AVC). Let us note that along with an increase in the crop yield average variable costs remain constant whereas the average fixed costs decrease, which leads to a decrease of the average total costs (Z). Equality of the sales price (P) and the cost of production (Z) indicates the break-even crop yield. The difference between the sales price and the average variable cost demonstrates the amount of marginal profit (d).

The level of the break-even price (p_{be}), below which the enterprise will have losses, is computed by the formula:

$$p_{be} = \frac{FC}{q} + AVC \quad (13)$$

We obtain this dependence based on converting Formula 5 of the break-even level of production and sales.

Agricultural enterprises have to be able to cover production costs by their produced and realized products and to have a certain surplus above it for accumulation of funds.

An absolute amount of net profit received by a collective or husbandry farm does not reflect the level of its profitability. Profitability is measured by the profitability index of agricultural production, the main index of economic efficiency of agricultural enterprises. In practice, profitability is determined only by the realized part of production through the comparison of revenues to production and sales costs.

For these purposes a relative measure – level of profitability (P) – is used. It stands for a percentage ratio of revenue to total costs of production and sales:

$$P = \frac{EBIT}{z} \cdot 100, \% \quad (14)$$

It is equally fair to assert the following equation of profitability:

$$P = \frac{R - z}{z} \cdot 100, \% \quad (15)$$

where: R is the realized revenue per hectare of land (in lei).

This formula determines profitability of specific agricultural products, production sectors, and collective or husbandry farms as a whole. It is important to

consider that in the practice of economic computations three forms of the profitability index – having a uniform economic meaning – are used:

- level of profitability

$$P = \frac{EBIT}{z} \cdot 100, \%$$

- profitability

$$P = \frac{EBIT}{z}, lei / lei$$

- profitability index

$$P = \frac{EBIT}{z}$$

One of the measures that describe efficiency of realized production is sales profitability (P_{sp}), which shows the gross or net profit per one lei of sales:

$$P_{sp} = \frac{EBIT}{R_{total}} \cdot 100, \%$$
(16)

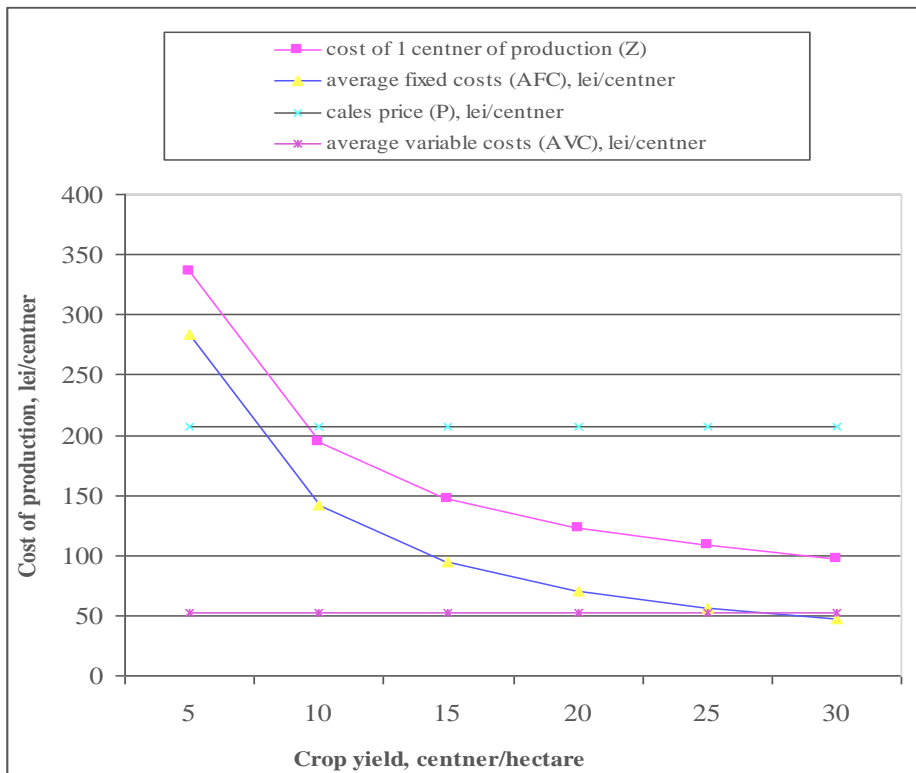


Figure 2. Mechanism of Interdependence between the Pea Crop Yield and Production Costs at Iri Carmen, LLC for the FY 2009

Today such measure as the rate of return on capital (r_{cap}) is also gaining wide popularity. It represents a ratio of total revenue (R) to total costs (z):

$$r_{cap} = \frac{R}{z} \quad (17)$$

This index characterizes the amount of revenue per one unit of total costs. Production and sales of products are profitable only in case if the value of the rate of return on capital is above 1.

Knowing the profitability index of realized production, it is easy to compute the profitability of sales and vice versa:

$$P_{sp} = \frac{P}{1+P} \quad (18)$$

where: P_{sp} and P are the profitability index of sales and the profitability index of realized production accordingly.

$$P = \frac{P_{sp}}{1-P_{sp}} \quad (19)$$

The rate of return on capital is:

$$r = 1 + P \quad (20)$$

$$r = \frac{1}{1-P_{sp}} \quad (21)$$

In its turn:

$$P = r - 1 \quad (22)$$

$$P_{sp} = 1 - \frac{1}{r} \quad (23)$$

Results of agricultural production are largely influenced by soil fertility, air and soil temperature, level of precipitation, average number of sunny days per year, and other natural conditions. The crop yield and the level of gross production increase in the years with favorable natural conditions and, accordingly, decrease in the years with unfavorable conditions. Therefore, depending on the quality of soil and weather, collective and husbandry farms have different levels of production at otherwise equal material, labor, and overhead costs. Due to this act, analysis of production efficiency should be conducted with consideration of quality of soil and within a long period of

time – 3-5 or more years. It will allow to determine tendencies and patterns of development objectively and to smooth out moderately the influence of weather production outcomes.

Discussion

Results of the given research have been analyzed and discussed at scientific conferences in Odessa State Agricultural University (Ukraine, June 2010) and State Agricultural University of the Republic of Moldova (Chisinau, September 2010).

Conclusion

Efficiency of agricultural production can be evaluated by such economic indicators as the cost of realized production (by types), revenue and income per unit of production and unit of land, and level of profitability. Thus, it essential to identify how and to what extent the quality of conducted agricultural operations, implementation of innovative approaches, and other sources of efficiency growth influence the given economic indicators. For this purpose, the article suggests formulas for determining marginal income per unit of land or per unit of production as a result of an increase in yield by one centner.

The article also presents a logical connection between the agricultural yield and the cost of production. Taking into account the specifics of agricultural production, whose fixed costs – unlike the ones in other economic sectors – constitute approximately $\frac{3}{4}$ of total production costs, this work explains economic necessity for maximizing the crop yield.

Considering that the given economic calculations operate with three types of profitability (return on sales, breakeven sales, and return on production), the article suggests a mathematical link between the three types. Having calculated the value of one type of profitability, it is not difficult to derive the others. Moreover, there is a clear differentiation between the terms “level of profitability,” “profitability,” and “profitability coefficient (rate of return)” which all have a joint economic context.

REFERENCES

1. Parmacli, D.M. “Economic Potential of Land in Agriculture.” Monography. Chisinau. Academy of Economic Studies of Moldova (ASEM), 2006.
2. Parmacli D.M., Babii L.I. “Agrarian Economics.” Textbook. Chisinau, 2008.
3. “Statistical Yearbook of Republic of Moldova.” Chisinau, 2010.

DEZVOLTAREA POLITICILOR ADMINISTRATIVE PRIN PROMOVAREA PARTENERIATUL LOCAL

ADRIAN MICU,
Dr., conf. univ.,
Universitatea ”Dunărea de Jos” din Galaț, România

Abstract: *The need for the organizational - structural changes and functional-operational ones at the level of the administration forwards among the primary tasks a complex of measures to modernize the entire administrative system and, especially, at the local administrative level in order to meet the needs and the social needs. During the investigations, the author examines and researches the mutual conceptual connection between the government's resources and the administrative policies, specifying their role in the foundation of a coherent and effective administrative system, in the context of integration into the administrative space of the E.U.*

Key words: *organizational, administrative system, administrative policies.*

Parteneriatul ca parte componentă a dezvoltării politicilor administrative se regăsește într-un întreg pachet de acte normative elaborate în România la nivel național, edificatoare sub acest aspect fiind prevederile Legii fundamentale a României – Constituția, care creează cadrul permisiv necesar descentralizării activităților și creșterii autonomiei locale, principii care se regăsesc în Legea nr. 215/2001 privind administrația publică locală.

Distinct de prevederile legale instituite prin Legea administrației publice locale, s-a emis Ordonanța Nr. 16 din 2002 privind contractele de parteneriat public-privat aprobată prin Legea nr. 470 din 9 iulie 2002, modificată și completată prin Ordonanța de Urgență a Guvernului nr.15/2003 și Legea nr. 528/2004.

Ordonanța Guvernului nr. 6/2002 astfel cum a fost modificată și completată definește:

- **contractele de parteneriat public-privat** ca fiind actele juridice care statuează drepturile și obligațiile autorității publice și ale investitorului pentru întreaga perioadă de funcționare a parteneriatului public-privat, acoperind una sau mai multe dintre etapele de pregătire, finanțare, construcție sau exploatare a unui bun public, pe o durată de timp determinată, dar nu mai mare de 49 de ani.

- **proiectul public-privat** ca fiind proiectul care se realizează în întregime sau în majoritate cu resurse financiare proprii ori atrase de către un investitor, pe baza unui model de parteneriat public-privat, din care va rezulta un bun public,

- **autoritatea administrației publice locale** ca fiind organismul de decizie publică constituit și funcționând, după caz, la nivelul județului, municipiului, orașului sau comunei, responsabil pentru proiectele public-private de interes local.

Acest act normativ a fost explicat prin Normele metodologice de aplicare a Ordonanței Guvernului nr. 16/2002 aprobate prin Hotărârea Guvernului nr. 621/2002,

care reglementează tipurile de proiecte de parteneriat public-privat, modalitatea de definire a proiectelor, forma și conținutul studiilor de fezabilitate și fezabilitate, stabilirea criteriilor de analiză a eligibilității investitorilor, metodologia de calcul a costurilor de proiect și a costului comparativ de referință, forma și conținutul acordului și ale contractului de proiect, precum și definirea matricei de repartitie a riscurilor de proiect care vor fi aprobate prin hotărâri ale Guvernului.

Partenerii sectorului public sunt guvernul, autoritățile administrației publice locale, autoritățile regionale.

Asociații acestora în parteneriatul dezvoltării locale sunt actori ai sectorului privat și comunitar, agenții guvernamentale și locale, sindicatele, organizații neguvernamentale.

Autoritățile locale au un rol-cheie în parteneriat, pentru că ele dispun de puterile necesare privind planificarea și vânzarea terenurilor și clădirilor, dețin resurse imobiliare, întrețin sistemele de alimentare cu apă potabilă, supraveghează sistematizarea locuințelor și dezvoltarea industrială. Ca urmare, ele au o responsabilitate în ceea ce privește servicii publice importante la nivel local, reprezentând comunitatea locală și protejând interesele acesteia [13, pag.110].

De asemenea, comunitatea desemnează reprezentanți în cadrul *consultărilor* referitoare la proiectele determinate. Comunitatea constituie **grupuri de presiune** care participă la parteneriate sau stimulează crearea de noi parteneriate.

Parteneriatele public-privat sunt acceptate ca *alternative viabile ale realizării proiectelor de dezvoltare*, ce pun accentul pe cooperare, consens și participare, datorită flexibilității inerente a lor spre deosebire de obligațiile contractuale mai stricte în cadrul contractării competitive pentru politicile administrative [8, pag.230].

Astfel, este cunoscut faptul că procedurile legale în materia achizițiilor publice sunt greoaie și puțin flexibile, procedura parteneriatului public-privat fiind o procedură special prevăzută de lege, și care constituie o excepție de la aplicarea normelor legale în materia achizițiilor publice.

În acest sens, Ordonanța Guvernului nr. 16/2002 cu modificările și completările ulterioare prevede că proiectelor de parteneriat public-privat le sunt aplicabile prevederile legale privind promovarea investițiilor directe cu impact semnificativ în economie.

Contractarea proiectelor de parteneriat public-privat nu intră sub incidența legislației privind achizițiile publice.

Parteneriatele public-privat au diverse *sensuri și forme instituționale*, inclusiv forma cooperării între organizații formale, private și publice, cu un anumit grad de împărțire a riscurilor și încheiate pe o perioadă mai lungă de timp [7, pag.35]. Aceste parteneriate sunt responsabile pentru majoritatea **serviciilor directe** către cetățeni:

- educația primară și secundară,
- asistența socială,
- curățenie,
- servicii sociale, etc.

Pe acest fond, **am constat** că în România, în special la nivelul administrațiilor locale se pot dezvolta parteneriate avantajoase, acestea putând înregistra succese în

domenii deosebit de importante în realizarea obiectivului administrației publice de satisfacere a intereselor cetățenilor, îndeosebi în scopul *creșterii calității politicilor administrative și a rentabilizării acestora*.

Termenul de parteneriat public-privat are o accepțiune foarte largă. A devenit un termen din ce în ce mai uzitat atât în domeniul de afaceri, cât și celelalte domenii. În domeniul de afaceri, acest termen include toate modalitățile de administrare a bunurilor publice de către companii private. Adeseori, termenul este privit limitat la concesionarea bunurilor de infrastructură, dar această accepțiune nu exclude toate formele de parteneriat public-privat din punctul de vedere al zonei de business [15, pag.125].

În sectorul non-guvernamental, termenul corespondent este „parteneriat ONG – Guvern”. Acesta are trei aspecte, ce reflectă diferitele roluri în care unii parteneri se pot afla în relație cu ceilalți: participarea, finanțarea și inițiativele comune.

Participarea ONG-urilor poate avea diferite forme, dar este necesară dezvoltarea unui cadru sau mecanism instituționalizat pentru participarea acestora. O metodă adeseori aplicată este constituirea unor instituții consultative naționale sau locale, de stat sau inter-agenții. Acestea pot avea structura fie a unor comitete de experți, fie a unor consilii consultative constituite de către o lege sau din inițiativa respectivei instituții. Adeseori aceste instituții au o natură pur declaratorie, fără influență oficială, dar sunt și o serie de exemple de asemenea instituții care lucrează eficient. Prin intermediul acestor instituții consultative ONG-urile ar putea avea un impact real asupra politicilor de stat din anumite domenii [17].

Alt aspect al parteneriatului ONG – Guvern este *relația de finanțare*. Cele mai comune mecanisme de finanțare în Europa sunt granturile și contractele. Totuși, în cazul așa numitelor servicii de bunăstare (servicii sociale, sănătate, educație) pot exista și finanțări din partea unor terți [plățile din partea terților includ forme de finanțare în care statul (ca terță parte) plătește serviciile în numele clientului, astfel încât prestatorul primește o sumă care este de regula stabilită prin lege, în funcție de beneficiar. Formele tipice sunt finanțările normative și voucherele, descrise în prezentul material]. Prin intermediul granturilor, guvernele finanțează activitățile ONG-urilor ce se încadrează în politicile sale; prin contracte și plăți terțe guvernele de regulă finanțează anumite servicii publice ce fac parte integrantă din structura politicilor administrative (în esență transferă ONG-urilor responsabilitatea prestării acestor servicii) [17].

O a treia formă de cooperare se găsește în implementarea politicilor guvernamentale prin intermediul activităților comune ale ONG-urilor și ale instituțiilor statului, în cadrul *inițiativelor comune*. Acestea pot avea forme diferite la nivel local – o metodă ar fi un proiect ONG *sprijinit administrativ* (sau chiar financiar, asigurând necesarul de co-finanțare) de către municipalitate; o altă formă uzuală este prestarea de *servicii în comun*, cum ar fi birourile de consiliere cetățenească; sau când municipalitatea aplică în comun cu un ONG pentru finanțări UE [17]. Exemplele de fundații comunitare sunt tipice pentru această categorie, în care autoritățile locale sunt parte a managementului sau asigură finanțarea fundațiilor comunitare sau le sprijină pe diverse căi.

În anumite țări, diferitele forme și mecanisme de cooperare au căpătat formă de politici naționale. În aceste cazuri părțile au dezvoltat documente de politici generale, sau *memorandumuri* – înțelegeri între stat și sectorul ONG privind mecanismele de colaborare între acestea. Marea Britanie, Irlanda și Estonia sunt poate cele mai reprezentative exemple de asemenea țări, deși declarații de politici au fost formulate și în alte state, incluzând Croația, Danemarca, Ungaria, Germania, Franța și Polonia. Deși aceste forme de cooperare în cele mai multe cazuri au doar caracter declarativ, sunt importante și greu de îndeplinit la nivel național. Din această cauză, există exemple de memorandumuri (declarații de cooperare) la nivel local (municipal) în special în Marea Britanie, Polonia și Franța [17].

Domeniul cel mai adesea citat în privința contractării sociale este parteneriatul public-privat în mecanismele de finanțare. Din acest motiv, reformele sunt adeseori orientate spre propunerea de scheme noi sau mai transparente de finanțare pentru ONG-uri. Totuși, este importantă recunoașterea faptului că *fără o politică adiacentă amplă de sprijin, legislația privind contractarea socială va rămâne în stadiu teoretic* (după cazurile Poloniei și Bulgariei, descrise mai jos). Pentru implementarea cu succes a contractării sociale, este necesară o înțelegere a parteneriatelor public-privat și voința politică[20, pag.77].

Prezentul subcapitol își propune să analizeze și să recomande soluții cu privire la îmbunătățirea cadrului legal și instituțional referitor la practica contractării sociale în România. Reforma serviciilor sociale reprezintă un domeniu de interes atât pentru Guvern cât și pentru cetățeni. Problematika reformei serviciilor sociale se află la intersecția a două mari zone de reformă: cea a administrației publice, cu accent pe reforma politicilor administrative.

Subcapitolul are la bază date și informații acumulate în peste 14 ani de experiență în domeniul parteneriatului public-privat în România, 10 ani de experiență în domeniul contractării sociale.

Subcapitolul prezintă elemente care definesc situația actuală în materia contractării sociale în România, propune o serie de principii (criterii) de bună practică, desprinse din analiza documentelor de strategie din domeniul reformei administrației publice și în final avansează o recomandare privind necesitatea reformării sistemului de contractare socială din România.

Contractarea socială reprezintă un instrument major prin care Guvernul oferă politici administrative cetățenilor. Ca și instrumente de politică publică, parteneriatul public-privat și contractarea socială au cunoscut o creștere semnificativă în ultimii douăzeci de ani peste tot în lume, inclusiv în țările Central și Est Europene. **În opinia noastră**, parteneriatul public-privat și contractarea socială oferă reale soluții pentru rezolvarea cu succes a unor probleme comunitare, de interes public, proiecte complexe de dezvoltare socio-economică, incluzând proiecte de infrastructură. Multe probleme de politică publică actuale, aflate la nivel național sau local, nu mai pot fi rezolvate prin intervenția unui singur sector, respectiv sectorul public. Experiența de peste douăzeci de ani a diverselor guverne și organizații internaționale demonstrează faptul ca parteneriatul public-privat și contractarea socială reprezintă o soluție în abordarea eficientă și eficace a problemelor socio-economice. Sectorul neguvernamental își face

masiv simțită prezența în cadrul acestor formule partenariale, aducând o contribuție importantă la soluționarea problemelor identificate și aflate pe agenda publică.

Problematika reformei politicilor administrative o regăsim în cadrul programelor și strategiilor neguvernamentale, legislației specifice din domeniul administrației publice. Valurile succesive de reformă a administrației publice din România au condus treptat la o afirmare și asumare a principiilor subsidiarității, parteneriatului public-privat și implicării cetățeanului / comunității în luarea și implementarea deciziilor. Statul transferă o parte din responsabilitățile sale în furnizarea de servicii publice și actorilor neguvernamentali, prin mecanisme specifice de contractare socială.

Analizând diversele programe și strategii guvernamentale privind reforma administrației publice din România, legislația din domeniu, înțelegem faptul că viziunea Guvernului asupra reformei politicilor administrative este aceea că ele trebuie să răspundă nevoilor identificate ale cetățenilor, iar managementul politicilor administrative trebuie să fie cât mai legat de comunitate. Din analiza acestor documente observăm că principiul parteneriatului și contractării sociale sunt puternic afirmate. Pornind de aici **am putut concluziona** următoarele aspecte defnitorii care ar trebui să se regăsească la baza inițiativelor de reformă în domeniul contractării sociale:

1. Răspundere și responsabilitate: Toți cetățenii, potențiali clienți ai sistemului public de servicii trebuie să aibă acces la informația cu privire la serviciile existente, atât la nivel central cât și local (prin finanțare de la Consiliul Local și Consiliul Județean) și modul de accesare al acestora. Sistemul de politici administrative trebuie să aibă ca și referențial ultim cetățenii și nevoile comunităților. Aceștia trebuie informați și implicați prin consultare în decizia cu privire la elaborarea și implementarea politicilor administrative în acord cu nevoile sociale.

Principiile răspunderii și responsabilității se pot realiza de către administrația publică, centrală sau locală prin:

- stabilirea de standarde de calitate pentru servicii
- stabilirea de standarde de performanță, care să stea la baza evaluării potențialilor contractori
- transparentă administrativă și coerență în aplicarea legii și practicilor administrative.

2. Politici administrative orientate către cetățeanul-client: Politicile administrative trebuie realizate pornind de la cunoașterea nevoilor cetățenilor și comunităților. Pornind de la cunoașterea nevoilor se pot oferi servicii de calitate, realizate în conformitate cu standarde specifice. Deoarece realizarea unui sistem eficace de politici administrative presupune nu numai capacitate de răspuns la probleme identificate în comunități, ci și capacitate de prevenire a problemelor sociale. Administrația publică trebuie să ajute indivizii, familiile și comunitățile să-și soluționeze problemele, și nu să reacționeze fragmentar și limitat.

3. Încurajarea participării comunității: comunitățile trebuie responsabilizate și încurajate să se implice în determinarea nevoilor sociale și a modalităților optime ca acestea să ajungă la cetățean. Pentru a obține acest lucru e nevoie să se creeze oportunități pentru participare la activitățile de planificare și furnizare de servicii.

4. *Sistem de management unitar*: În materie de contractare socială este important să se asigure coerență și claritate în modalitățile de realizare a contractării. Programele și serviciile oferite trebuie să răspundă nevoilor identificate ale comunității. Integrarea într-un sistem de management unitar va schimba situația actuală confuză pentru autoritățile publice, integrând practica contractării într-un continuu orientat către nevoile clienților, eficientă și eficacitate.

Reforma contractării sociale reprezintă un proces ce cuprinde redefinirea rolurilor și relațiilor dintre cei patru actori esențiali implicați, respectiv autoritățile publice locale (Consiliul Local și Consiliul Județean), autoritățile publice centrale (Ministerul Muncii, Familiei și Egalității de Șanse împreună cu autoritățile de subordine și Ministerul Finanțelor), organizațiile neguvernamentale (în calitatea de prestatori de servicii) și beneficiarii de servicii [41, pag.122].

Ministerului Muncii, Familiei și Egalității de Șanse îi revine **funcția de reglementare** prin promovarea unei legi a contractării sociale care să înlocuiască cele 4 mecanisme actuale, elaborarea procedurilor și ghidurilor necesare procesului de contractare socială pentru a exista o implementare unitară. De asemenea ministerul trebuie să elaboreze, cu sprijinul viitoarei instituții **Observatorul Social**, indicatorii sociali, clasificarea și indexarea serviciilor sociale, standarde de calitate specifice acestora, și standarde de cost mediu pentru toate aceste tipuri de servicii. Ministerul va fi responsabil cu **monitorizarea de impact a politicii sociale** prin instituirea unui mecanism de colectare permanentă a indicatorilor stabiliți pentru a putea corecta atunci când este cazul măsurile de protecție socială sau sistemul instituțional. **Inspekția Socială** va fi **garantul respectării drepturilor beneficiarilor și a standardelor de calitate** prin monitorizarea permanentă a furnizorilor de servicii publice.

Ministerul Finanțelor Publice este responsabil cu **finanțarea sistemului de politici administrative** prin alocarea directă către autoritățile publice pe baza standardelor de cost medii a fondurilor necesare rezolvării nevoilor sociale identificate.

Autoritățile publice locale sunt principalii responsabili care pun în practică politica socială și **gestionează procesul de finanțare a serviciilor publice suport al politicilor administrative** fie că sunt prestate de furnizori privați sau publici. Pentru a ajunge la acest obiectiv autoritățile publice vor fi nevoite să identifice toate nevoile sociale, să planifice împreună cu furnizorii de servicii și reprezentanții beneficiarilor strategia de intervenție. Strategia astfel formulată va cuprinde tipurile de servicii ce vor fi finanțate la nivel local precum și modalitatea de finanțare a acestora (pe persoană, alocare globală pe serviciu sau pe zi de îngrijire). Procesul de finanțare se continuă cu elaborarea caietelor de sarcini pentru aceste servicii sociale ce urmează să fie contractate, evaluarea ofertelor, acordarea dreptului de a furniza acel serviciu (sau acordarea licenței de furnizare), monitorizarea și evaluarea implementării contractului de prestare de servicii.

Pe baza nevoilor identificate și utilizând o metodologie și un set de indicatori unitari autoritățile publice locale vor solicita alocarea financiară de la bugetul de stat pe baza standardelor de cost medii.

Organizațiile neguvernamentale sunt cei mai importanți **parteneri de dialog în identificarea nevoilor sociale, stabilirea strategiei locale și dimensionarea**

bugetului și trebuie implicați în toate etapele procesului de alocare financiară și execuție bugetară a bugetului destinat serviciilor sociale.

Beneficiarii de servicii trebuie consultați cu privire la elaborarea strategiei locale în special în procesul de identificare a tuturor nevoilor sociale, oferirea posibilității de a-și înregistra în orice moment nevoia socială precum și posibilitatea de contesta sau reclama intervenția beneficiarului acolo unde este cazul.

Elemente care au contribuit la dezvoltarea contractării sociale în România. Situația actuală.

Un alt element important, fără de care contractarea socială nu s-ar fi putut realiza, îl reprezintă dezvoltarea pieții de politici administrative[89, pag.71]. Pe lângă furnizorii tradiționali de politici administrative, respectiv administrația publică, ultimii ani au marcat și dezvoltarea sectorului neguvernamental ca furnizor important de servicii sociale.

Elemente de referință, care au condus la acumularea experienței care să susțină și stimuleze contractarea socială în România sunt:

- OG nr.68/2003 privind politicile administrative care prevede **contracte de servicii** și **contracte de parteneriat**;
- Legea 34/1998 privind acordarea unor **subvenții** asociațiilor și fundațiilor române cu personalitate juridică, care înființează și administrează unități de asistență socială ce instituie finanțarea serviciilor publice pe baza unui cost mediu lunar al beneficiarului;
- Legea 350/2005 privind regimul **finanțărilor nerambursabile** din fonduri publice alocate pentru activități nonprofit de interes general este o lege cadru ce promovează o procedură aplicabilă tuturor formelor de finanțare a entităților nonprofit din bani publici;
- OG nr.34/2006 privind atribuirea contractelor de **achiziție publică**, a contractelor de concesiune de lucrări publice și a contractelor de concesiune de servicii.
- **Legea cu privire la parteneriatul public-privat** nr. 179-XVI din 10.07.2008, Monitorul Oficial nr.165-166/605 din 02.09.2008, **Republica Moldova**.

Specific în materia contractării sociale în ultimii ani asistăm la o dezvoltare a formulilor juridice prin care contractarea se poate realiza. Astfel, în România în momentul de față funcționează 7 mecanisme legislative aflate la dispoziția autorităților, dintre care sunt principale (Legea 34/1998, OG 68/2003, Legea 350/2005, OG 34/2006).

1. OG 68/2003 privind serviciile publice definește atât noțiunile de parteneriat cât și de contractare de servicii ca fiind instrumente de dezvoltare și diversificare a politicilor administrative.

În art. 12.1 din OG 68/2003 se face referire expresă la externalizarea furnizării politicilor administrative și prevede ca modalitate contractul de acordare (furnizare) a politicilor administrative, de către serviciul public organizat la nivel local sau județean, către orice alt furnizor de servicii publice, în condiții de concurență prevăzute de legislația în vigoare. Reglementarea juridică a contractului de furnizare de servicii

prevăzut de Ordinul MMSSF nr.71/2005 este ambiguă și neclară deoarece se preiau noțiuni din reglementări specifice parteneriatului (ex: punerea la dispoziție a diferitelor tipuri de resurse), subvențiilor (costul unitar / beneficiar), achiziției de servicii (emiterea de factură).

2. Legea 350/2005 privind regimul finanțărilor nerambursabile din fonduri publice alocate pentru activități nonprofit de interes general instituie cadrul juridic general pentru atribuirea contractelor de finanțare nerambursabilă din fonduri publice, precum și căile de atac al actului sau deciziei autorităților finanțatoare care aplică procedura de atribuire a contractelor de finanțare nerambursabilă. Deși legea instituie obligativitatea ca autoritățile să publice la începutul fiecărui an un program privind acordarea finanțărilor nerambursabile acest lucru nu se întâmplă. În plus, unele administrații publice exclud de la finanțare în baza Legii 350/2005 organizațiile care sunt furnizori de servicii sociale.

3. OG 34/2006 privind achiziția de servicii prevede o procedură bine definită menită să asigure transparența și eficiența cheltuirii banilor publici dar pentru achiziționarea de servicii sociale obligativitatea urmării procedurii menționate în lege este doar pentru sume ce depășesc 125.000 EURO.

4. Legea cu privire la Guvern nr. 64-XII din 31 mai 1990, din Republica Moldova .

5. Legea serviciului public nr. 443-XIII din 4 mai 1995, din Republica Moldova.

6. Legea cu privire la sistemul de salarizare în sectorul bugetar nr. 355-XVI din 23 dec. 2005, din Republica Moldova.

7. Legea despre Regulamentul de conferire a gradelor de calificare funcționarilor publici nr. 1263-XIII din 17 iulie 1997, din Republica Moldova.

La finalul anului 2009 [67], se înregistrează în România un număr de 1164 de furnizori acreditați de politici administrative la nivelul întregii țări. Dintre aceștia 742 sunt furnizori privați și 422 publici. În majoritatea județelor țării numărul furnizorilor privați acreditați, respectiv asociații sau fundații, îl depășește pe cel al celor publici, excepție făcând județele: Brăila, Caraș Severin, Călărași, Galați, Gorj, Iași, Mehedinți, Sălaj și Teleorman.

Contractarea socială trebuie plasată în contextul mai larg al reformei guvernării, respectiv al evoluției relației dintre guvern și societatea civilă, dintre administrație și cetățean.

În momentul de față contractarea socială reprezintă o practică răspândită în România. La această realitate au contribuit evoluții solide, care s-au acumulat incremental, în domeniul, parteneriatului dintre administrația publică și organizațiile neguvernamentale, evoluției instrumentelor de politică publică care introduceau principiile subsidiarității și contractualismului în oferta de servicii publice.

Principiul transparenței derivă din saimilarea corectă a mai multor norme constituționale, fiind o condiție pentru funcționarea democrației constituționale. În primul rând, deoarece puterea (suveranitatea) aparține poporului, care o exercită prin reprezentanți(inclusiv la nivel local), în mod normal, el are dreptul să știe cum folosesc reprezentanții săi puterea încredințată. Constituția garantează dreptul fiecărei persoane

de a avea acces la orice fel de informație de interes public, iar autoritățile publice, potrivit competențelor ce le revin, sunt obligate să asigure informarea corectă a cetățenilor asupra treburilor publice și asupra problemelor de interes personal. Acest drept trebuie să asigure condițiile de bunăcredință și onestitate a funcționarilor publici față de binele general pe care trebuie să-l servească în funcțiile pe care le dețin.

O altă garanție a transparenței servește și prevederea legală că ședințele autorităților publice sunt publice. Transparența obligă și publicarea dezbaterilor în ședințele deliberative în scopul ca electoratul să poată aprecia la justa valoare comportamentul celor pe care i-au votat la alegeri. O cerință a transparenței o constituie și publicarea actelor adoptate. Atât timp cât actul nu a fost publicat se consideră că nu există, iar cei vizați în actul respectiv nu au nici o obligație de executare dacă acesta nu le-a fost adus la cunoștință[59].

Astfel, având o conexiune directă cu dreptul fundamental al cetățenilor la informație, în scopul sporirii gradului de responsabilitate a administrației publice față de cetățean, ca beneficiar al deciziei administrative, precum și pentru a stimula participarea activă a cetățenilor în procesul de luare a deciziilor administrative și în procesul de elaborare a actelor normative, transparența activității administrației publice locale **ar trebui în opinia noastră** să cuprindă următoarele principii:

- Informarea în prealabil, din oficiu, a persoanelor asupra problemelor de interes public care urmează să fie dezbătute de autoritățile administrației publice centrale și locale, precum și asupra proiectelor de acte normative, publicarea deciziilor cu caracter public adoptate;
- Consultarea cetățenilor și a asociațiilor legal constituite, la inițiativa autorităților publice, în procesul de elaborare a proiectelor de acte normative;
- Participarea activă la luarea deciziilor administrative și în procesul de elaborare a actelor normative, cu respectarea următoarelor reguli: ședințele instituțiilor din administrația publică sunt deschise accesului public, iar dezbaterile vor fi consemnate și făcute publice;
- Oferirea unor posibilități de maximă audiență cetățenilor;
- Crearea unui sistem informațional care să facă accesibil pentru cetățean cunoașterea tuturor reglementărilor existente în domeniul administrației publice.
- Manifestarea cetățenilor poate avea mai multe sensuri. În primul rând, ea implică multiple forme de participare în administrarea treburilor, care privesc colectivitatea locală și posibilitatea exprimării libere a opțiunii electorale. Cu cât mai mare va fi gradul de democrație aplicat la nivel local, cu atât se vor lărgi posibilitățile manifestării individuale. În acest sens, ar trebui constituite diferite grupuri de interese, asociații cu caracter public, inclusiv ONG-uri, prin intermediul cărora cetățenii ar fi atrași în procesul administrării publice.

BIBLIOGRAFIE:

1. Albul E. Restructurarea sistemului vamal al Republicii Moldova în procesul de preaderare la Uniunea Europeană. În: *Legea și viața*. 2009, nr. 10, p. 29-33.

2. Alexandru I. Administrația publică: teorii, realități, perspective, ediția a-IV-a, revăzută și adăugită. București: Lumina Lex, 2007, 495 p.
3. Alexandru I. Considerații privind necesitatea modernizării administrației. În: Revista de Drept Public, 2007, nr. 2, p. 32-37.
4. Alexandru I. Introducere în teoria administrației publice. Vol.I. București, 1997.
5. Alexandru I. și al. Dreptul administrativ în Uniunea Europeană: drept administrativ comparat, drept administrativ al Uniunii Europene. București: Lumina Lex, 2007, 437 p.
6. Alexandru I., Administrația publică. Teorii, realități, perspective., Ed. LuminaLex, București, 2001.
7. Alexandru I., Matei L. Serviciile publice. Abordare juridico-administrativă. Management. Marketing. București: Economică, 2000, 205 p.
8. Alexandru Negoită, Drept administrativ, Ed. Sylvi, București, 1998.
9. Alexandru Roman. Istoria administrației publice, A.A.P., Chisinau, 1998.
10. Alexis de Tocqueville, Despre democrație în America, vol.II, traducere de Claudia Dumitriu, Editura Humanitas, București, 2005.
11. Altăr M., Stroe R., Coordonate metodologice ale modelării în profil teritorial, în Revista Economică nr. 30/1979.
12. Bălan E. Instituții administrative. București: C.H. Beck, 2008. 230p.
13. Balmuș V. Persoana juridică de drept public. În: Legea și viața. 2009, nr. 9, p. 4-8.
14. Barac L. Răspunderea și sancțiunea juridică. București: Lumina Lex, 1997, 375 p.
15. Birkland Th. A., An Introduction to the Policy Process, M.E. Sharpe, London, 2005.
16. Blaga I., Repartizarea teritorială a forțelor de producție în România, Editura Științifică, București, 1974.
17. Bratu D. Administrația publică în Germania. În: Legea și viața. 2009, nr. 9, p. 49-52.
18. Bridgman P., Davis G., Australian Policy Handbook, Allen and Unwin, Sydney, 1998.
19. Cătană E.L. Drept administrativ: partea specială: teoria actului administrativ, contenciosul administrativ, răspunderea administrativă. Cluj Napoca: Risosprint, 2009, 347 p.
20. Chevallier J., Loschak D., Science Administrative, Ed. Dalloz, Paris, 2008.
21. Chiriac L. Activitatea autorităților administrației publice. Cluj-Napoca: Accent, 2001, 235 p.
22. Ciobanu A.-S. Regimul juridic aplicabil dreptului de administrare a bunurilor proprietate publică. În: Revista de Drept Public, 2007, nr. 4, p. 111-129.
23. Cîrnaț Teo. Drept contravențional: [pentru uzul studenților]. Ed. a 2-a (rev. și adăug.). – Ch.: ”Print-Caro” SRL, 2010. – 514 p.
24. Clarke E. Cochran, American Public Policy: An Introduction, St. Martin's Press, 1993.
25. Cobăneanu S. Administrația publică locală în Republica Moldova. În: Reintegrarea Moldovei. Soluții și Modele, Chișinău, Tish, 2005, p. 272-282.

ANALIZA FUNCȚIONĂRII ȘI ORGANIZĂRII PIEȚEI FINACIARE NEBANCARE DIN REPUBLICA MOLDOVA

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

ȘEPTELICI VIORICA,
drd., cercetător științific al IEFS

Abstract: *Small and Medium Enterprises (SMEs) play an important role in the economic life of a country. They are a main source of creating jobs, a breeding ground for new business ideas, and the main promoter of entrepreneurship. Consequently, strengthening small and medium enterprises is critical for competitiveness. However, to start or to grow a business requires money, and often, finding adequate funding is a major difficulty that small and medium enterprises encounter. Currently, non-bank credit institutions that provide financing services are represented by the savings and loan associations and microfinance organizations. Thus, development of those institutions can be beneficial by contributing to financing a higher proportion of rural areas, resulting in a revival of trade, farming, social sector, handicrafts and other socio-economic sectors, ultimately contributing to rural business development and social area.*

Key words: *small and medium business, savings and credit associations, non-banking institutions, financial indicators, entrepreneurship, microfinance institutions, profits, risk.*

Introducere

În corelare cu schimbările fundamentale produse în economia Republicii Moldova, în anul 2010 piața financiară nebanară a înregistrat importante modificări. Astfel, principalul regulator al pieței financiare nebanare este Comisiei Naționale a Pieței Financiare, stabilind politica și elaborarea actelor normative care reglementează activitatea participanților acesteia, prin autorizarea activității lor, precum și prin supravegherea respectării legislației de către participanții pieței financiare nebanare.

Obiectivele de bază ale Comisiei Naționale sunt: asigurarea stabilității, transparenței, siguranței și eficienței sectorului financiar nebanar, prevenirea riscurilor sistemice și manipulării pe piața financiară nebanară, protejarea drepturilor participanților la piața financiară nebanară.

În continuare, este prezentat în figura 1, instituțiile financiare de credit nebanar din Republica Moldova, ce activează pe piața financiar nebanară:

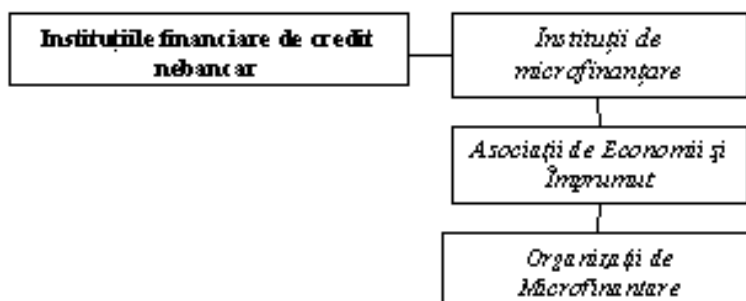


Figura 1. Instituțiile financiare de credit nebancaar din Republica Moldova

Interesele de securitate a participanților pieței condiționează necesitatea elaborării unor standarde și reglementări specifice pieței financiare nebancaare. Respectiv, băncile și organizațiile de micro-finanțare oferă condiții de creditare mai avantajoase, astfel încât să asigure profitabilitatea întreprinderilor micro și mici și să contribuie la prosperarea afacerilor lor. Beneficiarii de bază ai acestor produse sunt gospodăriile țărănești și întreprinderile individuale.

În continuare, propunem spre analiză activitatea Asociațiilor de Economii și Împrumut (AEÎ) și Organizații de Microfinanțare, în perioada anilor 2007-2010.

Asociația de Economii și Împrumut (AEÎ) - Sistemul AEÎ a fost creat în Republica Moldova în 1998, avînd sarcina de a facilita accesul locuitorilor zonelor rurale la serviciile financiare de bază precum depunerea economiilor și acordarea împrumuturilor, sprijinirea activităților legale ale membrilor acestora în vederea îmbunătățirii condițiilor economice și sociale.

Conform legii nr. 139-XVI din 21.06.2007, *Asociația de Economii și Împrumut* (AEÎ) reprezintă organizație necomercială cu statut juridic special, constituită benevol de persoane fizice și juridice, asociate pe principii comune, care acceptă de la membrii săi depuneri de economii, le acordă acestora împrumuturi, precum și alte servicii financiare, în conformitate cu categoria licenței pe care o deține.

Acest document este menit să contribuie la dezvoltarea AEÎ în ceea ce privește majorarea volumului economiilor, diversificarea serviciilor acordate, sporirea gradului de independență față de mijloacele atrase [2].

AEÎ au ca scop sprijinirea activităților legale ale membrilor săi în vederea îmbunătățirii condițiilor economice și sociale ale acestora prin acordarea serviciilor acordate.

Principiile activității AEÎ sunt:

- asocierea benevolă a persoanelor fizice și juridice prin comunitate teritorială, profesională, religioasă sau de interese și libera disociere, în conformitate cu legislația;
- participarea personală sau prin reprezentant a membrilor ei în organele de conducere și de control, în conformitate cu legislația;

- egalitatea în drepturi personale nepatrimoniale a membrilor asociației, indiferent de mărimea cotei de membru, inclusiv deținerea de către fiecare membru al asociației a unui singur vot în organele de conducere;
- accesul egal al membrilor ei la serviciile de acceptare a depunerilor de economii, de acordare a împrumuturilor și la alte servicii oferite în conformitate cu legislația, cu categoria licenței deținute, cu statutul și cu politicile asociației;
- minimalizarea riscurilor asociației.

