

ISSN 1875-2723

Buletinul Științific

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

ediție semestrială

seria

ȘTIINȚE ECONOMICE

***1(3)
2010***

ISSN 1875-2723

**Buletinul științific al Universității de Stat
„Bogdan Petriceicu Hasdeu” din Cahul. Volumul I (3), 2010,**

Seria : Științe Economice

Colegiul de redacție:

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

Membri:

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

Parmacli Dmitrii, profesor universitar, doctor habilitat în economie

Popa Andrei, conferențiar universitar, doctor habilitat în economie

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

Cornea Sergiu, conferențiar universitar, doctor în politologie

Dolea Igor, conferențiar universitar, doctor în drept

Axenti Victor, conferențiar universitar, doctor în filologie,

Macrițchi Natalia, conferențiar universitar, doctor în pedagogie

Iurchevici Iulia, doctor în pedagogie

Axenti Ioana, conferențiar universitar, doctor în pedagogie

Responsabil de seria “Științe economice”:

Dmitrii Parmacli, profesor universitar, doctor habilitat în economie

CUPRINS

TIMOFTI ELENA, POPA DANIELA, ANALIZA ȘI PRONOSTICAREA REZULTATELOR FINANCIARE OBȚINUTE DIN VÂNZAREA PRODUSELOR ÎN ÎNTREPRINDERILE AGRICOLE DIN REPUBLICA MOLDOVA.....	4
BAJURA TUDOR, MOCANU NATALIA, RISCURILE NATURALE ȘI DE ORDIN ANTROPOGEN PRIVIND SECURITATEA ALIMENTARĂ A ȚĂRII.....	25
STIHI LUDMILA, STANDARDE INTERNAȚIONALE ALE MANAGEMENTUL RISCURILOR ÎN AFACERI: CONCEPT ȘI NECESITATE.....	43
BURLACU NATALIA, SPORIREA EFICACITĂȚII GESTIUNII ANTICRIZĂ.....	51
TODOS IRINA, ETAPELE IMPLEMENTĂRII SISTEMULUI DE MANAGEMENT AL SIGURANȚEI ALIMENTARE – ISO 22000, ÎN ÎNTREPRINDERILE DE PANIFICAȚIE.....	60
MAXIM VASILE, BUGA OLEG, REȚELE ȘI A MIJLOACE DE TRANSPORT ÎN DEZVOLTAREA TURISMULUI – ASPECTE GENERALE.....	81
DOGA VALERIU, MANAGEMENTUL STRATEGIC - PRIN PRISMA ABORDĂRILOR TEORETICE.....	84
ȚÂU NICOLAE, THE COMPETITIVE ADVANTAGE OF MOLDOVA’S WINE INDUSTRY AT THE FOREIGN MARKET.....	97
ПАРМАКЛИ ДМИТРИЙ, НАСУЩНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....	105
МИШКОВЕЦ Н.М., ТРИГУБ С.А., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕНТЫ.....	128
АРИКОВА З.Н. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ.....	147

ANALIZA ȘI PRONOSTICAREA REZULTATELOR FINANCIARE OBTINUTE DIN VÂNZAREA PRODUSELOR ÎN ÎNTREPRINDERILE AGRICOLE DIN REPUBLICA MOLDOVA

TIMOFTI ELENA,
doctor habilitat în economie, conferențiar universitar,
Universitatea Agrară de Stat din Moldova

POPA DANIELA,
doctor în economie,
Universitatea Agrară de Stat din Moldova

***Abstract.** In the case when the turns of returns totally cover the variable consumptions and partly the fix ones, the losses are insignificant, that is why the enterprise must continue its activity, finding reserves to minimize the fix consumptions of productions. When the turns of returns do not cover either the amount of variable consumptions, it will not be taken the necessary measures, the enterprise will cease the activity.*

INTRODUCERE

Principalul obiectiv al oricărui agent economic, inclusiv al celui din sectorul agrar, este obținerea de profit maximal, iar în situații nefavorabile – reducerea la minim a pierderilor. În situația când întreprinderea tinde spre un profit maximal, intenția principală constă în realizarea unui astfel de volum de producție, care fiind vândute ar depăși la maximum consumurile de producție ale acestuia. Iar când unitatea agricolă se află în situația de a suferi pierderi din vânzarea produselor agricole, acțiunile trebuie îndreptate spre minimizarea diferenței dintre consumurile totale aferente vânzărilor și veniturile realizate din vânzarea produselor.

MATERIAL ȘI METODĂ

Scopul acestui studiu constă în cercetarea și analiza rezultatelor financiare obținute din vânzarea produselor în întreprinderile agricole (corporative) din Republica Moldova. În calitate de metode de cercetare au servit: metoda analizei monografice; observarea statistică; metoda grupării; metoda tabelor și graficelor; metoda indicilor; metoda corelației și regresiei; compararea etc.

Suportul informațional al cercetării îl constituie literatura științifică consacrată sectorului agrar, materialele Biroului Național de Statistică din Republica Moldova, ale direcțiilor raionale de Statistică, datele colectate din Anuarul Statistic al Republicii Moldova, formularele specializate ale unităților agricole precum și rezultatele investigațiilor și calculele autorilor.

REZULTATE ȘI DISCUȚII

Într-o economie de piață modernă, maximizarea rentabilității este criteriul fundamental al deciziilor întreprinderilor de atragere a resurselor, de organizare a producției, de extindere sau restrângere a acesteia. Creșterea eficienței economice are efecte economice și sociale atât pentru producători – prin economisirea factorilor de producție, utilizarea lor rațională, reducerea costurilor în paralel cu creșterea calității și, în consecință, o mai bună poziționare în mediul concurențial – cât și pentru consumatori prin creșterea salariilor nominale și a celor reale și, prin aceasta, creșterea puterii lor de cumpărare, economisirea timpului de muncă, mărirea timpului liber etc. Rentabilitatea se definește prin capacitatea unei unități agricole de a obține din activitatea pe care o desfășoară un profit în condițiile mobilizării resurselor de care dispune. Rentabilitatea reprezintă o latură esențială a eficienței economice și constituie un element fundamental al determinării valorii de randament al unei unități agricole. O întreprindere agricolă este rentabilă atunci când își acoperă costurile de producție pe seama veniturilor proprii și obține un anumit profit. Rentabilitatea constituie una din laturile esențiale ale eficienței economice a unităților agricole; prin urmare, o condiție esențială a producției este aceea că ele trebuie să fie nu numai utile dar și rentabile.

Profitul brut la nivelul unei unități agricole se calculează ca diferența dintre suma veniturilor din vânzări și suma costului producției finite vândute. Profitul permite identificarea disponibilităților și posibilităților de dezvoltare a unităților agricole. De aceea, o analiză statică nu este suficientă, aceasta trebuie comparată cu indicatorii calculați în perioada precedentă pe baza rezultatelor unităților analizate sau ale unor unități de aceleași dimensiuni și cu activități similare, conform cerințelor analizei comparative. Profitul reflectă modul de gestionare a resurselor consumate și are drept componente esențiale veniturile și costurile din activitatea economică. Rentabilitatea calculată în mărimi relative este comparabilă în timp, spațiu și structură organizatorică.

Tabelul 1

Dinamica profitului obținut din vânzarea produselor vegetale și animale a întreprinderilor agricole din Republica Moldova, anii 2001 – 2009

Anii	Numărul de întreprinderi	Profit obținut din vânzarea producției agricole, mii lei		Ritmul de creștere (descreștere) a profitului la 1 întreprindere		Numărul de întreprinderi profitabile	Ponderea întreprinderilor agricole cu profit în suma totală a întreprinderilor
		total	la 1 întreprindere	cu bază fixă	cu bază mobilă		
2001	1034	266803	258	100	-	441	42,6
2002	1239	346427	279,6	108	108	590	47,6
2003	1348	422262	313,2	121	112	576	42,7
2004	1459	507999	348	135	111	801	54,9
2005	1524	464178	304	118	87	785	51,6
2006	1522	436355	286,7	111	94	765	50,1
2007	1528	455751	298,3	115,6	104,0	894	58,5
2008	1527	864025	565,8	219,0	189,7	1021	66,8
2009	1575	270137	171,5	30,3	30,3	736	46,7

Sursă: F. Nr. 7 CAI, coloana 6,7 “Vânzarea producției agricole, lucrărilor și serviciilor”

Datele tabelului 1 demonstrează că în dinamica anilor 2001-2009 ponderea întreprinderilor cu profit obținut din activitatea agricolă este de nivel inferior de la 42,6% până la 66,8%, cu toate că are tendința spre creștere cu excepția anului 2009. Mărimea absolută a profitului este de 171,5 – 565,8 mii lei obținută în medie la o întreprindere, însă, insuficientă pentru a efectua o reproducție largită.

Tabelul 2

Dinamica profitului obținut din vânzarea produselor agricole în întreprinderile cu diverse forme juridice de organizare din Republica Moldova, anii 2001-2009

Anii	Numărul întreprinderilor	Profitul obținut din vânzarea producției agricole, mii lei		Ritm de creștere		Numărul întreprinderilor profitabile	Ponderea SRL cu profit în suma totală a întreprinderilor, %
		total	la o întreprindere	cu bază fixă	cu bază mobilă		
1	2	3	4	5	6	7	8
Societăți cu răspundere limitată (SRL)							
2001	783	166221	212,3	100	-	336	43,1
2002	903	235676	260,9	123	123	421	46,6
2003	1006	289951	288,2	135	110	408	40,8
2004	1076	316446	294,1	138	102	579	53,8
2005	1130	294435	260,5	122	88	593	52,4
2006	1121	313134	279,3	132	107	583	52,0
2007	1149	362226	315,2	148	113	688	59,8
2008	1169	695916	595,3	280	188	791	67,6
2009	1236	254647	206,0	97	34,6	588	45,7
Cooperative agricole de producție (CAP)							
2001	73	32308	442,5	100	-	36	50
2002	148	47866	323	73	73	84	57,1
1	2	3	4	5	6	7	8
2003	162	74997	463	105	143	92	55,7
2004	218	97451	447	101	96	141	64,9
2005	223	63321	284	64	64	107	47,9
2006	227	45771	200,7	45	70	103	45,4
2007	228	45198	198,2	44,8	98,2	120	52,6
2008	254	78402	308,7	69,7	155,7	145	57,0
2009	238	-13362	-56	-	-	85	35,7
Societăți pe acțiuni (SA)							
2001	91	44270	486	100	-	32	35,9
2002	88	33335	379	78	78	33	37,5
2003	87	30569	351	72	93	32	36,8
2004	86	62866	731	150	208	40	46,5
2005	91	78895	867	178	118	43	46,7
2006	77	62402	810	166	93	34	44,7
2007	85	33177	390,3	80,2	48,2	48	56,5
2008	85	73777	867,9	151,8	222	48	56,5
2009	79	29375	371,8	60,4	43	31	39,2

Din toate formele juridice de organizare ale întreprinderilor agricole în societățile cu răspundere limitată rezultatele financiare din activitatea agricolă este aproape de nivelul mediu sau mai scăzut de media întreprinderilor totale (tabelul 2). În cooperativele agricole de producție în ultimii 9 ani au fost obținute pierderi, ce a acționat negativ la activitatea de bază.

În ultimii trei ani în societățile pe acțiuni s-a majorat profitul calculat la o întreprindere și a atins nivelul de 867,9 mii lei în anul 2008, iar în anul 2009 profitul a fost la nivelul anilor 2002-2003, mai mult de jumătate de întreprinderi au pierderi.

În cooperativele agricole în anii 2001-2004 la o întreprindere s-a obținut un profit de aproximativ 2 ori mai mare decât în SRL, începând cu anul 2005 profitul acestora s-a redus iar în anul 2009 cooperativele s-au soldat cu pierderi pentru prima dată în dinamica anilor 2001- 2009. Și totuși, ponderea întreprinderilor profitabile din categoria cooperativelor agricole este mai mare decât în SRL și SA.

Datele tabelului 3 demonstrează că în profitul total obținut în întreprinderile agricole, ponderea cea mai înaltă (63,2 – 94,3 %) o dețin societățile cu răspundere limitată.

Tabelul 3

Dinamica ponderii profitului obținut din vânzarea produselor vegetale și animale în întreprinderile agricole cu diferite forme juridice de organizare în profitul total obținut, anii 2001-2009

Anii	Profitul obținut din vânzarea producției agricole, mii lei	Societăți cu răspundere limitată		Cooperative agricole de producție		Societăți pe acțiuni	
		mii lei	ponderea, %	mii lei	ponderea, %	mii lei	ponderea, %
2001	266803	166221	62,3	32308	12,1	44270	16,6
2002	346427	235676	68,0	47866	13,8	33335	9,6
2003	422262	289951	68,7	74997	17,8	30569	7,2
2004	507999	316446	62,3	97451	19,2	62866	12,4
2005	464178	294435	63,4	63321	13,6	78895	16,9
2006	436355	313134	71,8	45771	10,5	62402	14,3
2007	455751	362226	79,4	45198	9,9	33177	7,3
2008	864025	695916	80,5	78402	9,0	73777	8,5
2009	270137	254647	94,3	-13362	-	29375	10,8

Analiza profitului în plan teritorial (tabelul 4) indică o pondere înaltă (mai mult de 52%) a profitului obținut în cultura plantelor. Se evidențiază regiunile Centru și mun. Chișinău cu o pondere a profitului de circa 31,7% și 47,9%, respectiv obținut din sectorul zootehnic, regiunea de Sud deține o pondere de 0,8% iar UTA Găgăuzia au generat pierderi. Această analiză confirmă direcția de specializare a întreprinderilor agricole în regiunile de dezvoltare.

La 1 ha teren agricol numai în mun. Chișinău a fost obținut un profit înalt la 1 ha teren agricol de – 3524,4 lei, în toate celelalte indicatorul dat este mai mic decât media pe republică (tabelul 5).

Tabelul 4

Structura profitului din vânzările producției vegetale și animale în întreprinderile agricole pe regiunile de dezvoltare din Republica Moldova în medie pe anii 2006-2009

Regiunea de dezvoltare	Numărul de întreprinderi	Profit total obținut din vânzarea produselor vegetale și animale		Inclusiv profit (pierderi) din vânzare			
				Producției vegetale		Producției animale	
		mii lei	%	mii lei	%	mii lei	%
Republica Moldova inclusiv regiunile	1561	506567	100	427310	84,4	79257	15,6
Nord	579	229395	100	206049	89,8	23352	10,2
Centru	462	94955	100	64798	68,2	30157	31,7
Sud	317	115313	100	114295	99,1	1018	0,8
Mun. Chișinău	106	54807	100	28513	52,0	26294	47,9
U.T.A. Găgăuzia	98	12098	100	13663	112,9	-1565	-

Sursa: Calculele autorilor în baza formularelor specializate ale întreprinderilor agricole în plan teritorial

Tabelul 5

Profitabilitatea producției în întreprinderile agricole pe regiunile de dezvoltare din Republica Moldova, în medie pe anii 2006-2009

Regiunea de dezvoltare	Numărul de întreprinderi	Revine profit din vânzarea producției agricole, lei	
		1 ha teren agricol	1 leu consumul de producție
Republica Moldova inclusiv regiunile	1561	830,53	0,14
Nord	579	797,8	0,15
Centru	462	796,2	0,11
Sud	317	769,8	0,16
Mun. Chișinău	106	3524,4	0,17
U.T.A. Găgăuzia	98	307,1	0,05

Sursa: Calculele autorilor în baza formularelor specializate ale întreprinderilor agricole în plan teritorial

Analiza datelor tabelului 6 ne permite să concluzionăm că pentru obținerea unui profit de 2245,56 lei din vânzarea producției agricole la 1 ha teren agricol ca în gr VII este necesară obținerea următorului nivel de randamente ale:

- terenului agricol – 5482,28 lei;
- mijloacelor fixe de producție – 1,01;
- consumurilor de producție -1,0;
- retribuția anuală a 1 lucrător – 8364,8 lei;
- productivitatea muncii unui lucrător – 34047,6 lei.