Principalele cerințe care trebuie să fie respectate de AEÎ sunt:

- asociația nu poate avea mai puțin de 50 de membri;
- asociația se constituie pe termen nelimitat, dacă statutul ei nu prevede altfel;
- profitul anual al asociației, în cazul obținerii acestuia, se direcționează, în primul rând, spre conformarea cu cerința privind capitalul instituțional, stabilită în condițiile art.33, al legii apoi spre rezervele asociației, în conformitate cu prezenta lege, cu actele normative ale autorității de supraveghere și cu statutul asociației [1].

Conform Legii AEÎ (în redacție nouă), care a intrat în vigoare începând cu 1 ianuarie 2008, principiile de asociere a membrilor unei asociații centrale vor avea un caracter benevol, cu mici excepții, prevăzute de Lege.

Asociația centrală care va dispune de licență va fi în drept:

- să acorde asociațiilor împrumuturi și servicii aferente împrumuturilor;
- să accepte de la asociații investiții în fondul de lichidități ;
- să administreze acest fond;
- să acorde asociațiilor asistență din fondul de lichidități în vederea menținerii lichidității acestora.

În conformitate cu Legea, asociația va avea dreptul să acorde asociațiilor

- servicii fiduciare și de intermediere la plasarea fondurilor și rezervelor acestora în diverse instrumente financiare,
- să obțină resurse creditare de pe piața financiară și de la organizații internaționale.

Totodată, asociația centrală va trebui să reprezinte interesele asociațiilor în relațiile cu instituțiile și organizațiile private, cu autoritățile publice, inclusiv cu instanțele judecătorești, în conformitate cu legislația.

La rândul lor, membrii asociațiilor centrale vor fi în drept să beneficieze de împrumuturi, garanții și alte servicii, oferite de asociațiile centrale, să efectueze investiții în fondul de lichidități, să solicite și să primească informații privind activitatea asociațiilor centrale. În același timp, membrii asociațiilor centrale vor fi obligați să depună cota de membru și alte contribuții financiare stabilite de statut, de

deciziile organelor de conducere ale asociațiilor centrale, de actele normative ale autorității de supraveghere [2].

Organizațiile de Microfinanțare (OMF) - Apariția instituțiilor de microfinanțare este cauzată de necesitatea activității acestor instituții a sectorului rural, cât și susținerea financiară a business-ului mic și mijlociu și anume a activității antreprenoriale în sfera de producție, comerț și prestarea serviciilor.

Respectiv, organizațiile de micro-finanțare cu capital străin au pătruns pe piața națională prin intermediul unor grupuri financiare de talie regională și mondială.

La sfârșitul anului 1996, în scopul susținerii sectorului agricol privat, în Moldova a fost lansat *Proiectul de Finanțare Rurală*, axat, în primul rând, spre populația rurală cu venituri medii și mici, care au primit sau trebuiau să-și primească cota de teren agricol și cea valorică. Scopul proiectului a fost dezvoltarea și testarea unor forme de cooperare bancară a cetățenilor în scopul întraajutorării financiare reciproce.

Totuși, domeniul microfinanțării nu era un subiect absolut nou pentru Republica Moldova, deoarece până la venirea Sovietelor în 1940, pe teritoriul acestei funcționa o rețea foarte bine dezvoltată de *tovărășii de credit și păstrare și bănci țărănești*, scopul cărora era mobilizarea economiilor membrilor și acordarea împrumuturilor. Arhiva de Stat a Moldovei oferă un număr convingător de documente, ce atestă activitatea reușită a acestor instituții și a funcționării unui organism cizelat de reglementare și supraveghere a acestora. Astfel, de exemplu, în 1918 pe teritoriul Moldovei activau 383 *tovărășii de credit și păstrare*, care întruneau un număr de peste 420 mii membri.

Însă modelul actual moldovenesc de micro-finanțare nu a putut să-și lanseze activitățile doar în baza economiilor membrilor. Deoarece băncile locale erau nesigure în necesitatea activității în acest domeniu, Banca Mondială (BM) și GTZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit) și-au oferit sprijinul în revitalizarea sistemului. În particular, Banca Mondială și-a asumat angajamentul deschiderii unei linii de creditare la termeni concesionali, destinată oferirii împrumuturilor noilor organizații. La 18 februarie 1998 este aprobată *Legea Republicii Moldova “Privind asociațiile de economii și împrumut ale cetățenilor”*, astfel fiind legalizată activitatea noilor instituții de microfinanțare.

Activitatea de microfinanțare este o activitate economică permanentă a organizației de microfinanțare, ce constă în prestarea următoarelor servicii de microfinanțare:

- a) acordarea și gestionarea împrumuturilor;
- b) acordarea de garanții la împrumuturi și la credite bancare;
- c) efectuarea investițiilor, a participațiilor.

Deci, acest fenomen a început să se formeze în anul 1997, odată cu constituirea primelor Asociații de Economii și Împrumut (AEI) în cadrul Proiectului de Finanțare Rurală, finanțat de Banca Mondială, când băncile comerciale din R Moldova nu acordau împrumut pentru toate segmentele de populație, cât și procedura de acordare a unui credit era prea complicată, în special pentru cei din mediul rural.

În prezent, în Republica Moldova sunt peste 470 de asociații de economii și împrumut operaționale, 98 la sută din care sunt în teritoriul rural. De obicei, asociațiile nu au surse proprii de împrumut și de aceea merg la creditori. Obțin resurse de creditare și apoi își recreditează membrii. Dacă la bănci împrumuturile sunt garantate, la asociații practic toate împrumuturile sunt negarantate. Împrumutul mediu pe parcursul ultimilor ani a crescut într-o măsură oarecare, dar oricum este mic [3].

Analiza evoluției AEÎ pe perioada anilor 2004-2010 demonstrează încrederea populației în sistemul AEÎ și în serviciile ce sunt acordate.

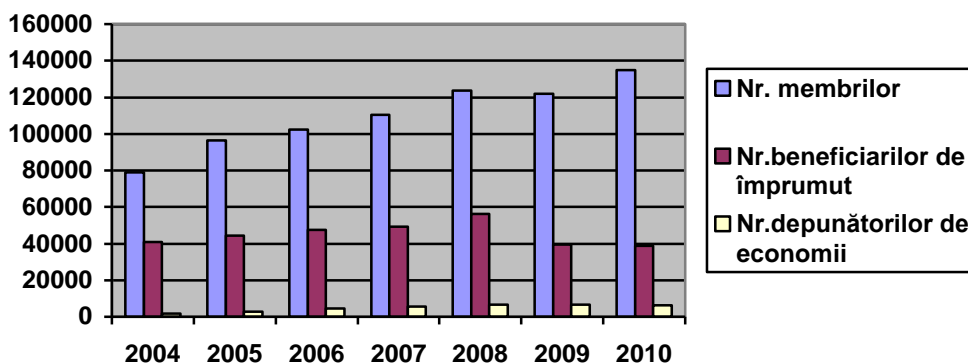


Figura 2. Evoluția numărului membrilor, beneficiarilor și a depunătorilor.

Sursa: elaborată de autor în baza datelor CNPF.

Rezultatele înregistrate indică următoarele, pînă în 2008 numărul membrilor AEÎ s-a majorat de la 78,9 mii pînă la 123,6 mii persoane sau cu 1,57%, fiind în descreștere în anul 2009 cu 1667 persoane, însă în 2010 observăm o majorare a membrilor AEÎ cu 12947 sau cu 11,1%. Referitor la numărul beneficiarilor de împrumut putem menționa că începînd cu anul 2004 și pînă în 2008 se observă o creștere cu 38,5%, respectiv din 2009 față de anul 2008 se observă o micșorare considerabilă cu 16890 persoane sau cu 29,9%, în 2010 de asemenea putem menționa o descreștere cu 819 persoane. Numărul depunătorilor de economii s-a diminuat cu 463 persoane în 2010 comparativ cu 2009 sau cu 7% de la 6646 persoane în 2009 la 6183 persoane în 2010, fiind în creștere pe parcursul anilor 2004-2008, de la 1685 pînă la 6720 depunători de economii.

Conform datelor CNPF privind activitatea AEÎ putem efectua o analiză a acestor asociații ce sunt caracterizate prin indicatorii din tabela 1.

Începînd cu anul 2009 putem observa că volumul total al activelor a scăzut cu 3,5 mln.\$ și a constituit 29,1 mln.\$ în 2010 în comparație cu 32,6 mln.\$ în anul 2009, datorînduse cererii reduse de împrumuturi, amprenta crizei fiind simțitoare și asupra activității AEÎ. Cea mai mare sumă a împrumuturilor acordate de AEÎ a constituit 46,0 mln.\$ în anul 2008, apoi fiind în descreștere din anul 2009 de la 28,7 mln.\$ pînă la 26,3 mln.\$ în 2010, înregistrînd o micșorare de 2,4 mln.\$. Capitalul propriu al asociațiilor se micșorează începînd cu anul 2009, de la 9,3 mln.\$ în 2008 pînă la 6,7

mln.\$ în 2010. Conform acestui indicator putem menționa că AEÎ trebuie să acorde o atenție deosebită procesului de capitalizare în activitatea acestora.

Tabelul 1
Indicatorii principali privind activitatea Asociațiilor de Economii și Împrumut.
(mln.\$)

Nr.	Indicatori	2007	2008	2009	2010
1	Total activ	33,9	53,5	32,6	29,1
2	Împrumuturi acordate	26,7	46,0	28,7	26,3
3	Capital propriu	6,0	9,3	7,8	6,7
4	Depuneri de economii	6,8	7,2	6,3	7,6
5	Credite bancare și împrumuturi primite	16,7	32,3	16,0	12,7

Sursa: elaborată de autor în baza datelor CNPF.

În anul 2010 valoarea depunerilor de economii atrase de la membrii asociațiilor a constituit 7,6 mln.\$, micșorînduse cu valoarea acestui indicator înregistrat în 2009 cu 1,3 mln.\$.

În tabela 2 vom prezenta mai detaliat depunerile de economii după termenul de scadență.

Tabelul 2
Depunerile de economii după termenul de scadență

Nr.	Termenul de scadență	2007		2008		2009		2010	
		Suma mln.\$	%	Suma mln.\$	%	Suma mln.\$	%	Suma mln.\$	%
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Pînă la 1 lună	0,1	1,2	0,3	3,3	0,2	3,7	0,3	4,4
2	De la 1 pînă la 3 luni	0,5	7,1	0,5	6,2	0,6	7,2	0,4	5,1
3	De la 3 luni pînă la 1 an	6,0	88,1	6,2	87,3	4,9	78,6	6,2	81,9
4	De la 1 an pînă la 3 ani	0,2	3,6	0,2	3,2	0,6	10,4	0,7	8,6
5	De la 3 ani pînă la 5 ani	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
6	Peste 5 ani	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Total	6,8	100	7,2	100	6,3	100	7,6	100

Sursa: elaborată de autor în baza datelor CNPF.

Conform datelor din Tabel putem menționa că ponderea maximă le revine depunerilor de economii cu termenul de scadență de la 3 luni pînă la 1 an, iar cea mai mică pondere reprezintă contractele cu o perioadă de peste 5 ani. Necesitatea asigurării echilibrului scadențelor și anume a împrumuturilor denotă faptul că AEÎ acceptă depuneri de economii pe perioade de pînă la 1 an.

Activitatea organizațiilor de microfinanțare, în perioada 2007-2010

În anul 2010 în Republica Moldova, sunt înregistrate 37 de organizații de microfinanțare, care oferă împrumuturi în formă de mijloace bănești, acordate

persoanelor fizice și/sau întreprinderilor micro, mici și mijlocii, în baza unui contract cu sau fără dobândă, ce urmează a fi restituit la scadență.

Numărul organizațiilor de microfinanțare este în creștere, în anul 2009 s-a înregistrat 35 de microfinanțare ce a crescut cu 12 unități sau cu aproximativ 52,2% față de anul 2008, și în 2010 cu 2 unități. Însă activitatea acestora nu a avut un impact semnificativ asupra evoluției sistemului de microfinanțare, ele fiind în primul an de activitate.

La finele anului 2010 se constată că principalii indicatori privind activitatea organizațiilor de microfinanțare au avut valori pozitive, deși aceștia au fost în scădere neesențială față de perioada similară a anului 2009.

În perioada 2007-2010, se observă o creștere a sectorului de microfinanțare în raport cu PIB, cu o ușoară abatere în anul 2010. Activele în raport cu PIB a crescut de la 53,4 % în anul 2007 la 70,3 % în anul 2009, în anul 2010 acest indicator a atins un nivel de 66,7 %.

Evoluții similare au fost înregistrate și pentru capital propriu și credite bancare și împrumuturi în raport cu PIB. Creditele bancare și împrumut în raport cu PIB a crescut de la 22 % în anul 2007, până la 22,8 % în anul 2009, în anul 2010 acest indicator s-a redus pînă la 13,8 % (vezi figura 3).

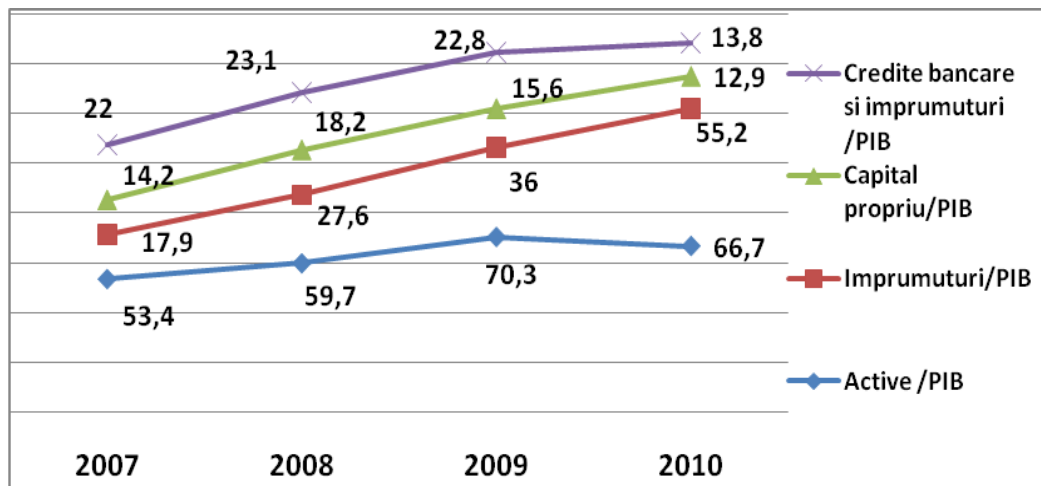


Figura 3. Dinamica principalilor indicatori ai organizațiilor de microfinanțare în raport cu PIB (%), în perioada 2007-2010

Sursa: calcule în baza datelor Comisia Națională a Pieței Financiare

Piața de microfinanțare este caracterizată printr-un Grad înalt de concentrare. Totuși se observă o diminuare a gradului de concentrare pe acest sector. Lider după valoarea împrumuturilor acordate în anul 2009-2010 este Prime Capital, căruia îi revine o cotă de 26 % din valoarea indicatorului dat, iar în anul 2009 deține 22%, mai puțin cu 4

p.p. În anul 2009 - 84% din volumul împrumuturilor acordate revin la 6 companii din topul respectiv, dintre care Microinvest cu 18%, ProCredit cu 17 %, urmat de Corporația de Finanțare Rurală cu 13% , Easy Credit cu 8%, și Credit Rapid cu 6 %.

Tabelul 3**Activitatea organizațiilor de microfinanțare în perioada anilor 2007-2010, mil. lei**

Nr.	Indicatori	2007	2008	2009	2010	2010/ 2009, %
1.	Total activ	1917,3	2454,9	1933,8	1783,9	- 7,7
2.	Împrumuturi acordate	1024,3	1467,8	1360,9	1191,4	-12,4
3.	Capital propriu	184,0	405,3	491,1	658,3	33,8
4.	Credite bancare și împrumuturi primite	1176,3	1458,1	1380,1	998,6	-27,6
5.	Profit net (pierderea netă) al anului de gestiune	26,2	73,8	77,1	85,1	10,3

Sursa: calcule în baza datelor Comisia Națională a Pieței Financiare

Respectiv, în anul 2010 se evidențiază o scădere de 12 p.p. la acest indicator, constiuind 72 % din volumul împrumuturilor acordate, dintre care: Corporația de Finanțare Rurală deține 9 % din valoarea indicatorului dat, iar în anul 2009 deține 13 % și respectiv în 2008 constituie 28%. La rândul său se observă o reducere la OM Microinvest ce în anul 2010 deține o cotă de 14 %, respectiv în perioada 2008-2009 își menține poziția, constituind o cotă de 18 % (vezi figura 4).

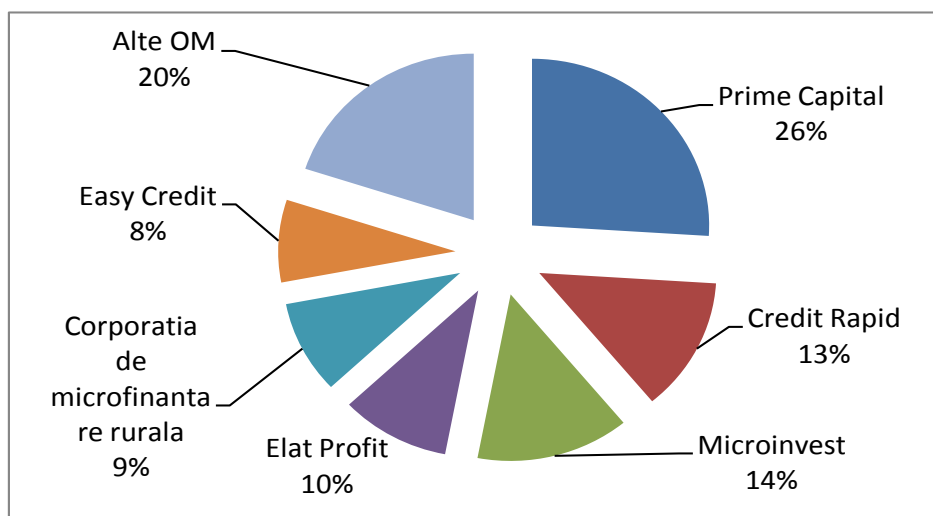


Figura 4. Topul organizațiilor de microfinanțare după cota parte ce le revine din valoarea totală a împrumuturilor acordate, în anul 2010 (%).

Sursa: calcule în baza datelor Comisia Națională a Pieței Financiare.

În acest context, analiza evoluției sectorului de microfinanțare demonstrează că, deși acesta deține proporții mai reduse în economia țării, inclusiv în comparație cu sectorul bancar, raza lui de cuprindere este foarte vastă, oferindu-se servicii de creditare accesibile și disponibile întreprinderilor mici și mijlocii, precum și păturilor social vulnerabile pe întreg teritoriul țării, în mod prioritar în zonele rurale.

Concluzii:

Sistemul AEÎ se află într-o perioadă de o nouă dezvoltare, care a luat startul concomitent cu modificările efectuate în Legea cu privire la AEÎ. Perfectarea statutelor, obținerea licențelor de tip nou, stabilirea noilor norme de prudență financiară și altor reglementări, reprezintă doar unele măsuri ce vin să contribuie la fortificarea sistemului AEI, gestionarea eficientă a riscurilor financiare individuale și sistemice, protejarea drepturilor membrilor, îmbunătățirea calității serviciilor prestate și competitivității acestora pe piața financiară.

Principalii factori care au dus la deteriorarea calității împrumuturilor sunt: micșorarea remitențelor, salariilor, pierderea locurilor de muncă, scăderea veniturilor din comercializarea produselor agricole și a altor venituri.

Este de menționat faptul că respectarea principalilor indicatori, precum rezerva instituțională, lichiditatea, cerințele minime privind limitarea riscului de împrumut asigură o dezvoltare stabilă a sistemului asociațiilor.

Având ca exemplu practica relevantă în domeniul unde acest sistem constituie un element durabil de microfinanțare al dezvoltării domeniului rural, procesul de consolidare și dezvoltare instituțională a asociațiilor de economii și împrumut în RM trebuie să conducă în perspectivă la independența acestora față de mijloacele externe, la formarea unor asociații puternice pentru sporirea eficienței activității lor pe piață.

Importanța **Sectorul de microfinanțare**, rezultă din faptul că există încă multe bănci care nu sunt dispuse să acorde împrumuturi microîntreprinderilor și întreprinderilor mici din cauza riscurilor pe care le presupune acest sector. Competitivitatea economiei depinde, în mare măsură, de capacitatea întreprinderilor mici. Acestea reprezintă o sursă principală de creare de locuri de muncă, un teren propice pentru idei noi de afaceri și principalul promotor al antreprenoriatului.

În consecință, consolidarea întreprinderilor mici și mijlocii este vitală pentru asigurarea creșterii competitivității. Însă, pentru a porni o afacere de la zero sau pentru a o dezvolta este nevoie de bani, și, de cele mai multe ori, găsirea finanțării adecvate constituie o dificultate majoră cu care se confruntă IMM-urile.

În general, putem afirma că sectorul nebancaar a susținut economia națională prin noile condiții și reguli economice, păstrându-și stabilitatea și credibilitatea în pofida mediului economic nu tocmai favorabil.

BIBLIOGRAFIE:

1. Legea asociațiilor de economii și împrumut, nr. 139-XVI din 21.06.2007, Monitorul Oficial nr.112-116/506 din 03.08.2007.

2. Legea cu privire la organizațiile de micro-finanțare nr. 280-XV din 22.07.2004 Monitorul Oficial al R. Moldova nr.138-146/737 din 13.08.2004.
3. Moraru L., Asociațiile de economii și împrumut pe cale de consolidare, Capital market, nr.7, 20/02/08, www.capitalmarket.
4. www.moldova.org/economie
5. www.cnpf.md
www.fas.gov.ru

ASPECTUL MATEMATIC DE PROIECTARE A CREȘTERII ECONOMICE OPTIMALE ÎN SECTORUL AGRAR

BABII LEONID,
doctor habilitat în economie,
director financiar S.A. „Barza Albă”

ЗУБКОВ АЛЕКСАНДР,
кандидат технических наук,
доцент Днепропетровского университета
экономики и права им. А.Нобеля

Abstract: *The article proposes a mathematical model to design optimal economic growth in the agricultural sector based on growth path planning.*

O etapă deosebită în planificarea traiectoriei creșterii economice îi revine analizei asigurării cu resurse materiale, umane, financiare și succeselor remarcate în tendințele schimbărilor structurale. Luarea în considerație a celor expuse ne permite să fixăm așa-numitul „punct inițial” al sistemului în spațiul economiei agrare (vezi desenul de mai jos).

Savantul Pezzey I. a expus sensul dezvoltării durabile în limbajul simbolurilor, numind dependența dintre producție și mediu „productivitatea mediului” [1]. În acest scop a fost elaborată o funcție de producție de felul

$$Q = f(K, L, T, R, S, P), \quad (1)$$

unde:

- Q – cantitatea de
- K – capitalul folosit;
- L – forța de muncă;
- T – tehnologiile de producție;
- R – resursele ce constituie input-ul;
- S – stocurile de resurse;
- P – poluarea.

Prezentăm aspectul matematic de proiectare a creșterii economice optime.

1. Dinamica variabilelor stării sistemului, care se descrie prin corelația:

$$Q_{t-1} = F_1(q_t, q_{t-1}, \dots, q_{t-t_i}) \quad (2)$$

$$x_t, x_{t-q}, \dots, x_{t-r_2} x_t, y_{t-1}, \dots, y_{t-23} \quad (3)$$

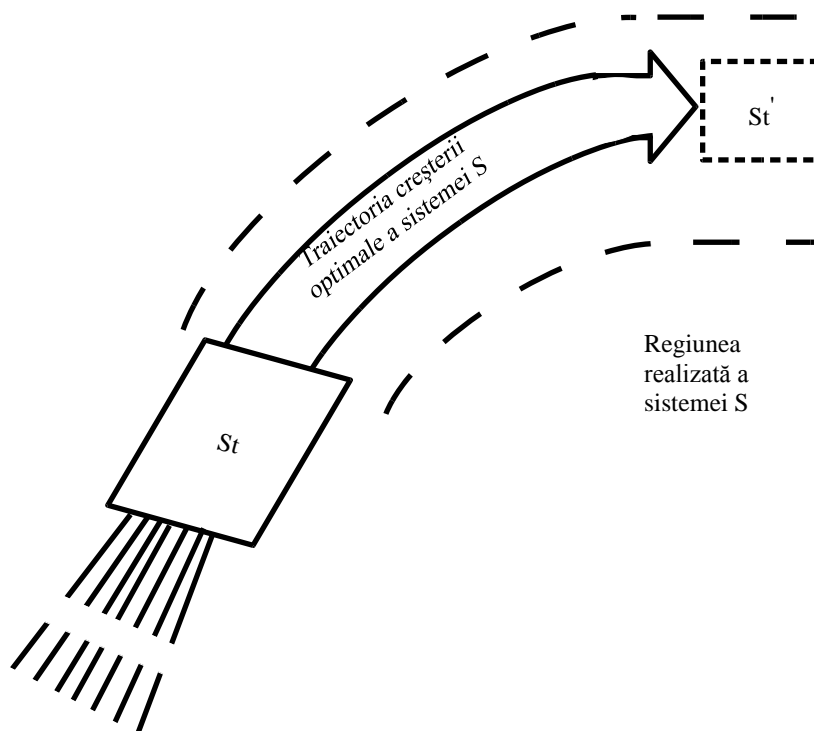
în care este exprimată ideea, că creșterea totală a sistemului depinde de creșterea fiecărui sector ce formează sistemul. Această expresie poate fi descrisă în formă simplificată în modul următor:

$$Q_{t-1} = f_1(q_t, q_{t-1}, \dots, q_{t-s}; x_t, x_{t-1}, \dots, x_{t-s}; b) \quad (4)$$

Această expresie, în comparație cu precedenta este mai corectă.

O importanță majoră în formula (1) îi aparține parametrului s, prin care marcăm cea mai lungă perioadă de încetinire, provocat de modelele variabile:

$$s = \max (\tau_1, \tau_2) \quad (5)$$



Desenul 1. Ansamblul traiectoriei și alegerea regiunii de creștere a sistemului

2. Condiția inițială: momentul inițial t_0 aparține sistemului optimizat; starea inițială a sistemului $q_{t_0-i} = a_{t_0-i}$, în care $(i=0, 1, \dots, s)$; începutul acțiunii de gestionare, în care $(i=0, 1, \dots, s)$; asupra sistemului dirijat. Mărimea a_{t_0-i} caracterizează nivelul dezvoltării relațiilor economice.

În formarea traiectoriei creșterii economice un rol major le aparține deciziilor luate din timp, ce influențează purtarea traiectoriei creșterii. Acest parametru îl vom marca prin nt_{0-i} . Acești parametri exprimă continuitatea perioadelor de dezvoltare.

3. Un rol important în determinarea traiectoriei creșterii economice a sistemului, îi aparține scopului economice al sistemului care se determină prin funcția:

$$q_1 = \omega(b) \quad (6)$$

În procesul planificării traiectoriei creșterii economice, în categoria de scop economic se includ elementele strategice principale cu conținut economic și social ale

sectorului agrar. Partea componentă a funcției $\omega(b)$ reflectă nivelul economic, ce va fi realizat la sfârșitul perioadei planificate.

4. În sfârșit, o condiție de bază în planificarea creșterii economice o reprezintă problema determinării sferei creșterii sistemului. Sfera creșterii se divizează în creșterea optimală și maximală.

Sfera dezvoltării sistemului în spațiul economiei naționale se determină reieșind din scopul economic prezentat cu ajutorul $q_1 = \omega(b)$. Totodată, se presupune că este cunoscută sfera admisibilă de dirijare X și $x_1 \in X$.

5. Etapa decizională în procesul elaborării traiectoriei creșterii economice constă în stabilirea criteriului de optimizare, coordonat cu strategia dezvoltării economice și sociale a republicii. În cazul dat, trebuie luate în considerație încă două criterii: criteriul dirijării admisibile și criteriul dirijării optimale.

Dirijarea admisibilă poate fi descrisă cu ajutorul

$$\{x_t, b\} \text{ și } x_1 \in X, \quad (7)$$

în care:

X – sfera admisibilă de dirijare a traiectoriei creșterii economice;

b – scopul influențat de dirijare optimală. Reieșind din situația în care se află sistemul q_1 dirijarea poate fi controlată cu ajutorul

$$\{x_t, b, q_t\}, \quad (8)$$

„Comanda de dirijare se consideră optimală, dacă scopul dirijării se realizează cu consumuri minimale în timpul stabilit” [2].

În teoria statisticii matematice, în calitate de baze ale optimizării sistemului dinamic se propune utilizarea principiului matematic maximum [3], esența căruia constă în faptul că creșterea optimală se consideră o creștere în care participă un număr mare de factori și parametri ai sistemului.

În scopul aprecierii unor caracteristici ale traiectoriei creșterii economice ne vom baza pe sfera creșterii sistemului S .

Vom marca vectorul poziției sistemului q_t . În acest caz, continuitatea q_0, q_1, \dots, q_t , ce caracterizează traiectoria creșterii, poate fi exprimată prin

$$\{Q_t\}_t^T = 0_t \quad (9)$$

Traietoria creșterii economice depinde de specificul structurii tehnologice a sferei creșterii economice, care poate fi exprimată matematic în modul următor:

$$q_{t-1} = f_1(q_t, x_t) \text{ și } x_t \in X \quad (10)$$

Reieșind din situația inițială a lui q_0 , pentru perioada de la 0 până la T se poate construi orice număr de traiectorii de creștere economică, care duc la situația q_T . Aici apare problema selectării traiectoriei creșterii optimale. Problema poate fi rezolvată în

context cu analiza structurală topologică, care ne permite să apreciem eficiența traiectoriei creșterii economice.

Eficiența traiectoriei creșterii economice $\{q_i\}_T^T$ este exprimată prin formula:

$$l_T = \sum_{i=1}^q v^i \varphi^i(q_T) \quad (11)$$

Părțile componente ale vectorului v cantitativ determină sensul afectat de criteriul i . În cazul în care funcția φ_i se determină în modul

$$\varphi_i = (q_T) = q_T^i \quad (12)$$

evaluarea creșterii economice se determină în mărimi absolute, realizate în anul T de fiecare component ale vectorului i .

În acest caz traiectoria $\{qt_1\}_0^T$ se consideră mai eficientă în comparație cu traiectoria $\{qt_0\}_0^T$, dacă pentru toți $i=1,2,\dots,n$ are loc raportul

$$Q^i_{t_1} > Q^i_{t_2} \quad (13)$$

BIBLIOGRAFIE:

1. Pezzey I. „Sustainable development concepts”. An economic analysis, World Bank, 1992, p.41
2. Ланге О. Введение в кибернетику. Москва. 2001.
3. Кендел М., Стюарт Д. «Статистические выводы и связи». Москва, Наука. 1973.

PROBLEMELE PREGĂTIRII SPECIALIȘTILOR CONTABILI ÎN CONTEXTUL IMPLEMENTĂRII STANDARDELOR INTERNAȚIONALE DE RAPORTARE FINANCIARĂ

AMARFII-RAILEAN NELLI,

dr., conf. univ.,

Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

Abstract: *Implementation of International Financial Reporting Standards in the national accounting system entails the need for essential changes in the financial accounting as a discipline for training specialists in the economy. IFRS determined major changes of the national accounting system in accordance with international requirements. The account Plan will be required by law only in groups of accounts classification, which will not provide any accounting methodology for training the specialists in accounting. What about the quality of education without synthetic and analytical methodology of accounting.*

Among the issues highlighted in this article is the methodology explaining accounting formulas, the current accounting, and computerized accounting methodology.

Another issue requiring further study presents the content of accounting policy, which generalizes the basic principles and conventions, rules, methods and procedures selected from standard accounting and other regulations.

The accounting policy is not expressing anything but a well thought, creative accounting organization based on the provisions of International Accounting and Financial Reporting Standards that respect the economic, financial and legal interest of the business . Accounting function is not updated to accounting specialist, or chief accountant. IFRS contain no requirements for the quality and the level of knowledge of the accountant to ensure correct accounting and financial reporting information of economic entities.

Implementarea Standardelor Naționale de Raportare Financiară (S.I.R.F.) și Standardelor Internaționale de Contabilitate (S.I.C.) în sistemul național de evidență contabilă atrage după sine necesitatea unor modificări esențială în abordarea contabilității ca disciplină pentru pregătirea specialiștilor în domeniul economiei.

Schimbările de proporții pronunțate de S.I.R.F. și S.I.C. determină necesitatea standardizării sistemului de evidență contabilă în conformitate cu cerințele internaționale.

Evidența contabilă este considerată un limbaj al comunicării în business. După cum în cercurile de afaceri s-a agreat utilizarea unui limbaj cunoscut de toți, la fel a apărut și necesitatea stabilirii unor reguli înțelese de toți participanții, pentru a răspunde cerințelor economiei globale.

De-a lungul timpului, fiecare țară și-a creat regulile sale de joc pentru întocmirea rapoartelor financiare, elaborându-și standarde proprii de contabilitate.

Diferențele în cerințele de raportare financiară au devenit semnificative odată cu globalizarea economiilor naționale. Aplicarea consecventă a unor standarde de raportare financiară care pot fi înțelese oriunde în lume a devenit importantă pentru entitățile economice. Investitorii trebuie să poată înțelege fără deficiențe care sunt performanțele unei entități și să poată compara rezultatele nu numai cu piața locală, dar și cu cele din alte țări.

Pentru a atinge acest scop Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate a elaborat Standardele Internaționale de Raportare Financiară - un set de standarde internaționale uniforme care iau în considerare varietatea rapoartelor tradiționale din diferite țări. În multe țări, inclusiv în Uniunea Europeană, este o cerință legală pentru companiile listate la bursă să pregătească rapoarte financiare în baza S.I.R.F. În felul acesta se asigură funcționarea eficientă a pieței financiare Europene, deoarece este anulat un număr mare de standarde naționale de evidență contabilă.

În Republica Moldova reglementarea tranziției la S.I.R.F. și S.I.C. este autorizată de următoarele acte normative:

- 2009-2014 - reforma contabilității din Republica Moldova, implementarea S.I.R.F. (Legea contabilității din 27.04.2007);
- Hotărârea Guvernului Republicii Moldova “Privind aplicarea S.I.R.F. pe teritoriul Republicii Moldova” nr.238 din 29.02.2008;
- Hotărârea Guvernului Republicii Moldova “Cu privire la aprobarea Planului de dezvoltare a contabilității și auditului în sectorul corporativ pe anii 2009-2011” nr. 1507 din 31.12.2008. etc.

Standardele Internaționale de Raportare Financiară adaugă o emblema de integritate, ce mărește valoarea acțiunilor entităților economice, contribuie la câștigarea încrederii clienților și poate înlesni o mai ușoară accesare a creditelor.

Tranziția la S.I.R.F.-uri va contribui la creșterea atractivității investiționale a entităților economice din Republica Moldova, deoarece acestea din urmă, vor aplica aceleași principii și reguli de evidență contabilă și raportare financiară ca și multe alte companii din lume. Rapoartele financiare generate în baza S.I.R.F. vor fi mai ușor de comparat și analizat. Întreprinderile ce vor aplica S.I.R.F. vor avea de câștigat pe seama transparenței și a credibilității rapoartelor financiare.

Implementarea S.I.R.F. în Republica Moldova are drept obiectiv crearea unei baze informaționale în vederea dezvoltării piețelor de capital, atragerii investițiilor, aprecierii obiective a activității întreprinderilor, extinderii relațiilor economice internaționale, obținerii unui sistem unic de indicatori financiari.

Însă, pînă la momentul actual, nu există un plan comun de tranziție. Experții atenționează că fiecare companie trebuie să determine impactul S.I.R.F.-urilor și S.I.C. asupra sa, începând, în primul rând, cu o analiză detaliată a rapoartelor sale financiare și a informațiilor prezentate la momentul actual.

Tranziția la S.I.R.F. nu este un proces pur contabil. Utilizarea altor standarde de contabilitate și cerințele noi de prezentare a informației vor duce la modificarea modului în care compania își va desfășura activitatea. Această trecere va modifica

conținutul și modalitatea de comunicare de către o companie a informațiilor aferente activităților sale.

Introducerea S.I.R.F. a constituit o schimbare majoră, adusă raportării financiare în întreaga lume. Inevitabil, implementarea acestora a determinat pe termen scurt munca suplimentară pentru companii, instituțiile de reglementare și pentru instituțiile de învățământ, precum și costuri adiționale.

Printre avantajele S.I.R.F. sunt transparenta mai mare, comparabilitatea și, în perspectiva, un potențial pentru decizii investiționale mai bune.

Specialiștii consideră că, la început, antreprenorii ar putea avea rezerve față de noul sistem S.I.R.F., însă avantajele acestuia sunt mari. Prezentând informații comparabile și practice, oamenii de afaceri vor putea vorbi în același limbaj, indiferent de țara în care se află. Dacă investitorii străini vor dori să evalueze situația financiară a unei întreprinderi autohtone, va fi suficient să ridice rapoartele ei financiare.

Experții consideră că dificultățile cu care s-ar putea confrunta agenții economice moldovene la implementarea S.I.R.F. ar fi lipsa personalului competent, precum și a specialiștilor ce ar putea oferi consultanță.

Instituțiilor de învățământ superior în domeniul economiei le revine rolul de bază în pregătirea specialiștilor contabili, finanțiști, manageri etc. care vor fi instruiți în baza S.I.R.F. și vor deține competențe practice pentru utilizarea acestor standarde.

Cea mai mare problemă a tranziției Republicii Moldova la S.I.R.F. este legată de lipsa cadrelor care ar cunoaște cum trebuie aplicate S.I.R.F. Cu toate că există anumite cunoștințe la nivel teoretic, însă nu există experiență în utilizarea practică a acestor standarde.

Actualmente în Republica Moldova există nouă instituții de învățământ universitar care pregătesc specialiști în domeniul contabilității.

Începând cu anul 2005 pregătirea specialiștilor în domeniul contabilității este efectuată în două trepte: trei ani de licență și doi ani de masterat. Curriculumul pentru specialitatea de contabilitate include cursuri de: contabilitate financiară, contabilitate de gestiune, contabilitatea internațională, precum și particularitățile sectoriale și ramurale ale contabilității. Conținutul cursurilor și programelor analitice nu corespund integral practicilor avansate și standardelor internaționale de educație (S.I.E.). Manualele, aplicațiile practice și alte materiale didactice nu sunt conformate în deplină măsură cu prevederile S.I.R.F. și S.I.C.

Planurile de studii, în viziunea noastră, nu asigură o pregătire practică adecvată a studenților care le-ar permite să aplice cunoștințele teoretice în situații reale și să dezvolte deprinderi profesionale esențiale.

Actualmente în Republica Moldova se aplică două programe principale de instruire profesională și de certificare a contabililor: Contabil practicant certificat (CAP)/ Contabil practicant certificat internațional (CIPA) și contabil certificat de Asociația contabililor profesioniști certificați (ACCA). Conform acestor programe dețin certificate internaționale 190 contabili, inclusiv 165 - CAP, 7 - CIPA și 18 - ACCA. Totodată, conform legislației în vigoare instruirea profesională continuă a contabililor nu este obligatorie.

Analiza SWOT a implementării S.I.R.F. și S.I.C. în practica autohtonă

<u>Puncte forte</u>	<u>Puncte slabe</u>
<p>Aprobarea Legii contabilității care corespunde cerințelor internaționale</p> <p>Raportarea conform S.I.R.F. de către instituțiile financiare și alte entități cu capital străin</p> <p>Creșterea competenței utilizatorilor rapoartelor financiare</p> <p>Încadrarea instituțiilor de învățământ universitar în procesul de la Bologna.</p> <p>Existența programelor internaționale de certificare a contabililor (CAP/CIPA, ACCA etc.)</p> <p>Utilizarea datelor contabile ca bază pentru întocmirea declarațiilor fiscale</p>	<p>Costul relativ înalt al reformării contabilității</p> <p>Existența S.N.C. și altor acte normative învechite și incomplete</p> <p>Nivelul insuficient al mecanismului de implementare și monitorizare a actelor legislative și normative în domeniul contabilității</p> <p>Întocmirea rapoartelor financiare conform formularelor tipizate care cuprind un volum considerabil de informații și, totodată nu reflectă situația patrimonială și financiară reală a entității</p> <p>Dezvăluirea insuficientă a informațiilor financiare de către majoritatea entităților</p> <p>Nivelul scăzut de pregătire a cadrelor contabile în sistemul de învățământ universitar</p> <p>Rolul insuficient de pregătire în domeniul contabilității a funcționarilor publici, inclusiv din sistemul fiscal și de drept</p> <p>Insuficiența specialiștilor calificați necesari pentru ținerea contabilității și întocmirea rapoartelor financiare conform S.I.R.F.</p> <p>Inaccesibilitatea rapoartelor financiare pentru diferite categorii de utilizatori, inclusiv publicul larg</p>
<u>Oportunități</u>	<u>Pericole</u>
<p>Asigurarea la nivel internațional a comparabilității informațiilor din rapoartele financiare ale entităților</p> <p>Accesibilitatea liberă a utilizatorilor la informația din rapoartele financiare</p> <p>Crearea condițiilor favorabile atragerii investițiilor străine</p> <p>Atragerea asistenței financiare și tehnice externe pentru dezvoltarea contabilității și auditului</p> <p>Modernizarea procesului de învățământ</p>	<p>Absența resurselor financiare necesare pentru continuarea reformelor contabilității și auditului</p> <p>Tratarea inadecvată a prevederilor reglementărilor contabile de către funcționarii publici și cadrele contabile ale entităților</p> <p>Tergiversarea implementării IFRS de către unele entități de interes public</p> <p>Lipsa mijloacelor tehnice și a programelor soft și a cadrelor calificate necesare pentru</p>

și pregătirea specialiștilor pentru certificarea profesională	colectarea, prelucrarea și publicarea rapoartelor financiare
Asigurarea transparenței și creșterea gradului de dezvăluire a informațiilor financiare	Dificultatea înțelegerii standardelor de contabilitate bazate pe standardele internaționale de către utilizatori, în special la etapa inițială a reformei

Profesia de contabil complet funcțională necesită modernizarea învățământului în domeniul contabilității și a programului de instruire profesională care ar pregăti contabili profesioniști.

Raportarea financiară are un rol decisiv pentru o economie modernă ce funcționează bine. Înțelegerea clară de către viitoarele generații de antreprenori, avocați, creditori și, desigur, auditori a rolului semnificativ al raportării financiare de calitate înaltă într-o economie de succes va spori considerabil oportunitățile de dezvoltare a economiei naționale în viitor.

O astfel de înțelegere poate fi realizată datorită unui program de studiu performant în contabilitate în cadrul instituțiilor de învățământ din Republica Moldova. Aceasta este important nu numai pentru studenții specialității „Contabilitate”, dar și pentru alte specialități (de exemplu: administrarea afacerilor, drept, economie), pentru a garanta că specialiștii din diferite sectoare ale unei economii funcționale pot lua decizii în cunoștință de cauză pe baza informației financiare credibile. De exemplu, viitorii întreprinzători trebuie să poată aprecia beneficiile potențiale ce rezultă din rapoartele financiare anuale și consolidate de calitate, conducătorii entităților cotate la bursă trebuie să vadă că costul capitalului se reduce împreună cu ameliorarea raportării financiare și publicul trebuie să înțeleagă importanța posibilității de a avea încredere în rapoartele financiare anuale și consolidate.

Cu toate acestea, în viziunea noastră, aplicarea în practică a S.I.R.F. are anumite deficiențe.

Planul general de conturi contabile, prevăzut de lege se va constitui numai din nomenclatorul grupelor de conturi, ceea ce nu va asigura nici metodologia amplă a contabilității și nici pregătirea calitativă a specialiștilor în domeniul contabilității.

Printre problemele evidențiate este și metodologia corespondenței conturilor și definirea formulelor contabile în contabilitatea analitică și sintetică.

O altă problemă care necesită studierea mai aprofundată prezintă conținutul politicii de contabilitate, prin care se generalizează principii și convenții fundamentale, reguli, metode și procedee selectate din standarde și alte acte normative ale contabilității.

Prin politica de contabilitate se exprimă modul de organizare a contabilității reieșind din prevederile Standardelor Internaționale de Contabilitate și Raportare Financiară în interesele economice, financiare și juridice ale întreprinderii. S.I.R.F.-le nu conțin cerințe de competență și nivelul calității de pregătire a specialistului de contabilitate pentru a asigura corectitudinea informației contabile și rapoartelor financiare a entităților economice.

Examinând probleme cu care se confruntă instituțiile de învățământ superior în domeniul pregătirii specialiștilor contabili, considerăm necesară susținerea mediului academic prin:

1. elaborarea unui program, independent din punct de vedere financiar, care va îndeplini obiectivele cerințelor învățământului referitor la dezvoltarea cunoștințelor generale, abilităților intelectuale și de comunicare necesare contabililor profesioniști;
2. acordarea asistenței în cooperarea cu profesorii instituțiilor acreditate din țările membre ale Uniunii Europene și în transferul de cunoștințe și experiență de la experții internaționali celor locali în domeniul învățământului și instruirii profesionale a contabililor și auditorilor;
3. sprijinirea instituțiilor de învățământ în pregătirea și perfecționarea cadrelor didactice;
4. sprijinirea instituțiilor de învățământ prin transfer de resurse financiare în elaborarea și publicarea programelor noi, manualelor, studiilor de caz și altor materiale didactice conform cerințelor standardelor educaționale și reglementărilor internaționale în domeniul contabilității.

Realizarea acestor acțiuni va contribui la:

1. fortificarea instituțiilor de învățământ universitar prin crearea posibilităților de a îndeplini responsabilitatea în pregătirea și instruirea cadrelor de înaltă calificare ce va corespunde cerințelor internaționale;
2. îmbunătățirea procesului de pregătire a specialiștilor în domeniul contabilității.

Modernizarea procesului de studii universitare în domeniul contabilității constă în conformarea procesului de pregătire a cadrelor contabile la cerințele standardelor și practicilor educaționale internaționale.

În acest context este necesar de:

- 1) modificat programul existent de pregătire a cadrelor în domeniul contabilității care va asigura obținerea cunoștințelor corespunzătoare privind S.I.R.F. și S.I.C, precum și a S.N.C. actualizate, luând în considerare:
 - a) toate disciplinele aferente contabilității, inclusiv normele de etică profesională;
 - b) Directiva a opta a Uniunii Europene;
 - c) Standardele Internaționale de Educație;
 - d) experiența țărilor membre ale Uniunii Europene în elaborarea programelor de învățământ;
 - e) Codul etic.;
- 2) elaborat manuale, studii de caz și alte materiale didactice în domeniul contabilității și auditului, bazate pe S.I.R.F. și S.I.C.;
- 3) asigurat colaborarea cu universitățile acreditate din statele membre ale Uniunii Europene, inclusiv prin schimb de experiență bilateral.

Programul de studiu are suportul de a utiliza în procesul de pregătire și evaluare a cadrelor în sistemul de învățământ universitar prevederile standardelor menționate și practicilor internaționale și europene care ar corespunde cerințelor internaționale și de a asigura durabilitatea procesului de pregătire a contabililor competenți pe o perioadă îndelungată, luând în considerare experiența țărilor membre ale Uniunii Europene.

Realizarea acestor acțiuni va permite:

1. fortificarea capacității instituțiilor de învățământ universitare din Republica Moldova privind pregătirea și realizarea programelor de studii actuale în domeniul contabilității;
2. elaborarea unui nou curriculum universitar bazat pe S.I.R.F și S.I.C;
3. obținerea unui nivel înalt al specialiștilor în domeniul contabilității ce corespunde cerințelor standardelor internaționale educaționale.

Prin urmare, succesul aplicării S.I.R.F. în Republica Moldova depinde în mare măsură de efortul mediului academic în pregătirea specialiștilor contabili calificați.

BIBLIOGRAFIE:

1. Legea contabilității nr. 113-XVI din 27 aprilie 2007 // Monitorul Oficial, nr. 90-93/399 din 29.06.2007.
2. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 238 din 29 februarie 2008 „Privind aplicarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară pe teritoriul Republicii Moldova” // Monitorul Oficial, nr. 47-48/302 din 07.03.2008.
3. Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) 2007, Monitorul oficial (moldpres) din 30.12.2008.
4. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova “Cu privire la aprobarea Planului de dezvoltare a contabilității și auditului în sectorul corporativ pe anii 2009-2011” nr. 1507 din 31.12.2008.

TRATAREA SISTEMICĂ ALE CONCEPTULUI ACTIVITĂȚII INVESTIȚIONALE ALE ÎNTREPRINDERII

ȘESTACOVSCAIA ANGELA,
dr., conf.univ.
Universitatea de Stat din Moldova

Abstract: *The conception of investment activity is discussed in this article. The investment activity is treated as a managerial sistem, that has own object, subjects. There are some other elements in this sistem such as investment strategy, investment decision, investment cycle. Each of these elements is determined separately and some of them are represented in charts.*

Dezvoltarea durabilă a economiei naționale al Republicii Moldova poate fi realizată prin desfășurarea continuă a activității investiționale ale întreprinderilor autohtone. Activitatea investițională poate fi privită din mai multe puncte de vedere: fie ca subiectul întregului mecanism investițional la nivel macroeconomic și microeconomic, fie ca un sistem separat de gestiune a investițiilor.

În acest articol vom încerca să deconturăm activitatea investițională ca un sistem gestional.

În teoria financiară există mai multe definiții ale activității investiționale, dar ideea de bază a acestora se exprimă în modul următor:

Activitatea investițională este un ansamblu de acțiuni practice, efectuate de persoane juridice și fizice, precum și de stat, direcționate spre reproducția extinsă a capitalului pentru satisfacerea necesităților societății în baza utilizării valorilor patrimoniale și intelectuale în diferite proiecte – economice, comerciale, științifice, culturale, de binefacere, obiectivele cărora nu se contrazic cu legislația Republicii Moldova.

Legea Republicii Moldova “Cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător” determină activitatea investițională ca una de efectuare a investiției și de desfășurare a activității de întreprinzător în legătură cu această investiție pentru a se obține venit.

Pentru a dezvolta activitatea investițională în țară Guvernul Republicii Moldova a aprobat și implementează “Strategia de atrajere a investițiilor și promovarea a exporturilor pentru anii 2006-2015”.

Atenția statului la problema dezvoltării activității investiționale este condiționată de mai mulți factori ce au o importanță social-economică deosebită pentru o țară ce se află în curs de dezvoltare. La acești factori putem referi:

- finanțarea insuficientă a ramurilor de bază ale economiei naționale;

- necesitatea creării noilor locuri de muncă și în special în localitatea rurală a țării;
- diminuarea migrării forțelor de muncă și în special a tineretului;
- apropierea de spațiul comunității europene ce impune atingerea standardelor calității produselor,
- mărfurilor și serviciilor;
- soluționarea diferitor probleme sociale cum ar fi asigurarea medicală și asigurarea cu pensii demnă.

Toate aceste impun revederea și perfecționarea teoriei privind activitatea investițională.

Cum s-a menționat mai sus, activitatea investițională poate fi privită ca un sistem.

Sistemul activității investiționale se referă la celea manageriale și în acest caz vom determina obiectul și subiectul activității investiționale. Afară de acestea elemente importante în sistemul activității investiționale se vor include strategia investițională, deciziile investiționale, politica investițională, ciclul investițional.

În calitate de subiecții activității investiționale se reprezintă persoanele, competența cărora permite desfășurarea activității investiționale.

Subiecțiile activității investiționale sunt persoanele juridice și fizice, încadrate în activitatea investițională pe teritoriul Republicii Moldova sau unei alte țări.

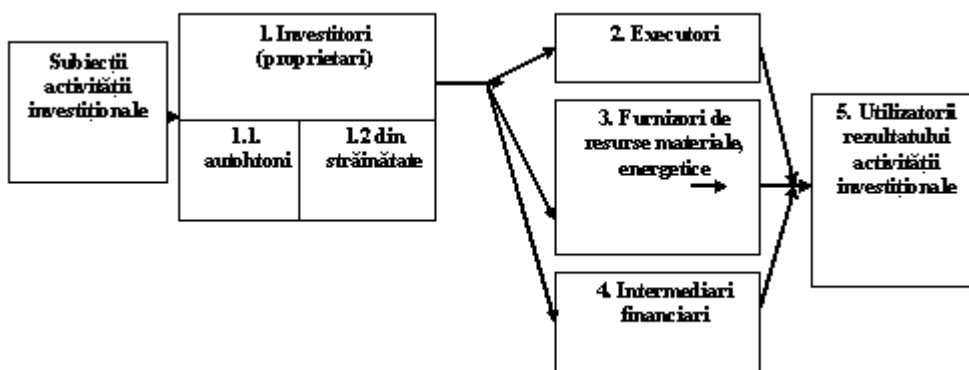


Fig. 1. Subiecții activității investiționale

Sursa: Elaborat de autor

În figura 1 sunt prezentate cinci categorii de subiecții ale activității investiționale. Prima categorie cuprinde însăși investitorii – ei sunt participanții principali ale procesului investițional. Lor le aparține ideea ce stă la baza unei investiții, ei sunt organizatorii tuturor acțiunilor, ce urmează să fie întreprinse pentru realizarea proiectului investițional. Investitorii pot fi cîți din țară, atît și din străinătate.

Investitorul este subiectul primordial deoarece desinestătător determină valoarea investiției, domeniul de alocare și eficiența economică a sumei alocate.

A doua categorie din subiecții activității investiționale sunt executorii. Executorii sunt persoane juridice și fizice selectate și angajate prin concurs pentru îndeplinirea unor activități concrete (lucrări de cercetare, proiectare, construcție, etc) în vederea realizării proiectului investițional.

Deoarece executarea lucrărilor necesită o asigurare normală cu diferite resurse – materiale, energetice, informaționale, umane, în lista subiecților activității investiționale la justa valoare se înscrie categoria 3 – furnizorii acestor resurse.

În majoritatea cazurilor desfășurarea activității investiționale implică o categorie specifică de participanți – intermediari financiari. Existența acestei categorii se explică prin faptul că intermediarii financiari soluționează parțial sau totalmente problema finanțării activității investiționale. Dacă investitorii (proprietarii) nu dispun de surse financiare în deajuns, ei apelează la capital împrumutat, ce este pus la dispoziția lor de așa reprezentanți ai pieței financiare ca băncile comerciale, deținătorii obligațiunilor, fonduri de investiții, organisme internaționale.

Rezultatele activității investiționale sunt destinate pentru o categorie de persoane juridice și fizice – utilizatorii, care vor beneficia de produsele, mărfurile propuse sau serviciile prestate. Utilizatorii ocupă un loc important în numărul subiecților activității investiționale, deoarece procurând produsele, mărfurile sau serviciile contribuie la recuperarea valorilor investitei și asigurarea eficienței economice a sumelor alocate de către investitori (proprietari).

Eforturile subiecților activității investiționale sunt direcționate spre obiectul activității investiționale. În calitate de obiecte ale activității investiționale se identifică:

1. În cazul investițiilor financiare:

Titluri de valori (acțiuni, obligațiuni, etc)

2. În cazul investițiilor reale:

Mijloace fixe (nou create sau modernizate, reconstruite) cu menire de producție și neproductive, active curente în toate ramurile economiei naționale

3. Depozitele persoanelor juridice și fizice în băncile comerciale.

4. Produsele progresului tehnico-științific și alte obiecte patrimoniale, drepturi de proprietate și drepturi de proprietate intelectuală în particularitate.

Un element important ale sistemului activității investiționale este **strategia investițională**. Strategia investițională se determină ca un ansamblu de obiective ale activității investiționale și căilor optime de atingerea acestora. Strategia investițională determină fezabilitatea ameliorării rezultatelor activității economice prin intermediul investițiilor sau cu alte cuvinte conturează direcțiile de investire având drept scop obținerea profitului și creșterea capitalului propriu.

Conform strategiei selectate investitorul va evalua proiectele investiționale alternative, va efectua întemeierea tehnico-economică, va selecta cele mai reușite și va lua decizia asupra proiectelor investiționale, ce urmează să fie realizate. Așa fel de strategie se consideră agresivă și este orientată spre maximalizarea profitului. Promovarea strategiilor agresive se asociază cu probabilitatea obținerii unui profit maxim, dar pe de altă parte cu un risc sporit de pierderi semnificative.

O altă strategie investițională este cea pasivă. Investitorul ce promovează strategia investițională pasivă tinde prin alocarea capitalului cel puțin să-și mențină nivelul atins al activității economice. Realizarea strategiei pasive ea în samă multiplele riscuri și le distribuie proporțional la toate proiectele prevăzute. Strategia pasivă deși nu asigură un profit maxim, dar garantează o stabilitate financiară și diminuează pierderile.

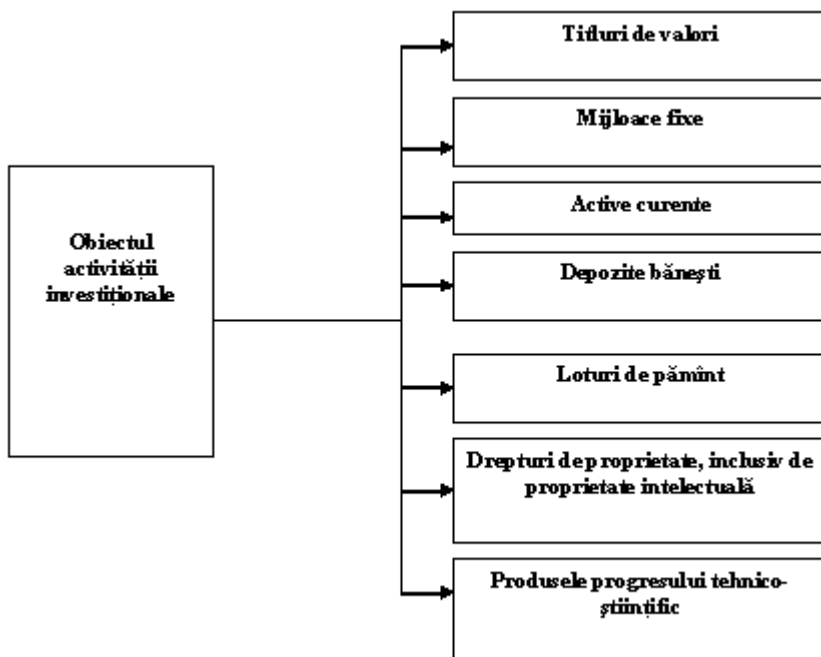


Fig. 2. Diversitatea obiectelor activității investiționale

Sursa: Elaborat de autor

Strategia investițională se formulează într-un document special în care se reflectă diferite aspecte de gestiune a activității investiționale, cum ar fi:

1. obiectivele strategiei investiționale;
2. persoanele responsabile pentru promovarea politicii investiționale și competența acestora;
3. structura portofoliului investițional;
4. activile accesibile ale portofoliului investițional;
5. diversificarea portofoliului investițional;
6. contabilitatea activelor din portofoliu;
7. programele computerizate;
8. modul de utilizare a activelor din portofoliul investițional;
9. modalitățile de gestiune a portofoliului investițional.

În funcție de tipul investitorului (o instituție financiară sau întreprindere) se determină formele de investire și prioritatea obiectivelor strategiei investiționale. Forma investirii va depinde de etapa dezvoltării a întreprinderii.

Strategia investițională a întreprinderii prevede în primul rând implementarea proiectelor investiționale reale precum și formarea portofoliului de același tip. Astfel forma de investire va asigura o dezvoltare rapidă a întreprinderii, valorificarea (însușirea) produselor noi și extinderea pieților de desfacere.

Investiții în mijloace de producție se fac de întreprinderi, ce modernizează, reconstruiesc, adică tind spre reproducția lărgită avînd drept obiectiv producția competitivă, de calitate sporită, micșorarea costurilor. Cercetările preinvestiționare sunt direcționate spre selectarea sursei optime de investire și termenului de recuperare a proiectului.

În conformitate cu strategia elaborată investitorul optimizează portofoliul de investiții în așa mod ca să asigure atingerea tuturor scopurilor strategice prin căutarea celor mai favorabile combinații ale factorilor decesini.

Este cel mai dificil de a atinge un compromis dintre profitabilitatea și riscul, deoarece de regulă cele mai rentabile proiecte sunt și cele mai riscante.

Activitatea investițională este specifică într-o mai mare sau mai mică măsură oricărei întreprinderi. Întreprinderea mereu se confruntă cu problema *selectării deciziei privind investiția* deoarece posibilități de investire sunt destul de multe.

Decizia investițională va fi luată în baza următorilor factori: tipul investiției, valoarea proiectului investițional, numărul mare de proiecte accesibile, riscul asociat cu o anumită decizie, etc.

În condițiile economiei de piață există multe posibilități de investire. Dar este foarte important factorul de risc. Activitatea investițională se realizează în condiții de incertitudine, gradul căreia variază. Așa, la momentul procurării noilor mijloace fixe este destul de dificilă prevederea efectului economic acestei operațiuni. Deacea, frecvent deciziile se iau intuitiv.

Sistemul deciziilor economice ce determină valoarea, structura, direcțiile investițiilor cît în interiorul agentului economic, regiunii, țării, atît și peste hotarele lor cu scopul dezvoltării producției antreprenoriatului, obținerii profitului și altor rezultate finale formează baza *politicii investiționale*. Politica investițională contribuie la soluționarea a mai multor probleme, cum ar fi perfecționarea structurii de producție, accelerarea dezvoltării producției, echilibrarea și eficiența ramurilor economiei naționale, creșterea veniturilor și a profitului. O importanță deosebită au investițiile în perfecționarea resurselor umane, cunoștințelor și experienței acestora, creșterea potențialului creativ a societății, în activități sociale, ecologice și altele.

Politica investițională la etapa actuală se caracterizează prin atragerea capitalului străin, investiții în reînregistrarea tehnică și reconstrucția întreprinderilor. Pe plan mondial investițiile se fac în construcția de mașini, agricultură, perfecționarea structurii investițiilor în ramurile de extragere, procesare și consum. Se face accent asupra creșterii părții active ale mijloacelor fixe.

În dezvoltarea politicii investiționale un rol major îi revine statului. Reglarea politicii investiționale din partea statului se efectuează prin metode economice, prin

mecanismul fiscalității, prin politica de amortizare, prin subvenții. În realizarea politicii investiționale se implică organizațiile de susținere economică, informațională a proiectelor, inclusiv ministerele de resort; investitorii și executorii lucrărilor din străinătate, ce pe larg utilizează rezultatele experienței avansate.

Proiectarea investițională reprezintă elaborarea unui complex de documentație tehnică, ce include întemeierea tehnico-economică (business-planul proiectului investițional, note explicative, desene tehnice și alte materiale necesare pentru realizarea proiectului). O parte inalienabilă a proiectării investiționale este elaborarea devizului de cheltuieli ce determină valoarea proiectului investițional. Proiectul include: materiale tehnice (desena, calcule, machete, mostre), textul prealabil a unor documente (planuri, contracte), ideea sau problema, mijloacele de soluționare a problemei.

Elaborarea și realizarea proiectului investițional în primul rând cu caracter de producție se realizează pe parcursul unei perioade îndelungate – de la idee pînă la întrucupare. Orice proiect n-are nici o valoare fără realizare.

La evaluarea eficienței proiectelor investiționale prin indicatorii de piață este necesar de a lua în seamă lansarea și finisarea lucrărilor. Pentru un cercetător, savant, proiectant lansarea proiectului se consideră momentul apariției ideii, dar pentru oamenii de afaceri – investirea inițială a mijloacelor bănești în realizarea proiectului.

Realizarea proiectului necesită îndeplinirea unui ansamblu de acțiuni legate de întemeierea tehnico-economică, organizarea lucrărilor, încheierea contractelor, finanțarea, aprovizionarea cu resurse, construcție, darea în exploatare a obiectelor. Deacea fiecare etapă poate fi divizată de careva trepte pînă la următoarea etapă.

Ciclul investițional include trei faze, fiecare avînd obiective specifice.

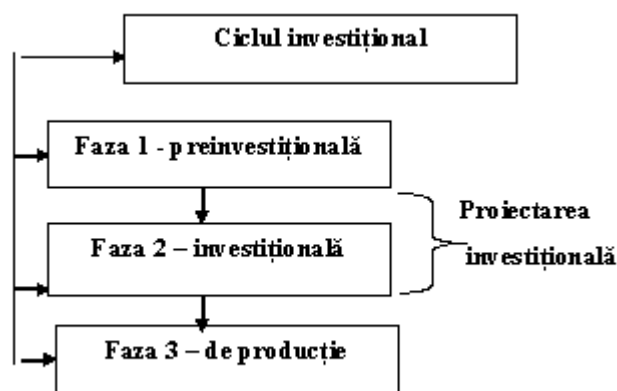


Fig. 3. Structura ciclului investițional

Sursa: Elaborat de autor

Faza preinvestițională cuprinde perioada de la cercetarea prealabilă pînă la adoptarea deciziei finale privind proiectul investițional. Faza preinvestițională și faza investițională se referă la domeniul proiectării investiționale, dar faza de producție, la

studierea disciplinelor manageriale (organizarea producției și remunerarea muncii, planificarea, finanțarea, analiza). La faza preinvestițională se studiază fezabilitățile viitorului obiect de proiectare și întreprinderea (firma – investitor, organizatorul proiectului) în decizie prealabilă cu privire la investiții și numește conducătorul. Cercetare diferitor variante de realizare a proiectului, întemeierea tehnico-economică și evaluarea eficienței pot fi efectuate de specialiștii întreprinderii, precum și de organizații specializate – organizații de proiectare, arhitectură, construcție, consulting.

Faza investițională prevede selectarea instituțiilor de proiectare. La această fază se pregătesc desene tehnice, modelul obiectului, se calculează detaliat valoarea proiectului, planuirea prealabilă a lucrărilor. Tot aici se determină antreprenorul general și subantrenorii; se aprobă graficul de efectuare a plăților; se contractează creditele pentru decontări cu subantrenorii și furnizorii.

Faza de producție se caracterizează de întregul proces de activitate economică a întreprinderii.

Fiecare din aceste faze poate fi divizată pe careva trepte, perioade, la care se concretizează obiectivele, metodele și mecanismele de realizare. Procesul de proiectare formal poate fi divizat în două trepte: a) preproiectare (se efectuează devizul preventiv a cheltuielilor luând în considerație necesitățile și posibilitățile financiare a clientului și se selectează cele mai raționale soluții tehnice și tehnologice, ce vor contribui la economia resurselor și creșterea eficienței economice a obiectului); b) proiectarea propriu zisă – care la rândul său se va diviza în proiectul preliminar și proiectul final. La fiecare treaptă se concretizează valoarea obiectului preconizat.

La fiecare fază de lucru asupra proiectului investițional se efectuează valorificarea acestuia. În practica țărilor cu economia dezvoltată se determină valoarea proiectului cel puțin de patru ori și gradul exactității valorii crește de la o fază la alte. Deci, la faza cercetării fezabilității investiționale a realizării proiectului se efectuează evaluarea preliminară. La fiecare fază de elaborare și realizare a procesului investițional se argumentează eficiența economică a proiectului, se analizează profitabilitatea sau cu alte cuvinte se efectuează analiza proiectului ce permite comparația cheltuielilor cu rezultate așteptate.

Examinând o întreprindere în calitate de obiect de investire, investitorul analizează profitul așteptat de la capitalul investit luând în considerație perspectivele dezvoltării producției și numeroasele riscuri. Dacă la aceleași condiții de investire în alte proiecte, profitul va fi maxim se va prefera investirea în întreprindere. Valoarea profitului minim trebuie să reflecte nu cea nominalizată, ci reală, adică „curățată” de inflație. Merge vorba despre indicatorul profitului actualizat. Este necesar de ținut cont și de faptul că se scumpesc resursele energetice ce inevitabil va provoca creșterea cheltuielilor în producție. Ca consecință rambursarea mijloacelor bănești alocate în afacere va fi dificilă. Selectarea valorii pragului de rentabilitate se va însoți de necesitatea modernizării mijloacelor fixe ce sunt uzate și fizic, și moral. În acest sens va fi nevoie de utilizarea unui complex de indicatori financiari, ce reflectă diferite laturi ale activității întreprinderii.

Afară de analiza activității întreprinderii este binevenit de studiat relațiile acesteia cu alte întreprinderi ce funcționează în teritoriu.

Înșușirea activității investiționale ca un sistem de gestiune va permite desfășurarea eficientă a acestei activități la un grad cu risc acceptabil și excluderea erosiunii resurselor financiare.

BIBLIOGRAFIE:

1. Legea “Cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător” nr. 81 din 18.03.2004. Monitorul oficial al Republicii Moldova, nr. 64-66 din 23.04.2004.
2. Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015. Monitorul oficial al Republicii Moldova, nr. 66-68 din 01.04.2008.
3. Hîncu Rodica. Dimensiuni teoretice și practice ale gestiunii investițiilor. Analele Academiei de Studii Economice din Moldova / Acad. de Studii Econ. din Moldova; col. red.: Grigore Belostecinic (preș.), – Ed. a 5-a.- Ch.: Dep. Ed.- Poligr. al ASEM, 2007. – 453 p. – ISSN 1857- 1433.
4. Боди Э., Кейн А., Маркус А. Принципы инвестиций / Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2002. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов (пер. с англ.) – М.: Банки и биржи. 2004.
5. Ендовицкий Д.А. Инвестиционный анализ в реальном секторе экономики. М.: Финансы и статистика. 2003.
6. Крылов Э.И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учеб. пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова и др. - М.: Финансы и статистика. 2003. – 192 с.
7. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции / Пер. с нем. – СПб: Питер, 2000.
8. Шарп У.Ф., Александер Г.Д., Бэйли Д.В. Инвестиции / Пер. с англ. – М.: Филинь, 2006.

ORGANIZAREA ȘI DEZVOLTAREA SISTEMULUI DE ASIGURĂRI MEDICALE FACULTATIVE ÎN REPUBLICA MOLDOVA ÎN CONDIȚIILE EXISTENȚEI ASIGURĂRILOR MEDICALE OBLIGATORII

COBZARI LUDMILA,
prof.univ., dr. hab. în economie, ASEM

MIRON OXANA,
lect. sup. USC „B.P.Hasdeu”, drd ASEM

Abstract: *Importance of security increases significantly, in terms of development and diversification of market relations, when producers are expanding their work place and. Socio-economic importance of MPA is that they complement the guarantees provided through social assistance programs and social security, up to the maximum possible under contemporary standards.*

În condițiile dezvoltării și diversificării relațiilor de piață, atunci când producătorii desfășoară și își extind activitatea desinestător, importanța asigurărilor crește semnificativ. Și în consecință, crește necesitatea perfecționării formelor de protecție a cetățenilor și a bunăstării acestora prin prisma asigurărilor de bunuri și de persoane, care includ asigurarea medicală. Scopul primordial al asigurărilor de sănătate poate fi formulat în felul următor: “... a garanta cetățenilor, la momentul înregistrării cazului asigurat, obținerea unei îngrijiri medicale din contul resurselor acumulate precum și finanțarea măsurilor de prevenire” [6].

Reieșind din scopul comun, se pot evidenția o serie de probleme ce țin de asigurările private de sănătate:

1. Probleme sociale: ocrotirea sănătății populației, asigurarea reproducerii populației, dezvoltarea serviciilor de asistență medicală.
2. Probleme economice: finanțarea ocrotirii sănătății, îmbunătățirea bazei materiale, protecția veniturilor cetățenilor și a familiilor acestora, redistribuirea de fonduri pentru acoperirea cheltuielilor la serviciile medicale prestate în rândul diferitelor grupuri de populație.

După cum se cunoaște, asigurarea medicală este de două tipuri: obligatorie și facultativă, fiecare dintre ele avînd propriile sale caracteristici, principii și proceduri de asigurare.

Asigurarea Medicală Obligatorie (AMO), fiind una dintre cele mai importante elemente ale sistemului de asistență socială a populației, drept parte componentă a sistemului de ocrotire a sănătății și de primire a asistenței medicale corespunzătoare în caz de boală, a fost descrisă detaliat în paragraful anterior.

Tabelul 1

. Principalele deosebiri între asigurările medicale obligatorii și facultative

Asigurarea medicală facultativă	Asigurarea medicală obligatorie
1. Asigurare comercială	1. Asigurare necomercială
2. Parte a activității financiar-comerciale ce se atribuie asigurărilor personale	2. Parte a sistemului asigurărilor sociale
3. Sunt reglementate de Legea cu privire la asigurări și alte acte normative ce reglementează activitatea de antreprenariat.	3. Sunt reglementate numai de Legea cu privire la asigurarea obligatorie de asistență medicală.
4. Condițiile de asigurare sunt stabilite de către compania de asigurare	4. Condițiile de asigurare sunt stabilite de către instituțiile de stat și CNAM
5. Poartă un caracter facultativ	5. Poartă un caracter obligatoriu
6. Se încheie individual, de familie sau în grup.	6. Se încheie în masă, într-un mod general.
7. Se efectuează de către companiile de asigurări, pe diferite tipuri de proprietate	7. Pus în aplicare de CNAM (organizație non profit)
8. Asigurații sunt persoane fizice și juridice	8. Asigurații sunt - angajatori și angajați - statul și autoritățile publice locale
9. Sursa de resurse financiare este constituită din veniturile persoanelor fizice și din contul profiturilor antreprenorilor.	9. Sursa de resurse financiare este suplimentată din contul contribuțiilor provenite din partea lucrătorilor și angajatorilor, precum și de la bugetul de stat.
10. Programul de asigurare (numărul de servicii), este prestabil în contractul încheiat între asigurat și asigurător.	10. Programul Unic de Asigurări Medicale (serviciile minime garantate) este aprobat de către autoritățile de stat.
11. Tarifele sunt stabilite în contract, pe baza calculului actuarial	11. Tarifele sunt stabilite prin lege, în funcție de numărul persoanelor asigurate
12. Prețurile pentru serviciile oferite de către instituțiile medicale se stabilesc în comun acord (contract)	12. Prețurile pentru serviciile prestate de instituțiile medicale se stabilesc în comun acord între subiecții asigurării obligatorii
13. Veniturile pot fi utilizate în orice activitate comercială și necomercială.	13. Veniturile pot fi utilizate numai pentru a dezvolta activitatea de bază a asigurării medicale obligatorii.
14. Sistemul de control al calității este stipulat în contract	14. Sistemul de control al calității este stipulat în acordul părților coordonat cu CNAM.

Sursa: Elaborat de către autor pe baza: Alexei Rusu. Finanțarea Sistemului Sănătății în Economia de Piață. Editura „Business-Elite” S.A., Chișinău, 1999, Constantin Ețco, Ludmila Goma, Elizaveta Reabov, Sergiu Marin și Nina Globa. Economia ocrotirii sănătății. Manual. Editura EPIGRAF, Chișinău, 2000; Veronica Idrecean, Teza de doctor „Aspecte economice și manageriale ale asigurărilor facultative de sănătate în Republica Moldova”, 2006.

Asigurarea Medicală Facultativă (AMF) similară asigurărilor medicale obligatorii, urmărește același scop social – oferirea unor garanții financiare cetățenilor privind accesul la serviciile de asistență medicală prin intermediul asigurărilor. Cu toate acestea, aceste obiective pot fi atinse prin intermediul a două sisteme diferite și cu mijloace diferite, condiționate de diferențele majore ce există între asigurarea medicală obligatorie precum și cea facultativă.

Constatând distincțiile enumerate mai sus dintre asigurarea medicală obligatorie și cea facultativă, putem menționa următoarele:

În primul rând, AMF, spre deosebire de AMO, nu face parte din sectorul public, ci din asigurări comerciale. AMF, alături de asigurările de viață și contra accidentelor face parte din categoria asigurărilor de persoane și în același timp, este o asigurare socială, contribuind astfel la protecția socială a populației.

În al doilea rând, de regulă, AMF este o formă complementară la AMO, asigurând cetățenilor posibilitatea de a primi servicii medicale în plus față de programele AMO sau garantate în cadrul sistemului național de ocrotire a sănătății.

În al treilea rând, în ciuda faptului că ambele sunt prezentate ca fiind niște sisteme de asigurări, la baza AMO stă principiul solidarității, pe când în AMF persistă principiul mutualității. Potrivit contractului AMF persoana asigurată beneficiază de acele tipuri de servicii medicale pentru care a fost achitată prima de asigurare.

În al patrulea rând, participarea în cadrul programelor AMF nu este reglementată de către stat și realizează nevoile și oportunitățile fiecărui cetățean în parte sau chiar a unui grup de profesioniști.

Din punct de vedere economic, AMF este un mecanism de compensare pentru cetățeni al unor costuri și a unor pierderi legate de boală sau accidente. Importanța socio-economică a AMF rezidă în faptul că ele completează garanțiile oferite prin intermediul programelor de asistență socială precum și de asigurări sociale, pînă la maxim posibil în condițiile standardelor contemporane. Acest lucru este valabil mai ales pentru tratamente și diagnosticare costisitoare, folosirea unor tehnologii medicale avansate, asigurarea condițiilor mai confortabile de tratament.

Începutul pieței de asigurări din Republica Moldova se datează în anul 1991, prin constituirea GOSSTRAH-ului pe lângă Ministerul Finanțelor, care a fost mai apoi reorganizată în societatea pe acțiuni ASITO SA. În scopul sporirii eficienței asigurărilor din Republica Moldova au fost constituite societăți de asigurări cu capital privat, mixt și străin. Neluînd în considerație acest fapt, din cauza imaturității pieței de asigurări din Moldova și dificultăților întâmpinate în perioada de tranziție, societățile de asigurare prestau o listă limitată de produse de asigurare. În special această tendință se manifesta în domeniul asigurărilor de persoane. În special, asigurarea medicală începe să se dezvolte și să câștige poziții pe piața asigurărilor pe la sfârșitul anilor '90 al secolului trecut. Această evoluție se datorează situației financiare dificile a sistemului național de ocrotire a sănătății. În condițiile unor finanțări insuficiente a instituțiilor medicale și de creștere a fluxurilor financiare ascunse în domeniul prestării serviciilor medicale, una dintre soluțiile utile a fost introducerea pe piața serviciilor medicale a asigurărilor medicale facultative de către societățile de asigurare private.

De la 1 ianuarie 2004, în Republica Moldova a intrat în vigoare Legea № 1585-XIII din 27.02.1998, „Cu privire la Asigurarea Medicală Obligatorie”, care a schimbat radical sistemul național de ocrotire a sănătății. A fost adoptat Programul Unic al asigurării obligatorii de asistență medicală, statutul CNAM, și alte acte normative, care au constituit cadrul legal al reformei.

Totuși, până în prezent, Programul Unic al asigurării obligatorii de asistență medicală acoperă până la 50% din volumul serviciilor medicale solicitate de populație, fapt care creează unele premise în ceea ce privește prestarea serviciilor medicale, solicitate de către asigurați și care nu sunt acoperite prin Programul Unic, inclusiv ceea ce ține de asistență medicală planificată în condiții de staționar, o parte din diagnosticările și medicamentele prescrise costisitoare, contra plată sau prin asigurările medicale facultative.

Cu părere de rău, dezvoltarea asigurărilor medicale facultative a fost brusc întreruptă în 2004, când a intrat în vigoare și a început să opereze pe întreg teritoriul republicii asigurarea medicală obligatorie.

Acest eveniment poate fi privit din punct de vedere atât pozitiv, cât și negativ.

În primul rând, angajatorii care sunt obligați să plătească contribuțiile obligatorii de AMO, au încetat să mai încheie contracte colective de asigurare a angajaților săi cu societățile private de asigurări. Din acest motiv, a scăzut dramatic numărul polițelor de asigurare medicală emise de către companiile de asigurări, ce poate fi evaluată ca o latură negativă.

În al doilea rând, obligativitatea contribuțiilor lunare a dus la răspândirea unor astfel de fenomene negative, cum ar fi angajarea neoficială la locul de muncă, achitarea salariilor „în plic”; și altele, care, de asemenea, sunt evaluate negativ.

Dar sunt și momente pozitive în ceea ce privește implementarea asigurărilor obligatorii de asistență medicală pe teritoriul republicii. Mai întâi de toate, a câștigat populația, obținând astfel acces la serviciile medicale fără ca să mai contracteze o poliță de asigurare individuală la una dintre companiile de asigurări. În al doilea rând, prestarea acestor servicii medicale s-a garantat de către stat și a devenit mai accesibilă.

Spre deosebire de asigurarea obligatorie de asistență medicală, care acționează în baza unei legi separate, care reglementează principalele momente ale acestui tip de asigurare, asigurarea medicală facultativă până în prezent, nu este reglementată de acte normative special elaborate care ar determina punerea în aplicare în Republica Moldova a asigurării medicale facultative.

Actualmente, singurul act normativ primar este Legea cu privire la asigurări din 21/12/2006, care constituie baza pentru orice tip de asigurare, cu excepția asigurării medicale obligatorii [3]. Ea reprezintă un cod de legi, care reflectă baza normativă a asigurărilor, categoriile, precum și clasele din activitatea de asigurare, procedura de încheiere a unui contract de asigurare, reglementarea activităților de asigurare și reasigurare, precum și activitatea intermediarilor și responsabilităților participanților în procesul de asigurare.

Conform clasificărilor, prevăzute de această lege, asigurările se împart în două mari categorii: în asigurări de viață și asigurări generale. Activitatea asiguratorului se

desfășoară în exclusivitate pe baza unei licențe eliberate pentru desfășurarea activităților din categoria „asigurare de viață”, sau din categoria „asigurări generale”[3].

În conformitate cu prevederile Legii menționate, tipurile de asigurări de viață, încheiate pe bază de contract includ:

- a) asigurare de viață, dintre care: asigurare de supraviețuire, asigurare de deces, asigurare de supraviețuire și de deces (asigurarea mixtă de viață), asigurări de viață cu restituirea primelor de asigurare, asigurare de căsătorie, asigurare de naștere;
- b) anuități;
- c) asigurările de viață suplimentare: asigurările de deces în accident, asigurările de vătămări corporale, asigurările de incapacitate permanentă de muncă din boală, asigurările de incapacitate permanentă de muncă din accident, asigurările de incapacitate temporară de muncă din boală, asigurările de incapacitate temporară de muncă din accident, asigurările de spitalizare, asigurările de cheltuieli medicale, asigurările de boli grave, asigurările de șomaj, când acestea sânt subscrise suplimentar unui contract de asigurare de viață;
- d) asigurările permanente de sănătate.

Reieșind din aceasta, putem concluziona că la categoria de asigurări medicale facultative în Republica Moldova se poate atribui și asigurarea de viață suplimentară, cum ar fi:

- a) asigurările de deces din accident;
- b) asigurările de vătămări corporale;
- c) asigurările de incapacitate permanentă de muncă din boală;
- d) asigurările de incapacitate permanentă de muncă din accident;
- e) asigurările de incapacitate temporară de muncă din boală;
- f) asigurările de incapacitate temporară de muncă din accident;
- g) asigurările de spitalizare;
- h) asigurările de cheltuieli medicale;
- i) asigurările de boli grave;
- j) asigurările de șomaj în cazul în care sunt înregistrate în contractul de asigurare de viață;
- k) asigurare medicală permanentă.

Asigurările medicale ca o parte componentă a asigurărilor de viață includ toate tipurile de asigurări ce țin de protecția intereselor patrimoniale atât ale asigurătorilor cât și al asiguraților, legate de pierderea capacității de muncă precum și de sănătate. Interesele directe ale asigurătorului precum și al persoanelor asigurate rezidă în posibilitatea de compensare a cheltuielilor pentru serviciile medicale pe seama asigurătorului. Astfel, putem spune că „asigurarea medicală” - este o asigurare în caz de înrăutățire a sănătății pentru orice motiv: boală, accidente, intoxicații, acțiuni intenționate ale terților, etc. Asigurarea medicală facultativă este predestinată pentru finanțarea acordării asistenței medicale peste volumul garantat de stat, oferit în cadrul asigurărilor medicale obligatorii.

În cadrul societăților de asigurare fondurile asigurărilor medicale facultative sunt constituite din contul contribuțiilor de asigurare facultativă al întreprinderilor și organizațiilor, precum și din contribuții de asigurare facultativă de la diferite grupuri sociale și persoane fizice. Astfel, vom analiza dinamica dezvoltării asigurărilor medicale facultative în Republica Moldova pentru anii 2007-2010, precum și vom analiza modificările cotei de piață al AMF din această perioadă.

Tabelul 2

Analiza în dinamică a ponderii primelor de asigurare subscrise pe asigurările medicale facultative din Republica Moldova pentru perioada 2007-2010

Prime brute subscrise	2007		2008		2009		2010	
	mii. lei	%	mii. lei	%	mii. lei	%	mii. lei	%
Total, Asigurări medicale facultative	30397,9	4,2	29261,6	3,51	38562,3	4,74	45431,8	4,96
Inclusiv: - cu valabilitate în afara teritoriului Republicii Moldova	22389,2	3,09	20497,8	2,46	22167,2	2,73	28159,6	3,08
- cu valabilitate în Republica Moldova	8008,7	1,11	8763,8	1,05	16395,1	2,0	17272,2	1,89
Total prime brute acumulate pentru toate tipurile de asigurări	724198,1	100	833242,3	100	813189,0	100	914715,8	100

Sursa: *Încasări de prime de asigurare și plăți a despăgubirilor și sumelor asigurate pentru anii 2010, 2009, 2008, 2007.* (<http://www.cnpf.md/md/segas/>) Elaborat de autor.