Aceste niveluri determină în mare măsură și nivelul de rentabilitate al producției și al mijloacelor fixe, atingerea cărora necesită mari investiții și o activitate eficientă.

Tabelul 6
Gruparea întreprinderilor agricole după nivelul profitului la 1 ha obținut din vânzarea producției vegetale și animale și influența randamentului principalelor resurse la modificarea acestuia, în media anilor 2004-2006

Grupe de întreprinderi agricole după profitul din vânzarea producției agricole la 1 ha teren agricol, lei	Numărul de întreprinderi	Valoarea producției globale ce revine la 1 ha teren agricol, lei	Valoarea producției globale ce revine la 1 lucrător mediu anual, lei	Valoarea producției globale ce revine la 1 ha mijloc de producție, lei	Valoarea producției globale ce revine la 1 ha de teren agricol, lei	Profitul din vânzarea producției agricole la 1 ha de teren agricol, lei	Nivelul rentabilității (profitabilității zootehnice) %	Nivelul rentabilității mijloacelor de producție cu destinație agricolă, %
Retabile								
I. 0	17	2839,83	7383,76	21137,25	2,52	0,00	0,00	-1,99
II. 0,01 – 150,0	126	2120,06	4868,90	22554,26	0,97	75,57	3,88	-8,30
III. 150,01 – 250,0	118	2300,45	5334,20	22180,15	0,62	202,57	9,76	-3,18
IV. 250,01 – 450,0	154	2744,36	6613,77	23889,85	0,87	346,50	13,96	-2,23
V. 450,01 – 850,0	199	3430,66	6922,15	28537,64	0,70	629,67	21,44	2,86
VI. 850,01 – 1650,0	115	4207,47	7471,11	28584,81	0,95	1108,46	28,98	10,98
VII. 1650,01 și mai mult	53	5482,28	8364,83	34047,65	1,01	2245,96	50,99	27,21
Total, în medie pe SRL retabile	781	3196,71	6492,72	26567,79	0,81	586,16	21,06	3,51
Netabile								
IX. -0,01 – -200,0	94	1972,72	5161,86	22787,12	0,74	-86,91	-3,87	-10,16
XI. -200,01 – -2300,0	57	1961,02	4428,63	15499,22	0,60	-423,03	-17,42	-9,86
Total, în medie pe SRL netabile	151	1975,87	4811,63	19327,66	0,68	-213,90	-9,30	-9,89
TOTAL, în medie pe toate SRL	932	3036,19	6300,66	25742,65	0,79	491,39	17,74	1,76

Tabelul 7

**Dinamica nivelului de rentabilitate în întreprinderile agricole din
Republica Moldova**

Indicatorii	Anii								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Rentabilitatea producției agricole, %	17,9	14,2	23,9	22,7	17,9	17,5	18,9	26,1	8,51
inclusiv a:									
• producției vegetale	19,5	22,9	29,7	24,7	17,07	17,06	23,0	27,9	5,17
• producției animale	9,3	1,1	-8,6	7,4	25,0	20,1	-2,9	18,37	21,4
Rentabilitatea vânzărilor, %	15,3	16,6	19,3	18,5	15,2	14,9	15,96	20,7	7,8
inclusiv a:									
• producției vegetale	16,3	18,6	22,9	19,8	14,6	14,6	18,7	21,8	4,9
• producției animale	8,6	1,1	-9,4	6,9	20,0	16,7	-3,0	15,5	17,6
Rentabilitatea mijloacelor fixe de producție cu destinație agricolă, %	-2,2	-3,2	0,45	3,2	0,99	2,7	10,8	15,6	-4,8

Sursa: Calculele autorilor în baza formularelor specializate

În ultimii nouă ani (tabelul 7) rentabilitatea producției agricole, vânzărilor, a mijloacelor fixe și a muncii rămân a fi scăzute și variază neesențial. Ținând cont de specializarea acestor întreprinderi un asemenea nivel de rentabilitate este nesatisfăcător și nu permite o reproducție lărgită. Rentabilitatea producției globale în plan teritorial este mai ridicată în mun. Chișinău și Centru (tabelul 8).

Tabelul 8

Nivelul rentabilității producției globale în întreprinderile agricole din regiunile de dezvoltare din Republica Moldova, în medie pe anii 2006-2009

Regiunea de dezvoltare	Numărul de întreprinderi	Nivelul rentabilității producției		
		agricole		inclusiv:
		total	vegetale	animaliere
Republica Moldova	1561	17,82	18,28	15,71
inclusiv regiunile:				
Nord	579	18,3	18,66	15,58
Centru	462	15,74	14,90	17,91
Sud	317	20,56	22,66	1,8
Mun. Chișinău	106	24,32	27,50	21,61
U.T.A. Găgăuzia	98	6,08	7,15	-19,49

Sursa: Calculele autorilor în baza formularelor specializate ale întreprinderilor agricole în plan teritorial

În comparație cu datele medii în întreprinderile regiunii de dezvoltare Nord și UTA „Găgăuzia” nivelul rentabilității producției agricole este mai redus, dar în UTA „Găgăuzia” la fiecare 1 leu consumuri în sectorul animalier s-a obținut 19,49 bani pierderi. În mun. Chișinău nivelul rentabilității ambelor subramuri este mai înalt decât media. În regiunea de Sud rentabilitatea producției agricole totale constituie 20,56%, inclusiv a producției vegetale – 22,66%, iar animalieră numai 1,8%.

Analiza tabelului 9 demonstrează, că în societățile cu răspundere limitată și în societățile pe acțiuni, rentabilitatea producției agricole și a vânzărilor este aproape la

același nivel și mai sporită decât media pe republică și datele în cooperativele agricole de producție.

Tabelul 9

Nivelul rentabilității comparative în întreprinderile cu diferite forme juridice de organizare din Republica Moldova, în media anilor 2006-2009, %

Indicatorul	Întreprinderi cu diferite forme juridice de organizare			În medie pe întreprinderile agricole din Republica Moldova
	Societăți pe acțiuni SA	Cooperative agricole de producție CA	Societăți cu răspundere limitată SRL	
Rentabilitatea producției agricole	19,17	9,78	19,93	17,82
inclusiv:				
• producției vegetale	17,58	11,66	20,09	18,28
• producției animale	20,74	-14,25	19,00	15,71
Rentabilitatea vânzărilor	16,09	8,91	16,62	15,13
inclusiv				
• producției vegetale	14,95	10,44	16,73	15,46
• producției animale	17,17	16,62	15,97	13,58
Rentabilitatea mijloacelor fixe	0,03	-0,6	13,65	3,55

Sursa: Calculele autorilor în baza formularelor specializate ale întreprinderilor agricole din Republica Moldova

Calculul efectuat în tabelul 10 ne arată, că primele trei grupe de întreprinderi ce constituie 56% din cele rentabile au obținut un nivel de rentabilitate mai mic decât în medie respectiv cu 23,3, 17,5 și 8 puncte procentuale. Aproximativ 16% din întreprinderile studiate sunt nerentabile, și numai 6,3% din întreprinderile din gr. VIII au atins un nivel mai înalt de rentabilitate - 74,6%. Abaterea dintre nivelurile rentabilității pe fiecare grupă față de nivelul gr. VIII pot fi considerate ca rezerve de majorare a rentabilității, care constituie: în grupa I: 74,6%; în grupa II: 68,8%; în grupa III: 59,3%; în grupa IV: 50,3%; în grupa V: 39,3 %; în grupa VI: 31,2%; în grupa VII: 18,1%.

Rezultatele cercetărilor ne permit să constatăm că pentru a obține 74,6 bani la un leu consumat ca în întreprinderile din gr. VIII este necesar ca: suprafața terenului agricol să constituie 505 ha; efectivul de lucrători la 100 ha - 14 persoane; asigurarea cu mijloace fixe să fie de 8470 lei/ha; potențialul energetic de 2,9 c.p.; consumurile materiale la 1 ha teren agricol - 2935 lei, iar ponderea îngrășămintelor în consumurile materiale la 1 ha teren agricol să constituie mai mult de 12%.

Considerăm, că aceștia sunt parametrii optimali de combinare a resurselor pentru a obține o productivitate a muncii și rezultate financiare la nivelul gr. VIII.

Analiza comparativă a profitabilității diferitor produse în unitățile agricole cu diferite forme de proprietate și juridice de organizare din Republica Moldova (figura 1) demonstrează că numai profitabilitatea grâului de toamnă nu diferă esențial în dependență de formele de proprietate și juridice de organizare. Producția și vânzarea florii-soarelui este mai profitabilă în cooperativele agricole de producție, profitul obținut la 1 q de produs și la 1 ha de pe care s-a vândut producția a constituit 81,07 lei/1q și 1105,03 lei/ha, nivelul rentabilității fiind de 42,7%. În întreprinderile de stat rentabilitatea este mai redusă cu 13,9 puncte procentuale față de media pe întreprinderile republicii.

Tabelul 10
Gruparea întreprinderilor agricole după nivelul rentabilității producției vegetale și animale și influența principalelor resurse consumate la 1 ha teren agricol la modificarea acestuia, în media anilor 2004-2006

Grupuri de întreprinderi după nivelul rentabilității (nerentabilității)	Numărul de întreprinderi	Suprafața terenului agricol în medie la 1 întreprindere	Efectivul mediu anual de lucrători la 100 ha teren agricol, persoane	Valoarea mijloacelor fixe la 1 ha teren agricol, lei	Potențialul energetic la 1 ha teren agricol, c.p.	Consumul materiei prime la 1 ha teren agricol, lei	Valoarea îngrășămintelor la 1 ha teren arabil și plantați perene pe rod, lei	Randamentul unitar de teren agricol, lei	Productivitatea medie anuală a lucrătorilor mediu încadrat în agricultură, lei	Revine profit din vânzarea produselor agricole la 1 ha teren agricol, lei	Nivelul rentabilității, %
Retabile											
I.0	17	111	13	1129	2,5	4364	102	2839	21137	0,0	0,00
II.0,01-10,0	20	689	13	3324	2,2	1697	170	2655	20907	161	5,78
III.10,01-20,0	24	876	12	3796	2,6	2123	239	3291	26857	485	15,3
IV.20,01-30,0	14	807	12	5281	2,9	2011	166	3612	29311	724	24,3
V.30,01-40,0	87	840	12	3894	2,6	2203	228	3859	34023	1115	34,7
VI.40,01-50,0	51	572	13	7566	2,4	4692	170	6734	53675	1996	43,4
VII.50,01-60,0	25	722	12	5404	2,2	2805	294	4618	37813	1799	56,5
VIII.60,01 și mai mult	52	505	14	8470	2,9	2935	368	4906	34765	2925,7	74,6
Total, în medie pe întreprinderile nerentabile	82	752	12	4432	2,5	2199	212	3539	28719	728	23,3
Nerentabile											
IX.până la -10	99	563	10	3743	2,26	1907	202	2473	20657	-109	-3,9
XI.-10 și mai mult	63	637	10	2624	2,60	1213	121	1895	15388	-374	-19,7
Total, în medie pe întreprinderile nerentabile	162	600	10	3258	2,41	1606	171	2092	20085	-224	-9,3
Total, în medie pe toate întreprinderile agricole	97	726	12	4279	2,5	2122	207	3051	27749	604	19,91

Sursa: calculele autorilor în baza formularelor specializate ale întreprinderile agricole din Republica Moldova

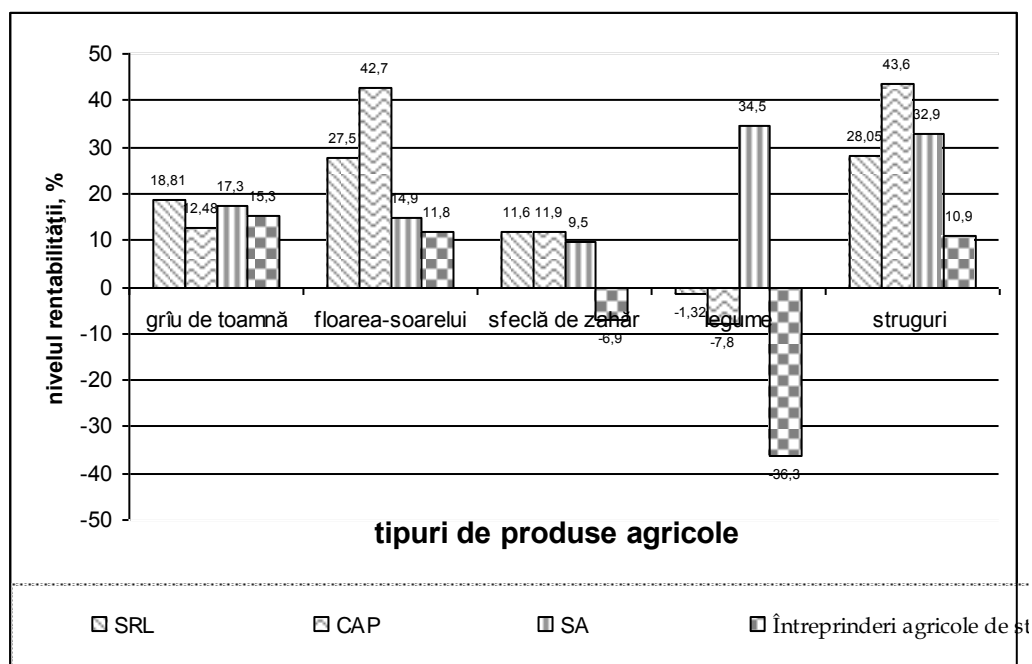


Figura 1. Nivelul rentabilității diferitor tipuri de produse agricole în întreprinderile agricole din Republica Moldova cu diverse forme juridice de organizare, în media anilor 2004 – 2006

Sfecla de zahăr este profitabilă în toate întreprinderile cu diverse forme juridice de organizare, cu toate că nivelul rentabilității se consideră minimal și nu poate asigura o reproducție lărgită. Iar în întreprinderile de stat producția sfecele de zahăr este nerentabilă.

Producția de legume este neprofitabilă, deși acestea se consideră printre cele mai valoroase și necesare produse din alimentația oamenilor. Numai Societățile pe Acțiuni au obținut 44,59 lei profit la 1 q de legume vândute și au asigurat la fiecare hectar un profit de 2648,8 lei, nivelul rentabilității constituind 34,5%.

Profitabilitatea strugurilor este mai înaltă în cooperativele agricole de producție și cea mai scăzută în întreprinderile de stat.

Din cele menționate, precum și din cele prezentate în figura 33 putem generaliza că profitabilitatea produselor principale în întreprinderile agricole este scăzută, iar a legumelor este nerentabilă. Mai profitabile este producția de floarea-soarelui, de struguri și de legume în cooperativele agricole de producere.

În continuare vom efectua o analiză factorială complexă a sporului profitului în baza a cinci tipuri de produse neomogene din sectorul culturii plantelor în întreprinderile agricole pe două perioade a anilor 2001-2006.

Analiza modificării rezultatelor financiare din vânzarea produselor sub influența a trei sau patru factori poate fi efectuată folosind mai multe modele factoriale dintre care și procedeele diferenței absolute sau substituirii în lanț. Procedeele sunt utile și pot aprecia devierea rezultatului și cota de influență a factorilor în mărimi absolute.