Conform datelor din tabelul 2 și după ultimele calcule, cota primelor de asigurare calculate pentru asigurările medicale facultative față de totalul primelor de asigurare pe toate tipurile de asigurare în țară constituie 4,96%. Acest indicator a crescut în comparație cu anul 2007 cu 0,76 puncte procentuale (4,96%-4,2%), ce poate fi evaluat ca fiind unul pozitiv. În același timp, ponderea primelor de asigurare pentru AMF se formează, conform datelor analizate, în principal datorită contractării asigurărilor cu persoanele care preponderant pleacă peste hotare, ponderea cărora în general pe total asigurări a constituit 3,09% în anul 2007 și 3,08% în anul 2010, pe când ponderea primelor de asigurare medicală facultativă pe teritoriul Republicii Moldova a constituit doar 1,11% în anul 2007 și 1,89% în anul 2010, ce ne demonstrează încă odată că acest tip de asigurare la nivel național nu este suficient dezvoltat.

Tabelul 3

Analiza în dinamică a ponderii a despăgubirilor de asigurare achitate pentru asigurările medicale facultative din Republica Moldova pentru perioada 2007-2010

Despăgubiri de asigurare achitate	2007		2008		2009		2010	
	mii. lei	%	mii. lei	%	mii. lei	%	mii. lei	%
Total pe asigurarea	8224,6	3,49	8068,2	3,0	9424,5	3,14	10296,2	3,32

medicală facultativă								
Inclusiv: - cu valabilitate în afara teritoriului Republicii Moldova	4110,3	1,75	3022,2	1,12	3336,5	1,11	5162,5	1,66
- cu valabilitate în Republica Moldova	4114,3	1,74	5046	1,88	6088,0	2,03	5133,7	1,65
TOTAL despăgubiri de asigurare pe toate tipurile de asigurare	235339,0	100	269384,5	100	299982,6	100	310579,9	100

Sursa: *Încasări de prime de asigurare și plăți a despăgubirilor și sumelor asigurate pentru anii 2010, 2009, 2008, 2007.* (<http://www.cnpf.md/md/segas/>). Elaborat de autor.

Conform datelor din tabelul 4 volumul primelor de asigurare pe AMF în Republica Moldova pentru anul 2010 în comparație cu anul 2009 s-a majorat cu 6,9 mln. lei. Aceasta se datorează în mare parte, la majorarea cotelor de prime tarifare pe acest tip de asigurare a societății de asigurare MOLDASIG SRL, care a înregistrat o creștere a acestui indicator în anul 2010 în mărime de 7 mln. lei.

Cea mai mare pondere la capitolul prime brute subscrise pe AMF îl ocupă compania deja menționată MOLDASIG SRL – 34,11%. Al doilea loc îi aparține ASITO SA cu o pondere de 28,13%. Este de menționat și faptul că, în anul 2009 ASITO SA ocupa primul loc cu o cotă de 41,48%, iar MOLDASIG SRL corespunzător ocupa locul doi cu o cotă de 22,5%. În anul curent MOLDASIG SRL și-a majorat cota de participare pe piață la capitolul AMF 12,06%, iar ASITO SA – și-a micșorat acest indicator cu 13,35 puncte procentuale. În pofida unui liderism evident dintre cele două companii menționate, celelalte societăți de asigurare de asemenea participă în mediu cu o cotă de la 1,62% - MOLDCARGO SRL pînă la 6,44% - VICTORIA ASIGURARI SRL.

Tabelul 4

Cota de participare a companiilor de asigurare pe piața asigurațiilor medicale facultative din Republica Moldova în dinamică pentru perioada 2007-2010

Societăți de asigurare	2008		2009		2010		Abaterea (+/-) în %	
	Primele brute subscrise pe AMF, lei	Cota de participare, %	Primele brute subscrise pe AMF, lei	Cota de participare, %	Primele brute subscrise pe AMF, lei	Cota de participare, %	2009 față de 2008	2010 față de 2009
ASITO SA	7896259	26,99	15996688	41,48	12779268	28,13	+14,49	-13,35
ASTERRA GRUP SRL	497101	1,70	946437	2,45	1154765	2,54	+0,75	+0,09
DONARIS-GROUP SA	951037	3,25	1321269	3,43	1838375	4,05	+0,18	+0,62
GALAS SA	1963453	6,71	2158187	5,60	1660571	3,66	-1,11	-1,94
GRAWE CARAT ASIGURĂRI SA	2702518	9,24	2445884	6,34	2388387	5,26	-2,9	-1,08
KLASSIKA ASIGURĂRI SA	353770	1,21	839389	2,18	1265319	2,79	+0,97	+0,61
MOLDASIG SRL	9136460	31,22	8501981	22,05	15497377	34,11	-9,17	+12,06
MOLDCARGO SRL	961894	3,29	825852	2,14	736595	1,62	-1,15	-0,52

VICTORIA ASIGURARI SRL	736803	2,52	1484537	3,85	2925185	6,44	+1,33	+2,59
EXIM-ASINT SA	971090	3,32	834805	2,16	747531	1,65	-1,16	-0,51
Alte societăți	3091251	10,56	3207231	8,31	4429599	9,75	-5,75	+1,44
Total	29261636	100,0	38562260	100,0	45431781	100,0	X	X

Sursa: Încasări de prime de asigurare și plăți a despăgubirilor și sumelor asigurate anual 2010, 2009, 2008, 2007. (<http://www.cnpf.md/md/segas/>). Elaborat de autor.

Datele de mai sus evidențiază existența unei concurențe acerbe pe care societățile de asigurare o duc în contractarea asigurărilor medicale facultative precum și a evoluției pozitive a AMF în Republica Moldova

În legătură cu noile tendințe de scumpire a serviciilor medicale, în asigurările medicale au început să apară sisteme complet noi de plată pentru serviciile medicale, care ar putea fi adaptate și utilizate în practica națională. Astfel de metode pot deveni: asigurări medicale cu un control asupra utilizării pe viitor a mijloacelor de asigurare, plata de către asigurator a tuturor serviciilor medicale necesare în cursul anului asiguratului, urmat de un tarif suplimentar (la sfârșitul anului calendaristic) care depășește valoarea primelor de asigurare acumulate pentru anumite tipuri de tratament, și altele.

Pentru dezvoltarea ulterioară a sistemului național de ocrotire a sănătății este nevoie de a ajusta în timp util la condițiile internaționale al acestei ramuri, precum și cu noile tendințe de reformare a sistemului național de ocrotire a sănătății.

BIBLIOGRAFIE:

1. Legea cu privire la asigurarea obligatorie de asistență medicală, nr. 1585-XIII din 27.02.1998 // MO, nr.38-39/280 din 30.04.1998.
2. Legea ocrotirii sănătății nr. 411-XIII din 28.03.1995. // MO, nr.34/373 din 22.06.1995.
3. Legea Republicii Moldova cu privire la asigurări, nr. 407-XVI din 21.12.2006 // MO, nr.47-49/213 din 06.04.2007.
4. FOTESCU, S.; BOTNARI, N. Constituirea și funcționarea pieței asigurărilor din Republica Moldova. *Economica*. 2000, nr.1, p.85-88.
5. FOTESCU, S.; COBZARI, L. Unele abordări privind esența asigurării obligatorii de asistență medicală. *Drept, Economie și Informatică*. 2007, nr.2 (12), p.34-40.
6. IDRICEAN, Veronica. *Aspecte economice și manageriale ale Asigurărilor Facultative de sănătate în Republica Moldova* : tz. dr. în medicină. Chișinău, 2006.
7. *Indicatorii de bază ai companiilor de asigurare din Republica Moldova anual 2007*.
8. *Indicatorii de bază ai companiilor de asigurare din Republica Moldova anual 2008*.

9. *Indicatorii de bază ai companiilor de asigurare din Republica Moldova anual 2009.*
10. *Indicatorii de bază ai companiilor de asigurare din Republica Moldova anual 2010*
11. *Încasări de prime de asigurare și plăți a despăgubirilor și sumelor asigurate anual 2007.*
12. *Încasări de prime de asigurare și plăți a despăgubirilor și sumelor asigurate anual 2008.*
13. *Încasări de prime de asigurare și plăți a despăgubirilor și sumelor asigurate anual 2009.*
14. *Încasări de prime de asigurare și plăți a despăgubirilor și sumelor asigurate anual 2010.*

STUDIAREA COMPORTAMENTULUI CONSUMATORULUI PRIN CERCETAREA MODELELOR DE CONSUM ȘI A FACTORILOR CARE INFLUENȚEAZĂ PREFERINȚELE CONSUMATORILOR

CĂLUGĂREANU IRINA,
dr., ASEM

BĂNCILĂ FELICIA,
drd ULIM

Abstract. *Studying consumer behaviour become marketing specialists preoccupation, since they can find out how do consumers choose their products and services wanted for satisfying their multiples needs, what are the stimulus, factors that influence their choice.*

Existența oamenilor se bazează pe consumul de bunuri materiale și servicii, pe care fie le preiau direct din natură, fie le achiziționează de pe piață, realizarea acestuia făcând necesare toate tipurile de activități economice pe care ei le desfășoară (atât ca indivizi, cât și ca membri ai unor socio-grupuri). Teoria consumului, după cum se știe, explică preferințele unor persoane și a unităților economice, reieșind din măsurarea dimensiunilor necesităților, consumului și cererii, prin construirea modelului de consum. Cercetările modelelor de consum individual în România, efectuate de către M. Stanciu [1, p. 3] menționează că: „în prezent, nu există o înțelegere exhaustivă a comportamentelor de consum și mai ales a motivațiilor reale ale adoptării anumitor practici de consum, deși în acest domeniu s-au acumulat de către savanții din economie, psihologie, etc; ani mulți de studii, observații și cercetări metodice. În fiecare situație însă, cercetările și-au delimitat strict aria de investigare, utilizând o metodă specifică de investigare. Niciodată însă nu s-a putut investiga într-o manieră mulțumitoare câmpul raționalității consumatorilor și cu atât mai puțin zona impulsurilor inconștiente ce stau la baza comportamentului de consum efectiv.” În principiu, studierea modelelor de consum se poate face prin mai multe metode, în funcție de natura și amploarea intereselor de cunoaștere ale investigatorilor. (Tabelul 1).

Cercetînd modelele de consum individual în România, demonstrează, că se găsesc deosebiri esențiale în abordări la studierea comportamentului economic al consumatorului de către specialiștii din domeniul economiei, psihologiei și marketingului [1, p. 30]. Așa dar, la economiști „actorul” totdeauna calculează variantele alegerii. Pentru psihologi — raționamentul rațional este doar una dintre variantele de soluții, care poate fi admisă, de asemenea, în baza obișnuințelor, emoțiilor etc. Însă, chiar dacă alternativele sunt calculate, nu va fi aleasă în mod obligatoriu varianta cea mai profitabilă. La rîndul său, specialiștii din domeniul marketingului demonstrează, că asupra deciziei consumatorului de cumpărare a mărfurilor, influențează stimulentele de marketing. Mai mult ca atât, există factori, care

influențează asupra comportamentului cumpărătorilor: culturali, sociali, personali și psihologici. Totodată, procesele, care decurg în sfera culturii (sănătatea, alimentația, instruirea, promovarea socială, tradițiile de familie etc.) și subculturii (naționale, religioase, rasiale, de vîrstă și altele), — reprezintă una din cele mai importante cauze care influențează doleanțele și comportamentul consumatorului.

Tabelul 1

Caracteristica succintă a premiselor teoretice, care stau la baza măsurării dimensiunilor necesităților, consumului și cererii [15].

Denumirea modelului (N.P. autorilor, fondatori ai teoriilor)	Conținutul succint al premiselor teoretice, care stau la baza modelului de consum
<i>1.1. Modelul utilității.</i>	<i>Modelul bazat pe teoria economică a utilității maxime. Presupunerea, că consumatorii sunt în stare să aranjeze preferințele în așa mod, încît să poată alege coșul de mărfuri, care maximizează utilitatea în cazul veniturilor limitate. Cu alte cuvinte, prezentarea comportamentului consumantului sub formă de căutare a utilității maxime (marginale) în procurarea unor sau altor bunuri materiale. În cazul consumului bunurilor utilitatea generală crește, iar utilitatea maximă se reduce în măsura saturării necesităților (satisfacerii consumantului) odată cu fiecare unitate de bunuri suplimentare. Astfel supoziția fundamentală a modelului este aceea că "actorul"</i>
<i>1.2. Modelul de conjunctură.</i>	<i>Modelul bazat pe teoria economică a elasticității consumului și cererii. Capacitățile depistate ale consumului și cererii se schimbă în anumite limite sub influența diferitor factori economici. Modificarea cheltuielilor totale determinată de modificarea prețului este corelată cu elasticitatea cererii. Dacă elasticitatea este subunitară, modificarea procentuală a prețului va depăși modificarea procentuală a cantității. Așadar, modificarea prețului va fi cea mai importantă dintre cele două variații, astfel încat cheltuielile totale se vor modifica în aceeași direcție cu variația prețului. Însa, dacă elasticitatea este supraunitară, modificarea procentuală a cantității va depăși modificarea procentuală a prețului. Variația cantității va fi în acest caz cea mai importantă variație, astfel încît totalul cheltuielilor se va modifica în aceeași direcție cu variația cantității Totodată se determină cu cîte procente se va modifica cererea</i>
<i>1.3. Modelul normelor de consum.</i>	<i>Modelul bazat pe teoria consumului normativ (rațional). Elaborarea bugetului de consum normativ (rațional), în limitele căruia se determină reperele țintă ale consumului. În calitate de acestea, mai întîi de toate, sunt produsele alimentare, vestimentația și un șir de mărfuri de utilizare îndelungată. Acest model utilizează metodele bugetelor normative de consum, metodele minimumului de existență, metoda bugetului de prosperitate, metoda bugetului rațional, și a.</i>

2.1. Modelul motivațional.	<i>Modelul, care nu are descriere formală clară, dar care recunoaște influența motivului în calitate de necesitate deosebită, urgența căreia este suficientă de a orienta omul pentru satisfacerea acesteia. Acest model este prezentat prin totalitatea submodelelor, care descriu alegerea cumpărătorului ca fenomen cu multe aspecte, condiționat de utilitatea bunului percepută de către consumator, reieșind din a) acțiunea anumitor factori psihologici, care formează comportamentul omului, inclusiv și la nivelul subconștientului; b) din ierarhia necesităților și/sau a sistemului de valori independente, precum și c) apariția anumitor emoții în situația în care informația obținută majorează probabilitatea satisfacerii necesităților comparativ cu prognoza care deja există; și a.</i>
2.2. Modelul identificațional.	<i>Modelul, care nu are descriere formală clară, dar care recunoaște adaosul cultural la valoarea de consum a mărfii în calitate de determinantă, care condiționează alegerea cumpărătorului. Acest model este prezentat prin totalitatea submodelelor, care descriu alegerea cumpărătorului ca fenomen cu multe aspecte, când omul se identifică cu un grup social sau altul; când identificarea socială este construită nu pe sistemul distribuirii muncii și producției, dar în afara locului de muncă - acasă, la odihnă, la distracții, adică pe metoda de consum. Consumul este condiționat de setul specific de simboluri culturale și de valori, care determină „stilul de viață” nu ca imagine de comportament al unui anumit grup statutar, dar ca individualitate, autoexprimare și stil de conștientizare.</i>
3.1. Modelul economiei non-formale.	<i>Modelul, care recunoaște existența economiei tenebre și economiei non-formale în calitate de componentă a acesteia. În acest caz consumatorul efectuează plățile pentru diverse servicii nu doar în formă deschisă, ci și sub formă de „cofinanțare ascunsă”. Paradoxul situației este condiționat de doi factori principali: 1) populația achită în mod forțat serviciile, determinate de către legislație ca gratuite; 2) de complexul de servicii gratuite (de exemplu, medicale) beneficiază în special grupul social cu venituri mari, adică acei, care sunt apti să achite aceste servicii.</i>

Sursa: Interpretat de autor în baza [3, 4, 5, 6]

Specialiștii de seamă din domeniul marketingului Ph. Kotler și G. Armstrong au propus un model de bază care vizează comportamentul cumpărătorului [2, p. 522]. Acesta utilizează noțiunea de "boxă neagră" și arată, că stimulentele de marketing influențează asupra deciziilor consumatorului privind cumpărarea mărfurilor, serviciilor: asupra alegerii produsului, mărcilor, comerciantului, determinării timpului și sumei cumpărăturii. Autorii studiază, de asemenea, factorii care influențează asupra comportamentului consumatorului. Aceștia, mai întâi de toate, sunt factorii culturali, sociali, personali și psihologici. Ph. Kotler și G. Armstrong [523] consideră, că procesele, care decurg în sfera culturală, constituie cea mai adâncă cauză a doleanțelor și comportamentului consumatorului. La acest factor se referă sănătatea, alimentația, instruirea, promovarea socială, tradițiile de familie etc. Factorii subculturii se

caracterizează prin semne naționale, religioase, de rasă, de vîrstă și alte semne. Analizînd factorii sociali, în special cei de grup, autorii delimitează grupele de atracție, grupe de tendință, grupe de izolare etc., care au influență asupra psihologiei consumatorului și prin urmare, trebuie să fie luate în considerare la realizarea măsurilor de marketing. Puterea influenței de grup se schimbă în funcție de produs și de mărcile produsului și are tendință de amplificare în importanța cumpărării. Produsul sau marca acestuia poate în asemenea caz să devină simbol al statutului, cînd cumpărătorul este unul dintre acele persoane care posedăun astfel de produs.

Ph. Kotler evidențiază cinci tipuri de necesități de cumpărare:

1. necesități declarate;
2. necesități reale;
3. necesități nedeclarate (intuitive);
4. dorința unui decalaj de piață pozitiv;
5. necesități tainice (iraționale, subconștiente).

În final, doar primele două necesități dintre cele menționate se referă nemijlocit la produs, iar restul, într-o măsură sau alta - la domeniul relațiilor reciproce umane.

Analiza consumatorului se bazează pe concepția «7 OS» (după literele inițiale și finale ale termenilor din limba engleză) care este compusă din studierea următoarelor elemente:

1. participanții pieței - cine efectuează cumpărături pe piață;
2. produsele de pe piață - care produse și articole se cumpără/se vînd pe piață, ce necesități nesatisfăcute persistă;
3. scopurile pe care și le trasează participanții pieței - cauzele cumpărării;
4. organizațiile prezente pe piață – cine este legat reciproc cu consumatorii pe piață;
5. procesele organizaționale ale pieței – cum se efectuează cumpărăturile;
6. posibilitățile de procurare - cînd se efectuează cumpărăturile;
7. canalele desfacerii -unde se efectuează cumpărăturile.

Este important de remarcat, că întrebările abordate servesc doar ca bază pentru obținerea informației primare despre comportamentul consumatorului. Răspunsul la acesteastă întrebări cheie ar fi că: ceea ce influențează asupra alegerii de consum finale necesită o analiză aprofundată a motivelor și stimulentele interne și externe.

L. Abbot, G.S. Becker și un șir de alți savanți [3, p. 234] subliniază, că comportamentul real a consumatorilor este departe de modelele economice raționale și în realitate se corelează cu obiectivele valorice individuale și nivelul satisfacerii doleanțelor, necesităților de către produsul concretă de pe piață.

Comportamentul cumpărătorului este supus influenței a patru principali factori psihologici: motivarea, perceperea, obiectivele și convingerile. Pe lîngă modelele generale ale comportamentului consumatorilor se evidențiază modele de bază particulare: stochastice, sau modele ale probabilității; liniar-experimentale; modele de

prelucrare a informației, etc. Actualmente în economie se majorează factorii incertitudinii, care nu sunt legați nemijlocit cu piața [2], care ilustrează influența factorilor cu caracter cultural, social, personal și psihologic asupra comportamentului cumpărătorului la cumpărarea produselor.

Analiza literaturii accesibile nouă a demonstrat existența câtorva abordări care determină procesul de luare a deciziei de cumpărarea. Una dintre abordări este prezentată în Figura 1.

Schema propusă în figura 1 ilustrează, că în situația creată la moment, antreprenorul, pentru a-și menține cota sa pe piață trebuie să aibă închipuire nu doar despre necesitățile consumatorului, ci și despre faptul, cum ei gîndesc și cum percep procesul cumpărării produselor.

La prognozarea comportamentului consumatorilor în fața marketerilor se află problema studierii sistemelor de valori ale grupelor țintă de consumatori. Cel mai frecvent în cerce țările de marketing se utilizează metoda studierii orientărilor valorice [5] – aceasta este întruchiparea intelectuală a necesităților profunde, nu doar individuale, dar și sociale și instituționale.

Este necesar de remarcat, că valorile reprezintă închipuirile sau așteptările care determină comportamentul consumatorului. Aceste determinante importante ale modului de viață sunt noțiuni mai extinse, decît obiectivele sau tipurile de variabile, care se conțin în metodica A10 (Activities, Interests and Opinions - cunoștințe, interese și opinii) [3, pag. 53].

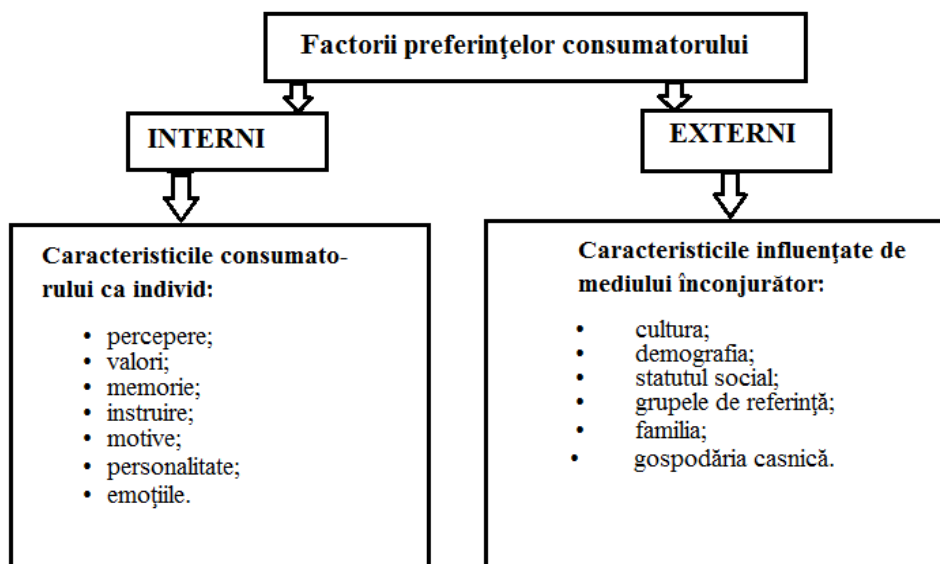


Fig. 1. Factorii care influențează preferințele consumatorului

Sursa: Interpretat de autor în baza [2, p. 254]

În opinia unor autori, de exemplu Ph. Kotler: „Valoarea percepută de către consumator, se determină ca diferență, exprimată în anumite unități convenționale, dintre importanța generală a produsului pentru consumator și cheltuielile lui generale

(preț). Importanța generală reprezintă totalitatea beneficiilor, pe care el așteaptă să le obțină, procurînd produsul sau serviciul. Cheltuielile generale ale consumatorului se determină ca suma cheltuielilor pe care, după cum așteaptă consumatorul, el le va suporta la evaluarea, obținerea și utilizarea produsului” [2, p. 569].

Valorile produselor de pe pozițiile consumatorului potențial prezintă interes pentru specialiștii care elaborează strategiile de marketing ale întreprinderii, deoarece ele ajută de a segmenta piața după așa criteriu psihologic, cum este modul de viață. După cum s-a menționat mai sus, valorile umane se produc sub influența institutelor sociale, care există în mediul extern al anumitei societăți. Prin urmare, studierea sistemului de valori permite companiei de a prognoza direcția dezvoltării activității sale de producție. În așa mod, valorile conțin închipuirea despre totalitatea proprietăților și calităților ideale a mărfii, care sunt dorite în această comunitate socială [3, p. 121].

BIBLIOGRAFIE:

1. Stanciu M. Metode de cercetare a modelelor de consum. București: CIDE, 2006. 47 p.
2. Kotler Ph., G. Armstrong, ș.a. Principiile marketingului. București: Teora, 2008. 1088 p.
3. Baker J. M. Marketing. București: Societatea Științifică și Tehnică, 1997. 497 p.
4. Maslow A.H. Motivație și personalitate. București: Trei, 2008. 510 p
5. Dumitru I. Metoda orientării valorice. Teză de doctor. Orientări valorice și dezvoltare personală. Cluj napoca, 2010
6. www.capital.ro/.../impozit-pe-cheltuieli.html

INSTITUȚIILE ÎNVĂȚĂMÂNTULUI AGRONOMIC ÎN SISTEMUL EDICAȚIONAL AL REPUBLICII MOLDOVA

NESTERENCO CONSTANTIN,
Dr., conferențiar
Colegiul Tehnic Agricol din Soroca

Abstract: *In this thesis it is spoken about the problem of the objective necessity of including the educational agricultural institutions in the market field. It is mentioned also about the managerial peculiarities of these institutions in the actual economy. In conclusions the author indicates some ways of improvement of this problem*

Cuvinte – cheie: *instituții de învățământ agrar; transformări de piață; servicii educaționale; management pedagogic; activitate extrabugetară; reglare statală.*

Întroducere

Învățământul de tip colegiu din Republica Moldova, în fond, este legat de activitatea fostelor tehnicumuri din perioada sovietică, care, de fapt, reprezentau o verigă bine plasată a învățământului profesional cu finalități clare și conexiune efectivă la economia națională de atunci. Acest sistem, moștenit de țară de la vechiul regim, nu se încadra în contextul noilor realități, apărute după anul 1990, precum și în tendința de a prelua experiența statelor avansate. Era necesară o reformare substanțială a sistemului de învățământ profesional, inclusiv a celui mediu de specialitate. În timp scurt, toate tehnicumurile au fost reorganizate în colegii în perioada inițială de activitate.

Material și metodă

A fost utilizată informația publicată în diferite surse bibliografice și acumulate date din presa periodică. În baza acestui studiu au fost utilizate metodele statistice, de sinteză teoretică, de analiză, de comparare monografică ș.a.

Rezultate și discuții

Colegiile au un statut juridic ambiguu, fiind considerate ca instituții de învățământ mediu de specialitate. Dinamica constituirii instituțiilor de învățământ de tip colegiu, preponderent mediu de specialitate (fără instituțiile din stânga Nistrului), este prezentată în tabelul 1.

Pe parcursul anului 1995, prin art. 25 al Legii învățământului, colegiile au obținut statut de instituție de învățământ superior de scurtă durată. Formulările generale și incomplete ale Legii învățământului cu privire la instituțiile de învățământ superior de scurtă durată au contribuit la perpetuarea stării de ambiguitate pentru colegii. Legea nu a fost urmată de acte normative și reglatorii, care ar fi impulsionat constituirea formele noi de învățământ.

Tabelul 1.

Dinamica constituirii instituțiilor de învățământ mediu de specialitate

Tipul instituției de învățământ	Anii								
	Până în a. '90	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2009
Tehnicumuri	56	0	0	0	0	0	0	0	0
Colegii de sine stătătoare	0	53	56	55	58	52	47	45	47
Colegii în cadrul universităților	0	0	0	5	5	6	7	7	7

Sursa: BNS și calculele autorului.

Una din problemele actuale ale societății a fost și rămâne cea a educației și instruirii, care necesită din ce în ce mai mult să fie cât mai adecvată cerințelor noi. Este firesc, ca unele meserii tradiționale să fie abandonate sau puțin solicitate, iar altele, încă necunoscute instituțiilor de învățământ, să fie solicitate de acum pe piețele muncii. Este firesc și alt lucru, când se afirmă, tot mai mult, că principalul argument al dezvoltării economice îl constituie cunoașterea, că singura sursă de putere de acum înainte va fi crearea de noi cunoștințe. De menționat, că, accelerând difuzarea cunoștințelor în economia reală, calitatea resurselor se constituie în principala forță a competiției mondiale.

În această ordine de idei, putem afirma cu certitudine, că schimbările radicale propun optici revoluționare asupra educației, fiind acordată o importanță deosebită formării personalului. Pregătirea continuă a resurselor umane este decisivă pentru progresul social.

Dacă în societățile preindustriale și industriale, în care instruirea se efectua prin contract nemijlocit, prin experiențe proprii, cum erau școlile polivalente și instruirea pe lângă uzinele și fabricile avansate (FZO – instruire de stat de scurtă durată etc.), atunci în societatea cunoașterii oamenii trebuie să învețe până a intra pe piețele muncii, în diverse școli și colegii, studiind toate treptele formării profesionale.

Luând act de faptul, că instituțiile educaționale nu-și pot permite de a dota laboratoarele cu cel mai modern utilaj, care este destul de costisitor, este oportun de a utiliza metoda de instruire cu succes aplicată în trecut – metoda de ucenicie. Instituția de învățământ, din economia de ore sau din contul orelor facultative și opționale, va remunera persoana ce va instrui nemijlocit la locul de lucru elevii. În felul acesta se va amplifica corelația dintre instruire și producție, iar elevii vor fi instruiți pe cel mai modern utilaj. Această metodă se utilizează cu succes în Colegiul Tehnic Agricol din Soroca în procesul realizării practicilor didactice, ce țin de sudarea cu utilaj modern, în procesul de prelucrare metalică a metalelor la strunguri moderne, în procesul de turnare a metalelor. Tot această metodă poate fi utilizată cu succes în procesul de studiere a tehnologiilor intensive, care se aplică tot mai frecvent de fermierii din regiune.

Actualmente, în societate s-au constituit următoarele trepte de instruire: preșcolară, primară, secundară, medie de specialitate, superioară (universitară) și preuniversitară. Referindu-ne la sistemul educațional contemporan, menționăm, că doar adaptarea permanentă a educației asigură dobândirea competențelor necesare pentru a reuși în viitor.

În Republica Moldova, sistemul universitar include două trepte. Un pas destul de important în constituirea sistemului educațional național contemporan revine curriculumurilor disciplinare, care, în majoritatea structurilor, sunt întocmite conform celor trei nivele de cunoștințe: școală - colegiu - universitate. Din acest sistem de educație, un segment important îl formează colegiile din diverse ramuri și domenii, care completează studiile universitare inițiale cu aplicație profesională, mult timp fiind o sursă considerabilă de pregătire a specialiștilor pentru țară. Dinamica și structura instituțiilor de învățământ mediu de specialitate (fără instituțiile din partea stângă a Nistrului) este redată în tabelul 2.

Tabelul 2

Dinamica evoluției instituțiilor de învățământ mediu de specialitate

Anul Colegiile (tehnicurile)	1980	1986	2000	2006	2006/ 1986, %	2008	2009
Total pe țară, inclusiv pe profiluri:	68	56	60	51	91,1	45	47
- agrar		17	7	8	47,1	8	8
- pedagogic		7	9	8	114,3	8	8
- medicină		7	5	5	71,4	5	5
- industrial etc.		25	39	30	120,0	34	26
Amplasarea teritorială:							
- nord		11	14	14	127,3	14	15
- centru		41	40	33	80,5	27	28
- sud		4	6	4	100,0	4	4

Sursa: datele autorului.

Deoarece colegiile (tehnicurile) erau în subordinea ministerelor de resort și erau amplasate tradițional în orașele din zona de nord și centru a țării, acces la aceste instituții de învățământ avea, preponderent, tineretul din raioanele respective, deci, și acoperirea cererii de muncă era mare în aceste localități.

Un loc deosebit de important în sistemul colegial de instruire revine instituțiilor educaționale agrare, în care își fac studiile peste cincizeci la sută din numărul studenților.

Experiența mondială demonstrează cu prisosință, că societatea și statul sunt interesați direct în menținerea și dezvoltarea colegiilor. Întâi de toate, învățământ similar cu cel din țara noastră regăsim în clasificarea internațională a standardelor instruirii (ESCED), utilizată în baza UNESCO, sub nivelul V ESCED. Instruirea la acest nivel are un caracter aplicativ și corespunde studiilor universitare de primul nivel.

Structuri similare de învățământ există și se dezvoltă cu succes în statele avansate ale lumii, iar, ca argument vom prezenta succint câteva exemple.

Marea Britanie dispune de o varietate extrem de largă de instituții de învățământ de tip colegiu. Calificarea după absolvirea colegiului, care este, de fapt, învățământul superior de scurtă durată (Național Vacation Qualification) NVQ confirmă, că deținătorul acesteia poate realiza lucrări și activități în diverse domenii ale businessului și producției: NVQ se bazează pe cerințe practice. (Higher National Diploma) HND este actul de studii, obținut de absolvenții colegiilor, termenul de studii fiind de 2 ani. Absolventul colegiului are calificarea de tehnician superior sau manager inferior. Din punctul de vedere al carierei profesionale, această diplomă permite de a ocupa poziții în limitele medii sau inferioare de conducere. Studiile în colegiile universitare conduc spre obținerea titlului de bacalaureat și durează 3-4 ani.

Canada oferă posibilitatea de instruire în colegii, care sunt foarte asemănătoare ca structură cu tehnicurile sovietice. Se deosebesc: colegii tehnologice și colegii de arte aplicative. Admiterea se efectuează după școala de 12 ani. Există și colegii universitare ce oferă posibilitatea de a obține titluri universitare, precum și programe la nivel de colegii care se finalizează cu obținerea certificatului sau a diplomei.

SUA oferă absolvenților școlii (high School – 12 clase) posibilitatea de a se instrui în colegii de 2 ani (Associate Degree) – cea mai mică clasificare din tabelul rangurilor din învățământul superior. În aceste colegii învață peste 50% din numărul persoanelor care absolvec ulterior universitățile. Din cele peste 5 mii de instituții de învățământ superior, circa 3200 sînt colegii. Cu succes funcționează și colegii cu termenul de studii de 4 ani, care oferă titlul de bacalaureat, acestea fiind preponderent colegii universitare.

Austria și Germania dispun de o rețea largă de instituții de tip *fahrschooler*, ce realizează procesul didactic de tip colegiu în baza studiilor medii incomplete cu o durată de 4-5 ani, de colegii de stat (Training and Further Education) TAFE și de colegii private. Programa de studii pentru a obține o diplomă durează nu mai puțin de 40 de săptămâni, iar programa pentru obținerea unui certificat – de la 12 până la 30 de săptămâni. Scopul studiilor în colegii este pregătirea practică a studentului la specialitatea aleasă. Mai curând, colegiile reprezintă o instruire practică, decât una teoretică. Metodicele de predare/învățare sunt în permanentă schimbare, în conformitate cu cerințele economiei. Asemenea tip de colegii realizează instruirea la specialitățile: de artă, design, fotografie, turism etc. Pe lângă colegii TAFE, există colegii industriale și tehnice, unde durata studiilor variază de la câteva luni până la 3 ani.

Înșușirea programelor de studii din colegii permite obținerea creditelor transferabile, care pot fi utilizate la reducerea duratei studiilor universitare de la 6 luni până la 1,5 ani (durata studiilor în universități este de 3-4 ani și studiile universitare se fac doar contra taxă).

Și în țările care făceau parte anterior din sistemul socialist există structuri, denumite generic învățământ superior universitar, care, în ansamblu, corespunde

nivelului 513 din clasificatorul 48 CED-97 UNESCO. Doar în Rusia, Ucraina, Belarus colegiile nu au statut de învățământ superior.

Din cele relatate rezultă, că:

- învățământul de tip colegiu este o verigă viabilă și necesară pentru pregătirea specialiștilor în toate țările lumii;
- statul și societatea au numai de câștigat prin instruirea specialiștilor în colegii, deoarece ei au o bună pregătire aplicativă, fiind gata să ocupe un loc concret de muncă la nivelul inferior sau mediu de încadrare a specialiștilor.

Totodată, pregătirea unui atare specialist necesită mai puține cheltuieli financiare și temporale; existența colegiilor oferă o anumită posibilitate de alegere pentru absolvenții școlii, în sensul încadrării în câmpul muncii după absolvirea colegiului sau continuarea studiilor la facultate.

Sistemul educațional de tip colegiu include, pe de o parte, tradiționalismul tehnicurilor, iar, pe alta parte, tendințe și schimbări noi, conform Legii învățământului, principiilor conferinței de la Bologna. Tradiționalismul, în primul rând, apare în metoda aprecierii cunoștințelor și a organizării procesului de studii, care prevede un număr mare de discipline (10-14 discipline anual, repartizate în cele două semestre cu câte 3-4 colocvii și nu mai puține examene). Reușita studenților, din cauza supraîncărcării lor din an în an, rămâne la același nivel practic în decursul anilor de studii.

Tabelul 3

**Structura profesională a absolvenților colegiilor agrare din Republica Moldova
(fără raioanele de est)**

	1980	2000	2005	2005/ 1980, %	2009	2010
Total colegii și tehnicumuri, un.	15	9	8	38,1	8	8
Numărul absolvenților, mii	3,6	1,9	1,3	31,1	0,611	0,436
Inclusiv pe specialități:						
- agronomi	1,8	0,6	0,3	16,6	0,036	0,029
- tehnicieni-mecanici	1,0	0,4	0,2	20,0	0,098	0,104
- tehnicieni-electricieni	0,3	0,1	0,1	33,3	0,023	0,043
- zootehnicieni și veterinari	0,4	0,3	0,2	50,0	0,042	0,029
- operatori și informaticieni	-	0,2	0,5	-	-	-
- specialități economice	0,1	0,3	0,4	400,0	0,412	0,217

Sursa: completat și calculat de autor.

Însușirea medie este cauzată de lipsa manualelor la mai multe discipline noi, îndeosebi, în limbi moderne, a unei dotări tehnice adecvate, a profesorilor cu experiență în pedagogie și în activitate agricolă contemporană, precum și de interesul scăzut al cadrelor didactice din motive de remunerare. O problemă actuală în activitatea colegiilor, până în prezent, rămâne orientarea profesională: datele atât din anii 1980-2000, cât și din anii 2005-2010 (tab..3) mărturisesc, că schimbări semnificative în structura alegerii profesionale nu s-au înregistrat, atât în colegiile agricole, cât și în alte colegii, deși au avut loc schimbări esențiale în structura pieței

muncii. Cu regret, specializările de operatori, informaticieni, programatori, manageri, lideri, brokeri etc. rămân, până în prezent, în afara planurilor de studii, în timp ce ele sunt atractive pentru tineretul din spațiul rural și nu numai. Tradiționalismul, lipsit de tendințele de reformare, împiedică, actualmente, procesele inovatoare din societate, inclusiv din educație, atât de necesare pentru viitor.

Orientarea profesională nu constituie doar problema colegiilor, ci și a ministerelor de resort, a părinților, a școlii generale și, fără îndoială, a societății. Tranziția la economia de piață, integrarea în economia europeană, progresul tehnico-științific contribuie la reorientarea spre unele specialități, care sunt necesare noilor forme de gospodărire, de servicii și produse. Cu regret, constatăm, că starea generală de lucruri din învățământul colegial, din Republica Moldova, atestă o ignorare a problemelor enumerate mai sus. Una din cauzele dezvoltării lente a acestei forme de instruire rezidă în lipsa de concordanță dintre ponderea colegiilor de stat și cele private (tabelul 4).

Tabelul 4

Structura instituțiilor de învățământ mediu de specialitate după tipul de proprietate (instituțiile din raioanele de est)

Anul Instituții de învățământ	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2009
Total colegii, inclusiv:	53	56	60	63	56	51	46	47
- cu proprietate publică	45	45	43	43	43	42	40	41
- cu proprietate privată	7	9	14	17	12	8	5	5
- cu proprietate mixtă	1	2	3	3	1	1	0	1
- cu capital străin	0	0	0	0	0	0	0	0

Sursa: BNS și investigațiile autorului.

De menționat, că forurile responsabile nu au determinat întotdeauna conținuturile procesului educațional în colegii și principiile acestora de funcționare, prin acte normative sau de alt ordin, ceea ce a cauzat o structură neadecvată cerințelor societății. Actele elaborate și adoptate nu au fost prea relevante, deoarece au ocolit principalul – conținutul structural și formele organizatorice de tip nou, care ar fi contribuit la transformarea colegiilor în adevărate instituții educaționale.

Indiscutabil, acest aspect al activității colegiilor constituie chintesența lor și, respectiv, este preocuparea de bază a acestor instituții în evoluție spre standardele naționale și mondiale ale învățământului unitemporar.

Investigațiile efectuate oferă posibilitatea să menționăm, că la acest capitol colegiile au de rezolvat un set de probleme cu un aspect neordinar, printre care nominalizăm: de a determina ce este producția colegiilor; de a identifica care este cererea agregată la acest produs; de a stabili în ce măsură cheltuielile actuale corespund celor realmente suportate; de a decide cum trebuie remunerați profesorii din colegii, inclusiv cei cu titluri științifice etc.

De reținut, că alături de o fundamentalizare a instruirii, în noua concepție se încadrează și instruirea continuă, așa-numitele „life long education”, „education permanent”, „continuing education” etc. Însă, chiar din start, la acest capitol se admit unele neclarități. În multe cazuri, instruirea continuă este concepută ca extinderea cantitativă a perioadei de instruire. Dar, rezervele de timp ale omului nu sunt nelimitate, căci perioada sumară a timpului, utilizat pentru instruirea generală și profesională, inclusiv pentru reciclări, strategii, perfecționări, a devenit comparabilă cu durata vieții însăși. Călea cea mai adecvată de a redresa această situație este intensificarea instruirii nu doar în sensul direct de a obține cât mai multe cunoștințe într-un timp cât mai redus, ci de a obține cunoștințe sistemice, interdisciplinare și entropice.

Actualmente, intensificarea instruirii, are cel puțin două aspecte: primul este mai mult tehnic și solicită accelerarea vitezei de transportare a informației către utilizatori, iar al doilea, în opinia noastră, constituie obiectul unei noi științe aplicative. Fără a fi preocupați de detalii, menționăm, că obiectivele principale ale „ergonomicii cunoașterii” constau în găsirea căilor de prezentare a informațiilor, astfel, încât ele să fie cât mai accesibile și cât mai înțelese de utilizator. Autorul acestei concepții are dreptate când afirmă, că intensificarea instruirii, în viziunea contemporană, nu presupune obligatoriu mărirea timpului de muncă a studentului. Călea cea mai rațională, în viziunea noastră, este *restructurarea disciplinelor conform cerințelor fiecărei specializări*.

În cadrul noilor exigențe de dezvoltare, trebuie să fie dată o orientare benefică politicii educaționale, care prevede următoarele:

- schimbare în ceea ce privește prioritatea învățământului profesional, îndeosebi, a celui vocațional, care trebuia să îmbunătățească calitatea și eficacitatea formării profesionale;
- procesul de instruire trebuie să fie axat pe mijloace adecvate demersului educațional;
- eforturile vizând reducerea inechității procesului educațional locuitorilor din sectorul rural și urban;
- sprijinul considerabil din partea statului.

Practica a mai multor ani releva, că învățământul va fi mereu subfinanțat, dacă nu se vor găsi lideri capabili să conștientizeze această stare de lucruri și să propună sau să susțină soluțiile pentru ameliorare. În viziunea noastră, o contribuție reală în dezvoltarea învățământului de tip colegiu poate deveni:

- căutarea și depistarea potențialului uman creativ din toate păturile societății, prin susținerea oamenilor talentați în continuarea studiilor, indiferent de nivelul lor inițial de pregătire;
- formarea unui corp didactic de persoane cu un înalt nivel intelectual, care poate genera o explozie a calității activităților în domeniile respective;
- realizarea unor proiecte a căror valoare de durată este pentru societate, vizibil, superioară priorităților actuale.

În contextul analizei sistemului de management, ca premisă a schimbărilor învățământului de tip colegiu, prezintă interes studiul realizat de Adaptive University Structures: „An Analysis of Adaptation to Socioeconomic Environments of US and European University”, publicat la Londra, în anul 1999. În această lucrare sunt puse în evidență cinci tendințe principale ale mediului, la care sunt impuse să se adapteze structurile din colegii și universitare: restructurarea economiei, reevaluarea rolului statului, transformări demografice, noile tehnologii, globalizarea tot mai intensă.

Analiza tendințelor enumerate și a problemelor interne ale universităților și colegiilor determină următoarele modificări din sistemul tangențial pentru Republica Moldova: creșterea importanței diferitor programe de dezvoltare; gestiunea financiară și atragerea de fonduri noi, precum și legătura lor organică, care formează punctul forte al dezvoltării. Remarcăm utilizarea, ca suport metodologic în lucrare, a cazurilor de analiză a următoarelor aspecte: tipul instituției de învățământ, misiunea, obiectivele și sursele de finanțare; structurile de dirijare existente și echipele de lideri; problemele și cerințele din mediul ambiant și particularitățile adaptării.

Scopul instruirii și strategiei de tip colegiu a fost și rămâne calitatea înaltă a produsului. În continuare vom analiza care este produsul final al colegiului. În condițiile economiei de piață există produse și servicii de întrebuințare socială ce se restituie de o parte a populației (prin plata impozitelor), însă de care se folosește întreaga populație, inclusiv și acea parte care utilizează serviciile de educație. Instituțiile de învățământ, prestatoare de servicii de întrebuințare socială, produc „marfă” pentru două categorii de consumatori: elevi și studenți, pe de o parte, și piața muncii, pe de altă parte. Consumatorii serviciilor educaționale creează unele neclarități privind produsul final și intermediar al muncii profesorilor.

Dacă, în prim plan, se manifestă serviciile educaționale și pregătirea profesională a studenților, atunci nu există o metodică de apreciere a nivelului sau a gradului de pregătire profesională și, astfel, este greu de evaluat obiectiv această activitate. Planul de studii se întocmește pentru a satisface cerințele consumatorilor finali ai acestui produs – cei care angajează forța de muncă a tânărului specialist. Anume cu acest produs se prezintă pe piață fiecare instituție de învățământ, produs reflectat în profesionalismul specialistului. Colegiul, ca și alte structuri educaționale, nu propune pieței prelegeri, seminare, lucrări practice etc., dimpotrivă propune un complex întreg de servicii, fiind întruchipate într-un singur indice – nivelul de profesionalism. Însă, fără a dispune de bază tehnico-materială și de un colectiv de înaltă calificare colegiul nu poate oferi serviciile necesare și, deci, produsul nu va fi solicitat de beneficiar, iar prestigiul acestui colegiu va avea numai de suferit, fapt care cauzează un set întreg de disconforturi pentru colectiv.

Nivelul profesionalismului tinerilor specialiști, chiar dacă baza tehnico-materială este destul de contemporană, depinde nu doar de colectivul didactic al colegiului sau al instituției respective. În viziunea noastră, produsul final al colegiului depinde, în mare măsură, și de partenerii de breaslă, care sunt preocupați de formarea și educarea tânărului specialist – școală, părinți, mediul și de cei care comunică cu studentul și, nu în ultimul rând, de situația economico-socială și politică din țară, dacă satisface așteptările viitorului specialist.

Concluzii:

1. Managementul contemporan este cel al competențelor, valorilor și al calității și constituie vectorii principali ai unei conduceri integrative, reclamate de societatea modernă.
2. Încercările de a trece, completamente, instituțiile educaționale din Republica Moldova la autogestiune sunt periculoase. Față de aceste instituții educaționale nu trebuie de avut o atitudine ca față de agenții economici, care produc mărfuri pentru comercializare și acordă servicii cu plată.
3. Transformările manageriale în orice domeniu, inclusiv cel educațional - agrar, necesită o perioadă lungă de timp, deoarece ele contribuie la restructurarea și la modificarea a mai multor segmente ale economiei naționale.
4. În condițiile europenizării, principala sarcină a administrației instituției educaționale agrare constă în asigurarea echilibrului dintre tendințele de piață și cele din afara pieței, păstrând misiunea instituției educaționale de a implementa un sistem flexibil și diferențiat de finanțare și de schimbare a mentalității lucrătorilor-pedagogi, orientând-o spre relațiile de piață.

BIBLIOGRAFIE:

1. Nesterenco C. Managementul instituțiilor învățământului agrar: Problemele manageriale ale gestiunii instituțiilor cu profil agrar în perioada europenizării economice, Chișinău: Centrul Editorial al Universității Agrare de Stat din Moldova 2009, 244 p. 20,9 c.a. ISBN 978-9975-64-175-3.
2. Nesterenco C. Locul și rolul instituțiilor învățământului agrar al Republicii Moldova în condițiile europenizării relațiilor economice. În: *Economie și sociologie*, IEFS, Chișinău, 2010, nr.2, p.67 – 74., 0,6 c.a. ISSN: 1857 – 4130.
3. Nesterenco C. Perspectiva și căile dezvoltării sistemului educațional agrar în Republica Moldova. În: *Materialele Conf. Șt. Intern.*, AAP, Chișinău, 2007, p.245-247., 0,46 c.a. ISBN 978-9975-9885-9-9.

RELAȚIILE ECONOMICE INTERNAȚIONALEI ÎN PERIOADA ÎNCEPUTULUI SEC. XX – SFÂRȘITULUI CELUI DE AL II RĂZBOI MONDIAL

MAXIM VASILE,
dr., conf. univ

OLEG BUGA
dr. hab., prof.univ.

Abstract: *The Development of international economic relations during the interwar period. This article highlights the development of the global international trade. In the context of the global economical crisis started in the years 1929 to 1933. it analyzes the trade flows within Europe, with the advent of the Soviet Empire. A special place is statistical analysis, the U.S. aid to anti-Hitler states in the 2-nd World War.*

Perioada contemporană a dezvoltării relațiilor economice internaționale se caracterizează printr-o “explozie continuă” a inovațiilor tehnologice, care au avut repercusiuni directe și indirecte asupra amplificării comerțului internațional prin intermediul utilizării noilor mijloace de transport, a noilor produse și resurse naturale etc.

Astfel, în cadrul acestei etape putem evidenția trei subetape, dintre care prima se desfășoară de la începutul secolului XX până la sfârșitul primului război mondial, a doua subetapă se încadrează în perioada de timp dintre sfârșitul primului și începutul celui de-al doilea război mondial, iar a treia se extinde în timp și în spațiu, după cel deal doilea război mondial, până la căderea sistemului economic socialist de tip european, în general, și a Ex – URSS –ului, în particular.

Statele Unite ale Americii, care pentru început preferau să stea în expectativă, au fost impuse în cele din urmă de anumite conjuncturi geopolitice și geostrategice să participe activ la procesele de reîmpărțire a sferelor de influență economică și politică.

În rezultatul primei subetape se modifică radical structura schimburilor comerciale odată cu dispariția imperiilor coloniale, unde se conturează o serie de state independente europene (de tip balcanic), ca de exemplu Iugoslavia, Albania. Se declanșează reîntregirea teritorială a României prin alipirea Transilvaniei, Bucovinei și a Basarabiei, astfel sporind potențialul economic și comercial prin extinderea accesului la rețeaua de transport terestru feroviară, portuară maritimă și dunăreană. Obținerea independenței țărilor Baltice (Lituania, Letonia, Estonia) de asemenea a Poloniei și Finlandei odată cu dispariția Imperiului Țarist, a favorizat dezvoltarea comerțului din cadrul zonei Marii Baltice prin crearea de anumite fluxuri ale importurilor și exporturilor de mărfuri, produse și servicii cu direcția preponderent vestică, în rezultatul căreia s-au creat centre comerciale susținute financiar de către monopolurile capitaliste internaționale.

Către începutul secolului XX între statele lumii își face apariția o nouă formă de dezvoltare a relațiilor economice internaționale ce se caracterizează prin exporturi masive de capital, care în ultima instanță accelerează dezvoltarea modului de producție capitalist avansat într-o serie de state, dintre care Germania și SUA. Dezvoltarea ramurilor de producție tradiționale are loc în contextul apariției noilor segmente economice industriale, dintre care cele mai evidente sunt strâns legate de utilizarea energiei electrice, a telegrafului și, nu în ultima instanță, a noilor mijloace și rețele de transport care au influențat substanțial accelerarea și intensificarea schimbului comercial internațional.

Apariția și utilizarea automobilului pe scară internațională a favorizat dezvoltarea și intensificarea schimbului și circuitului de mărfuri pe plan global. Sub acest aspect crește cererea de combustibil utilizat prin intermediul exploatării de noi sonde petroliere. Creșterea volumului extragerii petrolului odată cu apariția noilor mijloace de transport înregistrează către anul 1913 următoarele date: dacă în anul 1870 s-au extras pe plan mondial 800 mii tone de petrol, apoi peste zece ani cifra extragerii ajunge la 4 milioane tone; în anul 1900 s-au extras peste 20 milioane tone; la sfârșitul anului 1913 s-au extras în jur de 54 milioane tone de petrol, dintre care 34,5 milioane le reveneau SUA, 9,2 milioane – Rusiei, 3,5 milioane tone – Mexicului, 1,8 milioane tone - României, 1,5 milioane tone – Indoneziei. Comercializarea produselor petroliere sub aspect internațional se mai accelerează odată cu utilizarea și obținerea produselor chimice, de asemenea utilizarea acestui produs în calitate de combustibil energetic pentru activitatea și funcționarea centralelor termice.

Dezvoltarea relațiilor economice internaționale în această perioadă de timp se înfăptuiește cu preponderență prin intermediul modului de producție capitalist, care cunoaște o serie de recesiuni și crize social - economice declanșate de război. În linii generale, comerțul internațional se desfășura în strânsă dependență de cererea și oferta produselor și mărfurilor de factură militară. În asemenea condiții economia țărilor implicate în conflict se dezvoltă pe picior de război, iar activitatea de import – export a întreprinderilor și agenților economici specializați din cadrul diferitor ramuri industriale era suspendată sau redusă la minim, dată fiind apariția unor obstacole internaționale de ordin militar și financiar, cum ar fi blocarea căilor comerciale maritime și continentale, la fel și criza financiară internațională declanșată ca urmare a devalorizării monedelor și a înregistrării proceselor inflaționiste galopante.

Dezvoltarea relațiilor economice internaționale, în general, și a comerțului internațional, în particular, în perioada de după primul război mondial se desfășoară în contextul apariției pe plan mondial a unui nou sistem economic, la baza căruia a stat modul de producție de tip socialist. Apariția imperiului sovietic a stimulat extinderea acestor procese de producție la baza cărora a stat naționalizarea treptată a întreprinderilor industriale și agricole prin distrugerea forțată a proprietății private asupra mijloacelor de producție.

Desproprietărea forțată a posesorilor de pământ și crearea de noi agenți economici agricoli de stat a favorizat stoparea schimbului de mărfuri și produse agricole între sat și oraș dată fiind scăderea volumului de producție, în general, și a productivității muncii agricole, în particular. Situația în cauză a stimulat apariția unor

dezechilibre și disfuncționalități economice de ordinul crizelor agricole, soldate cu lipsa unor produse agricole și alimentare de importanță strategică pe piețele spațiului sovietic, care în ultima instanță a favorizat înregistrarea zonelor de risc sau a celor cu insuficiență alimentară din cadrul spațiului Ucrainei și a zonei Povolgiei din perioada anilor 20-30 ai secolului XX, unde s-au înregistrat pierderi de vieți omenești, care se cifrau în milioane.

Activitatea relațiilor economice internaționale în contextul apariției primului stat socialist la faza perioadei de extindere și dezvoltare a comerțului internațional, caracteristic anilor 20-30 ai secolului XX, se desfășura în strânsă legătură cu declanșarea unui izolaționism economic și politic față de URSS din partea statelor europene dezvoltate. În astfel de situații creșterea și dezvoltarea potențialului economic al statului bolșevic se desfășura în contextul proceselor și fenomenelor economice autarhice, care stipulează utilizarea factorilor de producție autohtoni în vederea dezvoltării ramurilor economiei naționale. Distrugerea proprietății private asupra mijloacelor și factorilor de producție a stimulat apariția lipsei de inițiativă în ale proceselor de producție, care și-a lăsat amprenta asupra calității produselor, mărfurilor și serviciilor ce se caracterizau printr-o calitate inferioară, comparativ cu produsele și mărfurile din cadrul altor state, unde exista un mediu economic concurențial.

Schimburile comerciale internaționale de la începutul secolului XX se desfășurau în conformitate cu deciziile luate la nivel de acorduri internaționale, stabilite între un grup de state, care urmăreau aceleași interese economice, ce de regulă coincideau cu sferele de influență și dominație colonială.

În cadrul Relațiilor Economice Internaționale la începutul secolului XX, se înregistrează o concentrare imensă a capitalului industrial, de asemenea a relațiilor financiar – bancare și a structurilor comerciale internaționale în jurul unor monopoluri imperiale. Astfel în cadrul unor țări, ca de exemplu SUA, Germania, Franța și Anglia, majoritatea proceselor industriale de producție se desfășurau la nivelul unor agenți economi industriali, a căror activitate include existența mai multor ramuri de producție, ce se completeau reciproc, și care includea extracția minereului de fer și cărbune, topirea și prelucrarea de mai departe a laminatelor din care se produceau o gamă largă de mașini și mijloace tehnice, necesare dezvoltării potențialului industrial.

Concentrarea proceselor de producție industriale complexe în cadrul unor singure întreprinderi la nivel intern și internațional stimulează astfel apariția formelor monopoliste de capital industrial, care, la rândul lor, datorită “joncțiunilor” efectuate cu capitalurile financiar-bancare, formează uniuni monopoliste naționale sau internaționale. Acestea din urmă domină segmentele economice comerciale internaționale la anumite produse, mărfuri și servicii.

În asemenea condiții s-au constituit ca puteri economice și politice internaționale spre exemplu, trusturile monopoliste de tipul celui petrolier “Standard Oil”, în fruntea căruia se afla multimiliardarul american Rokeffeller, trustul metalurgic în fruntea căruia se afla magnatul american Morgan, care de rând cu infrastructura monopolistă în cauză, deținea și domina rețelele de transport comercial feroviar și maritim, ce deserveau ramurile industriale din cadrul SUA.

La începutul secolului XX în cadrul industriei chimice, unde își fac apariția o serie de noi produse sintetice, care le pot substitui pe cele naturale, un loc aparte le revine întreprinderilor monopoliste Germane, care dominau acest segment pe plan internațional.

Sub aspect evolutiv – istoric, apariția monopolurilor comerciale la nivelul economiilor naționale ale statelor dezvoltate, cât și la nivelul economiei mondiale, se înfăptuiește prin intermediul unor înțelegeri preliminare sau preventive dintre anumite grupări de capitaluri monopoliste, unde se iau decizii privitor la împărțirea segmentelor de piață în întregime pe plan mondial , a prețurilor și volumului de producție de mărfuri și produse, puse la dispoziția țărilor consumatoare.

Dezvoltarea potențialului industrial la nivel național și internațional a stimulat și favorizat apariția unor zone și regiuni industriale de importanță mondială, care au influențat și modificat radical comerțul economic internațional, plasând astfel în cadrul piețelor externe noi produse și mărfuri industriale.

Asemenea regiuni industriale se concentrează cu preponderență în cadrul spațiului European și Nord American, unde se pot înregistra anumite zone de contiguitate industriale, care de fapt sporesc dezvoltarea și extinderea de mai departe a “fâșiilor industriale”, ca de exemplu fâșia industrială din zona Marilor Lacuri din cadrul SUA și Canadei, a celei din cadrul Franței și Germaniei – Lotaringia și Elsas, care mai târziu servește drept teritoriu de conflict dintre aceste două state.

Un loc important pentru dezvoltarea și intensificarea de mai departe a relațiilor de schimburi economice internaționale îi revine dezvoltării ramurilor agriculturii între care se înregistrează o dependență și interdependență de ramurile industriale, în speță a celor legate de construcția de mașini , producția de îngrășăminte minerale etc. Între sectorul agricol și cel industrial pe plan local și internațional se înregistrează o puternică discrepanță la nivelul dezvoltării volumului de producție, dotării tehnice și tehnologice, utilizării forței de muncă etc.

Este de menționat faptul, că în cadrul acestei perioade de timp într-o serie de state se cultivă pe cale industrială sfecla de zahăr, cartoful și tutunul, care în rezultatul comercializării aduc profituri imense. Odată cu dezvoltarea de mai departe a industriei, în cadrul agriculturii se conturează un deficit imens de forță de muncă, în rezultatul căruia în țările industriale Europene se înregistrează un deficit imens de produse agricole și alimentare. Asemenea procese în definitiv stimulează, pe de o parte, dezvoltarea importurilor agricole de către aceste state, iar pe de altă parte, dezvoltarea și extinderea suprafețelor de cereale și a gospodăriilor de creștere a animalelor în cadrul unor state, ca de exemplu în SUA, Canada sau Australia, care se specializează în vederea asigurării pieței europene cu produse agricole.

Relațiile economice internaționale se desfășoară sub aspect comercial, reieșind din structura de mărfuri și produse existente în acea perioadă în cadrul piețelor internaționale . Este de menționat faptul, că un produs important care se extinde sub aspect comercial la nivel internațional pentru începutul perioadei secolului XX este petrolul, de care aveau nevoie țările specializate în producția și comercializarea automobilelor.

Un produs nou de importanță comercială, atât la nivel național, cât și internațional, care își internaționalizează activitatea cu preponderență până la declanșarea primului război mondial, este producția de energie electrică, care atingea nivelul între cifra de 35-40 miliarde kw. oră /an. Comercializarea acestui produs “invizibil” la nivelul anului 1925 atinge cifra de 400 miliarde kw. oră anual. Sursa cea mai răspândită de producție a energiei electrice este energia hidroelectrică, care mai este numită “cărbune alb”. Statele ce dispuneau de o rețea hidrografică utilizată în producția de energie electrică pentru perioada anilor 20 ai secolului XX sunt Italia, Elveția, Norvegia, Suedia, Franța, Japonia, SUA. În această perioadă de timp se utilizează energia electrică în domeniul metalurgiei în vederea obținerii aluminiului și a oțelului calitativ. Industria chimică se dezvoltă în detrimentul Germaniei (care deținea monopolul până la primul război mondial) și în favoarea altor state, ca de pildă Anglia, Franța, SUA, Japonia. Cele mai dezvoltate monopoluri din cadrul industriei chimice sub aspect internațional sunt reprezentate de către Trustul american Dupon, Trustul Imperial Britanic, Trustul Petrochimic German, care se dezvoltă în anii 30 a secolului XX în domeniul producției de mărfuri și produse militare intens comercializate pe plan internațional.

Dezvoltarea intensă a industriei transportului auto în perioada de după primul război mondial se datorează utilizării acestui mijloc de transport în diferite sfere de activități economice. Dacă în primii zece ani de producție a automobilelor utilizarea se înfăptuia de către anumite categorii sociale în calitate de marfă de lux, apoi în următorii ani utilizarea se înfăptuiește în sfera deservirii populației urbane, de asemenea ca mijloc de transport pentru pasageri. Importanța acestui nou mijloc de transport, care este în permanentă creștere pe plan internațional, se reflectă în următoarele date: dacă în anul 1914 producția mondială de automobile atinge cifra de 2,4 milioane, apoi către începutul celui de-al doilea război mondial cifra globală atinge 40 milioane de unități de mijloace de transport auto. Importanța acestui mijloc de transport crește pentru țările în care construcția rețelelor de cale ferată decurgea anevoios, reieșind din condițiile climatice, formele de relief etc. Astfel cadrul spațiului geografic al pustiului Sahara nu era străpuns de nici o rețea de cale ferată, în schimb exista în perioada respectivă o rețea amenajată de drumuri auto.

Lipsa căilor ferate dintre peninsula Alaska și restul teritoriului Statelor Unite ale Americii se recupera prin construcția magistralei auto ce străbătea partea de vest a Canadei. Perioada dintre cele două războaie mondiale este marcată de construcția magistralei auto trans - continentale Panamericane, care prin conexiune unește marea majoritate a orașelor capitale din cadrul Americii Latine. Un segment important pentru transportul auto a servit construcția magistralei Birma – Sâciuan, care servea drept culoar de transport de importanță militară pentru Anglia ce-și desfășura activitatea de interes comercial în cadrul spațiului Indiei și Chinei.

Importanța mijlocului de transport auto crește sub aspect militar mai cu seamă în anii 30, în vederea transportării mărfurilor, produselor și a efectivelor militare. Cea mai dezvoltată țară sub acest aspect către cel de-al doilea război mondial a fost Germania, care-și dezvoltase infrastructura rețelelor de transport auto(cu îmbrăcăminte dură) prin extinderea spațial geografică la nivelul întregii țări.

Perioada interbelică se caracterizează prin intensificarea producerii de nave aeriene, care din punct de vedere economic accelerează și intensifică schimburile comerciale la nivel internațional prin reducerea timpului parcurs de la producător la consumator. Importanța acestui mijloc de transport crește odată cu utilizarea sa în scopuri militare, mai cu seamă în timpul celui deal doilea război mondial.

În tabela de mai jos sunt reflectate anumite date statistice ce denotă starea de lucruri în domeniul transportului aerian în cadrul celor mai importante zone ale lumii de la sfârșitul anului 1938. Spre exemplu, lungimea liniilor aeriene din cadrul spațiilor enunțate în tabelul respectiv depășește cifra de 550 mii km.

În context internațional cele mai dezvoltate state în această perioadă de timp sub aspectul extinderii liniilor aeriene sunt SUA, Franța, Germania și Marea Britanie.

Odată cu intensificarea activității mijloacelor de transport auto, feroviar, aerian, naval și sporirea numărului de unități pe plan internațional, crește ritmul comercializării produselor petroliere la nivel global. Spre exemplu, dacă în anul 1913 extracția de petrol pe plan internațional atingea cifra de 54 milioane tone, apoi către anul 1937 comercializarea acestui produs pe plan internațional ajungea la cifra de 285 milioane tone. Creșterea cantității volumului de produse petroliere și intensificarea comercializării pe plan internațional continuă și în perioada celui deal doilea război mondial, devenind un produs strategic necesar desfășurării acțiunilor militare. Două treimi din extracțiile de petrol în ajunul celui deal doilea război mondial le reveneau SUA, de asemenea rezerve imense se găseau în cadrul Mexicului, Venezuelei, Columbiei, României și Indoneziei.

Un alt produs comercializat sub aspect internațional în cadrul acestei perioade de timp este aluminiul, utilizat pe scară internațională la producția de avioane. Astfel către anul 1913 producția mondială de aluminiu atingea cifra de 66 mii tone, iar către anul 1939 – 614 mii tone, în anul 1943 – 2 milioane tone. Comerțul la nivel internațional se desfășura cu preponderență prin importul de bauxite din cadrul următoarelor state: Olanda, Franța, Gueana, Guiana Britanică, SUA, Ungaria, Italia, Jugoslavia, Indonezia.

Un produs de importanță strategică, care avea o cerere imensă pe plan internațional, era cauciucul natural extras din pădurile Braziliei și plantațiile belgiene (Congo), engleze și olandeze (Asia de Sud – Est). Cauciucul sintetic este produs și comercializat de către Germania, iar pe parcursul celui deal doilea război mondial se produce pe scară largă și în cadrul SUA, în rezultatul acaparării teritoriului producător de cauciuc natural.

Relațiile economice internaționale s-au dezvoltat în perioada interbelică, fiind afectate de criza economică mondială, care s-a declanșat pentru început în cadrul SUA în toamna anului 1929 prin scăderea bruscă a proceselor de producție din cadrul tuturor ramurilor economiei naționale, care durează până la sfârșitul anului 1933. Depresia economică afectează în special țările agrare, care au o specializare îngustă, ca de exemplu Brazilia sau Cuba. Scăderea volumului comerțului internațional a declanșat un haos și dezorganizare în cadrul economiilor acestor state prin anumite dezechilibre din cadrul balanței de plăți comerciale internaționale.

Tabelul 1

Lungimea liniilor aeriene existente în cadrul unor state și colonii Britanice de la sfârșitul anului 1938 (după L. Gordonov 1961)

	Lungimea liniilor aeriene, mii km (1938)	Zboruri efectuate, mln avioane-km, (1938)
Țările imperiului Britanic		
Regatul Unit.....	46,8	23,0
Australia.....	35,0	15,4
Canada.....	19,2	17,5
Africa de Sud....	12,8	3,2
India.....	6,2	0,8
Țările europene		
Franța.....	65,6	14,4
Germania.....	52,5	22,4
Italia.....	37,8	13,6
Olanda.....	25,6	10,4
Belgia.....	18,0	3,2
Țările extremului Orient		
Japonia.....	13,9	5,3
Indonezia.....	12,8	1,9
America de Nord, Statele Unite		
Mexic	114,0	130,0
Brazilia	16,2	5,1
Columbia	14,7	3,2
	7,9	3,9

În acest context o răspândire largă acceptată de o serie de state a avut elaborarea unor mecanisme în vederea reducerii substanțiale a surplusului de anumite mărfuri industriale , agricole și alimentare chiar prin nimicirea unor cantități imense. În Brazilia, spre exemplu, în perioada anilor 1930-1940 au fost nimicite peste 40 milioane centnere de cafea, ceea ce reprezenta consumul mondial din acea perioadă pentru o perioadă de doi ani.

Criza economică din perioada respectivă afectează comerțul internațional prin imposibilitatea de a exporta sau importa anumite produse sau mărfuri industriale, agricole sau de alt ordin, care în ultima instanță ducea la descreșterea operațiunilor de import – export sub aspect global, datorită aplicării unor forme protecționiste prin înființarea unor obstacole vamale destul de rigide.

Efectele crizei au fost resimțite și asupra operațiunilor financiare internaționale, care au declanșat instabilitate pe piața financiară monetară internațională. În asemenea condiții o serie de state au falimentat, nereușind să-și achite datoriile externe. Investițiile de capital străin efectuate de către o serie de state, ca de exemplu SUA, Anglia, Franța în cadrul economiilor altor state, spre exemplu latino – americane, în urma declanșării crizei economice s-au devalorizat substanțial.

Imense pierderi de capital financiar au înregistrat SUA în legătură cu împrumuturile acordate Germaniei.

Flota comercială maritimă internațională se dezvoltă în decursul perioadei anilor douăzeci (până la declanșarea crizei din anul 1929) în conformitate cu ritmurile impuse de către statele capitaliste înalt dezvoltate, a căror venituri se cifrau la 2,3-2,4 miliarde de dolari anual. Surse de venituri substanțiale au acumulat Norvegia, Suedia și Anglia. Cele mai importante asociații monopoliste ale armatorilor, care erau grupate în cadrul a 139 de întreprinderi, alcătuiau doar 1,4% din numărul total internațional, care concentră în schimb 58% din tonajul flotei comerciale mondiale. Cele mai importante concerne comerciale maritime erau considerate cele engleze, care concentră peste 40% din cadrul navelor existente. Din cele cinci concerne existente, flota celui mai impunător era caracteristică celui cu denumirea “P. & O.” care era evaluată la nivelul de 250 milioane de lire sterline. Majoritatea concernelor existente pe plan internațional dețineau controlul asupra stabilirii prețurilor la navlu pentru diferite mărfuri și produse transportate de către mijloacele maritime. Flota maritimă comercială internațională își sporește tonajul de la circa 49 milioane tone în anul 1914 la circa 69 milioane tone în anul 1939. În acest context flota comercială a Marii Britanii și-a redus greutatea ca rezultat al crizei economice, astfel în anul 1929 atingea cifra de 20 milioane tone, iar în anul 1939 18 milioane tone. Flota comercială a Germaniei și-a redus ca rezultat al condițiilor impuse de către tratatul de la Versaille (în anul 1914 deținea peste 5,5 milioane tone, iar în anul 1939 – 4,5 milioane tone). Franța în anul 1929 deținea o flotă maritimă comercială de peste 3,3 milioane tone, care către anul 1939 scade până la un nivel de 2,7 milioane tone. În cadrul acestei perioade de timp crește flota comercială maritimă a SUA (care în anul 1939 depășește cifra de 11,9 milioane tone) Japoniei (5,6 milioane tone), Norvegiei (4,8 milioane tone), Italiei (3,4 milioane tone).

În anii 1930 – 1934, guvernul american menținea relații comerciale rigide, ostile chiar, cu vecinii săi. Un important pas realizat de către diplomația americană, a fost aplicarea politicii “bunei vecinătăți” cu statele din America Latină în anii 1935-40, considerată pentru început ca o relație de prietenie, ce de fapt reprezintă o continuare a transpunerii doctrinei Monro – „America pentru americani”. Sunt semnate o serie de convenții, prin care SUA renunța să se implice în afacerile interne ale țărilor nord și sud americane, fapt nerespectat în mai multe rânduri (ex: anul 1936 – intervenția militară în statul Panama).

Către anul 1938, SUA devine prima putere industrială din lume, asigurând o treime din producția mondială, o pondere mare revenindui comerțului extern bazat pe largă piață de desfacere în America Centrală și de Sud, precum și în Europa. Statistica arată că, în preajma celei de-a doua conflagrații mondiale, Europa deținea 44% din producția industrială mondială față de 16% în anul 1913. În sectorul agrar producția a crescut în Europa cu 20-30%, comparativ cu nivelul antebelic, iar în S.U.A cu 30-38%. Sub aspectul comerțului exterior mondial “batranul continent” înregistrează ca pondere doar 47%, comparativ cu 64% în anul 1913.

După ieșirea din impas, economia americană a atins în 1938 nivelul din 1929. Venitul național a crescut de la 42,5% la 72,8% deși nu a mai atins nivelul anului 1929

cand a fost de 87,6%. Economia japoneza a cunoscut o redresare si apoi o crestere rapida după adoptarea unei politici inflaționiste care a dus la o creștere industrială și la favorizarea exporturilor. Redresarea a fost spectaculoasă în domeniul industrial. Comenzile militare au impulsionat industria chimică, metalurgică și a construcțiilor de mașini, aeronautica și industria navală. Sub aspect statistic ramurile industriale au crescut în 1937 cu 173% față de anul 1929.

În anii de până la izbucnirea celui de-al II – lea război mondial, statele agresive (Germania, URSS, Italia, Japonia) își aplicau acțiunile de modificare prin forță a hărții politice la nivel regional. Politica SUA a fost de acceptare a neutralității, între statele victime și agresoare. Astfel în anul 1937, Congresul SUA adoptase o rezoluție finală referitor la neutralitatea ei, cu repercusiuni de interzicere a exportului de arme în Spania, la fel și în statele beligerante.

Comportamentul agresiv al Japoniei, în vara anului 1937, împotriva Chinei, au provocat o schimbare de atitudine în sânul cercurilor guvernamentale și de conducere din SUA, prin instituirea unei „zone sanitare” în jurul statelor agresoare. Se adoptă mai multe legi ce prevăd întreruperea comerțului cu Japonia a produselor energetice și a mărfurilor din cadrul industriei constructoare de mașini a SUA. La începutul anului 1940, conflictul comercial devenise insuportabil pentru japonezi, fapt care accelerează semnarea un tratat de neagresiune între Japonia și URSS, moment considerat ca o victorie diplomatică din cadrul celui de-al II – lea război mondial.

Sub aspect internațional, în anul 1941, Germania obține importante victorii prin acaparări de state în cadrul Europei, etalându-și puterea față de aliați în general și față de SUA în particular. Momentul în cauză, la fel și semnarea Pactului Sovieto – Nipon, a determinat Japonia, de a ataca baza militară americană Pearl Harbor. În acest context, relațiile comerciale internaționale americane, își schimbă esențial orientarea. Neutralitatea politică este substituită de comerțul exterior cu arme și muniții de război către statele aliate antihitleriste -Marea Britanie, Franța, URSS, China, etc.

Un beneficiu important comercial pentru SUA pe plan extern, la avut elaborare legii create de către Congresul american la 11 martie 1941, denumită Lend – Lease (în continuare L.L.), care reprezintă un sistem existent de acordare a împrumuturilor sau în arendarea de către statele aliate a unor mărfuri, cum ar fi: tehnica militară; armament; materiale strategice; produse alimentare; diferite produse industriale și servicii. Notiunea de Lend – Lease provine de la două cuvinte engleze: *Lend* – ceea ce înseamnă a împrumuta și *Lease* – a da în arenda. Conform legii în cauză:

1. Președintele SUA are dreptul de a transmite, schimba, și a da în arendă, a acorda ca împrumut mărfuri militare ori informații strategice oricărui stat, dacă „apararea împotriva agresiunii este de o importanță vitală pentru SUA”;
2. Statul ce va primi ajutor trebuie să semneze un acord bilateral în care se fixează, că mărfurile acordate ce au fost distruse, pierdute ori uzate în timpul operațiilor militare nu vor fi restituite statului emitent;
3. Mărfurile care nu vor fi folosite și ar fi utile în consumul civil, urmau a fi restituite SUA prin echivalentul banesc total sau parțial în baza creditelor de lungă durată;

4. Mărfurile și produsele militare urmau a fi restituite SUA la cererea statului.

În perioada celui de-al II – lea război mondial de acest drept a L.L. au beneficiat 42 state. În perioada 11 martie 1941 (din momentul adoptării legii L.L.) și până la 1 august 1945, SUA au suportat cheltuieli pe sistemul L.L. mai mult de 46 miliarde dolari, constituind circa 13% din toate cheltuielile militare ale SUA pe parcursul celui de-al II – lea război mondial. Marimea ajutorului acordat a fost diferită de la stat la stat. Spre exemplu, statele care erau implicate direct în acțiuni militare au beneficiat de cele mai mari ajutoare.

Acordul dintre SUA și imperiul sovietic URSS în privința ajutorului financiar a fost semnat la 11 iunie 1942, când era în plină dezlănțuire batalia de la Stalingrad. Astfel, sovieticii obținând acest ajutor, și-au dezvoltat industria militară, aeriană și a tehnicii militare în cantități suficiente și de o bună calitate. Se înregistrează performanțe în vederea obținerii și producerii în serie a tancurilor T – 34, apar avioanele Iliuschin, Iacovlev, deasemenea sunt obținute aruncatoarele de mine reactive „Katiusa” destul de performante.

Conform datelor oficiale americane, în această perioadă, în URSS s-au exportat 14795 avioane, 7056 tancuri, armament, automobile, tractoare, locomotive, vagoane, produse alimentare sub forma de cereale, conserve etc. Ca rezultat al comercializării mărfurilor cu diferite state, economia SUA înregistrează o creștere excedentară în baza cererii imense existente pentru această perioadă de timp. Se înregistrează creșterea influenței SUA sub aspect economic și militar la nivel global.

Echivalentul reflectat în dolari americani al ajutorului acordat diferitor state de către SUA în cel de-al II – lea război mondial

Statul	Suma in dolari
Marea Britanie	30,2 mlrd \$
URSS	10 mlrd \$
Franta	1,4 mlrd \$
China	631 mln \$
Statele Americii Latine	421 mln \$
Alte state	424 mln \$

Conform datelor din tabelul de mai sus, Marea Britanie, a beneficiat de o pondere egală cu 46% din totalul ajutorului material, moment ce este reflectat și de luptele aprige care s-au derulat sub controlul teritorial britanic atât la nivel de țară cât și la nivel de spații coloniale din Africa de Nord și Asia de Est. SUA a transportat pe cale maritimă către Marea Britanie aproximativ 7000 tancuri din totalul de 30000 exportate, 14450 avioane din totalul de 40000 și cereale peste 500000 tone anual.

Repartizarea ajutorului diferitor state conform Lend Lease sub aspect procentual

Statul	Volumul ajutorului acordat prin L.L. in perioada 01.03.1941 – martie 1943
Anglia	46%
Africa si Asia Mijlocie	16%
URSS	19%
India, China, Australia, Noua Zeelanda	14%
Alte state	5%

Dupa incheierea razboiului, SUA deține supremație în comerțul extern cu armament militar greu, fapt care întrerupe relațiile comerciale cu imperiul sovetic în parte, și cu noile state din cadrul Europei de Est, ce cad sub influența ideologiei comuniste, datorită declanșării „războiului rece”.

BIBLIOGRAFIE:

1. Anatol Petrencu. „Istoria universală, epoca contemporană, 1939 – 1995, Europa, SUA, Canada, America Latină.” Chisinau, 1996.
2. Drucker, Peter Realitățile lumii de mâine, Editura Teora, București, 1999.
3. Dumitrescu S. Economie mondială, Editura Independența Economică București, 1998.
4. Carter, P. Anne; Leontief, Wassily; Peter, Petri Viitorul economiei mondiale, Editura Științifică și Enciclopedică, București., 1977.
5. Friedman, Milton. Capitalism și libertate, Editura Enciclopedică, București, 1995.
6. Hyman, David. Economics, Irwin, Homewood, II, Boston, 1989.
7. Manoilescu, Mihail. Forțele naționale productive și comerțul exterior. Teoria protecționismului și a schimbului internațional, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1986.
8. Miron, D. Integrarea economică europeană, Editura Economică, București, 1999.
9. Miron, D. Integrarea economică regională, Editura Silvy, București, 2000.
10. Maxim V, Impactul transporturilor asupra Relațiilor Economice Internaționale Conferința științifică internațională ATIC Chișinău 2004.

IMPACTUL INTELIGENȚEI EMOȚIONALE ASUPRA LEADERSHIP-ULUI

BELOSTECINIC MARINA,
Dr., conf. univ., ASEM
ȚÎMBALIUC NATALIA,
asist. univ.

Abstract: *The concept of emotional intelligence is typically attributed to psychology, however, in recent decades this concept has expanded its sphere of influence, affecting not just how people perceive themselves, interact with others, but also in managing business.*

This paper highlights some distinct features of emotional intelligence, but emphasizes more the impact it has on leadership.

The study conducted by Daniel Goleman, published in Harvard Business Review (1998), has demonstrated a close link between the skills of managing emotions and the concept of leadership. An effective leader is able to manage his own emotions and the emotions of others. A true leader can inspire, stimulate creativity and motivate his employees.

Noțiunea de inteligență emoțională se atribuie în mod obișnuit domeniului psihologiei, totuși, în ultimele decenii, acest concept și-a lărgit sfera de influență, afectând nu doar modul de percepție a propriei persoane, relațiile inter-personale, ci și gestiunea întreprinderilor.

Lucrarea dată scoate în evidență câteva trăsături distincte ale inteligenței emoționale, dar accentuează mai mult impactul pe care aceasta o are asupra leadership-ului.

În baza studiului efectuat de Daniel Goleman, publicat în revista Harvard Business Review (1998), s-a demonstrat existența unei legături strânse între abilitățile de gestiune a emoțiilor și conceptul de leadership. Se poate de afirmat că un lider este eficient atunci când știe să-și gestioneze propriile emoții, precum și să facă apel la emoțiile altora. Un lider adevărat poate entuziasma, stimula creativitatea și motiva angajații cu care lucrează.

Inteligența emoțională este un concept care se naște în Statele Unite în 1990, într-un articol scris de John Mayer și Peter Salovey. Jurnalist și cercetător în științele comportamentale, Daniel Goleman a preluat acest concept alături de teza pe care acesta o promova (IQ-ul nu garantează succesul în viața) și în 1995 a publicat o carte, provocând o adevărată revoluție, *Inteligența Emoțională*. Impactul IE s-a resimțit puternic și asupra felului în care este descris un bun lider. Calități care până acum păreau accidentale și nu erau necesar asociate cu succesul unui lider, sunt acum identificate ca fiind dovezi ale unei inteligențe emoționale bine dezvoltate și sunt considerate ca esențiale.

Nu exista un singur stil eficient de leadership. Desigur, capacitățile intelectuale și tehnice joacă un rol important, ele fac așa încât succesul în poziția de lider să fie posibil. De probabilitatea succesului e responsabilă inteligența emoțională.

După ce a scris celebra sa carte, *Inteligența emoțională* (1995), Daniel Goleman a înființat un centru de cercetare a felului în care acționează inteligența emoțională în organizații: Consortium for Research on Emotional Intelligence in Organizations (CREIO). În cadrul acestui consorțiu, a fost demarat un proiect de cercetare a relației dintre inteligența emoțională și performanța la locul de muncă.

S-au construit mai multe tipuri de modele pentru a scoate în evidență acele caracteristici ale liderilor extraordinari care îi fac pe aceștia să obțină rezultate remarcabile. CREIO a analizat modele de competență de la 188 de companii, după cum scrie Goleman în articolul său apărut în 1998 în revista *Harvard Business Review*, "What makes a leader". Competențele rezultate din aplicarea acestor modele au fost grupate în trei categorii: priceperea pur tehnică, abilitățile cognitive și competențele care scot în evidență inteligența emoțională (precum abilitatea de lucru în echipă și cea de a iniția schimbarea). Au fost descrise abilitățile celor mai buni lideri din companiile supuse studiului și a fost luată în calcul profitabilitatea respectivă a fiecărei echipe conduse de acești lideri. În urma analizei raportului în care contează fiecare dintre cele trei categorii de competențe în atingerea performanței, CREIO a constatat că inteligența emoțională este de doua ori mai importantă decât fiecare dintre celelalte doua competente. Mai mult, ponderea IE crește o data cu poziția liderului în ierarhia companiei.

Termenul de "Inteligență Emoțională" conține doua elemente de bază: "emoție" și "inteligență" și se referă la a înțelege, a accepta și a da inteligență emoțiilor.