Pentru o analiză complexă a sporului profitului din vânzarea diferitor tipuri de produse agricole (neomogene după componență), autorul propune o metodologie bazată pe combinarea metodei indicilor statistici cu calcularea indicatorilor seriei cronologice și procedului diferenței absolute. Aplicarea acestei metodologii va contribui la soluționarea următoarelor sarcini importante ale analizei complexe a sporului profitului obținut din vânzarea diferitor tipuri de produse agricole:

- Modificarea fiecărui factor în mărimi relative;
- Calcularea sporului absolut al profitului, inclusiv sub influența fiecărui factor;
- Calcularea ponderii de influență a factorilor la fiecare 1% al sporului profitului;
- Calcularea sporului relativ al profitului inclusiv sub influența fiecărui factor.

Sporul profitului depinde de trei factori principali: prețul de vânzare, costul unitar și cantitatea producției fizice vândute, volumul vânzărilor. În baza datelor tabelului 11 este efectuată analiza sporului profitului după factori.

Tabelul 11

Analiza factorială a profitului obținut din vânzarea principalelor produse din fitotehnie în întreprinderile agricole din Republica Moldova pe anii 2001- 2006

Indicatorii	Semne convenționale	Tipuri de produse agricole				
		Boabe grâu de toamnă	Semințe floarea soarelui	Sfeclă de zahăr	Legume	Struguri
<i>Date inițiale</i>						
Cantitatea vândută, mii q						
În medie pe perioadele:						
2001 – 2003	q_0	4347,6	1622,4	6024,7	499,1	1508,0
2004 - 2006	q_1	4900,4	2011,5	9030,2	447,6	1205,6
<i>Costul producției finite vândute, mii lei:</i>						
2001 – 2003	z_0q_0	285120,7	209944,3	133688	56496,7	212740,7
2004 - 2006	z_1q_1	434793	346753	250869,3	59021,3	248078,6
<i>Venituri din vânzări, mii lei</i>						
2001 – 2003	p_0q_0	344994	303317,6	148448	50500,7	332118,3
2004 - 2006	p_1q_1	513627	448096,3	280007,6	58362,3	328901,0
<i>Date de calcul</i>						
<i>Costul unitar al produ-selor finite vândute, lei</i>						
2001 – 2003	z_0	65,58	129,40	22,19	113,19	141,07
2004 - 2006	z_1	88,73	172,38	27,78	131,86	205,77
<i>Prețul de vânzare al 1 q de produse, lei</i>						
2001 – 2003	p_0	79,35	186,96	24,64	101,18	220,23
2004 - 2006	p_1	104,81	222,77	31,0	130,39	272,8
<i>Costul convențional, mii lei</i>						
	z_0q_1	321368,2	260288,1	200380,1	50653,8	170073,9
<i>Venituri din vânzări convenționale, mii lei</i>						
	p_0q_1	344982,0	376070	222504	45288,2	265509,3

Sursa: Calculele autorilor în baza formularelor specializate ale întreprinderilor agricole din Republica Moldova

Calcularea sporului absolut al profitului în perioada anilor 2004 – 2006 în comparație cu anii 2001 – 2003 după relațiile:

$$S_a = N_i - N_0,$$

Unde: S_a – sporul absolut;

N_i – nivelul curent

$$N_i = \sum p_1 q_1 - \sum z_1 q_1$$

N_0 – nivelul de bază

$$N_0 = \sum p_0 q_0 - \sum z_0 q_0$$

$$S_a = (\sum p_1 q_1 - \sum z_1 q_1) - (\sum p_0 q_0 - \sum z_0 q_0)$$

$$S_a = (1628993 - 1339514) - (1179378 - 897990) = 289479 - 281389 = 8090 \text{ mii lei.}$$

Aplicând indicele agregat al profitului sporul relativ al profitului se calculează:

$$I_{pr} = \frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_1 q_1}{\sum p_0 q_0 - \sum z_0 q_0} = \frac{289479}{281389} = 1,0287 \times 100\% = 102,87$$

$$R_s = 102,87\% - 100\% = 2,87\%$$

$$\text{sau după relația: } R_s = \frac{N_1 - N_0}{N_0} \times 100\% ,$$

unde: R_s – ritmul sporului

$$R_s = \frac{S_a}{N_0} \times 100\% \quad R_s = \frac{8090,0}{281389,0} \times 100\% = 2,87\%$$

Profitul în anii 2004 – 2006 în comparație cu anii 2001 – 2003 din vânzarea a cinci produse principale neomogene în întreprinderile agricole a sporit cu 2,87% sau cu 8090 mii lei.

Modificarea relativă și absolută a fiecărui factor se determină cu ajutorul indicilor agregați și procedeul diferenței absolute:

- Sporul profitului ca rezultat al modificării prețului de vânzare se calculează:

În mărime absolută:

$$\Delta pr_p = \sum (p_1 - p_0) q_1 = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1 = 1628993 - 1254353 = 374640 \text{ mii lei}$$

- Modificarea sporului profitului sub influența schimbării costului producției finite vândute se calculează:

$$\text{În mărimi relative: } I_z = \frac{\sum z_1 q_1}{\sum z_0 q_1} = \frac{1339514}{1002764} = 1,33,$$

I_z – indicele agregat al costului producției;

În mărime absolută:

$$\Delta pr_z = \sum (z_1 - z_0) q_1 = \sum z_1 q_1 - \sum z_0 q_1 = 1002764 - 1339514 = -336750 \text{ mii lei}$$

- Modificarea sporului profitului sub influența schimbării volumului vânzărilor se calculează:

În mărime absolută:

$$\Delta pr_q = \sum (q_1 - q_0)(p_0 - z_0) = (\sum p_0 q_1 - \sum p_0 q_0) - (\sum z_0 q_1 - \sum z_0 q_0) =$$

$$(12544353 - 1179378) - (1002764 - 897990) = 74974 - 104774 = -29800 \text{ mii lei}$$

Verificarea în mărime absolută: $\Delta pr_p + \Delta pr_z + \Delta pr_q = \Delta pr$

$$374640 - 336750 - 29800 = 8090 \text{ mii lei}$$

Modificarea relativă a fiecărui factor se calculează cu ajutorul indicilor agregați:

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1} = \frac{1628993}{1254353} = 1,29$$

unde: I_p - indicele agregat al prețului

$$I_z = \frac{\sum z_1 q_1}{\sum z_0 q_1} = \frac{1339514}{1002764} = 1,335$$

unde: I_z - indicele agregat al costului producției

$$I_q = \frac{\sum p_0 q_1}{\sum p_0 q_0} = \frac{1254353}{1179378} = 1,063$$

unde: I_q - indicele agregat al volumului vânzărilor

Pentru ilustrarea mai expresivă a analizei complexe, rezultatele sunt totalizate în tabelul 12.

Tabelul 12

Sporul profitului din vânzarea diferitor tipuri de produse din fitotehnie după factori

Factorii care au condiționat sporul	Sporul profitului, mii lei		Sporul relativ al profitului, %	Indicele modificării factorilor
	total	Nivelul factorilor ce revin la 1 % al sporului profitului		
Prețul de vânzare	374640	46,309	33,20	1,29
Costul producției finite vândute	-336750	-41,626	-19,68	1,335
Volumul vânzărilor	-29800	-3,683	-10,65	1,063
TOTAL	8090,0	1,0	2,87	x

Sursa: Calculele autorilor în baza formularelor specializate ale întreprinderilor agricole

- Prețurile în perioada 2004-2006 în comparație cu 2001-2003 au crescut pe toate tipurile de produse, ceea ce a sporit profitul în medie cu 374640 mii lei sau cu 33,2%.
- Scăderea sporului profitului cu 336750 mii lei sau cu 19,68% a avut loc pe contul majorării costului producției finite vândute în medie cu 33,5% pe toate tipurile de produse agricole.

- Pe contul majorării volumului de produse vândute cu 6,3% sporul profitului a scăzut cu 10,65% sau cu 29800 mii lei. Situația dată se lămurește prin faptul că la majorarea volumului vânzărilor în medie cu 6,3% a contribuit majorarea volumului de vânzări a sfecele de zahăr aproximativ cu 50%, deci a produsului cu o rentabilitate scăzută și profit obținut la 1 q de numai 3,2 lei.

Analiza efectuată demonstrează rolul principal al primilor doi factori (prețul de vânzare și costul producției finite vândute) în sporirea profitului din vânzarea a cinci tipuri principale și prioritare de produse în întreprinderile agricole cu 8090 mii lei sau cu 2,87%.

Rezultatele obținute în tabelul 13 ne demonstrează că din 277 SRL-uri cercetate, numai în 198 SRL (71%) sfecla de zahăr este rentabilă, iar în 162 SRL (58,5%) nivelul rentabilității este mai redus decât media pe toate unitățile. În gr. a V-a rentabilitatea a constituit 56,9% ceea ce depășește cu 39,9 puncte media SRL profitabile și cu 45,9 puncte media totală.

Tabelul 13

Influența factorilor principali asupra nivelului de rentabilitate (nerentabilitate) a sfecele de zahăr în societățile cu răspundere limitată din regiunea de Nord a Republicii Moldova, în medie pe anii 2004-2006

Grupele de întreprinderi după nivelul rentabilității (nerentabilității) sfecele de zahăr, %	Numărul de unități în grupe	Productivitatea sfecele de zahăr, q/ha	Costul unitar al producției finite vândute, lei	Prețul de vânzare, lei	Profitul calculat la 1 q de sfeclă de zahăr, lei	Nivelul rentabilității, %
Regiunea de Nord						
Rentabile						
I până la 5	44	304	30,01	30,81	0,8	2,67
II 5,01-10	39	358	26,9	28,9	1,97	7,32
III 10,01-20,0	48	358	26,5	30,3	3,82	14,40
IV 20,01-40,0	43	368	24,2	30,7	6,54	27,06
V 40,01 și mai mult	24	334	19,48	30,57	11,08	56,9
Total, în mediu	198	349	25,8	30,19	4,39	17,0
Nerentabile						
I. până la 15,0	31	298	32,5	30,29	-2,2	-6,7
II. 15,01-45,0	41	186	36,5	27,78	-8,7	-23,9
III. 45,01 și mai mult	7	107	44,0	22,23	-21,7	-49,5
Total, în mediu	79	230	34,4	29,03	-5,4	-15,7
În medie pe toate unitățile	277	325	27,0	30,03	2,99	11,0

Sursa: Calculele autorilor în baza formularelor specializate ale întreprinderilor agricole din Republica Moldova

Aplicând procedeul legăturilor directe și indirecte, calculăm influența profitului calculat la 1 q de produs vândut și a costului unitar al producției finite vândute (tabelul 14) asupra devierii nivelului de rentabilitate.

Analiza demonstrează că în medie pe toate SRL-urile și în medie pe SRL-urile nerentabile modificarea costului unitar a influențat asupra rentabilității cu 5,5 și 12 puncte procentuale, consecutiv, însă profitul calculat la 1 q de producție vândută a determinat aproximativ toată majorarea cu 34,4 puncte procentuale în comparație cu grupa V și diminuându-se în grupa întreprinderilor nerentabile cu 84,6 puncte.

Verificarea:

$$R_V - \bar{R} = \Delta R_p + \Delta R_c$$

$$39,9 = 34,4 + 5,5$$

$$R_V - \bar{R}_n = \Delta R_v + \Delta \bar{R}_n$$

$$-72,6 = -84,6 + 12,0$$

Tabelul 14

Calculul analizei influenței factorilor la devierea nivelului de rentabilitate a sfelei de zahăr boabe în grupele de întreprinderi agricole din Republica Moldova, în medie pe anii 2004-2006

Indicatorii	Media pe întreprinderi			Calculul influenței factorilor	Rezultatul influenței (+, -) p. p.	
	rentabile	nerentabilă	V gr. optimă		Media pe întreprinderi	
					rentabile	nerentabilă
Factorii						
1. Profitul în calcul la 1 q de producție vândută, lei	\bar{P} 4,39	P_n - 5,4	P_v 11,08	$\frac{P_v}{C_v} - \frac{\bar{P}}{C_v} = \frac{11,0}{19,48} - \frac{4,39}{19,48}$	+34,4	-
				$\frac{P_v}{C_v} - \frac{P_n}{C_v} = \frac{11,08}{19,48} - \frac{-5,4}{19,48}$	-	-84,6
2. Costul 1 q de producție finită vândută, lei	\bar{C} 25,8	\bar{C}_n 34,4	C_v 19,48	$\frac{\bar{P}}{C_v} - \frac{\bar{P}}{\bar{C}} = \frac{4,39}{19,48} - \frac{4,39}{25,8}$	+5,5	-
				$\frac{\bar{P}_n}{C_v} - \frac{\bar{P}_n}{\bar{C}_n} = \frac{-5,4}{19,48} - \frac{-5,4}{34,4}$	-	+12,0
Rezultatul						
Modificarea rentabilității sfelei de zahăr, %	\bar{R} 17,0	R_n -15,7	R_v 56,9	$R_V - \bar{R} = 56,9 - 17,0$ $R_V - R_n = 56,9 - (-15,7)$	+39,9	-
					-	-72,6

Pentru a determina care este efectul economic de la majorarea profitului în calcul la 1 q de sfeclă de zahăr în SRL –urile cercetate vom efectua următoarele calcule:

1. Diferența profitului calculat la 1 q de producție vândută în grupele I-IV și nerentabile față de gr. V: $11,08 - 2,30 = 8,78$ lei

2. Calcularea profitului obținut din vânzarea sfelei de zahăr în grupa I-IV și nerentabile dacă ar fi fost atins nivelul profitului la 1 q obținut în grupa V:

$$5904,4 \text{ mii q} \times 8,78 \text{ lei} = 51840,6 \text{ mii lei}$$

Dacă toate SRL-urile cercetate ar fi atins nivelul celor 24 SRL-uri incluse în grupa a V atunci, Regiunea de Nord ar fi obținut 51840,6 mii lei profit suplimentar.

Cercetarea influenței factorilor asupra nivelului de rentabilitate (nerentabilitate) a grâului de toamnă în 886 întreprinderi corporative demonstrează că în întreprinderile din grupa VIII nivelul rentabilității grâului de toamnă a constituit 57,23 %, ceea ce depășește cu 29,0 puncte media pe întreprinderile profitabile și cu 37,2 puncte media pe toată mulțimea de întreprinderi. În grupa a IX întreprinderile produc grâu de toamnă cu pierderi de 11,8 bani la 1 leu consumat. Comparând datele obținute cu cele din grupa a VIII putem afirma că rezervele de majorare a nivelului de rentabilitate a grâului de toamnă în întreprinderile Republicii Moldova constituie: în grupa I: 55,03 puncte; în grupa a II: 49,63 puncte; în grupa a III: 44,73 puncte; în grupa a IV: 39,93 puncte; în grupa a V: 35,09 puncte; în grupa a VI: 29,57 puncte; în grupa a VII: 24,84 puncte; în grupa a IX: 69,02 puncte.

Aplicând procedeul legăturilor directe și indirecte, calculăm influența profitului calculat la 1 q de produs vândut și a costului unitar al producției finite vândute asupra devierii nivelului de rentabilitate. Rezultatele verificării datelor sunt următoarele:

Verificarea:

$$R_{VIII} - \bar{R} = \Delta R_p + \Delta R_c$$

$$29,9 = 24,2 + 5,7$$

$$R_{VIII} - R_{IX} = \Delta R_p + \Delta R_c$$

$$-69,02 = -77,1 + 8,08$$

Analiza demonstrează că în medie pe întreprinderi și în grupa a IX modificarea costului unitar a influențat asupra rentabilității cu 5,7 și 8,08 puncte procentuale consecutiv, însă profitul calculat la 1 q de producție vândută a determinat aproximativ toată majorarea cu 24,2 puncte procentuale în comparație cu întreprinderile gr. VIII și diminuându-se în grupa a IX cu 77,1 puncte procentuale.