Sarcina fundamentală a unui lider este aceea de a inspira sentimente pozitive în cei pe care îi conduce. Din acest punct de vedere, dimensiunea emoțională a leadershipului determina dacă celelalte lucruri pe care le face un lider vor funcționa așa cum ar trebui. Fie că este vorba de schimbări mărunte într-o companie, fie că organizația se află într-o criză gravă, toți ochii se întorc spre lider, așteptând reacția sa. Aceasta reacție va funcționa ca o călăuză emoțională. Prin răspunsul său, liderul oferă grupului o cale de a interpreta semnificația evenimentelor și, astfel, de a reacționa emoțional la ele. Dacă el intra în panică, aceasta stare se va răspândi aproape automat în toată organizația. Dacă el este nervos și iritat, starea de nervozitate și de iritabilitate o să-i caracterizeze în scurt timp și pe oamenii cu care lucrează. Dacă el arată încredere și optimism, în ciuda dificultăților cu care se confruntă, de aceste stări se vor "molipsi" și oamenii din echipa sa.

Opusul liderilor inteligenți emoțional sunt liderii "toxici" emoțional. E vorba de acei lideri care pot să otrăvească, prin emoțiile pe care le manifestă și prin cele pe care le declanșează celor din jur climatul emoțional la locul de muncă. Ei sunt oamenii care frecvent sunt supărați, nervoși, iritați sau anxioși. Cei mai mulți dintre ei sunt atât de copleșiți de aceste emoții negative încât nici măcar nu mai conștientizează ce li se întâmplă și cât de mult rău fac astfel celor din jur și organizațiilor lor.

Emoțiile manifestate ale liderului pot să conducă oamenii din echipa sa inspre panică, furie, ostilitate, ranchiună și apatie sau să inspre optimism, implicare și mândrie. Chiar dacă "șeful cel mare" nu este foarte vizibil pentru toată lumea, atitudinea lui - sau a ei, afectează dispoziția afectiva a echipei manageriale care, la rândul său, o transmite mai departe pe linie ierarhică, afectând astfel climatul emoțional din întreaga organizație.

Căile prin care liderul reușește să aiba un impact emoțional atât de mare asupra celorlalți sunt:

- de regulă, el vorbește cel mai mult la întâlniri și este ascultat cu cea mai mare atenție
- este de multe ori primul care își spune opinia despre un subiect
- ceilalți fac des referire la punctul de vedere deja exprimat de lider
- chiar și atunci când nu vorbesc, liderii sunt urmăriți cu mare atenție de către cei din grup, semnalele nonverbale pe care le transmit fiind rapid recepționate și interpretate de către ceilalți
- membrii grupului consideră, de regula, că reacția emoțională a liderului este cea mai bună și își modelează după ea propriile reacții emoționale.

Una dintre cele mai mari greșeli pe care le fac managerii este să ignore nevoia angajaților de a-și exprima trăirile emoționale. Acest lucru generează comportamente negative atât în relațiile interne, cât și în raporturile de afaceri cu clienții. Studiile arată că între 50% și 70% dintre factorii care influențează modul în care angajații percep climatul organizațional sunt relaționați direct cu dispoziția, comportamentul și atitudinea unui singur om: LIDERUL. Ca urmare, abilitatea liderului de a-și controla dispozițiile afective și de a influența dispozițiile afective ale celor din jurul său, nu este doar o problemă privată, ea are un impact dramatic asupra rezultatelor obținute de companie. Emoțiile și dispozițiile afective influențează cantitatea și calitatea muncii oamenilor. Calitatea dispoziției afective dictează calitatea muncii.

De aceea, putem spune că leadershipul se întâmplă în contextul relațiilor interpersonale. Cu cât un lider este mai priceput în gestionarea relațiilor cu oamenii pe care îi conduce, cu atât este mai eficient. Liderii adevărați entuziasmează, stimulează imaginația și motivează. Ei pot să trezească pasiunea pentru ceea ce realizează angajații și îi stimulează. Liderii adevărați fac apel la emoții. Știu cum să-și gestioneze propriile emoții, la fel cum știu să perceapă și să controleze emoțiile unui grup, descifrând în acestea impactul propriilor acțiuni și manifestări. De aceea, coeficientul de Inteligență Emoțională al unui lider este un element extrem de important atât pentru succesul liderului respectiv, cât și pentru succesul organizației pe care o conduce.

BIBLIOGRAFIE:

1. Bradberry T., Greaves J. "Inteligența Emoțională", București 2008.
2. Goleman D. "Working with emotional intelligence", New York 1998.
3. Goleman D. "What makes a leader", HBR 1998.
4. Ruderman M.N., Hannum K. "Leadership skills and emotional intelligence", 2001.
5. Sparrow T., Knight A. "Applied EI The importance of attitudes in developing emotional intelligence", Jossey-Bass 2006.

PARTICULARITĂȚILE IMPLEMENTĂRII SISTEMULUI DE MANAGEMENTUL SECURITĂȚII ȘI SĂNĂTĂȚII MUNCII OHSAS 18001

TODOS IRINA,
doctor în economie,
Universitatea de Stat „B.P.Hasdeu” din Cahul

Abstract: *OHSAS est l'abréviation anglaise de „La santé et les systèmes de gestion de sécurité”. Il a été développé en réponse aux besoins des entreprises à respecter leurs obligations relatives à la santé, la sécurité, de manière plus efficace. Certification / accréditation des systèmes de gestion de la norme OHSAS 18001 montre que votre organisme travaille à la protection de la santé et la sécurité de vos employés.*

Încă din timpurile cele mai străvechi oamenii s-au preocupat de protecția locului de muncă și au precăutat diverse căi pentru a se proteja. Cu cât procesele de muncă evoluau, cu atât riscurile pentru angajați de a se răni, îmbolnăvi, muri creșteau, astfel s-a început căutarea unor mijloace adecvate de protecție și de evitare a accidentelor de muncă.

În acest scop la nivel internațional, regional și sectorial au fost elaborate mai multe sisteme de managementul securității și sănătății în muncă. Aceste modele sunt adesea bine gândite, dar ele nu se înscriu în ansamblul principiilor de securitate și sănătate în muncă, dar cel mai bine reflectă aceste principii de securitate - **sistemul de management al securității și sănătății în muncă**(SMSSM) sau **OSHAH**, elaborat de Organizația Internațională de Standardizare. OHSAS reprezintă abrevierea din engleză a „Occupational Health and Safety Management Systems” ceea ce în traducere semnifică **sistemul de management al securității și sănătății în muncă**.

Sistemul de management al securității și sănătății în muncă reprezintă un ansamblu de elemente cu caracter decizional, organizatoric, informațional, motivațional, etc. din cadrul organizației, prin intermediul căruia se exercită ansamblul proceselor și al relațiilor de MSSM, în vederea obținerii nivelului dorit de securitate și sănătate în muncă [1, p.401]

Implementarea unui sistem de management al sănătății și securității ocupaționale în conformitate cu standardul OHSAS 18001 reprezintă o abordare proactivă specifică acestui domeniu pentru a ajuta organizațiile să formuleze politici și obiective în sensul sănătății și securității ocupaționale.

De asemenea, OHSAS 18001 definește autoritatea și responsabilitatea din cadrul organizației precum și o abordare structurală a riscurilor. Aceasta include monitorizarea punctelor slabe ale sănătății și securității ocupaționale și auditarea activităților și proceselor cheie ale organizației.

OHSAS 18001 se aplică pentru orice organizație care dorește să elimine sau să minimizeze riscul ca angajații sau alți colaboratori implicați să fie expuși unor riscuri asociate cu munca pe care o desfașoară [2].

Sistemul OHSAS este aplicabil oricărei organizații care dorește:

- ❖ să stabilească un sistem de managementul sănătății și securității ocupaționale, pentru a elimina sau minimiza riscurile pentru angajați și alte părți interesate care pot fi expuse la riscuri asociate cu activitățile sale;
- ❖ să implementeze, să mențină și să îmbunătățească în mod continuu un sistem de management OHSAS;
- ❖ să se asigure de propria conformitate cu politica sa OHSAS declarată;
- ❖ să demonstreze această conformitate și altora;
- ❖ să obțină certificarea/înregistrarea sistemului său de management OHSAS de către o organizație externă;
- ❖ să realizeze o auto-determinare și o declarație a conformității cu specificația OHSAS [3].

Acest sistem trebuie să prevadă următoarele elemente esențiale:

Tabelul 1

Etapele de implementare ale Sistemului de Managementul Securității Și Sănătății În Muncă

Etapele standard:		OSHAH 18001
Etapa 1:	Analiza inițială a sistemului existent	x
Etapa 2:	Instruirea proprietarilor de proces / șefi departamente/angajați	x
Etapa 3:	Stabilirea politicii și obiectivelor de securitate și sănătate în muncă	x
Etapa 4:	Elaborarea documentației	
	elaborarea structurii organizatorice	x
	manualul SMSSM	x
	proceduri pentru identificarea pericolelelor, evaluarea riscurilor și implementarea măsurilor de control	x
	instrucțiuni de securitatea muncii	x
	registrele de evidență ale accidentelor demuncă, a bolilor profesionale, reparațiilor capitale, a incidentelor, avariilor	x
Etapa 5:	Implementarea operațională a sistemului	x
Etapa 6:	Audit intern	x
Etapa 7:	Selectarea organismului de certificare	x
Etapa 8:	Acordarea de asistență pe durata procesului de certificare	x
Etapa 9:	Acordarea de asistență post – certificare	x

Sursa: elaborat de autor

Etapa 1. Analiza inițială a sistemului de management existent. Această etapă presupune efectuarea unei analize a SMSSM existent sau în absența unui astfel

de sistem analiza inițială trebuie să servească drept punct de plecare în implementarea unui astfel de sistem. Analiza inițială este efectuată de persoane competente în domeniu, prin consultări cu salariații sau reprezentanții lor.

Analiza inițială va permite:

- ❖ Identificarea legislației și reglementărilor naționale aplicabile la momentul dat în domeniul SSM, a principiilor directe naționale, a principiilor directe specifice, precum și a programelor voluntare și a altor exigențe la care organizația subscrie;
- ❖ Identificarea, anticiparea și aprecierea pericolelor și riscurilor pentru securitatea și sănătatea salariaților generate de mediul de muncă sau de modul de existent sau propus de organizare a muncii;
- ❖ Determinarea gradului în care controalele existente sau propuse pentru a fi efectuate corespund pentru eliminarea pericolelor sau pentru controlul riscurilor;
- ❖ Analiza datelor obținute în urma monitorizării stării de sănătate a angajaților [1, p.430].

La finele analizei inițiale concluziile trebuie :

- ❖ Să fie consemnate într-un document;
- ❖ Să servească ca fundament pentru deciziile vizând implementarea SMSSM;
- ❖ Să furnizeze valorile de plecare în funcție de care îmbunătățirea continuă a SMSSM va putea fi măsurată [1, p.431].

Etapa 2: Instruirea proprietarilor de proces/șefi departamente/angajați.

Angajatorul este responsabil de protecția și sănătatea salariaților, și conduce activitățile desfășurate în organizație spre îndeplinirea acestui obiectiv. Participarea salariaților constituie un element esențial al SMSSM.

Angajatorul trebuie să vegheze ca salariații și reprezentanții lor pe probleme de SSM să fie consultați, informați, și formați cu privire la toate aspectele de securitate și sănătate în muncă care vizează cadrul lor profesional.

Etapa 3: Stabilirea politicii și obiectivelor de securitate și sănătate în muncă. În această etapă conducerea organizației trebuie să elaboreze politica și să stabilească obiectivele în domeniul securității și sănătății în muncă, astfel încât aplicarea acesteia să asigure:

- ❖ Îndeplinirea îndatoririlor legale și a oricăror altor inițiative interne vizând SSM;
- ❖ Participarea activă a tuturor salariaților la toate acțiunile care au drept scop îmbunătățirea SSM;
- ❖ Autodeterminarea organizației în ceea ce privește îmbunătățirea SSM a angajaților, dar și relativ la diminuarea impactului negativ asupra mediului sau asupra unor terțe părți;
- ❖ Fundamentarea de limite, indicatori, privind SSM [1, p. 411].

Politica de securitate și sănătate în muncă trebuie să fie:

- Proprie organizației și adaptată la mărimea, natura și complexitatea activităților desfășurate de aceasta;

- Exprimată într-o manieră clară și concisă, într-un document validat prin semnătură angajatorului;
- Comunicată și ușor accesibilă tuturor membrilor organizației;
- Revizuită în mod regulat.

Politica de securitate și sănătate în muncă trebuie să prevadă cel puțin principiile și obiectivele esențiale pe care organizația s-a angajat să le respecte:

- ❖ Protejarea securității și sănătății tuturor membrilor organizației prin prevenirea leziunilor, degradărilor stării de sănătate, bolilor și incidentelor;
- ❖ Respectarea dispozițiilor legislației și reglementărilor naționale privind securitatea și sănătatea în muncă, precum și a programelor voluntare de protecție, a convențiilor colective în materie de securitate și sănătate în muncă și a altor angajamente la care organizația a subscris;
- ❖ Supravegherea respectării cerinței ca salariații și reprezentanții lor să fie consultați și încurajați să participe activ, în funcție de ceea ce a fost convenit și la toate nivelurile organizației, la toate elementele SMSSM;
- ❖ Îmbunătățirea continuă a performanțelor SMSSM [1, p. 426].

Etapa 4: Elaborarea documentației. Prevederile standardelor din familia ISO acordă o importanță deosebită elaborării documentației corespunzătoare privind sistemul calității.

Elaborarea structurii organizatorice

Astfel conducerea organizației stabilește prin intermediul organigramei structurile organizatorice și funcționale necesare implementării politicii și strategiei în domeniul SSM.

În acest caz organizația are mai multe posibilități, fie conducerea de vîrf numește un responsabil cu MSSM și integrează funcția în managementul organizației, fie înființează un comitet de securitate și sănătate în muncă. Acesta va avea în structura sa: responsabilul cu MSSM, reprezentanți ai salariaților, șefii secțiilor funcționale și va fi condus de un director de securitate, care va fi un reprezentant al top managementului, sau de către directorul general. Printre atribuțiile de bază ale comitetului sunt:

- Aprobarea programului anual de măsuri preventive;
- Promovarea inițiativelor proprii și a celorlalți angajați privind îmbunătățirea componentelor MSSM.

Manualul SMSSM

Manualul Sistemului de Managementul Securității și Sănătății în Muncă prezintă documentul prin care se descrie metodologia utilizată de întreprindere, în scopul respectării prevederilor standardului OHSAS 18001, servind ca bază de referință în implementarea și menținerea sistemului.

Elaborarea Manualului Sistemului de Managementul Securității și Sănătății în Muncă va permite obținerea următoarelor avantaje:

- facilitarea înțelegerii unitare a politicii de securitate și sănătate în muncă;
- asigurarea coerenței politicii de securitate și sănătate în muncă și a obiectivelor generale ale întreprinderii în domeniul de securitate și sănătate în muncă cu celelalte compartimente;
- facilitarea realizării obiectivelor de securitate și sănătate în muncă, prin definirea structurii organizatorice și a responsabilității diferitelor entități funcționale, privind realizare și îmbunătățirea securității și sănătății în muncă;
- îmbunătățirea comunicării în interiorul organizației, prin delimitarea canalelor verticale și orizontale de comunicare, referitoare la problemele de securitate și sănătate în muncă;
- îmbunătățirea comunicării în relațiile întreprinderii cu clienții și partenerii săi;
- contribuirea la crearea unei imagini favorabile în relațiile cu clienții, favorizând câștigarea încrederii acestora, și că cerințele specificate în contract vor fi satisfăcute;
- asigurarea instruirii unitare a personalului întreprinderii, privind elementele sistemului de securitate și sănătate în muncă, și facilitarea conștientizării acestuia în ceea ce privește impactul propriei activități asupra calității produsului finit;
- asigurarea accesului imediat la documentele sistemului de securitate și sănătate în muncă și facilitarea gestionării acestora [4, p. 226].

Manualul sistemului poate să conțină următoarele elemente:

- Politica întreprinderii în domeniul securității și sănătății în muncă;
- Responsabilitățile, autoritatea și relațiile dintre persoanele care coordonează, efectuează sau analizează activitățile care au incidență asupra securității și sănătății în muncă;
- Procedurile și instrucțiunile sistemului de securitate și sănătate în muncă;
- Dispozițiile referitoare la analiza, ținerea la zi și administrarea manualului sistemului.

Standardul ISO 10013[] conține o serie de recomandări privind elaborarea manualului SMSSM, de aceea propunem în continuare structura și conținutul manualului sistemului pentru o întreprindere(vezi tabelul 2).

În momentul elaborării manualului, echipa de lucru va redacta fiecare pagină cu antet tipizat, după care va urma conținutul secțiunii tratate (tabelul 3).

Structura prezentată în acest tabel poate avea caracter orientativ, deoarece la propunerea echipei de lucru pot fi introduse unele modificări.

Proceduri pentru identificarea pericolelelor, evaluarea riscurilor și implementarea măsurilor de control. Organizația trebuie să mențină în permanență proceduri pentru identificarea pericolelelor, evaluarea riscurilor și implementarea măsurilor de control. Acestea trebuie să includă:

- activități normale și speciale;
- activitățile întregului personal care are acces la locul de muncă;

- amenajările la locul de muncă, indiferent dacă au fost furnizate de organizație sau de către terți.

Tabelul 2

Structura Manualului Sistemului de Managementul Securității și Sănătății în Muncă a întreprinderii „X”

Structura	Conținut
Capitolul I : Introducere	<ul style="list-style-type: none"> - Declarația directorului întreprinderii „X” cu privire la asigurarea securității și sănătății în muncă - Prezentarea politicii de securitate și sănătate în muncă și a obiectivelor - Alte informații (definiții, prescurtări, lista de difuzare, număr ediții etc.)
Capitolul II: Prezentarea firmei	<ul style="list-style-type: none"> - Scurt istoric al întreprinderii și obiectul de activitate - Structura organizatorică a întreprinderii - Organizarea compartimentului/comitetului de securitate și sănătate în muncă - Atribuirea responsabilităților referitoare la securitatea și sănătatea în muncă
Capitolul III: Sistemul Securității și Sănătății în Muncă	<ul style="list-style-type: none"> - Obiectivele politice și strategice în domeniul securității și sănătății în muncă - Documentele sistemului de securitate și sănătate în muncă - Elaborare și gestiunea manualului sistemului de securitate și sănătate în muncă
Capitolul IV: Responsabilitățile în domeniul Securității și Sănătății în Muncă	<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilitățile și atribuțiile directorului întreprinderii - Responsabilitățile și atribuțiile directorului de securitate - Responsabilitățile și atribuțiile șefului compartimentului/comitetului de securitate - Responsabilitățile și atribuțiile altor șefi de compartimente
Capitolul V: Personalul	<ul style="list-style-type: none"> - Structura personalului pe grupe de vârstă - Structura personalului pe meserii, calificare - Structura personalului pe categorii de personal - Repartizarea personalului pe secții și compartimente
Capitolul VI: Aprovizionare	<ul style="list-style-type: none"> - Fundamentarea necesarului cantitativ și calitativ de resurse materiale - Fundamentarea exigențelor privind calitatea resurselor aprovizionate - Evaluarea și selecția furnizorilor - Contractele de aprovizionare
Capitolul VII: Serviciile/Produse oferite	<ul style="list-style-type: none"> - Prezentarea serviciilor/produselor oferite - Caracteristica de calitate ale serviciilor/produselor oferite - Ciclul de producție/servuție - Beneficiarii și cantitățile oferite
Capitolul VIII: Realizarea producției/Prestarea serviciilor	<ul style="list-style-type: none"> - Proiectarea și organizarea fluxurilor de execuție - Stabilirea metodelor de control între faze și a locurilor de muncă - Tratarea nonconformităților - Mijloacele de măsurare și încercări
Capitolul IX: Auditul SMSSM	<ul style="list-style-type: none"> - Asigurarea resurselor și mijloacelor pentru auditul SMSSM - Documentele auditului - Dosarul auditului, programul anual al auditului etc.
Capitolul X: Anexe	

Sursa: [6, p.113-114]

Printre procedurile ce trebuie să fie elaborate, menționăm:

- ❖ proceduri pentru identificarea și accesarea prevederilor legale și a altor cerințe în domeniul securității și sănătății în muncă;
 - ❖ proceduri pentru a se asigura de comunicarea informațiilor utile din domeniul securității și sănătății în muncă;
 - ❖ proceduri pentru controlul tuturor documentelor și datelor;
 - ❖ proceduri pentru monitorizarea și măsurarea performanțelor în domeniul securității și sănătății în muncă;
 - ❖ proceduri pentru identificarea, menținerea și disponibilitatea înregistrărilor în domeniul securității și sănătății în muncă;
 - ❖ proceduri pentru stabilirea responsabilităților și autorităților pentru:
 - tratarea și investigarea accidentelor, incidentelor, neconformităților;
 - luarea de măsuri în vederea reducerii oricăror consecințe rezultate din accidente, incidente sau neconformități;
 - inițierea și finalizarea acțiunilor corective și preventive;
 - confirmarea eficienței acțiunilor corective și preventive care au fost luate.
- Aceste proceduri trebuie să stabilească că toate acțiunile corective și preventive propuse trebuie analizate prin procesul de evaluare a riscurilor înainte de implementare.

Tabelul 3

Antetul de pagină a Manualului SMSSM

Întreprinderea „X”	MANUALUL SISTEMULUI DE MANAGEMENT SECURITĂȚII ȘI SĂNĂTĂȚII ÎN MUNCĂ	Pagina / Ediția Revizia
CAPITOLUL I – INTRODUCERE		

Sursa: [6, p. 114]

Registrele de evidență ale accidentelor de muncă, a bolilor profesionale, reparațiilor capitale, a incidentelor, avariilor. Registrele au rolul de a oferi o bază obiectivă pentru controlul și realizarea de îmbunătățiri ale MSSM, astfel că trebuie concepute pentru a reflecta:

- conformitatea cu reglementările legale și cu alte obligații;
- monitorizarea și revizuirea activităților;
- starea curentă a echipamentelor tehnice.

Registrele de securitate și sănătate în muncă trebuie să fie stabilite, administrate și păstrate la nivel local, ținând cont de necesitățile organizației. Ele trebuie să fie clasificate și timpul lor trebuie să fie precizat.

Etapa 5: Implementarea operațională a sistemului. Modalitatea de abordare și procedurile care trebuie utilizate pentru a constitui și a introduce un sistem de MSSM sunt condiționate de mărimea organizației, de structura acesteia, de sectorul de activitate căruia îi aparține, precum și de modelul de sistem de management adoptat.

Din punct de vedere al cerinței integrării în managementul general al organizației, există mai multe variante care se pot practica:

- ❖ implementarea, cel puțin în prima fază, ca sistem de management de sine stătător;
- ❖ constituirea sistemului împreună cu sau în același timp cu sistemul de management al calității sau al mediului;
- ❖ încorporarea, încă din faza de constituire, în sistemul general de management existent sau într-un sistem interdisciplinar.[1, p.453]

Un factor decisiv în abordarea introducerii sistemului MSSM îl reprezintă forma și structura sistemului deja existent de securitate și sănătate în muncă din organizație, în special procedurile folosite pentru a se asigura respectarea cerințelor legale stipulate prin Legea nr. 186 din 10.07.2008 a securității și sănătății în muncă [7].

Implementarea SMSSM necesită parcurgerea a trei etape:

1. decizia de introducere a sistemului;
2. adaptarea unui model de management la condițiile organizației;
3. transpunerea proiectului în practică prin constituirea propriu-zisă și intrarea în funcțiune a sistemului.

Etapa 6: Audit intern. Pe lângă supervizarea obișnuită a performanței măsurilor de securitate și de protecție a sănătății în muncă, organizația trebuie să realizeze periodic audituri pentru a determina dacă SMSSM este conform dispozițiilor planificate și dacă este corect implementat și menținut. Auditul permite verificarea pertinentei sistemului și conduce la identificarea punctelor forte și a lacunelor acestuia, atât la nivel global, cât și la nivelul fiecărui element componenat [1, p. 435-436].

Organizația trebuie să stabilească o politică și un program de audit care să furnizeze indicații vizând atât competențele auditorului, cât și amploarea, frecvența, metodologia de realizare a auditului și modul de prezentare a raportului întocmit în urma auditării.

Concluziile rezultate în urma realizării auditului trebuie să determine dacă o parte sau ansamblul elementelor SMSSM:

- ❖ sunt suficient de eficace pentru a promova deplina participare a muncitorilor;
- ❖ sunt suficient de eficace pentru a se conforma politicii și obiectivelor organizației în materie de SSM;
- ❖ sunt conforme cu rezultatele evaluărilor și auditurilor precedente în materie de SSM;
- ❖ răspund obiectivelor de îmbunătățire continuă și de bună practică în materie de SSM.

Rezultatele și concluziile auditului trebuie să fie comunicate persoanelor responsabile de realizarea măsurilor corective.

Etapa 7: Selectarea organismului de certificare. După efectuarea auditului intern, se determină organul de certificare. În ceea ce privește selectarea organului de certificare de către întreprindere este de menționat faptul că pentru majoritatea acestora

principalul criteriu de selectare va fi devizul de cheltuieli, deoarece este știut bine faptul că aceste cheltuieli sunt relativ mari.

În Republica Moldova activează mai multe organisme internaționale de certificare: Societatea Germană pentru Certificarea Sistemelor de Management - DQS (Deutsche Gesellschaft zur Zertifizierung von Management systemen), Asociația de Supraveghere Tehnică – Organism de Certificare – TÜV – CERT, AENOR Spania, AFAQ Franța, SRAC România, AJA România, RR Rusia, etc [6, p. 119-121].

Certificarea sistemului MSSM reprezintă *atestarea de către organismul de certificare, a conformității acestuia cu un standard de referință, adică OSHAH 18001.*

Certificarea sistemului MSSM va presupune parcurgerea următoarelor etape:

- **Pregătirea auditului** de certificare;
- **Examinarea documentelor** sistemului MSSM;
- **Efectuarea auditului** de certificare;
- **Acordarea certificatului și supravegherea** respectării condițiilor certificării

Pregătirea auditului de certificare

După *solicitarea certificării*, pe baza unei cereri însoțite de dosarul tehnic și de angajamentul întreprinderii privind respectarea cerințelor din reglementarea tehnică de referință, organismul de certificare verifică dacă întreprinderea solicitantă îndeplinește condițiile necesare efectuării auditului de certificare. În acest scop întreprinderea va da răspuns la un chestionar de autoevaluare propus de organismul de certificare. În urma chestionării, organismul de certificare va stabili dacă se va trece la etapa următoare.

Examinarea documentelor sistemului MSSM

Întreprinderea solicitantă va transmite organismului de certificare documentele sistemului SSM, care vor fi examinate de către auditorul șef. Rezultatele controlului documentar vor fi cuprinse în „*Raportul privind examinarea documentelor sistemului SSM*”, document care va fi transmis întreprinderii. În momentul în care, concluziile vor fi pozitive, organismul de certificare va transmite informații cu privire la componența echipei de audit și perioada de efectuare a acestuia.

Efectuarea auditului de certificare

Auditul de certificare se efectuează în conformitate cu prevederile standardului ISO 10011-1[8]. Potrivit acestui standard, auditorul șef va întocmi un plan de desfășurare a auditului de certificare.

Dacă în timpul efectuării auditului sunt depistate cel puțin două neconformități majore, atunci are loc stoparea auditului la etapa dată sau continuarea până la sfârșit, în scopul evidențierii tuturor neconformităților existente, fără obținerea certificatului.

Toate constatările vor fi incluse într-un „*Raport de neconformitate*”, care va fi adus la cunoștința conducerii în cadrul ședinței de încheiere.

Acordarea certificatului și supravegherea respectării condițiilor certificării

În dependență de conținutul raportului de audit, organismul de certificare va decide acordarea certificatului sau efectuarea a încă unui audit al sistemului SSM întreprinderii.

În cazul în care auditul are un rezultat pozitiv, în timp de 4-6 săptămâni întreprinderea obține certificatul de implementare a Sistemului de Managementul

Securității și Sănătății în Muncă și încheie un contract cu firma, în care sunt precizate condițiile de efectuare a auditurilor anuale de supraveghere și a auditului de reînnoire.

Etapa 8: Acordarea de asistență pe durata procesului de certificare. În momentul implementării sistemului de management, pe lângă echipa de lucru, va trebui să ceară să i se acorde asistență de către organismul de certificare pe durata procesului de certificare.

Din practica întreprinderilor autohtone de implementare și certificare a unui sistem de management al calității de sine stătător, este cunoscut faptul că rezultatul obținut nu este cel scontat. De aceea este foarte important ca implementarea acestui sistem să fie efectuată cu ajutorul unei echipe de consultanță competente, dar cheltuielile legate de implementarea sistemului vor fi pe deplin recuperate prin certificarea reușită a acestuia, îmbunătățirea continuă a calității producției și creșterea nivelului de satisfacție a clienților etc., astfel asigurându-se creșterea semnificativă a volumului vânzărilor întreprinderii.

Etapa 9: Acordarea de asistență post – certificare. Un sistem de management certificat de către un organism independent de certificare, va fi evaluat periodic de către acesta, pe intervalul de valabilitate al certificatului (de obicei 3 ani), prin efectuarea periodică a unor audituri de supraveghere. În același timp, sistemul de management din cadrul întreprinderii, trebuie să fie menținut și îmbunătățit, pentru a aduce beneficiile scontate.

În această etapă, pe baza unor programe anuale de activitate, specialiștii organismului de certificare vor efectua următoarele activități:

- Auditurile interne curente ale sistemului de management al SSM, precum și audituri de secundă parte (la furnizori);
- Asistență în pregătirea și realizarea analizei sistemului de management al SSM, la nivelul conducerii organizației;
- Asistență pentru pregătirea auditurilor de supraveghere ce vor fi efectuate de către organismul de certificare.

Orișice întreprindere care va implementa un astfel de sistem va beneficia de următoarele beneficii [2]:

- Reducerea numărului de accidente datorită sistematizării tuturor activităților relevante pentru sănătatea și securitatea muncii;
- Menținerea sub control a riscurilor profesionale prin determinarea reală a riscurilor la locurile de muncă;
- Riscuri reduse – care propagă costuri reduse;
- Pierderi materiale reduse datorită accidentelor în muncă;
- Siguranța legislației juridice datorită stricteții aplicării tuturor legilor și reglementărilor aplicabile;
- Identificarea și motivarea crescută a angajaților datorită implementării managementului în procesele OHSAS;
- Reducerea contribuției de asigurare pentru accidente de muncă și boli profesionale;
- Imagine îmbunătățită și abilitate competitivă prin intermediul performanței sistemului;

În concluzie putem afirma că organizația care va respecta aceste prevederi va avea numai de câștigat în domeniul securității și sănătății în muncă.

BIBLIOGRAFIE:

1. Oprea C., Kifor C.V, Suciuc O., Managementul integrat al calității, Sibiu: Editura Universității „Lucian Blaga”, 2005, 545p.
2. <http://zoom-consultanta-iso.ro/index.php/consultanta-iso-18001> - pagină oficială a Biroului de Consultanță Zoom Consulting
3. <http://www.calitate-management.ro/ohsas18001.htm> - pagină oficială a Firmei Consultanța
4. Olaru M. Managementul calității. Ediția a II revizuită și adăugită. București: Editura Economică, 1999. 504p.
5. Standardul ISO/TR 10013:2003 – „Linii directoare pentru documentația sistemului de management al calității”
6. Todos I., Particularitățile managementului calității serviciilor publice locale de aprovizionare cu apă potabilă și canalizare. Monografie. Cahul: Tipografia CentroGrafic, 2010, 182p.
7. Legea Republicii Moldova nr. 186 din 10.07.2008 „**cu privire la securitatea și sănătatea în muncă**”, publicată în data de 05.08.2008 în Monitorul Oficial Nr. 143-144, și intrată în vigoare la 01.01.2009
8. Standardul SM ISO 10011-1:2002, „Ghid pentru auditarea sistemelor calitatii. Partea 1: Auditare”.

ЭВОЛЮЦИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

БУЛАТОВА Е.В.,
проректор по научной работе,
кандидат экономических наук,
профессор кафедры международной
экономики Мариупольского
Государственного
университета (Украина),

МАРЕНА Т.В.,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры международной
экономики Мариупольского
Государственного
университета (Украина)

Abstract: *This article deals with the essence and forms of the currency integration process development, as well as peculiarities of close money relations between two or more sovereign countries. There has been given definition for the terms “currency zone” and “currency union”.*

Одной из объективных тенденций развития современных международных экономических отношений является формирование региональных интеграционных объединений. Составной частью региональной интеграции является валютная интеграция, которой в системе мирохозяйственных связей принадлежит особое место. Это обусловлено тем, что, во-первых, валютная интеграция выступает неотъемлемой частью региональной интеграции в целом, в основе которой лежит интеграция производства; во-вторых, региональная валютная интеграция является подсистемой мировой валютной системы. Являясь следствием усиления взаимозависимости экономик интегрируемых стран, интернационализации хозяйственной жизни, валютная интеграция одновременно представляет собой предпосылку углубления экономической интеграции, так как предполагает ликвидацию ограничений валютного и денежного характера, мешающих наиболее полному переплетению интегрирующихся рынков. В процессе валютной интеграции создается специфический валютный механизм на межгосударственной основе, формируются региональные группировки с целью коллективного регулирования валютных отношений. Активизация процессов региональной валютной интеграции в последнее время также объясняется стремлением стран преодолеть негативное влияние финансовой глобализации и укрепить свои позиции на мировых рынках.

Идеи объединения денежных и валютных систем стран, относящихся к одному региону, особое распространение получили на территории Европы. Так,

вопросы использования общих денег народами Европы поднимали многие полководцы, ученые и мыслители, начиная с Александра Македонского и римского императора Августа. В средневековой Европе неоднократно предпринимались попытки ввести общую валюту. Так, в 1392 г. северо-немецкие города заключили монетарный союз и начали чеканить общую монету. В 19 веке идею создания общеевропейских денег выдвигали Наполеон Бонапарт и Виктор Гюго. Практические варианты реализации этой идеи появились во второй половине 19 века. Быстрое развитие капитализма и начавшаяся интернационализация хозяйства подталкивали европейские страны к объединению денежных систем. В 1865 г. Франция, Бельгия, Италия и Швейцария учредили Латинский монетарный союз – на его территории к оплате принимались любые денежные знаки стран-участниц. Созданный вслед за ним в 1873 г. Скандинавский монетарный союз (в него вошли Швеция, Норвегия и Дания) предусматривал введение общей денежной единицы – золотой кроны – и чеканку золотых и серебряных монет единого веса и пробы. В Скандинавском монетарном союзе допускалось свободное обращение монет и банкнот одних стран на территории других, а позже была введена унифицированная крона с золотым содержанием в 0,4 грамма чистого золота.

В XX веке валютные объединения принимают форму валютных блоков и валютных зон. После Первой мировой войны в мире был установлен золотодевизный стандарт, что стало предпосылкой для образования валютных блоков. Валютный блок рассматривается как группировка стран, зависимых в экономическом, валютном и финансовом отношении от государства, возглавляющего блок, которое диктует им единую политику в сфере международных отношений и использует их как привилегированный рынок сбыта или источник дешевого сырья [6, с.28]. Этот тип валютного объединения основывается на валютно-экономическом доминировании государства, возглавляющего блок, через прикрепление к его валюте валют других стран-участниц блока [2, с.71]. Валютный блок как группировка стран имел ряд особенностей: курс валют всех стран блока прикреплялся к валюте страны, возглавляющей блок; международные расчеты стран-членов осуществлялись в валюте страны-лидера; валютные резервы стран-участниц хранились в стране-лидере.

В период функционирования золотодевизного стандарта образовалось три валютных блока:

1. стерлинговый (создан в 1931 г., объединял страны Британского содружества государств, за исключением Канады и Ньюфаундленда, а также Гонконг, Египет, Ирак, Португалию, Данию, Норвегию, Швецию, Финляндию, Японию, Грецию и Иран);
2. долларовый (создан в 1933 г., включал Канаду и страны Центральной и Южной Америки и возглавлялся США);
3. золотой (создан в 1933 г., объединял Францию, Бельгию, Нидерланды, Швейцарию, Италию, Чехословакию и Польшу).

Принципиальным отличием валютного блока от других форм валютных объединений являлось наличие государства-лидера, которое осуществляло централизованное регулирование валютно-финансовых и общеэкономических отношений в рамках блока. Во время Второй мировой войны все валютные блоки прекратили существование.

Валютными группировками более высокого порядка по сравнению с валютными блоками стали валютные зоны, которые образовались во время и после Второй мировой войны с целью проведения согласованной политики в сфере международных валютных отношений. В указанный период появилось шесть основных валютных зон: британского фунта стерлингов; доллара США; французского франка; португальского эскудо; испанской песеты; голландского гульдена. Наибольшими валютными зонами являлись стерлинговая, долларовая и зона франка.

Валютная зона представляет собой объединение группы государств, соблюдающих правила взаимных валютных отношений и признающих за валютой ведущей страны определяющую роль в расчетах между странами зоны и остальными странами. Основными особенностями валютной зоны являются следующие: ведущая валюта используется как платежное средство и как резервное средство, при помощи этой валюты осуществляются внешние платежи, допускается свободное перемещение валют из одной страны в другую [8].

Объединение нескольких стран, которые отличаются разным уровнем экономического развития, в общую валютную зону было обусловлено уже существующими тесными экономическими связями и определенной политической зависимостью, которые исторически сложились между доминирующим государством и странами-участницами. Страны, возглавляющие валютные зоны, как правило, используют их в своих интересах, получая свободный доступ на рынки сбыта и к источникам сырья других стран, входящих в зону. Внешняя торговля этих стран также подчинена интересам доминирующей страны, что может привести к неэквивалентному обмену в их торговых взаимоотношениях.

Таким образом, валютные блоки и валютные зоны являлись начальными формами региональной валютной интеграции и основывались на доминировании стран, возглавляющих такие объединения. В настоящее время региональная валютная интеграция выходит на качественно новый уровень развития, что требует более глубокого осмысления ее сущности и форм проявления.

В украинской и российской научной литературе термин «валютная интеграция» используется уже несколько десятилетий. При этом валютная интеграция определяется как объективно обусловленный процесс создания (при активном содействии государств-участников) региональных зон, в пределах которых обеспечивается относительно стабильное соотношение курсов валют, совместное регулирование валютных взаимосвязей стран-участниц и единая валютная политика в отношении третьих стран [2,3].

Валютная интеграция также рассматривается как процесс координации валютной политики, формирования наднационального механизма валютного

регулирования, создания межгосударственных валютно-кредитных и финансовых организаций [7]. Это определение является более общим, поскольку кроме регионального уровня оно охватывает наднациональный и глобальный уровни согласования валютной и монетарной политики.

Региональная валютная интеграция в более конкретном определении рассматривается как стадия региональной экономической интеграции, которая представляет собой объединение двух и более государств в региональные интеграционные группировки с введением новой единой валюты, координацией денежно-кредитной и валютной политики и созданием наднациональных механизмов валютного регулирования. Региональная валютная интеграция – это процесс совершенствования финансовых отношений и повышения эффективности денежного обращения и финансового менеджмента во всех звеньях хозяйственного и государственного управления вследствие введения единой валюты [1].

На наш взгляд, такое определение является достаточно узким, поскольку введение новой единой валюты не является обязательным признаком региональной валютной интеграции. Интеграция стран в валютной сфере может развиваться также на основе совместного использования валюты одной из них с сохранением национальных валют других стран-участниц (механизм общей валюты), создания новой общей валюты (а не единой) или свободного обращения на территории всего объединения валют всех стран-участниц.

Валютную интеграцию как неотъемлемый элемент экономической интеграции следует рассматривать в контексте последовательности нескольких основных этапов организации валютных отношений:

- гармонизации, то есть сближения и взаимной адаптации национальных экономик и валютных систем;
- координации, т.е. согласования целей валютной политики;
- унификации, то есть проведения единой валютной политики.

Развитие интеграционных процессов в валютной сфере предполагает высокую степень координации главных аспектов экономической политики стран-членов интеграционного объединения. Материальной основой согласования целей и инструментов государственного регулирования экономики служит выравнивание экономических показателей и сближение уровней экономического развития стран. Таким образом, одним из условий развития региональной валютной интеграции является экономическая конвергенция, под которой понимается тесная координация макроэкономических политик и сближение экономических показателей на базе их общего улучшения.

Следует отметить, что для обозначения интеграционных валютных объединений в современной научной литературе часто применяется термин «валютная зона». Однако современная трактовка этого понятия существенно отличается от определения валютной зоны, рассмотренного выше.

В настоящее время валютная зона рассматривается как группа из двух или более суверенных государств с закрытыми денежными связями. Закрытые денежные связи могут возникнуть из трех форм интеграции:

1. Валютная интеграция (взаимная стабилизация курсов национальных валют, которая может произойти благодаря фиксации валютных курсов, официальной долларизации или введению общей валюты).
2. Интеграция финансовых рынков (снятие ограничений на межстрановое движение капитала и эффективное объединение национальных финансовых рынков).
3. Политическая интеграция (слияние правительственных учреждений и унификация государственного регулирования для совместной разработки и реализации денежно-кредитной и валютной политики).

Валютная зона может возникнуть благодаря любой из трех перечисленных форм интеграции или их комбинации. Типы валютных зон могут варьировать от свободных ассоциаций с раздельным денежным регулированием до объединений с общей или единой валютой. Для отдельно взятой страны принятие решения о вхождении в валютную зону любого типа зависит от соотношения потенциальных преимуществ и недостатков присоединения к зоне.

Каждый тип валютной зоны имеет определенные преимущества. Так, валютная интеграция позволяет увеличить полезность денег как средства обращения за счет снижения транзакционных издержек; как средства сбережения за счет устранения валютного риска и экономии на его хеджировании. Интеграция финансовых рынков стимулирует рост реального благосостояния благодаря повышению эффективности финансового посредничества. Политическая интеграция увеличивает влияние денежно-кредитной и валютной политики, а также дает возможность экономии валютных резервов. Основным недостатком валютной зоны для отдельно взятой страны является снижение ее денежно-кредитной независимости.

Таким образом, современное значение термина «валютная зона» является более широким, охватывающим различные типы региональных валютных объединений. Теоретической концепцией, объясняющей формирование отдельных типов валютных объединений, является теория оптимальных валютных зон, разработанная Р. Манделлом. Данная теория в качестве центрального ставит вопрос, при каких обстоятельствах для определенного количества регионов целесообразно отказаться от монетарного суверенитета в пользу общей (единой) валюты. Основным условием создания валютной зоны Р. Манделл считает высокий уровень мобильности труда. Он определяет валютную зону как группу регионов, среди которых склонность к миграции является достаточно высокой, чтобы обеспечить полную занятость, когда один из регионов переживает асимметричный шок [10]. Позднее Р. Маккиннон и П. Кенен развили теорию Р. Манделла, установив дополнительные критерии оптимальности валютной зоны: мобильность капитала, региональная специализация, общая система налогов, субсидий и финансовой помощи [9].