Pentru a determina care este efectul economic de la majorarea profitului în calcul la 1 q de grâu boabe în întreprinderile cercetate vom efectua următoarele calcule:

1. Diferența profitului calculat la 1 q de producție vândută în grupele I-VII și IX:

$$39,1 - 11,28 = 27,82 \text{ lei}$$

2. Calcularea profitului obținut din vânzarea grâului boabe în grupa I-VII și IX dacă ar fi fost atins nivelul profitului la 1 q obținut în grupa VIII:

$$3134,7 \text{ mii q} \times 27,82 = 87207,3 \text{ mii lei}$$

Dacă toate întreprinderile studiate ar fi atins nivelul a celor 204 întreprinderi incluse în grupa a VIII atunci, Republica Moldova ar fi obținut 87207,3 mii lei profit suplimentar.

Astfel, eficiența producerii grâului de toamnă depinde pe deplin de utilizarea rațională a consumurilor directe și indirecte, cu cât este mai scăzut costul unitar al unui chintal de grâu cu atât este mai înalt nivelul rentabilității.

În opinia noastră determinarea indicatorilor necesari pentru analiza dată, este necesar a se efectua după următoarele relații:

$$R_i = \frac{Pv_i - Cv_i}{Cv_i} \times 100\%$$

unde: R_i – nivelul rentabilității, %

Pv_i – prețul de vânzare al 1q de producție, lei

Cv_i – costul unitar al producției finite vândute, lei

$$R_{conv.} = \frac{Pv_i - Cv_0}{Cv_0} \times 100\%$$

$R_{conv.}$ – nivelul rentabilității convenționale, %

Tabelul 15

Analiza factorială a rentabilității strugurilor în întreprinderile agricole cu diferite forme juridice de organizare din Republica Moldova, media anilor 2004-2006

Indicatorii	Întreprinderile agricole în medie	din care:		
		Societăți cu răspundere limitată	Cooperative agricole de producție	Societăți pe acțiuni
Prețul de vânzare al 1 q de struguri, lei	272,8	260,15	299,55	291,96
Costul unitar al producției finite vândute, lei	205,70	203,15	208,57	219,7
Nivelul rentabilității, %	32,62	28,05	43,62	32,9
Nivelul rentabilității convenționale, %	-	26,47	45,62	41,93
Devierea: %				
• total:	-	-4,57	+11	+0,28
inclusiv pe contul:				
• prețului de vânzare al 1 q;	-	-6,15	+13	+9,31
• costului producției finite vândute al 1 q	-	+1,58	-2	-9,03

Calculul pentru SRL:

$$R_{SRL} = \frac{260,15 - 203,15}{203,15} \times 100\% = 28,05\%$$

$$R_{intrepr.agricole} = \frac{272,8 - 205,7}{205,7} \times 100\% = 32,62\%$$

$$R_{conv.} = \frac{260,15 - 205,7}{205,7} \times 100\% = 26,47\%$$

Devierea totală: $R_{SRL} - R_{intrepr.agricole} = \Delta_{total}$;

$$28,05 - 32,62 = -4,57\%$$

inclusiv pe contul:

- devierii prețului de vânzare al 1 q de producție , Δp_v

$$R_{conv} - R_{intrepr.agricole} = \Delta p_v$$

$$26,47 - 32,62 = -6,15\%$$

- devierii costului unitar al producției finite vândute, Δc_v

$$R_{SRL} - R_{conv.} = \Delta c_v$$

$$28,05 - 26,47 = +1,58\%$$

$$\text{verificarea: } \Delta total = \Delta p_v + \Delta c_v$$

$$- 4,57\% = -6,15\% + 1,58\%$$

Calculce analogice au fost efectuate pe cooperative agricole de producție și societăți pe acțiuni (tabelul 15).

Analiza demonstrează că în SRL nivelul rentabilității este mai scăzut decât media pe întreprinderi cu 4,57 puncte, inclusiv pe contul reducerii prețului de vânzare al 1q de struguri cu 6,15 puncte, cu toate că reducerea costului unitar a majorat nivelul rentabilității cu 1,58 puncte.

În cooperativele agricole de producție nivelul rentabilității este mai înalt cu 11% față de medie, inclusiv pe contul majorării prețului de vânzare cu 13%, cu toate că sporirea costului producției finite vândute a redus rentabilitatea cu 2%, iar în SA rentabilitatea a crescut numai cu 0,28%. La obținerea acestui rezultat au acționat ambii factori aproximativ egal, prețul – spre mărire, iar costul spre reducere.

Datele tabelului 16 demonstrează că în regiunea de Centru 71,5% din întreprinderi obțin profit din producerea strugurilor, iar în regiunea de Sud profit obțin 87,1% de întreprinderi. În întreprinderile din regiunea de Centru 10% și din regiunea de Sud 22,1% ating un nivel înalt de rentabilitate (71,2% și 93,59%). Cu toate acestea aproximativ 30% din întreprinderile menționate obțin numai câte 10 bani profit la fiecare 1 leu consumat.

Tabelul 16

Repartizarea întreprinderilor agricole din regiunile de dezvoltare Centru și Sud după nivelul de rentabilitate (nerentabilitate) a strugurilor, în medie pe anii 2004-2006

Grupe de întreprinderi după nivelul de rentabilitate (nerentabilitate), %	Regiunea de dezvoltare					
	Centru			Sud		
	numărul întreprin derilor unități	în % față de total	nivelul de rentabilitate, (nerentabilitate), %	numărul întreprin derilor, unități	în % față de total	nivelul de rentabilitate, (nerentabilitate), %
rentabile:						
I. până la 20	41	31,5	20,89	36	25,7	10,25
II. 20,1-40,0	26	20,0	28,74	29	20,7	28,09
III. 40,1-60,0	13	10,0	44,07	26	18,6	49,95
IV. 60,1 și mai mult	13	10,0	71,24	31	22,1	93,59
Total, în medie	93	71,5	27,97	122	87,1	42,69
nerentabile:	37	28,5	-15,62	18	12,9	-22,56
Total, în medie pe întreprinderile agricole	130	100	22,7	140	100	39,66

Studierea nivelului de rentabilitate a producției de struguri necesită identificarea legăturilor cauzale dintre factorii care influențează profitul în vederea fundamentării deciziilor sau pronosticului pe viitor. Una din metodele de analiză economico-statistică este analiza regresiei și corelației.

La elaborarea modelului de regresie multifactorială pentru stabilirea influenței factorilor asupra modificării nivelului de rentabilitate a strugurilor (y) au fost incluși factorii măsurabili (x_i), cu o influență sistematică asupra acestuia:

x_1 – productivitatea plantațiilor viticole pe rod, q/ha; x_2 – consumurile la 1 ha de plantații de rod, lei; x_3 – suprafața plantațiilor pe rod în medie pe o întreprindere, ha; x_4 – prețul mediu de vânzare al 1 q de struguri, lei; x_5 – ponderea veniturilor din vânzarea strugurilor în suma totală a veniturilor obținute din ramura culturii plantelor și din sectorul zootehnic.

În cercetarea efectuată în baza datelor celor 232 întreprinderi agricole prin aplicarea programei STANDARD (EXCEL, Statistica pentru WINDOWS), coeficientul corelației multiple $R = 0,628$ demonstrează faptul că între nivelul rentabilității strugurilor și factorii exogeni incluși în model există o legătură de intensitate medie. Coeficientul de determinații multiplă $R^2 = 39,53 \%$, arată că variația nivelului rentabilității strugurilor este influențată de factorii incluși în model în mărime de 39,53 %. Situația dată demonstrează selectarea principalilor factori de influență asupra nivelului de rentabilitate a strugurilor.

Reieșind din prelucrarea informației a fost obținută următoarea ecuație de regresie multiplă:

$$\bar{Y}_{x_1 \dots x_5} = -38,72 + 2,41x_1 - 0,010x_2 + 0,007x_3 + 0,242x_4 + 0,027x_5$$

Coeficienții de regresie demonstrează, că rentabilitatea se majorează în cazul: sporirii productivității plantațiilor viticole cu 1 q/ha – cu 2,4 %; reducerii consumurilor la 1 ha în valoare de 1000 lei - cu 10 %; majorării suprafețelor plantațiilor viței de vie la o întreprindere cu 10 ha – cu 0,7 %; creșterii prețului de vânzare a 1 q de struguri cu 1 leu – cu 0,27 %; aprofundării nivelului de specializare cu o unitate (%) - cu 0,027 %.

Cea mai mare influență la modificarea nivelului de rentabilitate o au 2 factori principali: productivitatea la 1 ha și consumurile la 1 ha.

Înlocuind în ecuația corelației multiple datele medii ale caracteristicilor exogene incluse în model, calculăm mărimea ajustată a nivelului rentabilității strugurilor.

$$\begin{aligned} \bar{Y}_{x_1 \dots x_4} &= -38,726 + 2,41 \cdot 31,54 - 0,011 \cdot 6356,1 + 0,0079 \cdot 135,18 + 0,2428 \cdot 256,52 \\ &+ 0,027 \cdot 36,57; \bar{Y}_{x_1 \dots x_5} \approx 30,1 \% \end{aligned}$$

Rezultatul obținut se deosebește de cel real numai cu aproximativ 0,9 %, ceea ce ne permite de a folosi modelul pentru pronosticarea nivelului rentabilității ținând cont de modificarea nivelului factorilor.

În baza datelor tabelului 17 și ecuației regresive multiple a fost determinat pronosticul rentabilității strugurilor până în anul 2014. Îmbunătățind factorii studiați am calculat pronosticul nivelului de rentabilitate a strugurilor până în anul 2014. Sub influența îmbunătățirii factorilor semnificativi, rentabilitatea strugurilor în anul 2014 poate atinge în medie nivelul de 93,08 % majorată cu 62,97 puncte față de media anilor 2004-2006.

Tabelul 17

Pronosticul factorilor de majorare a rentabilității strugurilor în întreprinderile agricole studiate din Regiunile de Dezvoltare Centru și Sud, anii 2010-2014

Indicatorii	Factorii					
	Productivitate a 1 ha, q	Consumuri la 1 ha, lei	Suprafața plantațiilor pe rod la o întreprindere, ha	Prețul de vânzare al unui q de struguri, lei	Cota veniturilor obținute din vânzarea strugurilor în suma totală de vânzări, %	Pronosticul nivelului rentabilității strugurilor%
Nivelul factorilor în medie pe anii 2004-2006	31,54	6356,1	135,18	256,52	36,5	30,1
Pronosticul pe anii:						
2010	36	5700	138	275	50	54,60
2011	39	5540	139	280	55	64,92
2012	42	5380	140	285	60	75,23
2013	45	5220	141	290	65	85,60
2014	47	5100	142	295	70	93,08

Sursă: calculele autorilor în baza rezultatelor ecuației regresive

În scopul ridicării eficienței economice a ramurii este necesară accelerarea soluționării celor mai importante probleme economice prin crearea: bazei legislative și reglementarea de către stat; bazelor științifice a politicii agrare; mecanismului economic de activitate a întreprinderilor cu diferite forme juridice de organizare; utilizarea rațională a potențialului de resurse.

CONCLUZII

1. Calculele efectuate permit să constatăm că în dinamica anilor 2001-2009 ponderea întreprinderilor cu profit obținut din activitatea agricolă este de nivel inferior - de la 42,6% până la 66,8%, cu toate că are tendința spre creștere, cu excepția anului 2009. Mărimea absolută a profitului este de 171- 565,8 mii lei obținută în medie la o întreprindere, însă, insuficientă pentru a efectua o reproducție largită.

2. Analiza profitului în plan teritorial indică o pondere înaltă (mai mult de 52%) a profitului obținut în cultura plantelor. Se evidențiază regiunile Centru și mun. Chișinău cu o pondere a profitului de circa 31,7% și 47,9%, respectiv obținut din sectorul zootehnic, regiunea de Sud deține o pondere de 0,8% iar UTA Găgăuzia au generat pierderi.

3. Rezultatele cercetărilor efectuate denotă că pentru a obține un profit de 2245,56 lei din vânzarea producției agricole la 1 ha teren agricol este necesară obținerea următorului nivel de randamente:

- terenul agricol – 5482,28 lei;
- mijloace fixe de producție – 1,01;
- consumuri de producție -1,0;
- retribuția anuală a 1 lucrător – 8364,8 lei;
- productivitatea muncii unui lucrător – 34047,6 lei.

4. Rezultatele cercetărilor bazate pe metoda grupărilor întreprinderilor ne permit să constatăm că pentru a obține un nivel de rentabilitate de 74,6 % a producției agricole globale sunt necesare următoarele resurse: suprafața terenului agricol să constituie 505 ha; efectivul de lucrători la 100 ha - 14 persoane; asigurarea cu mijloace fixe să fie de 8470 lei/ha; potențialul energetic de 2,9 cai putere; consumurile materiale la 1 ha teren agricol - 2935 lei, iar ponderea îngrășămintelor să constituie mai mult de 12%.

Considerăm, că aceștia sunt parametrii optimali de combinare a resurselor pentru a obține o productivitate a muncii sporite și rezultate financiare la nivelul optimal ca în întreprinderile grupei ce a obținut la fiecare un leu consumat câte 74,6 bani profit.

5. Cercetarea efectuată (886 unități agricole) a influenței factorilor asupra nivelului de rentabilitate (nerentabilitate) a grâului de toamnă demonstrează că întreprinderile cu nivel înalt de rentabilitate care depășesc cu 37,2 puncte procentuale media pe toată multitudinea de întreprinderi studiate constituie 57,2%.

6. Coeficienții de regresie demonstrează, că rentabilitatea se majorează în cazul: sporirii productivității plantațiilor viticole cu 1 q/ha – cu 2,4 %; reducerii consumurilor la 1 ha în valoare de 1000 lei - cu 10 %; majorării suprafețelor plantațiilor viței de vie la o întreprindere cu 10 ha – cu 0,7 %; creșterii prețului de vânzare a 1 q de struguri cu 1 leu – cu 0,27 %; aprofundării nivelului de specializare cu o unitate (%) - cu 0,027 %.

Cea mai mare influență la modificarea nivelului de rentabilitate o au 2 factori principali: productivitatea la 1 ha și consumurile la 1 ha.

7. În scopul ridicării eficienței economice a ramurii este necesară accelerarea soluționării celor mai importante probleme economice prin crearea: bazei legislative și reglementarea de către stat; bazelor științifice a politicii agrare; mecanismului economic de activitate a întreprinderilor cu diferite forme juridice de organizare; utilizarea rațională a potențialului de resurse.

REFERINȚE:

1. Legea cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător nr. 81-XV din 18.03.2004, publicată în Monitorul Oficial nr. 64-66/344 din 23.04.2004.
2. Legea Republicii Moldova privind asigurarea subvenționată a riscurilor de producție în agricultură nr. 243-XV din 8 iulie 2004.
3. Bajura Tudor. Dezvoltarea sectorului vitivinicol autohton în contextul integrării Republicii Moldova în Uniunea Europeană. Revista Viticultura și Vinificația în Moldova, nr. 4 (10), 2007, p. 22-24.
4. Timofti E., Popa D. Eficiența mecanismului economic în sectorul agrar. – Chișinău: Complexul Editorial-Poligrafic al IEFS, 2009, 343 p.
5. Timofti E. Eficiență și competitivitate în agricultură. Monografie. Chișinău: Complexul Editorial al IEFS, 2009, 296 p.
6. Timofti E., Gh. Timofti ș.a. Direcțiile prioritare și sectoarele din agricultura Republicii Moldova supuse politicii de subvenționare. In: Scientific Papers Series „Management, economic, engineering in agriculture and rural development”, University of Agricultural Sciences and Veterinary Medicine, Bucharest, Romania, 2010, pag. 325-329, Volumul 10 (3)/2010.

RISCURILE NATURALE ȘI DE ORDIN ANTROPOGEN PRIVIND SECURITATEA ALIMENTARĂ A ȚĂRII

Tudor Bajura, dr. hab. în economie, IEFS
Natalia Mocanu, dr. în economie, UASM

***Sumar:** Asigurarea securității alimentare a țării, fie și în condițiile globalizării activității economice, constituie una din prioritățile indiscutabile ale administrației publice de toate niveluri ierarhice. Cu toate că Republica Moldova în plan mondial este recunoscută ca un stat cu capacități considerabile de autoaprovizionare situația din ultimii ani pe piața produselor agro-alimentare stârnește unele semne de îngrijorare în privința securității alimentare rezultatul analizei efectuate sunt constatate unele modificări negative în corelația de import-export a produselor alimentare, precum și înaintate propuneri în ce privește îmbunătățirea situației pe piața produselor agro-alimentare.*

***Abstract:** Ensuring food security of the country, even in condition of globalization of economics activity, is one of the main areas of activity of national governments and local administrations of all hierarchical levels. Although, Moldova is appreciated in the world as a country with unquestionable capacity to selfensuring with agricultural products, the situation on this segment of national security of the state in last years raises more serious concerns. In the analysis performed are reasoned proposals on maintaining a balance between production (internal) and consumption of agricultural food.*

***Cuvinte cheie:** securitate alimentară, riscuri, asigurare, producția agro-alimentară, rațion de consum, încasări, venituri, datorii, investiții, salariu.*

Ca și pentru celelalte țări ale continentului european, pentru Republica Moldova sunt evidențiate o mulțime de riscuri de diferit gen privind asigurarea securității alimentare. Fiind clasificate în două grupe mari ele pot fi numite riscuri exogene și cele endogene.

Instabilitatea securității alimentare, în plan mondial, se reflectă, în mod negativ, și asupra satisfacerii necesităților populației Republicii Moldova în produsele alimentare autohtone de valoare energetică corespunzătoare și în asortimentul tradițional bogat al raționului de hrană.

Sistematizarea, mai mult sau mai puțin recunoscută în plan național, a riscurilor exogene, chiar dacă este necesară, nu constituie scopul principal al investigațiilor date. Totuși, putem menționa că, în linii mari, pericolul major pe calea menținerii durabile a nivelului necesar de asigurare a securității alimentare în perspectiva de lungă durată îl constituie: (i) schimbarea climei pe globul pământesc și apariția tot mai frecventă a

cataclismelor (calamităților, hazardurilor etc.) naturale de proporții, drept consecință a cărora funcționarea sectorului agro-alimentar autohton este puternic periclitată; (ii) pe măsura creșterii prețurilor la sursele energetice tradiționale apare pericolul readresării unei părți considerabile a produselor agricole de la consumatorii tradiționali spre cele de alternativă, adică – spre transformarea lor în biodisel, etanol, biogaze etc.; (iii) creșterea numărului populației de pe globul pământesc, dar, mai ales, creșterea capacităților de plată a unor regiuni anterior slab dezvoltate (ex. Asia de Sud și Sud-est) va provoca redistribuirea fruxurilor alimentare spre aceste regiuni în detrimentul, întâi de toate, țărilor sărace din alte regiuni și/sau continente.

Este interesantă modalitatea de depășire a acestor fenomene de risc privind asigurarea securității alimentare în alte țări de pe globul pământesc. De exemplu, China, fiind cel mai mare producător, dar și consumator, al produselor agro-alimentare în ultimii ani practică cumpărare masivă a loturilor de pământ în alte țări și de pe alte continente, unde organizează producerea produselor pentru satisfacere necesităților interne ale țării.

Conform informației, recent apărute pe paginile Internetului (autor Marc Schober – [1]), Republica Chineză, având aproximativ 20 % din populația planetei, dispune numai de 7 % din suprafața mondială a pământului arabil, o mare parte din care în prezent se află într-o stare avansată de degradare, preponderent prin acțiunea fenomenelor de eroziune a solului, deșertificare și micșorarea suprafețelor arabile din cauza dezvoltării (construcții capitale, împădurire, formarea infrastructurii etc.).

Pentru depășirea efectului negativ al fenomenelor menționate, China a investit numai într-un singur an (a. 2008) mai mult de 5 mlrd. dol. SUA în cumpărarea pământului agricol în 18 țări de pe continentul African. Pentru îngrijirea suprafețelor cumpărate tot în aceste țări au fost trimiși mai mult de 1 mln. de lucrători agricoli din China, care în prezent asigură exporturi stabile spre patria lor adevărată a grăunțoaselor și altor culturi agricole, obținute cu ajutorul investițiilor și forței de muncă din China.

Tot din sursa citată putem afla că aproximativ spre sfârșitul primului deceniu din secolul XXI China treptat s-a transformat dintr-o țară exportator curat al grăunțoaselor, într-o țară de importator curat cu potențialul ei în această calitate la nivel de zeci de milioane de tone de grâu, de soie etc. După aprecierile experților americani numai în a. 2010 China va importa aproximativ 40 milioane de tone de soie, care este pe larg utilizată atât în rațiunea alimentară al oamenilor, cât și ca furaj pentru hrana animalelor și/sau păsărilor.

Reieșind din volumul PIB-ului pe cap de locuitor, luând în considerație nivelul de salarizare și capacitățile de plată relativ și absolut reduse ale cetățenilor Republicii Moldova, factorii exogeni de amenințare privind securitatea alimentară rămân destul de sensibili pentru majoritatea covârșitoare a populației țării.

Tot ca un exemplu putem aduce faptul scumpirii bruscă a prețurilor de hrișcă în Federația Rusă, care a avut loc din cauza secetei excesive în această țară în vara a. 2010. Imediat după ce au fost anunțate în mijloacele mas-media semnalele precum că un kilogram de hrișcă a ajuns în Federația Rusă până la 20-25 lei MD (creștere de 2-3 ori), aproximativ același preț în curând a fost manifestat și pe rafturile magazinelor din

Republica Moldova, cu totul că fenomenul secetei ne-a ocolit pe noi (slava Domnului) în acest an.

La etapa actuală de globalizare a activității economice, după cum să știe, securitatea alimentară a fiecărei țări este asigurată, practic, din două surse. Prima sursă – **producția proprie** a produselor alimentare. Cea a doua – asigurarea securității alimentare a populației țării din **sursele de import**. Calculele efectuate ne arată asigurarea, tot mai accentuată, a securității alimentare a țării pe contul importului. De exemplu, în ultimii doi ani, volumul produselor alimentare importate a constituit până la 40% din totalul acestor produse, vândute pe teritoriul țării prin rețeaua de comercializare cu amănuntul.

Din analiza retrospectivă a activității economico-financiare a sectorului agro-alimentar autohton putem concluziona, că Republica Moldova, practic, în toată perioada înainte de reformare s-a manifestat ca un stat – exportatorul net al produselor agro-alimentare, acoperirea importului anual al produselor agro-alimentare prin exportul lor fiind de 2-3 ori și mai mult. Pe parcursul întregii perioade de reformare acest indice, însă, a fost în permanentă scădere, iar, în ultimii doi ani (a. 2007-2008) din perioada analizată, importul produselor agro-alimentare, practic, depășește exportul lor (tab. 1; fig. 1,2).

Tabelul 1

Dinamica exportului și importului produselor agro-alimentare

mii dol. SUA

Indicatorii	Anii					a. 2008 în % cătore a. 2000
	2000	2005	2006	2007	2008	
1	2	3	4	5	6	7
Import						
1. Animale vii și produse animaliere	10744,5	57194,1	51930,6	61633,3	100329,5	933,8
2. Produse vegetale	25345,6	65022,9	72756,9	150371,9	166757,3	657,9
3. Grăsimi și uleiuri animale sau vegetale	2410,2	9885,9	11130,6	16012,9	20883,5	866,5
4. Produse alimentare; băuturi alcoolice și nealcoolice; tutun	71233,9	147472,1	179793,8	237866,2	353420,2	496,1
5. Piei crude, piei tăbăcite, blănuri și produse din acestea	2458,3	69589,6	22803,7	27497,0	33183,3	1349,8
6. Lemn și produse din lemn (exclusiv mobilier)	9941,7	43624,3	52079,6	67661,2	89315,3	898,4
Total import	122134,2	392788,9	390495,2	561042,5	753889,1	617,3
Export						
1. Animale vii și produse animaliere	22793,6	17204,0	16227,3	13579,5	10133,4	44,5
2. Produse vegetale	65857,0	131906,7	136489,1	162873,5	210090,2	319,0
3. Grăsimi și uleiuri animale sau vegetale	3868,1	37790,6	34857,1	55262,7	62890,2	1625,9
4. Produse alimentare, băuturi alcoolice și nealcoolice, tutun	198433,4	395970,0	276374,2	275973,0	311918,2	157,2
5. Piei crude, piei tăbăcite, blănuri și produse din acestea	13056,7	71574,2	23646,3	29064,6	33300,1	255,0
6. Lemn și produse din lemn (exclusiv mobilier)	806,5	2290,4	3988,3	4305,6	5392,5	668,6

1	2	3	4	5	6	7
Total export	304815,3	656735,9	491582,3	541058,9	633724,6	207,9
Coefficientul acoperirii importului produselor agro-alimentare cu export $K = \text{Export} / \text{Import}$	2,50	1,67	1,26	0,96	0,84	33,6

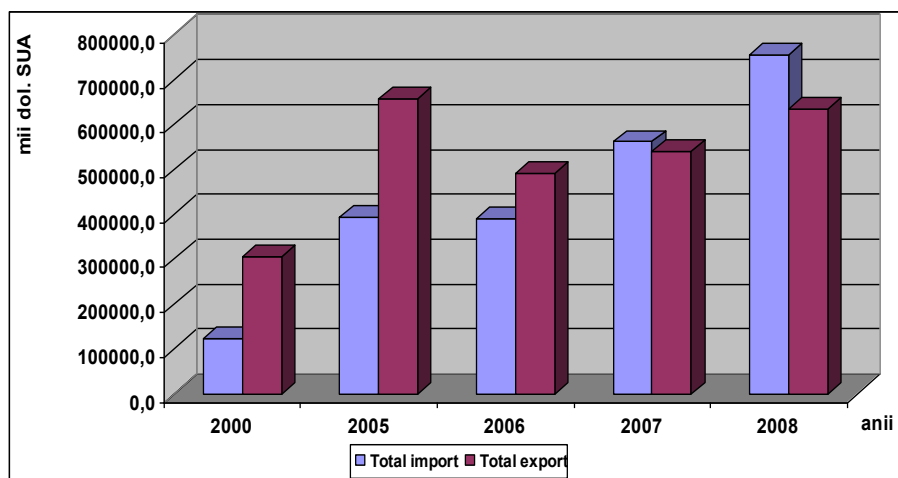


Fig. 1. Corelația dintre importul și exportul produselor agro-alimentare

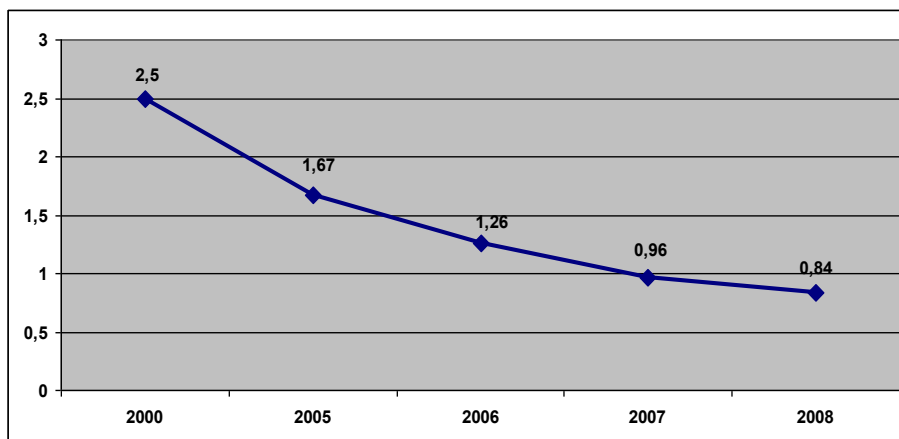


Fig. 2. Dinamica modificării coeficientul acoperirii importului produselor agro-alimentare cu export

Datele tabelului 1 ne demonstrează tendința evidentă de creștere accelerată a ritmurilor de import în comparația cu cele de export, drept consecință fiind tot mai pronunțată dependența pieței agro-alimentare autohtone de importuri a produselor respective. Și mai accentuate sunt situațiile de risc privind asigurarea securității alimentare pe unele grupe specifice de produse, de exemplu, carnea și produsele din carne, laptele și produsele lactate etc.

Din tabloul general al importurilor produselor agro-alimentare, dar mai ales a ritmurilor cu adevărat alarmante de creștere a acestora, putem constata prezența schimonosirilor și dezichilibrelor structurale de proporții în cadrul sectorului agro-alimentar autohton la etapa inițială postprivatizațională.

La nivel național, în calitate de indicator principal al deficiențelor structurale poate servi corelația dintre sectoarele de fito- și zootehnie. În mod natural, dacă excludem influența exportului-importului produselor agro-alimentare, corelația dintre ramurile fitotehnice și cele zootehnice în agricultură trebuie să fie aproximativ egală cu corelația dintre produsele fitotehnice și zootehnice din rațiunea științific argumentată de consum al omului.

Tabelul 2
Componența normată a coșului optim de consum în calcul la o persoană

(la data de 01.06.09)

Denumirea produselor	Utilizarea lunară				Utilizarea anuală		
	Cantitatea, kg	Cantitatea de kcalorii în produsul utilizat	Costul unității, lei/kg	Costul total pe lună, lei	Cantitatea, kg	Valoarea produselor în kcalorii	Costul produselor pentru un an, lei
Unt	0,6	4488	52,0	31,2	7,2	53856	374,4
Brânză	0,7	1620	38,0	26,6	8,4	19440	319,2
Lapte și alte lactate	7,5	4200	9,0	67,5	90,0	50400	810,0
Carne de vită	1,5	3270	70,0	105,0	18,0	39240	1260,0
Carne de porc	1,8	6426	75,0	135,0	21,6	77112	1620,0
Carne de pasăre	1,5	3600	27,0	40,5	18,0	43200	486,0
Pește	1,5	1050	35,0	52,5	18,0	12600	630,0
Ouă de pasăre	0,8	1400	12,0	9,6	9,6	16800	115,2
Alte produse animale	1,5	3750	55,4	83,1	13,50	45000	997,2
Pâine	10,0	23300	3,0	30,0	120,0	279600	360,0
Crupe	1,0	3072,87	11,2	11,2	12,0	3687	134,4
Macaroane	0,5	1500	12,0	6,0	6,0	18000	72,0
Ulei vegetal	1,0	8990,67	13,0	13,0	12,0	107888	156,0
Zahăr	1,5	5610	8,0	12,0	18,0	67320	144,0
Legume și bostănoase	9,0	3150	10,0	90,0	108,0	37800	1080,0
Cartofi	5,0	4000	6,0	30,0	60,0	48000	360,0
Fructe și pomsore	7,5	3420	7,8	58,5	90,0	41040	702
Alte produse fitotehnice	3,425	6678,8	11,8	40,0	28,8	80146	480,0
Costul total	*	89526,34	*	841,7	*	1074316	10088,4

Analiza efectuată demonstrează, că în expresie bănească aproape 2/3 din acest rațiune este constituit din produsele zootehnice, inclusiv carne, lapte, ouă, pește, miere de albine etc. Tot din această analiză concluzionăm, că în valoarea energetică produsele zootehnice din rațiunea științific argumentată de alimentație al unui om constituie doar 1/3. Deci, fiecare Kilocalorie sub forma de produse zootehnice este,

ulterior, apreciată pe piață în medie de două ori mai scump decât cea de proveniență fitotehnică. Și mai mare este diferența aprecierii unei Kilocalorii, de exemplu, sub forma de pâine (1,28 lei/1000 Kcal) și sub forma de carne de vite cornute mari (32,1 lei/1000 Kcal).