Изучение теоретических подходов зарубежных ученых к формированию оптимальных валютных зон позволяет выделить критерии, на основе которых

страна может принять решение о присоединении или неприсоединении к валютной группировке. Так, создание валютной зоны в разных формах может быть целесообразным, если страны ставят перед собой следующие цели:

– уменьшение издержек, связанных с эмиссией и поддержкой национальной валюты;

- достижение уровня инфляции, установившегося в валютной зоне;
- развитие автоматического механизма поддержки денежно-кредитной и фискальной дисциплины;
- уменьшение трансакционных издержек в торговле со странами-партнерами;
- уменьшение негативных последствий валютно-финансовых кризисов путем распределения риска между странами – участниками зоны;
- получение возможности принимать более активное и равноправное участие на финансовом рынке валютной зоны;
- дальнейшее развитие интеграционных процессов между членами валютной зоны.

Вместе с тем, присоединение к валютной зоне является нецелесообразным в следующих случаях:

- для достижения уровня инфляции, отличного от уровня инфляции в валютной зоне;
- в случае, когда большая страна ставит целью ограничить доступ других стран к использованию преимуществ положительного эффекта масштаба, который достигается в рамках большой валютной зоны, или существует опасность того, что присоединение другой валюты к валютной зоне сделает проведение национальной макроэкономической политики более сложным;
- с целью использования валютного курса в качестве инструмента регулирования рынка труда для повышения или понижения заработной платы;
- для сохранения дохода в виде сеньйоража от использования национальных денег в качестве международного платежного средства (особенно это касается больших стран);
- с целью финансирования государственных расходов за счет денежной экспансии;
- в связи с тем, что монетарная интеграция с другими странами значительно понизит уровень национального суверенитета, в том числе, уменьшит независимость денежно-кредитной политики;
- в условиях, когда в стране недостаточно развиты механизмы поддержки фиксированного курса на установленном уровне;

- в случае, если другие страны валютной зоны являются более бедными и ожидают от более развитых стран существенной финансовой помощи;
- в случае непринятия страной условий интеграции, предусмотренных в валютной зоне, таких как общие стандарты, единая миграционная политика, единое трудовое и налоговое законодательство и т.д.

Создание валютного союза чаще всего рассматривается как высший этап развития процесса экономической интеграции [1,3]. Однако существует мнение, что валютные зоны могут формироваться без прохождения странами всех предшествующих этапов интеграции и официального утверждения экономического и политического союза. На наш взгляд, зависимость валютной интеграции от достигнутого уровня развития общеэкономической интеграции определяется конкретным типом регионального валютного объединения.

В научной литературе систематизация валютных объединений осуществляется на основе выделения следующих валютных группировок:

1. Одностороннее решение страны о замене национальной денежной единицы валютой другой страны.
2. Взаимное соглашение между государствами о переходе на денежную единицу одного из них.
3. Взаимное соглашение между государствами об использовании их национальных денежных единиц как законного платежного средства на территории каждого из них.
4. Объединения с коллективной расчетной единицей, которая существует одновременно с национальными деньгами государств-членов и используется, преимущественно, для внешних расчетов.
5. Экономический и валютный союз с единой валютой, которая заменяет национальные денежные единицы государств-членов [3].

В этом контексте необходимо отметить, что региональная валютная интеграция, особенно на начальной стадии развития, не обязательно основывается на использовании общей или единой валюты. В связи с этим, по нашему мнению, на современном этапе развития мирового хозяйства целесообразно выделять следующие формы региональной валютной интеграции:

1. Согласование и координация отдельных направлений, форм и инструментов денежно-кредитного и валютного регулирования (на двухсторонней или многосторонней основе).
2. Введение в одной стране денежной единицы другого государства в качестве законного платежного средства (официальная или полуофициальная долларизация, которая может реализовываться как в одностороннем порядке, так и на основе заключения официального соглашения со страной-эмитентом).
3. Создание валютных (денежных) союзов с использованием параллельно с национальными валютами стран-участниц общей

валюты (специально созданной новой расчетной единицы, валюты одного из государств-членов или одной из мировых валют).

4. Создание валютных (денежных) союзов с параллельным использованием национальных валют стран-участниц как законных платежных средств на территории всего объединения.
5. Создание валютных (денежных) союзов с изъятием национальных валют стран-участниц и использованием единой валюты.

Первые два типа валютных объединений могут существовать даже при отсутствии тесных интеграционных связей между странами. Для формирования валютных зон третьего и четвертого типов прохождение предыдущих стадий интеграции (зоны свободной торговли, таможенного союза, единого рынка) является желательным, однако они могут существовать и самостоятельно. Только создание валютного союза с введением единой валюты требует прохождения всех этапов экономической интеграции и выполнения определенных критериев конвергенции национальных экономик.

На начальных этапах развития интеграционных процессов в валютной сфере осуществляется межгосударственное сотрудничество по валютно-финансовым вопросам, которое, как правило, имеет двухсторонний (реже – многосторонний) характер и оформляется межгосударственными соглашениями. Двухсторонние валютные соглашения могут заключаться как на основе согласования всех основных форм проведения валютной политики, так и координации отдельных ее инструментов (общего управления валютными резервами, согласованного регулирования процентных ставок, совместной девальвации или ревальвации валют, установления единых валютных ограничений).

Достаточно эффективной формой развития валютной интеграции на уровне отдельных стран, которая позволяет устанавливать более долгосрочные межгосударственные отношения и способствует дальнейшему углублению экономической интеграции, является официальная долларизация. Официальная (полная) долларизация имеет место при отказе государства от эмиссии национальных денег и использовании в качестве законного платежного средства иностранной валюты (чаще всего доллара США или другой мировой валюты).

Введение долларизации может происходить с оформлением официального соглашения между странами или без него. Так, Панама и Либерия используют долларизацию без подписания официального соглашения с США. Независимо от способа, которым страна вводит долларизацию, она утрачивает возможность регулировать денежное предложение, валютный курс и процентную ставку, и все полномочия осуществления монетарной политики переходят к центральному банку страны-эмитента валюты долларизации.

В последнее время отмечается тенденция к увеличению количества официально долларизованных стран. Если в конце 90-х гг. XX в. ее использовали только 6 стран, то в начале XXI в. только доллар США в качестве законного платежного средства использовали 12 стран, среди которых Панама, Эль-

Сальвадор, Микронезия, Пуэрто-Рико, Палау, Гуам, Виргинские о-ва, Маршалловы о-ва и т.д. Обычно в качестве наиболее вероятных претендентов на введение доллара США в законное внутреннее обращение рассматриваются страны, тесно интегрированные с США в плане торговли и финансовых отношений (прежде всего, стран Латинской Америки). С другой стороны, долларизация может также эффективно использоваться развивающимися странами, которые постоянно сталкиваются с изменениями в движении капитала, однако не обязательно являются тесно интегрированными с США. Для этих стран, чем шире доллар США уже используется на их товарных и финансовых рынках, тем меньше остается преимуществ от сохранения собственной валюты.

Учитывая последние изменения в корзине мировых валют, в будущем, скорее всего, произойдет определенная переориентация долларизованных стран с доллара США на другие мировые валюты, в частности, будет наблюдаться более активное использование евро как законного платежного средства в странах за пределами Европейского Экономического и Валютного Союза.

Более высокой формой организации валютных зон являются валютные союзы. В наиболее общем значении валютный союз рассматривается как один из типов международных валютных систем, представленный группой стран, которые установили границы взаимных колебаний курсов своих национальных валют и используют одинаковые инструменты валютного регулирования [8].

Характерными признаками валютного союза являются постоянная фиксация валютных курсов, логическим (но не обязательным) завершением которой является введение единой валюты; наличие развитой институциональной инфраструктуры и единого центрального банка союза; свободное движение капитала между странами-участницами валютного союза.

Валютный союз как форма региональной валютной интеграции может развиваться как на основе двухсторонних договоров, так и на основе многосторонних договоров стран-участниц интеграционных группировок. Валютный союз позволяет избежать колебаний обменных курсов валют стран-членов и создает условия для развития их взаимной торговли и инвестирования. Формирование валютных союзов способствует разрешению проблемы обеспечения глобальной финансовой стабильности. При меньшем количестве валют международная финансовая система упрощается и за счет этого становится более устойчивой [5]. С другой стороны, участники валютного союза не могут проводить независимую денежно-кредитную политику, а с утратой национальной валюты они утрачивают и возможность использовать валютный курс как буфер для противодействия экономическим кризисам. Это означает, что валютно-финансовые потрясения в странах-членах валютного союза могут иметь разные по масштабам и характеру проявления последствия, но страны вынуждены будут принимать одинаковые меры в сфере противодействия кризисам.

Несмотря на определенные недостатки валютного союза, эта форма валютной интеграции достаточно широко используется в мире. Наиболее развитым является валютное сотрудничество европейских стран: в 1950 г. был

создан Европейский платежный союз, в 1972 г. – «валютная змея», в 1979 г. – Европейская валютная система, с 1999 г. функционирует Экономический и валютный союз.

На основе использования опыта валютного сотрудничества европейских стран формируются валютные союзы и в других регионах мира. В 1964 году было подписано соглашение о Центральноамериканском валютном союзе (Гватемала, Коста-Рика, Никарагуа, Сальвадор); в 1965 г. создан Восточнокарибский валютный союз; в 1975 году 16 стран Экономического сообщества Западной Африки создали Западноафриканскую клиринговую палату, а в 1994 г. образовался Западноафриканский экономический и валютный союз; в 1997 году 14 стран Юго-Восточной Азии создали Манильскую рамочную группу с целью разработки механизма управления кризисами; в 1998 году было заключено своп-соглашение по займам для проведения валютных интервенций (Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд) [4].

Развитие интеграции вызвало появление коллективных валют, которые обслуживают региональные потребности отдельных интеграционных группировок. Наиболее известным примером является введение единой европейской валюты. Введение евро привело к активизации обсуждения в Азии вопроса о необходимости создания единой валютной единицы региона. Создание азиатского валютного союза может повысить финансовую стабильность в регионе и позволит сократить многочисленные издержки; привязка валют азиатских стран к доллару оказалась не только слишком дорогостоящей, но также вызвала значительные диспропорции и колебания валютных курсов [11]. Единая валюта стран Азии позволила бы устранить эти проблемы. На 2010 год планировалось введение единой валюты в странах Персидского залива (Саудовская Аравия, Бахрейн, Катар, Кувейт). В такой же срок страны – члены Боливарианского альянса должны перейти к единой валюте (сукре).

Уже несколько лет обсуждается возможность введения единой валюты в Северной Америке (на территории стран НАФТА), которая обеспечила бы валютную стабильность, необходимую для развития финансовых рынков, экономического роста и получения наибольшего эффекта от общего рынка. Однако создание единой валюты стран НАФТА (по примеру евро) не может быть осуществлено в краткосрочном периоде, поскольку существует значительная разница в уровнях экономического развития США, Канады и Мексики. Поэтому необходимым является переходный период, в рамках которого предлагается использовать официальную долларизацию экономик Канады и Мексики.

Эффективное валютное сотрудничество может развиваться на территории СНГ. Это обусловлено исторически схожими условиями развития национальных валютных рынков стран Содружества, необходимостью создания единого валютно-финансового механизма обслуживания тесных внешнеэкономических связей между ними. Определенные шаги по созданию единого валютного и платежного пространства уже осуществляются. Так, на территории СНГ действуют банковская ассоциация «Объединенная платежная система Содружества», Международная ассоциация бирж стран СНГ; разработано

Соглашение о принципах организации и функционирования валютных рынков стран Евразийского экономического сообщества [4,7]. Однако на пути поэтапного развития экономической интеграции на территории СНГ часто возникают препятствий, которые сдерживают дальнейшее развитие валютного сотрудничества. Поэтому на сегодняшний день можно говорить только об отдельных направлениях сотрудничества между странами Содружества в валютно-финансовой сфере, а не о создании единого финансового пространства на основе использования общей валюты.

Таким образом, в процессе эволюции региональной валютной интеграции изменяются формы, которые принимают валютные группировки – начиная от валютных блоков и валютных зон и заканчивая валютными союзами. Современные формы валютных объединений отличаются как степенью общеэкономической интегрированности национальных рынков стран-участниц, так и характером согласования денежно-кредитной и валютной политики. Формирование валютных союзов как высшей формы развития региональной валютной интеграции не только позволяет странам противодействовать негативному влиянию финансовой глобализации, но и приводит к уменьшению количества валют, что имеет фундаментальное значение для создания условий обеспечения глобальной финансовой стабильности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бовтрук Ю. Валютна інтеграція як сучасна риса розвитку світового господарства / Ю. Бовтрук // Персонал. – 2007. - № 11. – С. 33-38.
2. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: [Підручник] / С.Я. Боринець. – 2-ге вид., перероб. й доп. – К.: Т-во «Знання», 1999. – 305 с.
3. Буторина О.В. Международные валюты: интеграция и конкуренция / О.В. Буторина. – М.: Деловая литература, 2003. – 367 с.
4. Буторина О. Прийдешні зміни в міжнародній валютній системі / О.В. Буторина // Фінансовий ринок України. – 2004. - № 9 (11). – С. 38-42.
5. Козюк В. Монетарні аспекти розвитку поглядів на проблему забезпечення глобальної фінансової стабільності / В. Козюк // Вісник Національного банку України. – 2007. - № 4. – С. 34-39.
6. Міжнародні валютно-кредитні відносини: [Підручник] / [За ред. А.С. Філіпенка]. – К.: Либідь, 1997. – 208 с.
7. Попырин В.И. Содружество независимых государств: валютная интеграция и механизмы валютных курсов / В.И. Попырин // Экономика XXI века. – 2004. - № 3. – С. 7-10.
8. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2007. - 495 с.
9. McKinnon R.I. Optimum Currency Areas / R.I. McKinnon // American Economic Review. – 1963. – Vol. 53. – P. 717-724.

10. Mundell R.A. The Monetary Dynamics of International Adjustment under Fixed and Flexible Exchange Rates / R.A. Mundell // Quarterly Journal of Economics. – 1960. – Vol. 74. – P. 227-257.
11. Thiam Hee NG. Should the Southeast Asian countries form a currency union? / NG. Hee Thiam // The developing economies. – 2002. – Vol. XL. - № 2. – P. 113-116.

ЗИГЗАГИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ МОЛДОВЫ

ПОЙСИК МИХАИЛ,
доктор экономики
Институт экономики,
финансов и статистики

Abstract. *The last two decades of Moldova's independence have been marked by active processes of deindustrialization. In line with agricultural production drop these factors contributed to the degradation of food industry.*

Два прошедших десятилетия независимости Молдовы были отмечены активными процессами деиндустриализации. Наряду с обвалом производства продукции сельского хозяйства эти деструктивные факторы способствовали деградации и пищевой промышленности страны.

Пищевая промышленность — совокупность производств пищевых продуктов в готовом виде или в виде полуфабрикатов, а также табачных изделий, мыла и моющих средств. (Википедия).

Рентабельность собственного капитала – характеризует доходность бизнеса для его владельцев, рассчитанную после вычета процентов по кредиту. Коэффициент рентабельности собственного капитала (Return On Equity, ROE) - отношение чистой прибыли компании к среднегодовой величине акционерного капитала.

В истории глобального развития промышленность является одной из главных составляющих экономики высокоразвитых стран, а также стран, не имеющих значительных сырьевых промышленных ресурсов. Путем эффективного освоения человеческого капитала в промышленном секторе достигается устойчивый экономический рост. Динамичное развитие промышленности способствует техническому и технологическому прогрессу и во всех других секторах экономики, обеспечивая занятость рабочей силы, создает предпосылки для повышения жизненного уровня населения.

Особое место в промышленном секторе занимает производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий, которое в прежние времена лаконично называлось пищевой промышленностью, но по составу видов производств было чуть шире. В нее включались переработка эфиромасличных культур и производство парфюмерно-косметической продукции, которые к настоящему времени имеют незначительные объемы. Основанная на использовании возобновляемых источников сырья эта отрасль охватывает широчайший круг проблем: непосредственно от производства до потребления, экспорта и импорта, брэндов и торговых марок, продовольственной безопасности государства и целого ряда других важнейших аспектов.

Если вернуться к началу становления Республики Молдова, как суверенного государства, то к концу восьмидесятых годов прошлого столетия в промышленности

создавалось около 2/3 ВВП. Пищевая промышленность – эта основная по значимости отрасль промышленного сектора республики, можно сказать, визитная карточка Молдовы, занимала удельный вес 33%. Ежели всю эту отрасль промышленности принять за 100%, то в 1989 году на мясную подотрасль приходилось 17,0%; плодоовощеконсервную – 11,2; маслособойно-жировую – 2,7; маслосыродельную – 6,3; мукомольно-крупяную – 4,7; хлебопекарную – 5,6; сахарную – 7,1; кондитерскую – 3,0; винодельческую – 28,2; парфюмерно-косметическую – 1,0; табачную – 10,9 и другие подотрасли – 2,3%.

Однако последующее десятилетие стало периодом тотального разрушения большинства промышленных предприятий страны. Наряду с очевидными просчетами в реформировании промышленности, объективным и определяющим фактором продолжающегося спада в этот период явился, разумеется, и финансовый кризис 1997-1998 годов в России, так как именно российские экономические агенты были основными потребителями молдавской продукции. В последствии от спонтанных политических заявлений Молдовы и жестких ответных действий России экспортеров сотрясали овощное, мясное и винное эмбарго.

Будучи, зависимой непосредственно от продуктивности аграрного сектора, продукция пищевой промышленности имеет фактически лимиты по сырью местного производства, и поэтому соответственно не может обеспечить устойчивый стабильный экономический рост. Это наглядно продемонстрировала и небывалая засуха 2007 года, которая весьма негативно сказалась на показателях второго полугодия. С 2008 года республика стала заложником мирового финансово-экономического кризиса и перманентной собственной политической нестабильности.



Диаграмма 1. Индекс объемов промышленного производства в 1990 – 2010 годах

Как следствие, динамика развития этой отрасли носила депрессивный, неустойчивый и фрагментарный характер. Производство пищевых продуктов и напитков, болея в основном теми же болезнями, что и промышленность в целом, деградировало, спад индекса выпуска продукции в 2010 году к 1990 составил 54,1%. (Вся промышленность страны упала до 46,6%). Производство табачных изделий, в значительной мере перейдя на импортируемое качественное сырье, снизилось до 43,1%. Фактически, ни одна из бывших советских республик не понесла столь сокрушительный урон.

Всю драматичность обвальных падений и эпизодических кратковременных оживлений в течение прошедших двух десятилетий наглядно демонстрируют кривые диаграммы 1.

Если более детально рассмотреть итоги последних пяти лет, то и они по данному параметру также выглядят весьма удручающе. Амплитуда годовых колебаний промышленности пищевых продуктов и напитков в этот период была существенно выше, чем в промышленности в целом. Скачки же объемов производства год к году для большинства подотраслей вообще выходили за разумные рамки допустимого и эффективного ведения бизнеса. А производство табачных изделий продолжало снижаться высокими темпами лишь с некоторым оживлением лишь в последние два года.

Таблица 1

Динамика индексов объемов промышленного производства к предыдущему году (предыдущий год = 100)

	2006	2007	2008	2009	2010
Промышленность – всего	95,2	98,7	101,5	78,9	107
в том числе:					
Промышленность пищевых продуктов и напитков	81,6	92,2	109,0	82,4	108,8
из них:					
<i>производство, переработка и консервирование мяса и мясопродуктов</i>	110	130,1	103,0	82,8	104,7
<i>переработка и консервирование фруктов и овощей</i>	107	108,5	94,5	77,0	100,3
<i>производство молочных продуктов</i>	98,2	103,6	106,5	90,6	109,1
<i>производство продуктов мукомольной промышленности, крахмалов и крахмальных продуктов</i>	107	89,3	110,4	84,5	89,8
<i>производство готовых кормов для животных</i>	103	94,2	114,2	175,1	119,3
<i>производство хлеба и свежих кондитерских изделий</i>	106	110,9	109,4	93,9	103
1	2	3	4	5	6
<i>производство сахара</i>	112	49,8	177,5	36,9	250,3
<i>производство какао, шоколада и кондитерских изделий из сахара</i>	99,9	116,6	108,3	92,9	102
<i>производство дистиллированных алкогольных напитков</i>	64,1	78,1	105,9	79,2	111
<i>производство вин</i>	50,9	71,3	124,5	79,0	106
<i>производство минеральных вод и прохладительных напитков</i>	114	128,5	87,5	92,0	103,9
Производство табачных изделий	78,2	92,6	86,2	116,2	130,1

Туже картину большой нестабильности демонстрируют индексы объемов производства к 2005 году.

Таблица 2

Динамика индексов объемов промышленного производства к 2005 году
(2005 = 100)

	2006	2007	2008	2009	2010
Промышленность – всего	95,2	94,0	95,3	75,2	80,5
в том числе:					
Промышленность пищевых продуктов и напитков	81,6	75,2	82,0	67,5	73,5
из них:					
<i>производство, переработка и консервирование мяса и мясopодуlктов</i>	109,8	142,9	147,2	121,9	127,6
<i>переработка и консервирование фруктов и овощей</i>	106,4	115,5	109,2	84,0	84,3
<i>производство молочных продуктов</i>	98,2	101,7	108,3	98,1	107,0
<i>производство продуктов мукомольной промышленности, крахмалов и крахмальных продуктов</i>	106,5	95,1	105,0	88,6	79,7
<i>производство готовых кормов для животных</i>	103,0	97,1	110,9	194,3	231,8
<i>производство хлеба и свежих кондитерских изделий</i>	106,4	118,0	129,0	121,2	124,8
<i>производство сахара</i>	111,6	55,6	98,7	36,5	91,3
<i>производство какао, шоколада и кондитерских изделий из сахара</i>	99,9	116,5	126,1	117,2	119,6
<i>производство дистиллированных алкогольных напитков</i>	64,1	50,1	53,0	42,0	46,7
<i>производство вин</i>	50,9	36,3	45,2	35,7	37,8
<i>производство минеральных вод и прохладительных напитков</i>	114,4	147,0	128,7	118,4	123,0
Производство табачных изделий	78,2	72,4	62,4	72,6	94,4

Несмотря на огромное падение в девяностых годах в целом, и продолжающийся спад в последние пять лет производство пищевых продуктов и напитков по-прежнему доминирует в нашей промышленности. Как уже было отмечено выше, значительный урон был нанесен «таранными» действиями нашего основного торгового партнера – Российской Федерацией. В 2005 году – запрет на ввоз плодоовощной продукции и мяса. Затем удар по нашей винодельческой продукции, приведший почти к трехкратному падению производства вин. Это предопределило и уменьшение удельного веса отрасли в общем объеме промышленной продукции с 50,8% в 2005 году до 40,2% в 2010 году.

Разумеется, что-то можно списать на «винное эмбарго» России. Но из данных таблиц 1 и 2 видно, что падения и взлеты были не только в производстве дистиллированных алкогольных напитков и вин. «Винное эмбарго» 2006 года кардинально уменьшило долю пищевых продуктов и напитков в промышленном секторе, примерно, на 20 процентных пунктов. И эта утрата прежних позиций не восполнена до настоящего времени, что наглядно демонстрирует таблица 3.

Значительные колебания объемов производства соответствующим образом отразились и на показателях производительности труда. Вывод работников из сокращенных производств имеет достаточно длительный временной лаг. В тоже время всплески в отдельные годы роста

производительности по отдельным подотраслям вызваны вовсе не кардинальной модернизацией производства, а ростом количества перерабатываемого сырья.

Таблица 3

Структура промышленной продукции по типам деятельности (%)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Промышленность – всего	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
Промышленность пищевых продуктов и напитков	50,8	42,9	39,7	41,3	40,9	40,2
из них:						
производство, переработка и консервирование мяса и мясопродуктов	3,2	3,5	4,5	5,1	5,7	5,2
переработка и консервирование фруктов и овощей	3,4	4,1	5,1	4,0	3,5	3,0
производство молочных продуктов	3,6	3,8	4,1	4,2	4,6	4,9
производство продуктов мукомольной промышленности, крахмалов и крахмальных продуктов	0,4	0,8	0,8	0,8	0,6	0,4
производство готовых кормов для животных	0,1	0,2	0,2	0,3	0,4	0,1
производство хлеба и свежих кондитерских изделий	3,4	3,5	3,8	3,9	4,5	3,6
производство сахара	3,3	4,2	1,8	3,1	1,5	3,3
производство какао, шоколада и кондитерских изделий из сахара	1,4	1,6	1,6	1,6	1,9	1,8
производство дистиллированных алкогольных напитков	4,0	2,5	2,0	1,9	2,0	2,7
производство вин	20,0	10,3	7,0	7,7	7,4	7,5
производство минеральных вод и прохладительных напитков	0,9	1,3	1,3	1,2	1,1	0,9

Таблица 4

Индексы производительности труда (предыдущий год = 100)

	2006	2007	2008	2009
Промышленность – всего	100,2	102,7	109,0	90,2
в том числе:				
Промышленность пищевых продуктов и напитков	90,2	103,6	115,3	90,1
из них:				
производство, переработка и консервирование мяса и мясопродуктов	107,6	120,7	105,0	82,8
переработка и консервирование фруктов и овощей	118,0	135,1	97,5	89,8
производство молочных продуктов	99,5	98,5	115,0	102,6
производство продуктов мукомольной промышленности, крахмалов и крахмальных продуктов	85,2	238,1	231,2	90,7
производство готовых кормов для животных	118,4	104,2	92,9	138,7
производство хлеба и свежих кондитерских изделий	101,5	108,6	109,2	94,2
производство сахара	97,2	61,3	195,6	58,2
производство какао, шоколада и кондитерских изделий из сахара	94,3	116,9	109,1	96,0
производство дистиллированных алкогольных напитков	74,2	88,4	114,4	93,6
производство вин	65,4	96,4	132,1	91,5
производство минеральных вод и прохладительных напитков	159,6	127,8	98,2	94,9
Производство табачных изделий	91,1	98,8	84,5	138,6

В целом в промышленности и в эти годы наблюдается продолжающаяся негативная тенденция ежегодного значительного сокращения работников. Еще более высокими темпами происходило сокращение работников в производстве пищевых продуктов и напитков.

Таблица 5

Среднегодовая численность персонала (тыс. человек)

	2005	2006	2007	2008	2009
Промышленность – всего	125,9	122,2	120,1	115,1	105,4
в том числе:					
Промышленность пищевых продуктов и напитков	43,8	40,4	36,5	35,0	31,7
из них:					
<i>производство, переработка и консервирование мяса и мясопродуктов</i>	2,4	2,5	2,9	3,0	3,0
<i>переработка и консервирование фруктов и овощей</i>	5,1	5,0	4,5	4,3	3,1
<i>производство молочных продуктов</i>	2,9	2,9	2,9	2,7	2,4
<i>производство продуктов мукомольной промышленности, крахмалов и крахмальных продуктов</i>	1,6	1,6	1,4	1,3	1,2
<i>производство готовых кормов для животных</i>	6,8	6,8	6,9	7,1	6,9
<i>производство хлеба и свежих кондитерских изделий</i>	1,6	1,8	1,5	1,2	0,8
<i>производство сахара</i>	1,3	1,4	1,4	1,4	1,3
<i>производство какао, шоколада и кондитерских изделий из сахара</i>	2,7	2,3	2,2	2,1	2,0
<i>производство дистиллированных алкогольных напитков</i>	13,4	10,5	7,8	7,4	6,2
<i>производство вин</i>	0,9	0,8	0,9	0,7	0,8
<i>производство минеральных вод и прохладительных напитков</i>	1,6	1,3	1,3	1,3	1,1

Если рассмотреть динамические ряды производства продукции в натуральном выражении, то и здесь наблюдаются некоторое оживление лишь по отдельным позициям, как: молоко и сливки <6% жирности; молоко и сливки свернувшиеся, йогурт, кефир, сметана и прочие продукты ферментированные; крупы; минеральные и газированные воды. Резко пошло вверх производство мяса птицы. При этом значительно сократилось производство маргарина, сухого молока и сливок, майонезов и прочих эмульгированных соусов, табака ферментированного, но особенно упала вся группа алкогольных напитков.

Таблица 6

Производство основных видов продукции

	2005	2006	2007	2008	2009	2010 □
Мясо, тыс. тонн	5,9	9,0	14,3	12,1	14,8	13,7
в том числе:						
<i>мясо птицы, тыс. тонн</i>	2,3	4,8	5,8	7,6	10,2	
Колбасные изделия, тыс. тонн	14,2	14,6	17,0	18,9	14,1	11,7
Мясные консервы, тыс. тонн	0,6	1,0	1,1	1,3	1,0	
Консервы плодоовощные, тыс. тонн	81,3	91,4	94,0	98,1	58,0	59,9

в том числе:						
<i>соки овощные и фруктовые, тыс. тонн</i>	30,0	29,7	53,8	38,4	27,9	
<i>неконцентрированные</i>	11,5	18,0	27,9	17,7	11,9	
<i>концентрированные</i>	18,5	11,7	25,9	20,7	16,0	
<i>овощи консервированные, тыс. тонн</i>	33,0	44,4	23,7	41,9	26,4	
<i>фрукты переработанные и консервированные, тыс. тонн</i>	18,3	17,3	16,5	17,8	3,7	
Маргарин, тонн	3390	2624	2225	1944	1658	
Молоко и сливки <6% жирности, тыс. тонн	20,8	50,3	55,3	66,6	61,4	
Сухое молоко и сливки, тонн	4565	3806	2676	2693	1821	
Масло сливочное, тонн	3393	3321	3387	4338	3819	4200
Сыр и брынза жирные, тонн	2380	2008	2035	2519	1258	1700
Молоко и сливки свернувшиеся, йогурт, кефир, сметана и прочие продукты ферментированные, тонн	21032	21378	23851	23934	24464	
Мороженное, тонн	8105	8609	8228	7500	6839	
Мука, тыс. тонн	144,0	133,5	113,3	122,6	113,2	54,8
Крупы, тыс. тонн	3,0	4,3	4,7	6,4	7,2	
Корма готовые для животных, тыс. тонн	48,8	60,6	42,9	49,1	56,6	
Хлеб и хлебобулочные изделия, тыс. тонн	108,4	112,3	122,8	137,5	130,1	97,7
<i>в том числе:</i>						
<i>хлеб свежий</i>	105,7	108,8	119,4	133,7	126,2	
<i>прочие изделия хлебобулочные</i>	2,7	3,5	3,4	3,8	3,9	
Кондитерские изделия мучные, тыс. тонн	19,8	20,8	21,4	22,0	21,2	21,5
Сахар-песок, тыс. тонн	133,5	149,0	74,0	134,0	42,4	90,8
Меласса, тыс. тонн	42,2	42,3	24,9	34,5	25,9	
Кондитерские изделия сахаристые, тыс. тонн	12,3	12,2	13,2	13,8	12,6	12,8
Макаронные изделия, тыс. тонн	7,8	7,2	6,9	5,7	6,1	4,2
Майонезы и прочие эмульгированные соусы, тонн	2578	2141	1768	1066	800	
Дивин, тыс. дал	1189,8	560,4	504,6	701,3	431,0	445,0
Водка и ликеры, тыс. дал	2251,6	1791,5	1477,6	1066,1	904,0	
Игристые вина, тыс. дал	1051	402	541	572	500	537,2
Вино виноградное, млн. дал	36,3	19,3	12,3	15,4	11,9	9,4
Портвейн, Мадера, Шерри, Токайское и вина прочие, тыс. дал	3237,9	1336,9	752,6	921,8	692,5	
Минеральные и газированные воды, млн. дал	9,6	10,6	12,9	12,3	11,3	10,1
Безалкогольные напитки, млн. дал	6,4	7,5	9,4	7,7	6,0	4,7
Табак ферментированный, тыс. тонн	8,2	5,2	4,3	6,3	4,9	3,9

□ - предварительные данные

Наиболее полно финансовую ситуацию в отрасли характеризуют ниже приведенные показатели сводного бухгалтерского баланса. В отличие от промышленности в целом, где общее число предприятий все же увеличилось, в пищевой отрасли количество организаций представивших отчетность, т.е. тех, кто реально работал в данном периоде, сократилось на 8,7%. Несмотря на рост с 2005 по 2010 годы долгосрочных материальных активов на 70%, их суммарный износ возрос почти на одну треть.

За пятилетие на 10,1% возросли товарно-материальные запасы. Если учесть, что за этот же период стоимость произведенной продукции в действующих ценах уменьшилась с 10,67 млрд. леев до 10,46 млрд., то становится очевидным, что ситуация в отрасли ухудшается и по этому показателю. На треть возросла и

краткосрочная дебиторская задолженность по торговым счетам с 2,64 млрд. до 3,51 млрд. леев.

Таблица 7

Промышленность пищевых продуктов, напитков и табачных изделий, показатели сводного бухгалтерского баланса за 2005 и 2010 годы (млрд. леев)

	2005	2010	2010/2005, %%
Организаций	1354	1236	91,3
Долгосрочные материальные активы	11,08	18,84	170,0
Износ долгосрочных материальных активов	4,64	10,35	223,1
Изношенность основных фондов, %%	41,9	54,9	131,2
Уставный капитал	3,06	3,52	115,0
Краткосрочная дебиторская задолженность по торговым счетам	2,64	3,51	133,0
Дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом	0,50	0,46	92,0
Товарно-материальные запасы	5,14	5,66	110,1
Долгосрочная кредиторская задолженность	2,86	4,79	167,5
Краткосрочная кредиторская задолженность	2,39	2,39	100,0
Краткосрочная кредиторская задолженность по торговым счетам	3,65	3,19	87,4
Кредиторская задолженность по расчетам с бюджетом	0,15	0,07	46,7
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) прошлых лет	- 0,10	0,90	
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	0,45	0,87	193,3

Только по этим двум параметрам остаются замороженными средства эквивалентные 88% годового объема производства. Разумеется, подобный менеджмент не может быть признан эффективным, ибо при таких объемах замороженных оборотных средств весьма сложно достигнуть даже минимально рациональной рентабельности. По этим задолженностям, как правило, дебиторы не выплачивают проценты. В тоже время в отрасли на две трети выросла долгосрочная кредиторская задолженность, достигнув суммарно с другими видами кредиторской задолженности объема превышающего годовое производство продукции. И, практически, по всей этой задолженности начисляются проценты, а зачастую штрафы и пени.

Таблица 8.1

Показатели бухгалтерского баланса за 2010 год по типам деятельности (млн. леев)

	Организаций	Долгосрочные материальные активы	Износ долгосрочных материальных активов	Износ основных фондов, %%	Уставный капитал	Краткосрочная дебиторская задолженность по торговым счетам	Дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом
Промышленность пищевых продуктов и напитков, табачных изделий	1236	18843	10348	54,9	3523	3515	456
Производство, переработка и консервирование мяса и мясопродуктов	139	919,5	287,5	31,3	153,3	215,7	22,1

Переработка и консервирование рыбы и рыбопродуктов	17	28,2	6,8	24,1	13,7	62,4	1,7
Переработка и консервирование фруктов и овощей	122	1402,3	506,7	36,1	408,2	352,6	22,8
Производство масла и жиров растительных и животных	79	453,7	159,0	35,0	32,5	402,3	29,8
Производство молочных продуктов	32	897,3	390,7	43,5	210,2	143,8	7,7
Производство продуктов мукомольной промышленности, крахмалов и крахмальных продуктов	188	506,1	159,9	31,6	178,9	31,6	3,0
Производство готовых кормов для животных	10	15,3	5,4	35,3	9,6	6,2	0,8
Производство напитков:	259	12183,3	7746,6	63,6	1930,6	1859,6	243,1
<i>дистиллированных алкогольных напитков</i>	36	1070,5	491,3	45,9	483,2	240,3	67,6
<i>вин</i>	151	9566,9	6632,9	69,3	1202,8	1459,4	148,2
<i>минеральных вод и прохладительных напитков</i>	62	536,4	164,8	30,7	186,2	92,7	23,5
<i>пива</i>	10	1009,5	457,6	45,3	58,4	67,1	3,8
Производство табачных изделий	22	373,1	103,4	27,7	208,6	59,9	12,2

На общие тенденции характерные для рассматриваемой отрасли в целом дополнительно накладываются специфические особенности самих подотраслей, которые зачастую существенно преобладают над общими тенденциями. Это демонстрируют данные таблиц 8.1 и 8.2.

Таблица 8.2

Продолжение таблицы 8.1 (млн. леев)

	Товарно-материальные запасы	Долгосрочные финансовые обязательства	Краткосрочные финансовые обязательства	Краткосрочные торговые обязательства	Обязательства по расчетам с бюджетом	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) прошлых лет	Чистая прибыль (убыток) отчетного периода
Промышленность пищевых продуктов и напитков, табачных изделий	5662	4792	2386	3185	73	901	874
Производство, переработка и консервирование мяса и мясопродуктов	339,2	249,8	127,6	270,5	3,9	44,9	71,1
Переработка и консервирование рыбы и рыбопродуктов	19,9	13,7	6,4	18,2	0,6	11,6	38,5
Переработка и консервирование фруктов и овощей	537,1	210,8	434,8	250,5	4,5	-80,8	13,0
Производство масла и жиров растительных и животных	210,1	76,3	438,2	153,7	1,3	-30,8	33,1
Производство молочных продуктов	196,8	362,6	136,3	130,5	5,4	73,5	93,6
Производство продуктов мукомольной промышленности, крахмалов и крахмальных продуктов	71,7	62,7	75,6	63,1	9,5	-88,3	0,6

Производство готовых кормов для животных	1,7	0,9	0,5	9,3	0,06	1,9	0,4
Производство напитков:	3502,7	3227,3	972,0	1805,7	36,9	471,4	404,2
<i>дистиллированных алкогольных напитков</i>	1119,7	502,8	218,4	424,2	18,4	-27,7	-0,2
<i>вин</i>	1998,8	2227,7	713,3	1228,6	14,5	164,1	322,0
<i>минеральных вод и прохладительных напитков</i>	101,1	282,9	29,4	100,2	0,9	-44,6	4,6
<i>пива</i>	183,2	213,8	10,9	52,7	3,0	379,7	77,8
Производство табачных изделий	353,4	38,0	82,6	166,5	5,6	-26,4	57,1

В целом, средневзвешенная рентабельность собственного капитала последних пяти лет в 6,5% с учетом инфляционных процессов, а также изменения стоимости денег во времени, фактически, предопределяет не только невозможность осуществления реального расширенного воспроизводства, а скорее указывает на неизбежность его стагнации. Несколько сглаживает негативные тенденции результаты 2010 года, когда рентабельность собственного капитала составила 10,3%. Но как следует из данных таблиц 8.1, 8.2 и 9 средние показатели по отрасли совсем не отражают фактическое положение в подотраслях.

Таблица 9

Дебиторская и кредиторская задолженности и рентабельность собственного капитала за 2010 год
(млн. леев)

	Объем промышленной продукции	Краткосрочная дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность	Долгосрочная кредиторская задолженность	Краткосрочная кредиторская задолженность	Собственный капитал	Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	Рентабельность собственного капитала, %
Промышленность пищевых продуктов и напитков, табачных изделий	10461	3970	11838	5122	6716	8455	874,4	10,3
Производство, переработка и консервирование мяса и мясопродуктов	1198,4	237,8	873,3	364,9	508,4	461,0	71,1	15,4
Переработка и консервирование фруктов и овощей	806,1	375,4	1115,6	253,4	862,2	826,8	13,0	1,6
Производство масла и жиров растительных и животных	914,2	432,1	685,5	76,8	608,7	340,7	33,1	9,7
Производство молочных продуктов	1246,0	151,5	679,3	366,8	312,5	538,9	93,6	17,4
Производство продуктов мукомольной промышленности, крахмалов и крахмальных продуктов	94,8	34,6	273,3	80,8	192,5	218,4	0,6	0,3
Производство готовых кормов для животных	38,5	7,0	12,9	1,2	11,7	13,3	0,4	3,0
Производство напитков:	3062,3	2102,7	6665,2	3351,2	3314,0	4228,7	404,2	9,6
<i>дистиллированных</i>	487,0	307,9	1318,9	526,2	792,7	831,5	-0,2	

<i>алкогольных напитков</i>								
<i>вин</i>	1736,0	1607,6	4567,7	2320,9	2246,8	2660,1	322,0	12,1
<i>минеральных вод и прохладительных напитков</i>	215,4	116,2	455,5	288,5	167,0	157,0	4,6	2,9
<i>пива</i>	623,9	70,9	323,2	215,6	107,6	580,0	77,8	13,4
Производство табачных изделий	613,2	72,1	317,6	39,6	278,0	466,2	57,1	12,2

В целом при определении перспектив и задач отрасли целесообразно делить ее на две группы подотраслей:

- винодельческая, плодоовощная, сахарная, табачная и масложировая – являются для республики профилирующими. Их продукция пользуется повышенным спросом, а ограничения распространяются только на структуру и качество исходного сырья;
- хлебопекарная, кондитерская, пивоваренная и производство безалкогольных напитков охватывает подотрасли, ориентированные преимущественно на внутренний рынок, которые используют продукты первичной переработки и не связаны с размещением сырьевых зон сельского хозяйства. Мясомолочная подотрасль также ориентирована преимущественно на внутренний рынок.

Производство, переработка и консервирование мяса и мясопродуктов.

Падение за предыдущее десятилетие было просто огромным. Несмотря на то, что в последние годы появилось много небольших предприятий, работающих относительно стабильно (всего перед органами статистики их отчитывается 139), амплитуда годовых колебаний производства мяса, как и в молочной отрасли, недопустимо большая. Главная причина – отсутствие сырья. Мясоперерабатывающие предприятия в последние годы существенно расширили ассортимент, многие уже производят до 50 и более видов продукции. Сокращение сырьевой базы существенно сказалось на качестве производимой продукции. В настоящее время значительная часть качественного мяса употребляется для производства вареных колбас; объем мясных полуфабрикатов и копченостей многократно ниже, чем в развитых странах. Незначительно используются компоненты из протеина, овощей, растительные продукты для экономии мяса. Основная часть мяса продается в павильонах.

В целом подотрасль имеет относительно не плохие показатели износа долгосрочных материальных активов 31,3% и рентабельности собственного капитала по 2010 году 15,4%.

Переработка и консервирование фруктов и овощей – вторая по значимости подотрасль продовольственного комплекса, ориентированного на экспорт, по-прежнему в очень сложной ситуации. Урожайность и объемы производства сырья из года в год остаются нестабильными и многократно снизились, ухудшилось качество. Часть заводов давно прекратила производство (в Балабанештах, Кэлараșэ, Кишиневе). Далеко не в полную мощность работают консервщики в Новых Аненах, Унгенах, Кошнице. Многие предприятия

производят лишь полуфабрикаты (овощные и фруктовые пюре) на экспорт. А затем эти самые пюре возвращаются к нам в виде соков, но уже совсем по другой стоимости. Ассортимент продукции существенно сократился. Из новых видов освоено производство консервированной кукурузы. Индекс объемов переработки и консервирования овощей и фруктов в последние годы продолжает снижаться и весьма далек от потенциальных возможностей.