Chiar dacă distanța de la câmpul (ferma) producătorului până la masa consumatorului este prea lungă și destul de complicată (se are în vedere prezența diferitelor etape intermediare de mișcare a produsului, inclusiv: transportarea, procesarea, ambalarea, păstrarea, comercializarea), proporțiile generale evident că nu pot fi ignorate pe tot parcursul de promovare a produsului. Despre faptul, că aceste proporții sunt durabile și se respectă cu strictețe denotă experiența altor țări cu sectorul agro-industrial puternic dezvoltat (de exemplu: Olanda, Danemarca, Franța, Germania, Marea Britanie etc.). Cu unele mici excepții, practic, în toate aceste țări producția agricolă, în exprimare bănească cu 2/3, este constituită din produsele zootehnice și numai cu 1/3 din cele fitotehnice. Fiind stabilită la nivel de agricultură structura (proporția) produselor fito- și zootehnice este păstrată până la etapa finală (de consum).

Cu totul alta este corelația dintre produsele fito- și zootehnice în agricultura autohtonă la etapa postprivatizațională de dezvoltare. Datele Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova arată că „în anul 2008 ponderea producției vegetale în totalul producției agricole a constituit 74,4%, din care: culturi cerealiere și leguminoase boabe – 25%; culturi tehnice – 12,3%; cartofi, legume și bostănoase – 12,4%; fructe și struguri – 20,4%. Producției animale i-a revenit 25,6%, din care: vite și păsări – 12,6%; lapte – 9,1%; ouă – 3,1% [2].

Este important de subliniat, că structura irațională de producție n-ar fi atât de periculoasă pentru securitatea alimentară a țării, în caz că tot ce se produce este orientat spre piață, adică, constituie producție–marfă. Cu părere de rău, însă, o mare parte (după calculele noastre 68,7 la sută) din producția agricolă din start este orientată spre autoconsum a producătorilor agricoli. Prin noțiunea de „autoconsum” se subînțelege, de exemplu, consumul semințelor și/sau furajelor în întreprinderile agricole mari, consumul produselor zootehnice (ouă, carne de găină, lapte etc.) în cadrul gospodăriilor țărănești mici sau celor casnice auxiliare. Anume producția animalieră (cu unele mici excepții) este concentrată în sectorul mic de producție agricolă, destinația principală a căruia o constituie activitatea de autoaprovizionare. Cel mai elocvent exemplu în această ordine de idei poate servi faptul, că din tot volumul de lapte de vacă, produs în a. 2008 (543 mii tone), spre realizare pe piață (fabricilor de procesare a laptelui) au fost direcționate numai 124 mii tone (22,8%).

Explicații primitive, precum că pentru cealaltă parte de producție nu există piață de desfacere, nu pot fi acceptate. Ca argument de veridicitate a acestei constatări putem folosi datele tab. 1, din care poate fi văzută dinamica importurilor produselor respective pentru care, evident, se găsesc și banii, și piața de desfacere.

Faptul creșterii atât de vertiginoase a deficitului comerțului exterior în ultimii ani într-o mare măsură este stipulat și prin atragerea importurilor masive a produselor agro-alimentare, o mare parte din care face grupa produselor zootehnice.

Disproporții structurale a sectorului agrar provoacă un șir întreg de alte deficiențe și neajunsuri, care practic blochează dezvoltarea acestui sector, inclusiv și

prin emigrarea în masă a oamenilor din agricultura și din spațiul rural în întregime. Pot fi aduse zeci și sute de argumente, precum, că dezvoltarea dinamică și durabilă a sectorului agrar nu e posibilă în baza structurii schimonosite. Orice disproporție mai devreme sau mai târziu se va transforma în mai multe izbucniri canceroase, practic imposibil de lecut. De exemplu, lipsa întreprinderilor zootehnice specializate, producători de marfă, înseamnă lipsa deplină a locurilor de muncă cu ciclul anual de ocupare. La rândul său din cauza lipsei locurilor de muncă și a unui salariu decent zeci și sute de mii de țărani sunt nevoiți de a pleca în străinătate.

Un alt exemplu. Lipsa practic deplină în spațiul rural a întreprinderilor mici și/sau mijlocii de creștere a bovinelor, a cauzat faptul, că în ultimii cinci ani în Republica Moldova practic n-a fost cumpărată nici o combină de furaj, inclusiv de pregătire a silozului. Drept consecință, practic, tot masivul de porumb este utilizat pentru producerea boabelor. Alături de grâu și alte culturi grânțoase acest porumb formează stocuri considerabile de cereale, care, la rândul lor, nefiind solicitate de fermele zootehnice, zac în depozite, se putrezesc, se mucegăiesc etc. Chiar dacă, în urma urmei, vor fi exportate, nu ne bucură faptul exportului în masă a grăunțoaselor și importul, tot în masă, a cărnii, laptelui și produselor de prelucrare a lor.

Al doilea după număr, dar nu și după importanță, pericolul privind dezvoltarea sectorului agrar îl constituie influența și, iarăși, structura neargumentată a investițiilor agricole atât după sursele de proveniență a capitalului investit, cât și după destinația plasării acestui capital. Cu toate, că statistica oficială arată creșteri vertiginoase a sumelor de capital, investit în sectorul agrar după finalizarea privatizării în masă a pământului și patrimoniului agricol, în realitate situația la capitolul de investiții în agricultură este deloc optimistă.

În calitate de sursa principală de îngrijorare servește însăși faptul, că pe tot parcursul a primei etape de reformare (etapa de privatizare a. 1991-2000) sectorul agrar practic a fost lipsit de orice fel de investiții. Spre sfârșitul acestei perioade (a. 2000) investiții anuale în acest sector din toate sursele de finanțare au constituit abia 28,2 lei în calcul la un hectar de pământ agricol, intensiv lucrat (pământul arabil plus plantații multianuale).

În condițiile lipsei aproape depline a investițiilor, practic a fost blocat procesul de reproducere nu numai lărgită, dar și simplă a fondurilor fixe. Alături de uzura fizică acestea din urmă au suferit mult și din cauza privatizării deseori stihnice și ilicite. Ca urmare, în toată perioada susmenționată a avut loc decapitalizarea cu ritmuri accelerate a agriculturii.

Decapitalizarea înseamnă pierderea locurilor de muncă, cel puțin, locurilor de muncă cu nivelul destoinic de salarizare. Agricultorii, însă, au rămas tolerabili față de problema indicată, toții fiind în așteptarea privatizării pământului. La finalizarea acestui proces (a. 2000), s-a dispărut și răbdarea țăranilor vis-a-vis de problema investițiilor și respectiv, locurilor de muncă. Cu hârlețul și sapă de lemn nu prea va fi lucrat chiar și pământul propriu. Cele mai mari pierderi de investiții (locuri de muncă) în primele 10 ani de reformare au suferit: (i) sectorul zootehnic (complexuri zootehnice și fermele gospodăriilor mari au fost distruse în primul rând); (ii) plantații multianuale; (iii) ramuri intensive din fitotehnie (inclusiv – serele de plantat răsad și alte suprafețe

de pământ acoperit), consecutiv producerea legumelor, tutunului și aproape a tuturor genurilor de culturi furajare; (iv) sistemele de irigare; (v) parcul de tractoare, de transport și de mașini agricole; (vi) infrastructura anterior existentă de deservire tehnică, de reparație, de aprovizionare etc.

Cu părâre de rău, tabloul general de mișcare a fondurilor fixe în tot sectorul agrar practic nu este reflectat de către statistica oficială. Sunt cunoscute doar cifrele privind dinamica și volumul fondurilor fixe de producție a întreprinderilor agricole. Aceștea din urmă sunt și beneficiarii principali (dar și sursa de bază) a investițiilor agricole. Este cunoscut, de asemenea, că toate aceste întreprinderi (în ultimii ani – 1719 la număr) prelucrează aproximativ 1/3 din pământurile agricole intensiv lucrate și produc în medie 28.0 la sută din toată producția agricolă, evaluată în prețuri curente ale anilor respectivi. Tot în aceste întreprinderi (deseori numite – corporative) în ultimii ani se produce 3,5–4,6% de carne, 4,2–4,7% de lapte și aproximativ 37-34% de ouă. Deci, este de concluzionat specializarea clar pronunțată a gospodăriilor corporative în producerea produselor fitotehnice, 86 la sută din suprafața arabilă fiind destinată cultivării cerealielor și oleaginoaselor.

Volumele absolute și relative a investițiilor și fondurilor fixe a gospodăriilor corporative în perioada de postprivatizare sunt reflectate în tabelul 3 (fig. 3).

Tabelul 3

Dinamica indicilor de investiții și asigurării întreprinderilor agricole cu fondurile fixe de producție

Indicatorii	Anii									a. 2008 în % către a. 2000	
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
Investiții în capital fix pe obiecte de menire productivă:											
- total, mln. lei	60,2	113,7	159,9	186,7	308,2	460,0	498,6	743,3	1025,5	17,0 de ori	
- în calcul la 1 ha de pământ agricol intensiv lucrat, lei	28,2	53,3	75,0	87,6	144,6	215,8	233,9	345,1	482,9	17,1 de ori	
Fondurile fixe de producție cu destinație agricolă:											
- total, mln. lei	3764	2911	3120	3483	4030	4262	4639	4708	5355	142,3%	
- în calcul la 1 ha de pământ agricol intensiv lucrat, lei	1765,5	1365,4	1463,4	1633,7	1890,2	1999,1	2175,9	2208,3	2521,8	142,8%	

Din datele tab. 3 putem face concluziona că fie și cu ritmuri foarte înalte de creștere (de 17,0 de ori în anii 2000-2008), dat fiind faptul că investițiile în anul de bază (a. 2000) au fost aproape simbolice, fluxul investițional, totuși, nu asigură ritmuri adecvate privind restabilirea și creșterea dinamică a potențialului de producție în sectorul agrar.

Corelația dintre uzura fondurilor fixe și reînnoirea lor pe contul investițiilor efectuate a fost de așa natură că numai spre a. 2004 s-a manifestat o creștere absolută (cu 7,1 la sută) a fondurilor fixe în comparație cu a. 2000. Spre sfârșitul perioadei analizate (a. 2008) această creștere a constituit în total de 42,3 %. Este de menționat că în analiza dată au fost reflectate numai fluxurile investiționale ale sectorului corporativ

de producție agricolă, care, reamintim, ocupă aproximativ 1/3 din suprafețele agricole și asigură producerea 1/4 din produsul agricol brut.

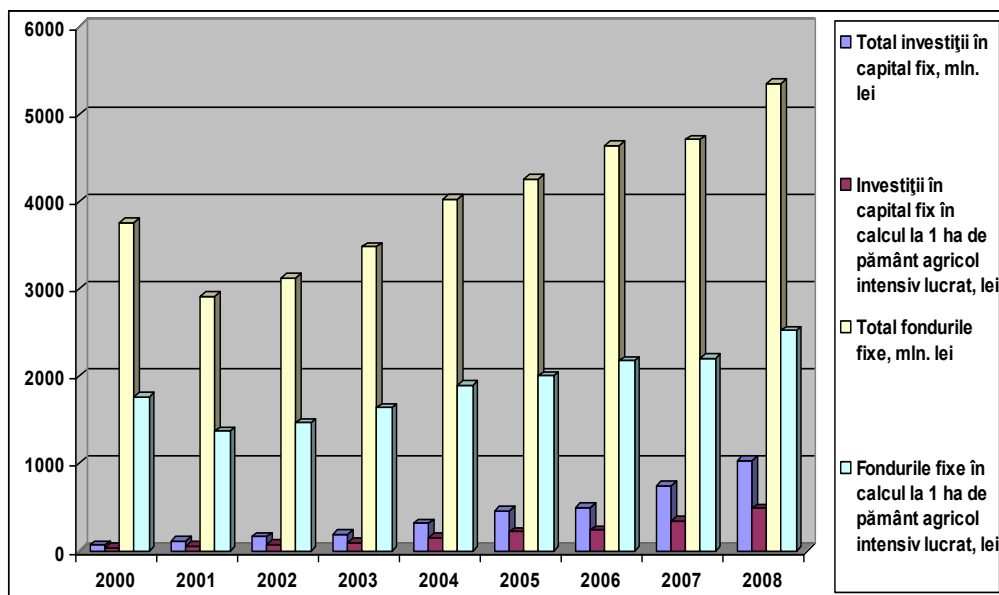


Fig. 3. Tendințele asigurării întreprinderilor agricole cu investiții și fondurile fixe

Luând în considerație caracterul de autoaprovizionare a sectorului mic de producție agricolă, care, chiar, dacă produce 3/4 din produsul agricol brut, totodată, practic nu-l orientează spre piață, ci spre autoconsum, neavînd aproape nici-o șansă de a se autodezvolta în asemenea condiții. Anume acest sector, cu părere de rău, este lipsit și de susținere financiară adecvată din partea statului. În calitate de principalele bogății în cadrul sectorului mic de producție agricolă sunt evidențiate: (i) șeptelul de animalele și păsări; (ii) plantații multianuale; (iii) pământul agricol (intra- și extravilan). Analiza efectuată ne arată, că în afară de pământuri agricole și gospodăriile casnice ca atare, toate celelalte genuri de bogăție a țăranilor în perioada de postprivatizare s-au diminuat în volumele fizice și au pierdut din valoarea s-a sub aspectul calitativ (îmbătrânirea plantațiilor, uzura fizică și morală a mijloacelor și/sau uneltelor de producție). O mare parte din pământuri agricole din sectorul mic de producție ani la rând rămân nelucrate. Datele oficiale ale Agenției Relații Funciare și Cadastru a Republicii Moldova arată, că la 1 ianuarie 2008 din toată suprafață terenurilor agricole (2506,2 mii ha) – 21,7 mii ha sau 0,9 la sută au fost categorisite ca suprafețele – pârloage [3].

Dimensiunile degradării bazelor tehnico-materiale a sectorului mic de producție agricolă sunt greu, în unele cazuri, imposibil de evaluat. Ca exemplu, putem constata, doar, că într-un singur an (a. 2007), șeptelul de vaci mulgătoare din acest sector s-a micșorat cu 37,0 mii de capete. Valoarea de piață a unei cirezi de vaci de asemenea proporții constituie mai mult de 370 mil. lei sau 50 sută din toată suma de investiții în agricultură, efectuată din toate sursele de finanțare în anul respectiv.

Ca urmare a investigațiilor la capitolul de investiții și formarea fondurilor fixe de producție, putem concluziona, că în toată perioada de reformare (atât până la finalizarea procesului de privatizare, cât și după) sectorul agrar este supus unui scenariu permanent de decapitalizare. Chiar, dacă nu toate ramurile și/sau subramurile în egală măsură își pierd potențialul său de producție, toată agricultura degradează treptat și univoc ca un domeniu de activitate economică în spațiul rural. Indicatorii principali de degradare le constituie: (i) pierderea locurilor de muncă cu nivelul acceptabil de salarizare, (ii) emigrarea în masă a agricultorilor și locuitorilor satelor moldovenești în orașele, municipiile și peste hotarele țării. Drept consecință a decapitalizării sectorului agrar apare un al treilea factorul puternic de risc privind asigurarea securității alimentare a țării – deficitul acut al forței de muncă în sectorul agrar și depopularizarea spațiului rural în întregime.

Începutul exodului masiv al agricultorilor din sectorul agrar și, evident, din spațiul rural a fost înregistrat la etapa imediat următoarea finalizării procesului de privatizare a pământului și patrimoniului agricol (a. 2000). Până la această finalizare, luând în considerație mersul inadecvat al reformelor în domeniul industriei și izbucnirea crizei financiare regionale din Federația Rusă (a. 1998), numărul persoanelor, ocupate în sectorul agrar a fost în permanentă creștere. Odată cu obținerea drepturilor multășteptate de proprietate privată asupra pământului, o mare parte din agricultori, în primul rând oamenii tineri, cu studii medii, medii speciale și superioare de calificare, au pornit în căutarea locurilor mai bine plătite de muncă. Tendințele de micșorare a numărului persoanelor, ocupate în sectorul agrar în perioada de post privatizare sunt reflectate în tab. 4 (fig. 4, 5).

Tabelul 4

Dinamica modificărilor populației țării, ocupate în agricultura, silvicultura și pescuit

Indicatori	Indicatori									a. 2008 în % către a. 2000
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
1. Numărul persoanelor, ocupate în agricultură, silvicultură și pescuit:										
▪ total, mii pers.	766	764	747	583	533	537	422	409	38,9	53,4
▪ în procente către totalul populației, ocupate în economia națională	50,6	51,0	49,6	43,0	40,5	40,7	33,6	32,8	31,1	-17,8 un.pr.
▪ lucrători, angajați conform contractului (lucrători înămiți), mii pers.	184,9	165,7	157,7	137,4	126,7	113,4	92,3	78,9	70,0	42,7
2. Numărul mediu anual al lucrătorilor întreprinderilor agricole corporative:										
▪ total, mii pers.	176,9	158,4	153,6	139,4	125,0	115,0	95,7	84,7	74,2	7,9
▪ în calcul la o întreprindere, pers. medie anual	202,6	153,2	124,0	103,4	85,7	75,5	62,9	49,3	47,2	24,3
Remunerarea medie lunara a muncii, lei:										
▪ pe economia națională	408	544	692	891	1103	1319	1697	2065	2530	506,1
▪ pe agricultura	252	315	394	499	643	744	915	1099	1484	436,1
▪ în gospodării corporative	202	242	292	363	480	537	607	732	1034	362,4

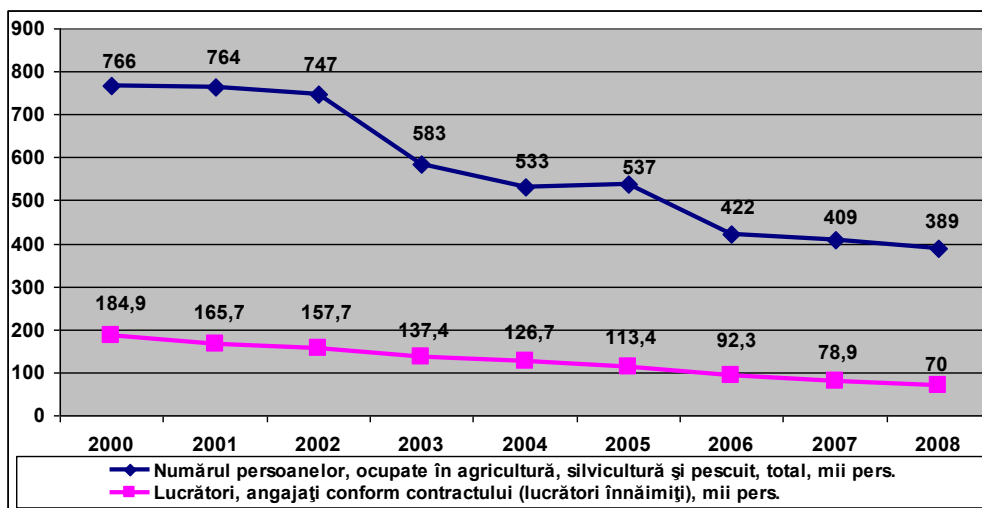


Fig. 4. Dinamica numărului de persoane, ocupate în sectorul agrar

Alături de un șir întreg de alți factori negativi anume faptul, că remunerarea medie anuală a muncii lucrătorilor agricoli în toată perioada de post privatizare s-a micșorat practic permanent în comparație cu media lunară pe economie națională în ansamblu (de la 61,8 % în a. 2000 până la 40,9 în a. 2008) a provocat acest exod masiv și fără de sfârșit al forței de muncă din agricultură și din spațiul rural în întregime.

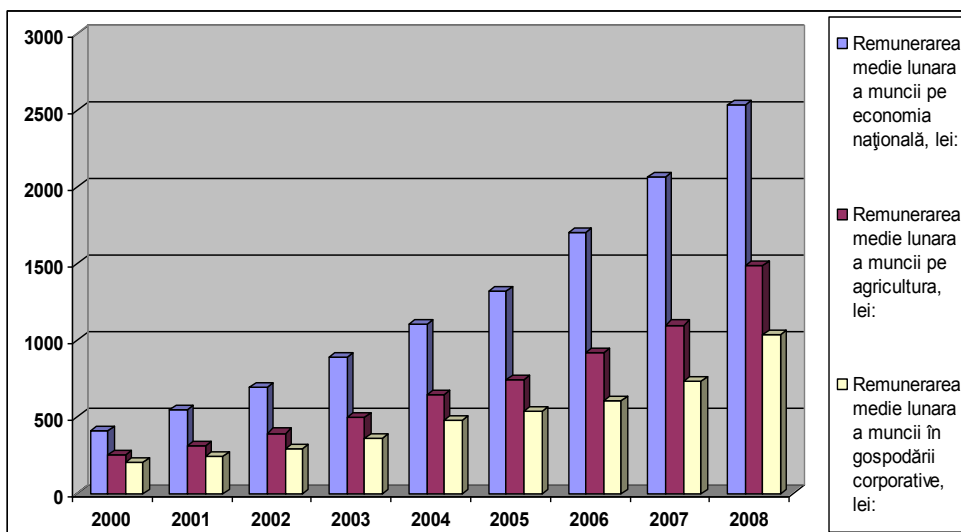


Fig. 5. Nivelul de salarizare a lucrătorilor din sectorul agrar

Făcând această constatare tristă, precum, că numărul mediu anual al lucrătorilor la o întreprindere agricolă cu suprafață cultivată de pământ agricol în jur de 500 ha pentru fiecare întreprindere constituie abia 50 de persoane (adică în medie 10 ha la fiecare câte un lucrător), evident, că nu putem aștepta, că anume, aceste structuri organizatorice se vor ocupa cu culturi agricole de valoare adăugată înaltă (sporită). Doar este bine cunoscut, că mai mult de jumătate din personalul angajat al întreprinderilor agricole corporative îl constituie managerii, lucrători din oficiu (contabilii, economiștii, deservirea cadrelor), șefii de depozite precum și paznicii de toate feluri. Deci, corespunzător, cei care nemijlocit lucrează pământul au o sarcină dublă, adică – 20 ha și mai mult în calcul la o persoană. Cu asemenea sarcini și luând în considerație starea precară a tehnicii agricole, tehnologii aplicate de mult învechite etc., nu ne rămâne decât de a aprecia la justa valoare faptul, precum că pământul este arat și semănat măcar cu culturi grăunțoase, ca să nu rămâne pârloagă.

Totodată, fiind rupți din contextul abordării complexe a dezvoltării sectorului agrar și spațiului rural în întregime, ocupând o nișă excesiv de îngustă pe piața produselor agro-alimentare (producerea grăunțoaselor, culturilor tehnice, cu excepția tutunului, și îngrijirea plantațiilor multianuale) întreprinderi agricole corporative permanent sunt supuse riscului imposibilității desfacerii produselor obținute din simplul motiv, că ciclul de rotație a mărții nu este închis. Cultivarea grâului (mai ales grâului furajer) are sens, dacă în paralel să se dezvoltă sectorul de producție a cărnii, laptelui, ouălor, peștelui etc.

Cu părere de rău, acest lucru nu se vede în componenta structurală a sectorului agro-alimentar autohton. De aici instabilități și incertitudini, mișcări imprevizibile ale prețurilor de realizare, care în ultimii luni de zile sunt puternic influențați și prin apariția crizei financiare în plan regional și global.

Alături de existența așa numitelor riscuri de sisteme, riscurilor, care au fost, sunt și vor mai rămâne atâta timp, câte vor fi prezente aceste schimonosiri (disproporții) structurale, deci, alături de riscuri sistemice agricultura autohtonă este supusă și influenței negative a unor riscuri epizodice sau periodice, dar consecințele cărora nu sunt mai puțin considerabile din punctul de vedere a pagubelor pricinuite.

Reieșind din cele susmenționate, putem concluziona că schimonosiri și disproporții structurale, lipsa investițiilor și înzestrarea tehnico-materială precară a sectorului agrar, exodul în masă al forței de muncă, etc. fac parte din așa numitul grupul de riscuri de sisteme. Riscuri de sisteme sunt relativ ușor prognozate, iar eliminarea lor poate fi organizată prin luarea măsurilor la fel sistematizate, fie că e vorba despre restabilirea proporțiilor sectoriale optime, fie că se are în vedere asigurarea agriculturii cu susținerea financiară din partea statului, ulterior - cu tehnologii și tehnici moderne, cu forța de muncă calificată, etc.

O altă grupă de riscuri constituie cele ocazionale sau riscuri epizodice. Spre deosebire de prima grupă, riscuri nesistemice reprezintă un pericol nu mai puțin considerabil pentru procesul de producție în sectorul agrar.

Independent, dacă sunt de ordin natural sau de cel antropogen, aceste riscuri sunt greu, iar în mai multe cazuri practic imposibil de prognozat. Cu toate, că riscurile respective fac parte componentă dintr-un singur grup, fenomene dezastruoase, prin care

ele să se materializează, sunt destul de multiple. La nivelul cel mai înalt de abstracție ele pot fi clasificate în modul precum urmează (tab. 5).

Tabelul 5**Clasificarea riscurilor și fenomenelor dezastruoase de materializare a acestora**

Riscuri naturale	Fenomene dezastruoase
I. Geodezice	Cutremuri de pământ Alunecări de teren Distrușgerea digurilor, barajelor etc. cu apariția fenomenelor de inundație, de potop etc.
II. Meteorologice	Secetă, ploi torențiale, furtuni, geruri târzii de primăvară, geruri timpurii de toamnă, geruri puternice de iarnă, ghețușuri, polei etc.
III. Biologice	Boli și/sau vătămători în sectorul fitotehnic, boli infecțioase în sectorul zootehnic, epizootii etc.

Mult mai numeroase, totuși, sunt riscurile de origine antropogenă, inclusiv riscuri economice, financiare, tehnogene, sociale, juridice etc.

Lipsa încasărilor constituie unul din cele mai principale obstacole pe calea dezvoltării dinamice a sectorului agrar. În baza analizei efectuate putem constata proporții inadecvate dintre contribuția sectorului agrar în formarea PIB-ului național (8,8 % în a. 2008 și 8,5 % în a. 2009) și volumul încasărilor de la vânzări ale agenților economici din sectorul agrar (agricultura, silvicultura și pescuit) [4]. Tendințele negative de micșorare permanentă a ponderii sectorului agrar în totalul veniturilor din vânzări pe economia națională sunt reflectate în tab. 6 (fig. 6).

Tabelul 6**Dinamica indicatorilor din vânzări**

Indicatori	2000	2005	2006	2007	2008	a. 2008 în % către a. 2000
Venituri din vânzări ale agenților economici, total pe economia națională, mln. lei (prețuri curente)	35265,3	97668,3	117372,4	148512,7	175058,4	496,4
Inclusiv: agricultura, economia vânătorului și silvicultura:- mln. lei	2239,3	4405,0	4145,3	4184,2	5639,3	251,8
- % din totalul vânzărilor	6,3	4,5	3,5	2,8	3,2	-3,1 p.p.

Faptul că la fiecare câte un procent din contribuția s-a în formarea PIB-ului național sectorul agrar câștigă abia 0,38 de procente din suma totală a încasărilor pe economia națională constituie cea mai elocventă confirmare a discriminării acestui sector anume în ce privește direcționarea fluxurilor bănești. Vorbind la figurat, putem

concluziona, că la etapa de postprivatizare (de la 2000 încoace), banii practic ocolesc nu numai sectorul agrar, dar și tot spațiul rural în întregime. Este imposibil de închipuit, că anii la rând un sector atât de important de activitate economică, precum este agricultura, va funcționa reușit în producere unui procent din PIB-ului țării, obținând în schimb abia 1/3 dintr-un procent de încasări (venituri) naționale.

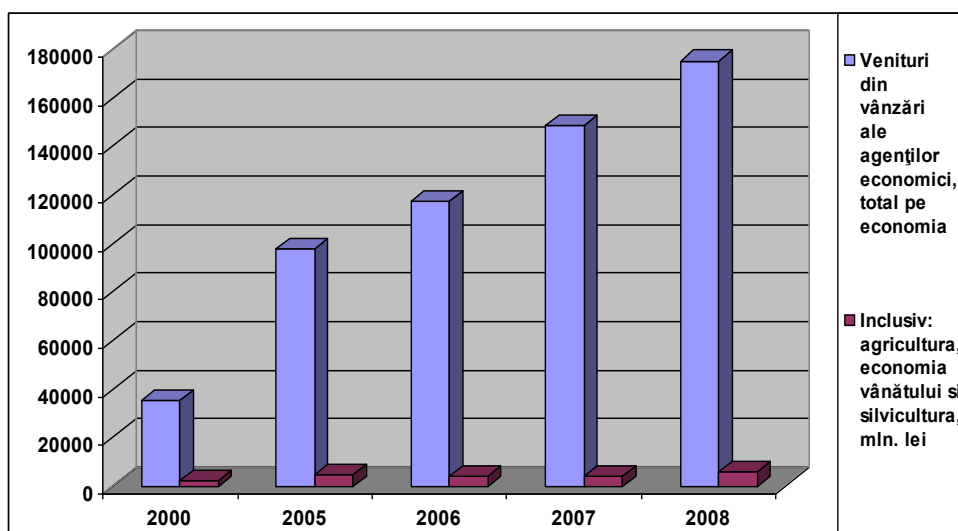


Fig. 6. Tendințele încasărilor din vânzări la nivel național și cel din sectorul agrar

Alături de vânzările produselor și/sau serviciilor încasările agriculturii în perioada analizată sunt formate din vânzare activelor pe termen lung și obținerea creditelor sau împrumuturilor. Tabloul general de formare a fluxurilor bănești în cadrul agriculturii autohtone este reflectat în tab. 7 (fig. 7).