Если сопоставить динамику колебаний объемов производства плодоовощных консервов и соков в номенклатуре за последние годы, то амплитуда этих колебаний превышает даже 2-х кратные значения. По 122 предприятиям подотрасли износ долгосрочных материальных активов – 36,1%, рентабельность собственного капитала близка к 0 (1,6%), непокрытые убытки прошлых лет достигли 80,8 млн. лей. Кредиторская задолженность эквивалентна объему произведенной продукции за 1,4 года.

Уникальные почвенно-климатические условия Молдовы позволяют выращивать плодоовощную продукцию с высокими вкусовыми качествами, являющимися неожиданным откровением для многих потенциальных зарубежных потребителей. Это предполагает предпосылки для возрождения отрасли на новом технологическом уровне. Большие перспективы имеются и в развитии технологий быстрого замораживания. Но нынешний уровень организации выращивания овощей и фруктов у многих производителей упал до примитивного состояния. Отсутствие возможностей для стабильной заготовки сырья и его низкое качество являются на сегодня одним из главных лимитирующих факторов для устойчивого роста переработки и консервирования овощей и фруктов.

Производство молочных продуктов – 32 предприятия, приспособившихся к сохранившимся сырьевым базам. В этой связи отрасль чрезвычайно сложна для малого бизнеса. Предприятиями освоена новая группа кисломолочных продуктов с добавлением бифидобактерий, шире стали использовать сухие молочные продукты, внедрена технология изготовления глазированных сырков, а также изделий йогуртовой группы. Ряд сыродельных заводов освоили производство твердых сычужных сыров.

К сожалению, Молдова не является так называемой зоной сыропригодного молока. Несмотря на освоение около 50 наименований кисломолочной и творожной продукции, этого явно недостаточно. В европейских супермаркетах представлены сотни видов подобных товаров.

Здесь также далекая от стабильности ситуация. Это находит отражение и в финансовом положении предприятий. При износе долгосрочных материальных активов 43,5% рентабельность собственного капитала в прошедшем году была достаточно высокой – 17,4%.

Производство хлеба и хлебобулочных изделий остается стабильной подотраслью, ориентированной на внутренний рынок. Значительно расширен ассортимент. Хлеба производят полезные, оригинальные, с различными добавками, из проросшей пшеницы. Достаточно широк список «французской» выпечки. Увеличился ассортимент пряников, вафель, бубликов, сушек и прочих

изделий. Реализуются различные виды готового теста, в том числе и замороженного. Однако резервы отрасли значительны. Практически не выпускаются кондитерские полуфабрикаты, ограничен ассортимент хлеба из смешанных сортов пшеницы с орехами, изюмом и пр., который в Европе продается «наразвес».

Сахарная промышленность. Переживает тяжелые времена. В настоящее время в Молдове из 9 сахарных заводов почти половина прекратила производство. Два завода – в Гырбово с уникальным производством лимонной кислоты и в Бричанах и стоят уже много лет и вряд ли уже подлежат восстановлению. Давно стоит и Дондюшанский. Главная причина – кардинальное падение уровня технологий выращивания, приведших к снижению урожайности, а, следовательно, и падению эффективности выращивания сахарной свеклы. В результате, посевные площади сокращаются, что естественно привело резкому сокращению производства сахарной свеклы. Кроме этого были объективно введены и жесткие ограничения на переработку сахара-сырца из тростника.

Республика последние восемь лет усиленно проводит протекционистские меры по защите местных производителей. Сегодня импортная пошлина на сахар 75%. За счет этих мер внутренняя цена на сахар существенно превышает мировые цены и ситуация в этой связи не однозначна. По сути, донором отрасли стали потребители республики, как рядовые покупатели, так и предприятия, использующие сахар в качестве технологического сырья. При, по сути, монопольном положении на рынке основного производителя сахара мы в последние годы наблюдаем регулярно повторяющуюся картину, когда к концу года цена на сахар повышается примерно в 1,5 раза. Это обогащает переработчиков сахарной свеклы и трейдеров, но никак не производителей сахарной свеклы. А ведь повышенная пошлина вводилась под предлогом улучшения финансового состояния сельхозпроизводителей.

Кондитерская подотрасль. Производство также сильно сократилось. На внутреннем рынке жесткая конкуренция, особенно с украинскими и российскими производителями. Там в разы дешевле электроэнергия, тепло, вода и нефтепродукты.

По-прежнему в отрасли доминирует фабрика “*Bucuria*” с целой сетью своих торговых точек и фирменных магазинов, расположенных на всей территории республики. Однако последние разбирательства вокруг этого предприятия и неоднократные угрозы его возможной остановки вызывают много вопросов относительно будущего данной фабрики.

Производство напитков. Если абстрагироваться от производства пива и безалкогольных напитков, которые продемонстрировали буквально взрыв роста по сравнению с 2000 годом, то, безусловно, особое место в этой подотрасли занимает виноделие. В 1995 году в рамках проекта Европейского Банка Развития и Реконструкции по продвижению молдавских вин на Запад началось техническое перевооружение первых 10 предприятий. Они получили в виде технических кредитов самое современное на то время итальянское оборудование. Затем начали строиться с нуля новые предприятия.

Виноградарско-винодельческий комплекс Молдовы всегда был визитной карточкой и предметом национальной гордости. Это, можно сказать, главный конкурентоспособный продукт, производимый, практически, без импортируемого сырья и комплектующих изделий с неиссякаемыми ресурсами для его производства.

В девяностые годы ряд молдавских производителей и экспортеры сильно подпортили имидж винодельческой продукции, отправляя на экспорт продукцию низкого качества, а иногда и просто фальсифицированную. Считалось, что для восточного «всеядного» и непритязательного рынка следует отгружать продукцию покрепче и послаще. Да и в настоящее время пока зачастую предпочтение отдается сладким винам – жалкое подобие экстрактивных вин Испании, Португалии...

Но главная проблема это все же то, что молдавские вина уже к середине прошедшего десятилетия начали становиться неконкурентоспособными и в России, и в других странах, несмотря на то, что их качество все же заметно улучшилось. Молдавский виноград к этому времени стал слишком дорог по сравнению с виноградом не только из стран Нового мира, но и по отношению к аналогичному сырью в Западной Европе. Например, он стал в два раза дороже, чем в Германии. Анализ затрат на производство одной бутылки красного качественного вина, предназначенного для западных рынков показал, что общая себестоимость товара в Молдове – \$1,44, в Калифорнии – \$1,32.¹

Еще одной теперь уже признанной стратегической ошибкой наших виноделов стало неоправданно медленные темпы диверсификации экспорта винодельческой продукции и ориентация в основном на российский рынок. Пагубность такого подхода продемонстрировали события марта 2006 года, когда российскими чиновниками была заблокирована деятельность, практически, всех винодельческих предприятий республики. Наш виноградарско-винодельческий комплекс, буквально, рухнул. Если индекс роста объемов производства вин в 2005 году к 2000 составил 2,3 раза, то в 2010 к тому же 2000 он упал до 85,5%. В последние 4 года удельный вес вин в общем экспорте страны был уже ниже 10%.

В 2005 году в Россию экспортировалось 78% нашей винодельческой продукции, а в 2010 уже только 33,5%. В тоже время экспорт в Беларусь возрос с 11,5% до 29,2%, на Украину с 5% до 16% и в страны ЕС с 1,6% до 8,9%. Безусловно, это хорошо, если бы только не два «Но»! За этот период сам объем экспорта сократился в два раза. Таким образом, объем экспорта в Россию снизился более, чем в 4,6 раза, а на названные выше рынки возрос только в полтора раза. Да и средняя цена поставляемого в прошедшем году одного литра вина в Беларусь составила лишь 0,8 доллара США, на Украину – \$0,7, в ЕС – \$1,0, а в Россию – \$1,3!

Не вызывают оптимизма динамика экспорта алкогольной продукции и за 8 месяцев текущего года. По сравнению с аналогичным периодом прошлого

¹ А.Таран. Почему неконкурентоспособны молдавские вина. Кишинев, «Экономическое обозрение», 30 ноября, 2007, №44

молдавский экспорт сократился еще на 5%, в том числе в страны СНГ – на 8,3%. Всю трагичность ситуации наглядно демонстрирует нижеприведенная диаграмма 2.

В целом, исходя из показателей движения промышленной продукции за прошедший год, существенно расчистились складские запасы виноградных вин с 7,8 млн. до 6,3 млн. дал. При годовом объеме производства 12,7 млн. дал было реализовано 13,7 млн., из которых на внутренний рынок поступило 4,8 млн., а экспортировано 8,9 млн. дал. Т.е. за эти годы структура экспорта и внутреннего потребления кардинально изменилась в сторону увеличения внутреннего потребления от менее 10% до 35%. Но данный структурный сдвиг, как и сокращение складских запасов, произошли не за счет заметного роста внутреннего потребления, а, в основном, за счет многократного снижения, как объемов производства, так и экспорта.

Разумеется, все это крайне негативно отразилось на финансовом состоянии виноделов. По итогам 2010 года 151 предприятие, несмотря на полученную чистую прибыль в 322 млн. леев (в 2009 году зафиксировано 100 млн. леев убытков), виноделы имели суммарные долги в 4,6 млрд. леев. Эта астрономическая сумма эквивалентна объему производства продукции за 2,6 года. Подобную финансовую несостоятельность даже трудно представить. Ни одна отрасль так глубоко еще не падала. А это грозит массовым банкротством предприятий. То есть всю последующую почти трехлетнюю выручку от производимого вина необходимо будет направлять только на погашение долговых обязательств! А ведь нужно еще закупать виноград, выплачивать зарплату и многое-многое другое, включая и выплату процентов за ранее взятые кредиты... Да и изношенность основных фондов достигла критических 69%.

2004	2005	2006	2007	2008	2009
2026244,86	2110932,47	1124090,01	598942,54	668226,70	585667,62
2477929,07	2677385,96	1218684,51	915056,95	1183846,37	929130,35
26,28	25,58	15,38	8,06	9,73	10,01
-5,18	4,18	-46,75	-46,72	11,57	-12,35
7,03	8,05	-54,48	-24,91	29,37	-21,52
2004	2005	2006	2007	2008	2009
2026	2111	1124	599	668	586
2478	2677	1219	915	1184	929
26	26	15	8	10	10
1,262277225					

Диаграмма 2. Производство и экспорт вин, а также удельный вес экспорта вин в общем объеме экспорта за 2000 – 2010 годы

Параллельно с деструктивными процессами на винодельческих предприятиях в этот период существенно обострилась ситуация и у

производителей винограда. Повсеместными проблемами стали растущая задолженность виноделов за отгруженный виноград и сама реализация сырья. Несмотря на рост урожайности винограда к прошлому году на 44%, по состоянию на 1 октября его собрали всего по 41,2 ц/га. Это застарелая наша болезнь, следствие большой изреженности массивов виноградников и, практически, повсеместное не соблюдение технологий выращивания. «Экономят» на удобрениях, ядохимикатах, механических обработках почвы и тому подобное. Как известно, для успешной конкурентоспособности урожайность для технических сортов должна быть от 80 ц/га и выше, а для столовых – 120 – 200 ц/га. В результате неэффективного производства винограда мы получаем высокую себестоимость. Дорогое сырье – низкая конкурентоспособность вина.

Сегодня винодельческая отрасль подошла к тому Рубикону, когда даже незначительное ухудшение внешней конъюнктуры может окончательно обрушить кропотливо создаваемый несколькими поколениями действительно стратегический для страны виноградарско-винодельческий комплекс с тяжелейшими последствиями не только для занятых в нем, но и для всей экономики нашего государства в целом. Нужны решительные и последовательные меры по оздоровлению.

Производство табачной продукции. В подотрасли задействовано 22 предприятия. Производство табачного листа некогда самая доходная культура в республике сократилось в десятки раз и остается нестабильным. Практически свернуто выращивание широколистных табаков американского типа. Остается на плаву Кишиневский табачный комбинат. Хотя производство сигарет кардинально снизилось и также остается нестабильным, рентабельность собственного капитала для национальной промышленности достаточно высокая – 12,2%.

Выводы

Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий, как и вся промышленность РМ в целом в девяностые годы прошлого века прошла период обвального падения и кардинальной перестройки основополагающих принципов ведения бизнеса в условиях рыночной экономики.

Проблемы развития промышленности периодически поднимаются действующей властью. Принимаются даже различные стратегии и концепции. В частности последними такими документами стали:

Стратегия развития промышленности Республики Молдова на период до 2015 г. (Утверждена постановлением Правительства № 1149 от 5 октября 2006 г.);

Национальная стратегия устойчивого развития агропромышленного комплекса Республики Молдова (2008-2015 гг.) (Утверждена постановлением Правительства № 282 от 11 марта 2008 г.)

Однако многие положения этих стратегий носили декларативный характер и, практически, не содержали механизмов поддержки. О них, фактически, забывали сразу же после их принятия.

Время революционных преобразований молдавской промышленности осталось в XX веке. Уже и речи быть не может, чтобы Молдова могла самостоятельно и в прежних масштабах производить конкурентоспособную продукцию. Векторы и темпы ее развития будут предопределяться, с одной стороны, динамикой внедрения регуляторных реформ. С другой, внешними факторами. Прежде всего, в условиях нарастающей глобализации конъюнктурой на внешних рынках, развитием мировых тенденций в сокращении в стоимости конечной продукции процента используемого сырья, энергии, рабочей силы и срока изготовления, способностью функционировать в условиях международной системы сотрудничества.

И именно, исходя из конъюнктур внутреннего и внешнего рынков, и не считаясь с декларациями стратегий, те подотрасли, которые имели достаточный потенциал к развитию, уже продемонстрировали свою способность к завоеванию относительно устойчивых позиций на рынке. Те же производства, что не имели достаточных потенциалов, не развиваются, или вообще стагнируют.

Главной общей проблемой стала потенциально низкая эффективность ведения бизнеса. За последние пять лет средневзвешенная рентабельность собственного капитала промышленности пищевых продуктов, напитков и табачных изделий составила всего 6,5%, в том числе 2010 году 10,3%, тогда как в торговле 28,8% и в 2010 – 31,8%. Именно этот фактор предопределял и будет предопределять в будущем прохладное отношение бизнеса к развитию промышленности в стране и активное наращивание вложений в торговые операции.

Более высокая стоимость, чем на Украине и у других наших соседей нефтепродуктов, электроэнергии, тепла, воды и других компонентов, формирующих себестоимость продукции, делает наши товары неконкурентоспособными. Главной причиной завышенных цен и тарифов является отсутствие реальной транспарентности в процессах утверждения этих цен и тарифов. Коррупция, монополизация и массовые картельные сговоры на рынке, позволяющие одним получать сверхприбыль, для других становятся непреодолимым препятствием в дальнейшей возможности сохранять и развивать свой бизнес.

Без последовательной демонополизации, всеобъемлющей транспарентности и реальных механизмов поддержки промышленного производства, делающих инвестиционные вложения реально эффективными, сделать молдавскую индустрию динамично развивающейся и экспортоориентированной просто невозможно.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. С.Замуруев. "Преумизация" рынка. Кишинев, «Экономическое обозрение», 19 августа, 2005, № 29.
2. А.Таран. Почему неконкурентоспособны молдавские вина. Кишинев, «Экономическое обозрение», 30 ноября, 2007, № 44.
3. Bilanți contabil 2009, 2010. BNS, Chișinău.

ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕФОРМЫ В СТРАНАХ МИРА

И.А. АЛТУХОВ,
д.э.н., профессор
Нижегородской сельскохозяй-
ственной академии,
чл.-корр. РАЕН

Abstract: *The experience of land reforms in countries of Western and Eastern Europe, the USA, Latin America, India, China and Russia is shown. The role of land management in developing land relations is indicated.*

На протяжении веков в большинстве стран мира сложился феодальный земельный строй, при котором преобладали следующие виды землевладения и землепользования:

- землевладения феодалов. Эти земли обрабатывали феодально зависимые крестьяне. Продукция принадлежала феодалам на праве собственности;
- наделные (пахотные) земли крепостных крестьян. Их площадь составляла 0,15 – 0,5 га на человека. Продукция с этих земель оставалась в собственности крестьян, частично отдавалась феодалам. Земля находилась в собственности феодалов и систематически перераспределялась. Крестьяне боролись за постоянное закрепление за ними наделных земель с правом передачи по наследству;
- лесные и пастбищные угодья феодалов. Феодалы эти земли использовали для охоты, крестьяне имели право заготавливать дрова и пасти скот;
- общественные земли (кладбища, лороги, берег моря и др.).

По мере разложения феодального земельного строя менялся и характер землевладения и землепользования.

Земельная реформа в странах Западной Европы

В странах Западной Европы характер землевладения менялся в двух направлениях [1, с.7-12]:

- сохранялись или создавались новые крупные землевладения площадью до 1500 га. Эти земли обрабатывались арендаторами или наемными работниками. Такие процессы происходили в Англии, на севере Франции, на юге Италии и Испании;
- землевладения феодалов делились между крестьянскими хозяйствами по 2-3 га на одно хозяйство. Такая эволюция с переходом к парцеллярному (мелкоучастковому) землевладению была характерна для западных земель Германии, Скандинавских стран, Франции, севера и центра Италии, большей части Испании.

В этих странах иногда создавались объединения крестьян (общин).

Современный земельный строй в странах Западной Европы сложился в XIX веке под влиянием революции и наполеоновских реформ во Франции. В 1789г. во Франции была принята Декларация прав человека и гражданина, по которой собственность, в т.ч. на землю, объявлялась священной и неприкосновенной (не нарушаемой). С приходом Наполеона к власти под его фактическом руководством разработан и парламентом принят гражданский кодекс, который юридически закреплял право частной собственности крестьян на землю. Процесс передачи земли в собственность крестьян резко ускорился. Франция стала превращаться в страну классического фермерского хозяйства. Через 5-10 лет примеру Франции последовали другие страны Западной Европы.

Коренные изменения в сельском хозяйстве Западной Европы стали происходить с начала 60-х годов XX в. Сущность этих изменений заключается в приоритетной защите непосредственно работающих в сельском хозяйстве и его технического перевооружения. Правительства стран Запада пришли к пониманию того, что необходимо экономическими методами стимулировать выкуп арендаторами арендованных ими земель у собственников, представлять с этой целью арендаторам льготные кредиты, преимущественное право продления аренды земли и ее выкупа, стимулировать переход земли от не работающего на ней собственника к работающему несобственнику, расширять права арендаторов и ограничивать права арендодателей-собственников, возвращать землю собственнику лишь в случае, если он самостоятельно работает на земле.

Аграрная политика стран Запада направлена на постоянное преодоление деления общества на не работающих в сельском хозяйстве собственников и работающих на земле несобственников. Земля переходит в собственность фермеров. Например, во Франции около 50% фермеров уже являются собственниками земли.

В странах Западной Европы полномочия собственника по распоряжению своей землей строго ограничены в интересах общества, т.е. в интересах рационального, эффективного и экологически обоснованного ее использования.

Здесь проводится политика комассации (объединения) земельных участков в более крупные массивы фермеров. В результате число фермеров сокращается. Например, в Германии ежегодно исчезает 16,7 тыс. фермерских хозяйств, хотя только 0,1% из них ликвидируется в результате банкротства.

Активную политику укрупнения земельных участков в сельской местности проводит Франция. С 60-х годов эта политика затронула 13 млн.га. Целью укрупнения является улучшение условий обработки почвы, сокращение времени на переезды техники.

В странах Западной Европы сложились следующие размеры фермерских хозяйств в 1993г. (табл.1).

В сельском хозяйстве старого света высокий уровень интенсификации и специализации производства, технической оснащенности, использования достижений научно-технического прогресса, квалификации фермеров

обеспечивают высокую эффективность производства и конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции на мировых рынках.

Таблица 1

**Размер ферм и количество занятых в них постоянных работников
в странах Западной Европы**

Страны	Размер фермы, га	Занято работников на одной ферме, чел.	Занято работников на 100 га с-х. угодий, чел.
Бельгия	17,6	1,1	6,2
Дания	37,1	1,4	3,7
Германия	28,1	1,3	4,6
Греция	4,3	0,8	17,8
Испания	17,9	0,7	3,9
Франция	35,1	1,3	3,6
Ирландия	26,8	1,5	5,5
Италия	5,9	0,7	11,0
Люксембург	37,4	1,7	4,5
Нидерланды	16,8	1,8	10,8
Австрия	112,9	1,2	9,3
Португалия	8,1	1,1	14,2
Финляндия	14	1,0	7,5
Швеция	36,7	1,5	4,1
Великобритания	67,3	1,7	2,5
В среднем	16,4	0,9	5,5

Таким образом, в странах Западной Европы в основе земельной политики находятся охраняемые законом стабильные отношения собственности на землю, хорошо отлаженная инфраструктура, что делает фермера лично заинтересованным в увеличении производства продукции и росте плодородия почвы. Инфраструктура включает земельные банки, земельные суды, земельные биржи, землестроительные службы, информационные системы, регистрационные бюро, земельные агентства и др.

Особенности земельных отношений в США

США занимают территорию 767 млн.га, в том числе лесные угодья 186 млн.га (24,1%). Около 60% земель находится в частной собственности, 29% - в федеральной собственности, 9% - в собственности штатов и местных органов власти, 2% земель принадлежит индейским племенам. Такой земельный строй сложился в XIX веке в результате земельной реформы. Ее началом считался закон о гомстедах (гомстед – в переводе участок, усадьба), принятый в 1862г. во время гражданской войны между Севером и Югом [1,с.12-15].

Гомстед – это хуторский участок. Закон о гомстедах определил «хуторскую» организацию территории или хуторскую колонизацию. Во исполнение закона землеустроители, обученные геодезии, проводили межевание в таком порядке. Заселяемая площадь делилась на квадраты площадью 1 кв. миля

(648 акров = 259 га) по направлению меридианов и параллелей. Такой квадрат делился на 36 более мелких квадратов (секций). Каждая секция делилась еще на 4 квадрата по 160 акров. Вот эти 160 акров (65 га) и представляли гомстед.

В результате земельных преобразований большая часть поселенцев получила земельные участки за символическую плату – от 0,4 до 2,5 долл. За акр (0,4047 га) и стала землевладельцами. Размер участка был ограничен 80 акрами (32,4 га) на одного члена семьи или 160 акрами (64,8 га) в расчете на мужа и жену. Если поселенцы жили на этой земле 5 лет, то участок переходил в их собственность.

Практика показала, что в засушливых районах и на территориях с низким естественным плодородием почв такого количества земли недостаточно для обеспечения семьи. Поэтому к закону о гомстедах была принята поправка, увеличивающая максимальный размер участка до 365 га на семью.

Во время освоения земель в США не было крепостного права и феодального землевладения. Поэтому мероприятия государства были направлены на регулирование заселения и рационального использования земель.

По мере освоения территории земельная политика государства наряду с гарантией прав собственности на землю включала элементы общественного контроля за использованием земли.

В начале земельных преобразований законодательство не содержало ограничений для перевода любых земельных участков в частную собственность. Потом это положение было пересмотрено. Некоторые земли получили статус как не подлежащие переводу в частную собственность (леса, пастбища, индейские резервации, рекреационные земли).

Началом пересмотра роли государства в системе регулирования землепользования стал закон о ревизии, принятый в 1891г. В его исполнение, в частности, был сформирован государственный лесной фонд на площади 61 млн.га.

В целях сохранения почв и предотвращения эрозии в 1935г. был принят закон о их консервации. В 1936г. этот закон получил развитие в сельскохозяйственном законе. В соответствии с ними и в настоящее время фермерам, внедряющим на своих землях сберегающие и консервирующие почву технологии, компенсируется часть издержек. В первую очередь выводятся из сельскохозяйственного оборота земли с высоким уровнем эрозии почв сроком на 10 лет и более. Всего выведено из оборота 8% посевной площади страны. На этих землях высеваются многолетние травы (60% контрактов), организуется устройство естественных лугов (23% контрактов), посадка деревьев (6 % контрактов), остается под паром 6 % контрактов). Государство компенсирует фермерам до 50% стоимости работ по обустройству выведенных из оборота земель.

Земельная политика США опирается на хорошо отработанную информационную базу, включающую и цифровые электронные карты. Все программы Министерства сельского хозяйства США сопровождаются научно-исследовательской, консультативной, внедренческой, пропагандистской и образовательной деятельностью.

А США идет процесс сокращения числа фермерских хозяйств и увеличения среднего размера землепользования. Так, с 1950г. по 1991г. число ферм уменьшилось с 5,6 млн. до 2,1 млн. или в 2,6 раза, а их средний размер увеличился с 87,4 до 189 га или в 2,1 раза.

Земельные реформы в странах Латинской Америки

В странах Латинской Америки в основе земельных отношений была крупная индивидуальная земельная собственность. Даже в настоящее время в Колумбии 4% лендлордов (помещиков) контролируют 43% сельскохозяйственных угодий. Вместе с этим 66% крестьян полностью или почти полностью безземельны. В Сальвадоре 1% землевладельцев контролируют 41% земли, а 60% крестьян не имеют земельных участков [1,с.15-17].

Во второй половине XX века во всех странах Латинской Америки были проведены земельные реформы. Их целью было:

- наделение крестьян землей и ослабление тем самым напряженности между крупными землевладельцами и остальной массой населения;
- увеличение производства сельскохозяйственной продукции для внутреннего потребления и на экспорт.

Реформирование земельного строя осуществлялось следующими способами:

- **национализация земли** с последующей передачей ее крестьянам и образованием государственных предприятий и сельскохозяйственных кооперативов (Куба, 1959-1981г.г.; Никарагуа, 1979-1983г.г.);
- **частичная экспроприация** или выкуп земли, образование новых семейных ферм или сельскохозяйственных производственных кооперативов (Боливия, 1953-1975г.г.; Гватемала, 1954-1969г.г.);
- **«колонизация»** земель – создание семейных ферм на неиспользуемых территориях или на выкуленных государством землях у частных землевладельцев (Бразилия, 1964-1969г.г.; Аргентина, 1940-1968г.г.).

Земельные реформы в Индии

В Индии площадь сельскохозяйственных угодий составляет 181 млн.га, т.ч. пашни – 166 млн. га (0,2 га на одного жителя); 70% активного населения занято в сельском хозяйстве [1,с.17-20].

На протяжении веков сложились земельные отношения, при которых землевладельцами были помещики (заминдары). Им принадлежала земля на праве «хасс» (близким к частной собственности). Часть земли принадлежала крестьянам. Среди крестьянских хозяйств преобладали мелкие и мельчайшие землевладения.

В первой половине XX века английская колониальная администрация пыталась стимулировать развитие сельского хозяйства путем разрушения помещичьего землевладения и расширения крестьянской частной земельной собственности. При этом были использованы различные варианты земельной реформы. Однако, не дали ожидаемых результатов, т.к. 50-70% валового продукта изымалось за пользование землей в форме земельного налога.

После освобождения Индии от колониальной зависимости стала осуществляться новая земельная реформа. Она решала следующие задачи:

- отмена крупного землевладения (заминдари);
- установление, закрепление и охрана прав арендаторов;
- введение ограничений на максимальный размер землевладений;
- объединение землевладений.

Отмена крупного землевладения производилась на основе законов штатов Индии с целью ликвидации остатков феодализма в земледелии. За отдаваемые земельные участки помещики получали выкуп (денежную компенсацию) с учетом размера земельного налога и годового дохода. Государство получило от помещиков 69,9 млн.га и передало эту землю 73 млн. крестьян. Этот процесс идет и в настоящее время.

Земельные реформы в Китае

Территория Китая составляет 960 млн.га, на которой проживает 1,24 млрд. человек, в т.ч. 80% в сельской местности. Посевная площадь составляет 145 млн.га, около 1/3 орошается. В основных сельскохозяйственных районах получают 2-3 урожая в год. Средний коэффициент повторных посевов составляет 1,4 [1, с.20-22].

Реформирование земельного строя Китая проходило в несколько этапов.

Первый этап земельной реформы проходил в 1949-1952г.г. Он был связан с конфискацией земли и других средств производства (техники, скота и др.) у крупных землевладельцев и их передачей безземельным крестьянам.

Второй этап (1953-1955г.г.) связан с коллективизацией, т.е. объединением крестьян в сельскохозяйственные производственные кооперативы. В последующие годы кооперативы укрупнялись, создавались коммуны, госхозы. Господствующей стала государственная (общественная) собственность на землю, оплата труда носила уравнилительный характер. Все это отчуждало крестьян от земли и не стимулировало развитие производства.

Третий этап начался в 1978 году. Принято решение о выходе из кризиса на основе многоукладной сельской экономики. Право на хозяйственную деятельность получили индивидуальные (семейные), частные коллективные и государственные хозяйства предпринимательского типа. Разрешены аренда и субаренда земли, мелкая частная торговля, развитие промышленности на селе, занятие подсобными промыслами.

Народные коммуны были ликвидированы, созданы волостные (поселковые) народные правительства (около 70 тыс.) и комитеты сельских жителей (845 тыс.). Комитет объединяет около 150 крестьянских дворов,

выступает в качестве коллективного собственника земли, крупной сельскохозяйственной техники и других средств производства, ранее принадлежащих коммунам. Были сохранены госхозы и кооперативы.

Главной хозяйственной единицей на селе стала крестьянская семья, крестьянский двор. Сельская семья заключает с деревней, госхозом или кооперативом контракт на подряд или аренду сроком до 30 лет земельного участка (пашня, лес, пастбища, водоемы) средним размером 0,5-0,8 га. Семья берет обязательство продавать государству по стабильной закупочной цене определенное количество сельскохозяйственной продукции (зерно, хлопок, масличные культуры), делать отчисления в коллективные фонды, уплачивать сельскохозяйственный налог. Семье предоставлено право собственности на плодовые деревья, найма рабочей силы, передачи участка в субаренду, право наследования подрядных договоров, поощряется концентрация земли в руках «умелых землевладельцев». К 1987 году семейным подрядом было охвачено 95% сельхозугодий.

Переход к семейному подряду обеспечил подъем сельской экономики Китая. Производство зерна увеличилось на 100 млн.т. В 1978-1983г.г. темпы роста производства продовольствия составили 7%.

Вместе с этим семейное землевладение стало тормозить развитие сельского хозяйства. Это объединяется следующими причинами:

- появление мелких чересполосных и раздробленных участков (в среднем на семью приходится 0,56 га пашни, расположенной в десятке мест по 0,057 га на один участок);
- мелкие участки затрудняют внедрение прогрессивных технологий на базе высокопроизводительной техники;
- монопольное право крестьянина на свой земельный участок стало препятствием для образования более крупных наделов;
- отсутствует дифференциация земельного налога в зависимости от качества и местоположения участка. Это приводит к хищническому использованию земли, к потере почвенного плодородия;
- низкий уровень жизни на селе усиливает отток сельского населения в города. Началось запустение некоторых территорий.

Семейная форма землепользования китайского образца исчерпала себя. Валовой сбор зерна остановился на уровне 400 млн. тонн.

Земельные реформы в странах Восточной Европы

На рубеже 90-х годов XX в. в странах Восточной Европы начался системный кризис. С 1990 г. экономические реформы приобрели радикальный и всеобъемлющий характер. Переход на рыночные принципы ведения хозяйства предполагают частную собственность на средства производства и производственную продукцию и самостоятельность хозяйствующих субъектов. Формирование частного сектора в странах Восточной Европы шло тремя путями [1,с.22-29]:

- учреждение новых частных компаний, поощрение предпринимательства;
- приватизация государственной собственности;
- реституция, т.е. возвращение земли прежним владельцам.

Радикальные изменения в экономике сопровождались спадом сельскохозяйственного производства.

В 90-е годы земельные реформы в странах Восточной Европы проходили по-разному. В Румынии, Болгарии, Албании, Сербии, Черногории основной формой землевладения стали семейные фермерские хозяйства.

В *Болгарии* проведена принудительная ликвидация сельскохозяйственных кооперативов и госхозов независимо от уровня их экономического развития и реституция собственности на землю по состоянию на 1976 г. Это означает возвращение к мелкособственническому землевладению. В результате такой реформы в Болгарии сформировано 1,6 млн. мелких натуральных и приусадебных хозяйств, 358 тыс. относительно товарных хозяйств с земельной площадью до 10 га на одно хозяйство и 2923 новых землевладельческих производственных кооператива и временных трудовых коллективов со средним размером земельной площади 820 га на хозяйство.

В *Румынии* вместо производственных сельскохозяйственных кооперативов сформировано 3,4 млн. крестьянских хозяйств со средним размером земельной площади 1,6 га на хозяйство. Кроме того, имеются объединения «деколлективизированных» крестьян, представляющие свободные ассоциации крестьян-единомышленников (22 тыс.) со средним размером земельной площади 156 га на одну ассоциацию и сельскохозяйственные коммерческие компании на базе госхозов (около 800). В Румынии земельные участки стали предметом купли-продажи, наследования, на 8 лет они освобождались от земельного налога.

В *Польше* в рамках социалистических отношений сохранилась частная собственность на землю и ее лагерная купля-продажа. Поэтому земельная реформа свелась к ликвидации госхозов путем административно-правового принуждения и развития оборота земли. В результате преобразований увеличилось число фермерских хозяйств, а их средний размер по земельной площади составил 7,5 га. Установлены ограничения на оборот земли. Так, минимальный размер земельного участка определен в 0,3 га. Покупатель земельного участка сельскохозяйственного назначения должен иметь специальное образование или пятилетний стаж работы в сельском хозяйстве. Установлены жесткие ограничения на приобретение сельскохозяйственных угодий иностранцами и юридическими лицами. В частности, для приобретения иностранцами 1 га земли требуется разрешение Министерства сельского хозяйства и развития села и согласие Министерства внутренних дел.

В *Чехии* 95% сельскохозяйственных производственных кооперативов в основном сохранили свою организационно-правовую форму на базе общей долевой собственности на землю и другое имущество. Новые кооперативы стали добровольными объединениями частных земельных собственников с правом

свободного вступления и выхода из кооператива с земельной долей и имущественным паем. Общее количество кооперативов в результате из разукрупнения увеличилось на 40%. Средний размер одного кооператива по земельной площади после реорганизации составил 1400 га.

В *Восточных землях Германии* (бывшей ГДР) сохранилось большинство прежних крупных предприятий, но реформированных на базе воссоздания частной (общей долевой) формы собственности на землю и другое имущество. Наибольшее распространение получили следующие организационно-правовые формы:

- товарищества (44% земель);
- общества (31% земель);
- фермерские хозяйства (25% земель).

Представляет интерес реализованная концепция земельной реформы в Тюрингии. В ее основу положена организация многоукладной аграрной экономики, т.е. сочетание крупных и мелких хозяйств разных организационно-правовых форм в зависимости от природных и экономических условий.

Основной юридической базой послужили закон «О приспособлении сельского хозяйства ГДР» и законодательство ФРГ о предпринимательстве. Составной частью концепции были требования о сохранении культурного ландшафта и существенного повышения оплаты труда работников сельского хозяйства. Новое законодательство предоставило бывшим членам сельскохозяйственных кооперативов (колхозов) и госхозов право неограниченного распоряжения своими земельными участками (продавать, передавать в аренду, дарить, совершать другие сделки).

.Таблица 2

Организационно-правовые формы сельскохозяйственных предприятий Тюрингии (Германия)

№	Организационно-правовые формы сельскохозяйственных предприятий	Число хозяйств	Площадь земельных угодий на одно хозяйство, га	Обрабатываемая площадь, %
1	Кооперативы	236	1537	45,4
2	Фермерские хозяйства, в т.ч. объединения фермеров	4013 165	49,1 375,8	24,7 7,8
3	Товарищества с ограниченной ответственностью	186	795,2	18,5
4	Коммандитные товарищества	47	1062,8	6,3
5	Акционерные общества	28	1425	4,5

Разработана система государственной поддержки реорганизуемых хозяйств. Дотации выдавались в расчете на 1 га посева зерновых культур 500 марок и масличных культур – 1000 марок. Это соответственно в 31 и 62 раза больше, чем в России. Инвестиции составляли 3,5 млн. марок кредита на одно хозяйство. При этом более половины учетной ставки Центрального банка выплачивало коммерческим банкам государство. В результате реорганизации

колхозов и совхозов Тюрингии образовалось более 4500 сельскохозяйственных предприятий новых организационно-правовых форм

В Тюрингии площадь земельных угодий одного коллективного хозяйства составляет около 1500 га. Здесь считают, что нельзя увеличивать площадь земли в одном коллективном хозяйстве более 1500 га, она должна быть в пределах 1000-1200 га, а размер фермерских хозяйств должен составлять не менее 100 га.

В Тюрингии численность сельскохозяйственных предприятий постоянно сокращается, уменьшается количество работников сельского хозяйства. Здесь считают, что в среднем на 100 га должно быть занято не менее 3 человек, а в растениеводстве менее одного человека. В результате преобразований объем сельскохозяйственной продукции сократился, но сельское хозяйство в целом стало более эффективным и конкурентоспособным.

Эксперты Европейского Союза признали перспективными для Европы формы ведения сельскохозяйственного производства, сложившиеся в бывшей ГДР.

Земельные реформы в Российской Федерации

В 1990-1992 г.г. по инициативе нового состава Верховного Совета РФ была предпринята попытка комплексного решения аграрных проблем. Она включала [1, с.47-52]:

- введение права частной собственности на землю;
- реорганизацию колхозов и совхозов в организационно-правовые формы предпринимательского типа;
- введение права организации крестьянских (фермерских) хозяйств;
- удовлетворение потребности граждан в земельных участках для ведения личного подсобного и дачного хозяйства, садоводства, огородничества и индивидуального жилищного строительства;
- бюджетную поддержку развития сельскохозяйственного производства;
- материально-техническое обеспечение агропромышленного комплекса;
- социальное развитие села.

Разработанная программа комплексного развития АПК стала воплощаться в практику. Колхозы и совхозы реорганизованы на принципах частной долевой собственности на землю и имущество, организовано 280 тыс. фермерских хозяйств, увеличены участки личных подсобных хозяйств, садоводов, огородников, дачников.

Из федерального бюджета в 1991 г. выделено на развитие сельского хозяйства 19% средств. В этом году сельскохозяйственные предприятия страны приобрели 131,4 тыс. тракторов, уровень обновления основных производственных фондов в целом составил 9,6%. Ценовые дотации и компенсации составляли 26,1% общей стоимости товарной продукции. Рентабельность производства равнялась 42%.

Люди поверили в реформу. Об это свидетельствуют следующие данные. Если в 1970-1989 г.г. из села ежегодно уезжало 590 тыс. человек, то в 1992-1993

г.г., наоборот, миграционный прирост составлял 203 тыс. человек в год. В 1990-1993 г.г. сельскохозяйственные организации и предприятия производили в среднем в год 100,5 млн. тонн зерна. В хозяйствах населения производство валовой продукции в 1992-1993 г.г. было выше среднегодового производства в 1985-1989 г.г. на 30% [2, с.31-36].

Однако в последующие годы аграрная политика резко изменилась. В 1992-1993 г.г. в Правительство Российской Федерации пришли люди с либеральными взглядами на развитие экономики. По их мнению, все участники рынка должны иметь возможность свободно обменивать товары и услуги без непосредственного регулирования со стороны государства. Такая либеральная модель экономической активности предусматривает, что рынок функционирует независимо от политических и административных взглядов. Ее результатом стал большой диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, акционирование обслуживающих и перерабатывающих производств без учета интересов крестьян, многократное сокращение бюджетных расходов на развитие сельского хозяйства, отсутствие благоприятного инвестиционного климата на селе, стала разрушаться производственная и социальная инфраструктура.

Очередная аграрная реформа имела негативные последствия. В 90-е годы XX в. производство зерна сократилось на 30 млн. тонн, мяса в 2,2 раза, молоко – в 1,7 раза, яиц в 1,5 раза, шерсти в 4,4 раза. Одновременно с этим еще больше снизился уровень жизни крестьян и возросла продовольственная зависимость от других государств.

Формирование новой аграрной политики должно учитывать национальные, т.е. общероссийские интересы и основываться на фундаментальных положениях.

Одним из них является неизбежность мирового продовольственного кризиса, который, по расчетам ученых, следует ожидать в ближайшие годы. Россия, располагая огромным земельным потенциалом, имеет очевидную возможность войти в число основных государств, формирующих «продовольственную корзину» мира.

Новая аграрная политика должна быть основана на беспорном положении, что стране, живущей не сельским хозяйством, а только промышленностью и торговлей, в недалеком будущем грозит большая опасность.

Третье фундаментальное положение состоит в том, что Россия не может обижаться на Арироду, на количество и качество пахотных земель, на агроклиматические условия. По количеству пашни на человека с учетом ее биологической продуктивности Россия занимает седьмое место в мире и опережает по этому показателю Францию, Англию, Японию, Китай и другие страны.

Четвертым фундаментальным положением является то, что в развитии агропромышленного комплекса одинаково заинтересованы жители города и села. Уровень жизни народа на 2/3 формируется в сельском хозяйстве. Поэтому обществу необходимо изменить отношение к селу как к внутренней колонии. Престиж сельского труда и уровень жизни в деревне должны быть не ниже, чем в городе.

Значение землеустройства в преобразовании земельных отношений

В ходе земельной реформы в Российской Федерации в 1991-2000 г.г. землеустроительное обеспечение было направлено на создание фонда перераспределения земель, на организацию фермерских хозяйств, на передачу земель в ведение сельских администраций, на реорганизацию колхозов и совхозов и приватизацию их земель, на предоставление земель для ведения личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества, на создание целевого земельного фонда для казачьих обществ, монастырей, для индивидуального жилищного строительства, на оформление и выдачу правоустанавливающих документов на землю. Создан планово-картографический материал на территорию 240 млн.га [3,с.46-48].

Между тем, в условиях рыночных отношений существенно меняется содержание и задачи землеустройства в сравнении с условиями социалистических отношений. Это объясняется тем, что земля становится не только основным средством производства, природным ресурсом, предусмотренным базисом, но и товаром.

Включение земли в товарный оборот требует создания законодательной и экономической базы, инфраструктуры земельного рынка (регистрационных и кадастровых служб, земельных банков, земельных судов и др.), реорганизации земельного кадастра на новой технической и правовой основе, мониторинга в сфере земельных отношений, развития землеустройства, переподготовки землеустроительных кадров и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алтухов И.А. Земельная реформа в России и странах мира. Лекция. Нижний Новгород – 2008.
2. Алтухов И.А., Шамин А.Е. Новый аграрный строй России. Нижний Новгород, 1996.
3. Волков С.Н. Землеустройство. Теоретические основы землеустройства. Том 1-М.: Колос, 2001.