Tabelul 7

Sursele și mărimea încasărilor agenților economici din agricultură

mIn. lei

Indicatori	2000	2005	2006	2007	2008	2008 în % către a. 2000
Încasări de la vânzarea producției la nivel național	28824,4	100031,9	121080,0	154436,0	179870,8	624,0
Sursele de încasări pentru agricultură:						
- vânzarea producției, mărfurilor și serviciilor	2239,3	4405,0	4145,3	4184,2	4822,2	215,3
- vânzarea activelor pe termen lung	3,8	13,5	23,4	53,3	30,2	794,7
- primirea creditelor și împrumuturilor	107,7	799,9	762,8	1121,7	1194,7	1109,3
Total încasări în agricultură	2350,8	5218,4	4931,5	5359,2	6074,1	258,4
Ponderea încasărilor agrare din vânzări în totalul încasărilor naționale din vânzări	7,8	4,4	3,4	2,7	2,7	-5,1 p.p.

Sursa: Biroul Național de Statistică [1]

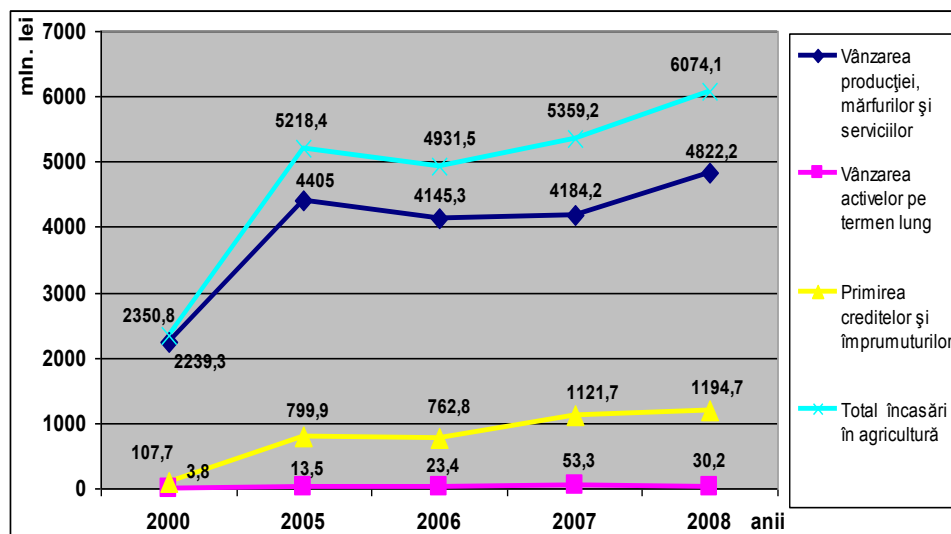


Fig. 7. Dinamica încasărilor în agricultură

Fie și cu contribuția vânzărilor activelor pe termen lung (care evident nu pot fi în creștere anii la rând), fie cu contribuția creditelor și împrumuturilor (volumul cărora a crescut în perioada analizată mai mult de 11,1 de ori), suma totală a încasărilor anuale ale agriculturii autohtone abia depășește cifra de 6,07 de mldr. de lei, cea ce constituie numai 2860,4 lei în calcul la un hectar de pământ agricol intensiv lucrat (pământul arabil plus plantații multianuale). Este clar, că volumele atât de modeste de finanțare a cheltuielilor curente nu sunt în stare de a satisface necesitățile operaționale în caz că vor fi cultivate legumele (cheltuieli variabile – 12600 lei/ha), fructe (12054 lei/ha), struguri (9800 lei/ha) și alte culturi cu potențial sporit de valoare adăugată brută. Practic pe deplin decade din această listă și sectorul zootehnic. Excepție o face ramura avicolă, care a păstrat în anii de reformare nereușită și nefinalizată, potențialul său de producție anterior existent și la etapa actuală manifestă rezultatele economice relativ bune de funcționare.

Încasările bănești atât de mici sunt abia suficiente numai pentru producerea culturilor grăunțoase, care de fapt și ocupă aproape 85 la sută din suprafața arabilă a agriculturii autohtone. Cheltuielile relativ mai mici, însă, nu asigură obținerea câștigurilor mai mari. Cu excepția florii soarelui, soiei și (periodic) rapiței, toate celelalte culturi grăunțoase nu aduc beneficii mari producătorilor agricoli. Și mai puțin eficiente sunt afaceri cu exportul acestor culturi, mai ales, dacă vom lua în considerație faptul că concomitent cu exportul culturilor relativ ieftine (orzul, porumbul, grâul etc.), importăm produsele zootehnice relativ și absolut scumpe (carne și produsele din carne, pește, produsele lactate etc.).

Drept consecință, rămâne în pierderi atât economia agrară, cât și economia națională în întregime. În comparație cu cota agriculturii în PIB-ului țării, suma

datoriilor agricole nu că este în permanentă creștere, ci chiar depășește cifra contribuției agrare în formarea PIB-ului național (tab. 8, fig. 8).

Tabelul 8

Datoriile agenților economici din agricultura

(prețuri curente)

Indicatori	Anii						a. 2009 în % către a. 2000
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	
Contribuția sectorului agrar în formarea PIB-ului național, mln. lei	4066	6158	6475	5317	5596	5103,7	125,5
Datoriile agenților economici din agricultură, silvicultură și pescuit	3034,6	3459,0	4398,7	4500,1	4969,5	6032,8	198,8
Corelația dintre datoriile și contribuția sectorului agrar la formarea PIB-ului național	0,75	0,56	0,68	0,85	0,89	1,18	+ 0,43 un. conv.

Însăși faptul că ritmuri de creștere a datoriilor agricole în toată perioada analizată cu mult au depășit ritmurile creșterii contribuției sectorului agrar în formarea PIB-ului țării a provocat depășirea în a. 2009 sumei datoriilor asupra produsului intern brut agricol. De menționat, că suma indicată a datoriilor depășește cu 12,6 la sută valoarea fondurilor fixe de producție cu destinația agricolă, ceea ce poate fi calificat ca și o stare de faliment a ramurii în întregime.

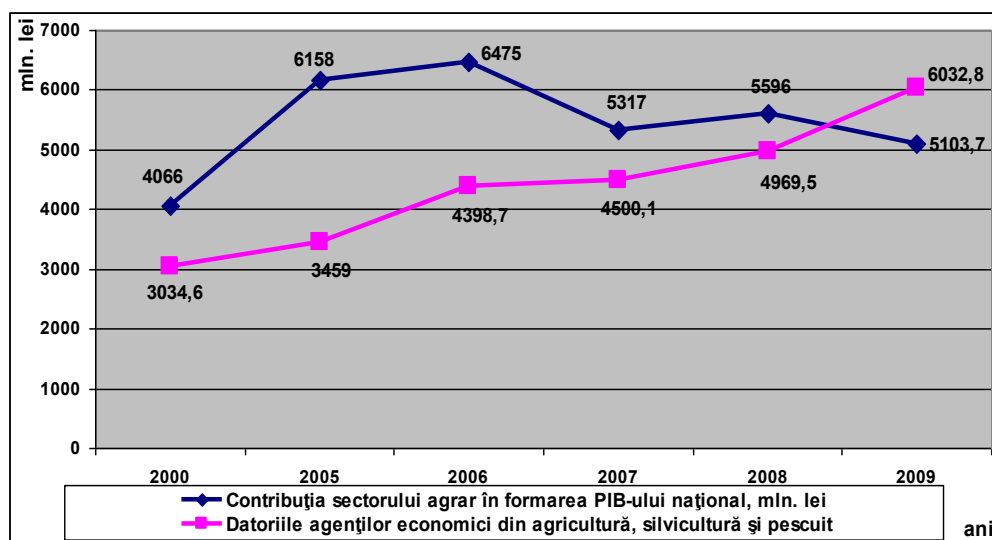


Fig. 8. Dinamica datoriilor sectorului agrar

În condițiile lipsei permanente a banilor disponibili, relativ și absolut mici rămân, precum a fost deja menționat, niveluri de salarizare a lucrătorilor agricoli, niveluri de investiții în acest sector, nemaivorbind despre dezvoltarea infrastructurii

rurale, sferei sociale în spațiul rural etc. Din cauza sumelor mizerabile și scenariilor excesiv de complicate, practic nu ajute cu nimic și sistemul existent de subvenționare a activității agricole.

Teorii moderne din domeniul managementului riscurilor prevăd în calitate de mecanismul cel mai eficient de combatere a acestora – formarea și funcționarea reușită a sistemului de asigurări în agricultură.

Cu toate, că este lucrativ și eficient, acest sistem, totuși, are un anumit neajuns și anume: sistemul de asigurări contracarează nu atât riscurile, cât consecințele negative a acestora. Reieșind din această constatare putem concludem, că sistemul de asigurări poartă un caracter limitat, interesele acestui sistem fiind determinate de interese de grup, de interese de clan. Chiar dacă o întreprindere sau altă va primi niște plăți de despăgubire, societatea ca atare tot una va suferi de pagube materiale, uneori și cele omenești.

De aceea, este foarte important de aplicat (alături de sistemul de asigurări) și alte sisteme de combatere fizică a fenomenelor destructive din punct de vedere a procesului de producție.

Agricultura modernă este protejată în mod fizic contra mai multor fenomene de risc, însă cele mai principale din acestea din urmă sunt: (i) sistemele de irigare; (ii) sistemele de combatere a grindinei; (iii) sistemele veterinare de control; (iv) sistemele fitosanitare de control etc.

Este de menționat, că funcționarea reușită a sistemelor fizice de combatere a fenomenelor respective de risc aduce un beneficiu enorm atât a sectorului agrar, cât și economiei naționale în întregime. Totodată, în ultimii ani a avut loc o degradare complectă a sistemului de irigare a culturilor agricole. Drept consecință, pagubele de facto pricinuite a sectorului agrar numai într-un singur an – a. 2007, după sursele oficiale de informație, au depășit suma de 1 mlrd. de dol. SUA.

Nu este de mirat, dacă vom mai reaminti, că din aproape 228,2 mii ha de pământuri agricole irigabile anterior existente, în prezent, sunt utilizate în medie numai 30-32 mii ha, adică 13-14%. Au scăzut sub orice nivel de critică nu numai suprafețele irigate, dar și volumul pompat de apă, consumul energiei electrice la pomparea apei, alți indici rezulativi și cele de cheltuieli de bază, privind utilizarea sistemului de irigare ca factorul principal de combatere a secetelor. [5].

Concluzii și recomandări. Se apropie spre finalizare primul deceniu de activitate a complexului agroalimentar în condițiile dominării proprietății private asupra mijloacelor de producție, inclusiv asupra pământului agricol. Totodată, concluzia generală, bazată pe rezultatele analizei efectuate, o constituie accentuarea faptului deja pe larg recunoscut, precum că însăși procesul de privatizare nu soluționează toate problemele sectorului agro-alimentar. Fiind o bază trainică și durabilă a activității economice, proprietatea privată are nevoie de un „edificiu” nu mai puțin rezistent la provocările de toate genuri. Esența acestui „edificiu” o constituie formarea designului modern de colaborare a tuturor verigilor (treptelor) de mișcare a mărfii (produselor alimentare) pe tot lanțul valoric respectiv.

Lipsa, aproape deplină, a structurilor formalizate de integrare pe verticală (de la câmpul/ferma producătorului până la masa consumatorului) au provocat apariția în

cadrul complexului agroalimentar (virtual existent) a unui număr considerabil de agenți economici pur speculativi (fantomе, înființate pentru o zi, ba chiar și pentru o singură afacere), care au provocat și continue s-o provoacă degradarea, la caz, distrugerea agriculturii autohtone.

Nivelul deposedării agriculturii și, parțial, industriei de procesare a materiei prime agricole, poate fi ușor stabilit prin comparația cifrei de consum general al produselor alimentare (aproximativ 20,8 la sută din toată suma vânzărilor pe economia națională, ce constituie, conform datelor a. 2008, aproximativ 36,4 mlrd. lei sau – 28,0 lei zilnic în calcul la un om), deci, din această sumă numai 5,6 mlrd. lei sau 15,4 % cade pe seama agriculturii autohtone. Restul 30,8 de mlrd. lei sau 84,6 la sută sunt încasările industriei de procesare, transportului, dar mai ales, comerțului, care aproape pe deplin sunt orientate spre procesare, transport, comercializare a produselor din import. Prin contribuția exportului situația aproape nu se schimbă, având în vedere că o mare parte din produsele agricole se exportează în stare procesată respectiv, câștigurile rămân pe seama industriașilor, structurilor comerciale etc.

Depășirea stării de criză de lungă durată, în care se află sectorul agrar la etapa s-a de postprivatizare, poate fi asigurată prin aplicarea mai multora din măsuri de combatere a riscurilor menționate. Din punctul de vedere organizatoric, în calitate de cea mai ieftină, dar cu efectul sporit, din măsurile preconizate, este necesar de accelerat procesul de consolidare a exploatațiilor agricole în bază unui scenariu bine argumentat de integrare pe verticală. Ca exemplu, poate fi menționată necesitatea restabilirii în drepturile sale legitime a holdingurilor agro-alimentare, sub „acoperișul” juridic al cărora vor fi plasate atât întreprinderi agricole, cât și întreprinderi de prelucrare a materiei prime agricole de transport și de comercializare.

Din analiza efectuată putem constata, că din componența aproximativ de 1/3 din întreprinderi agricole, care și în condițiile crizei actuale au rezultatele economico-financiare bune, aproape fiecare dispune de capacitățile proprii de procesare, iar o mare parte din ei au și suprafețele „de firmă” de comercializare.

Alături de holdinguri, ca o structură supracentralizată din punctul managerial de vedere, pot fi propuse pentru implementare practică sisteme organizatorice de tip „cluster” sau alte forme asociative de integrare pe verticală a producătorilor agricoli, procesatorilor și comercianților.

BIBLIGRAFIE

1. „Why Chinese Imports Stand to Alter Grain Markets” by Marc Schober. <http://seekingalpha.com/article/220740-why-chinese-imports-stand-toalter-grain-mar>.
2. Anuarul statistic al Republicii Moldova // Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, a. 2009.
3. „Cadastrul funciar al Republicii Moldova” la 1 ianuarie 2008 // Agenția Relații Funciare și Cadastru a Republicii Moldova, Chișinău, 2008, pag.6.
4. Moldova în cifre // Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, a. 2010, pag. 46. <http://www.statistica.md>

STANDARDE INTERNAȚIONALE ALE MANAGEMENTUL RISCURILOR ÎN AFACERI: CONCEPT ȘI NECESITATE

Ludmila Stîhi

Dr., conf.univ., catedra Management, ASEM

***Abstract:** The trends of globalization in recent decades increasingly emphasize the need for knowledge and application of advanced risk management systems. Pilot companies in this area have demonstrated the viability and strength of such systems to a wide range of risks both at the micro level as well as at the macroeconomic level.*

Even if the implementation of standards of risk management is a voluntary process they generate positive effects not only in terms of reducing the negative consequences, but offer a wide range of tools for turning opportunities afforded by business companies.

This article is an introduction to the standards of risk management with the purpose to stimulate the desire of company's managers to make risk management in a more structured way reported to the international rigors.

Complexitatea proceselor economice din ultimele decenii a pus în evidență prezența unui spectru variat de riscuri care esențial depășesc sfera riscurilor naturale cu care erau obișnuiți antreprenorii și umanitatea din timpuri străvechi.

Organizațiile din întreaga lume își derulează activitatea sub influența pieței și a schimbărilor tehnologice, iar acestea sunt guvernate de mediul politico – economic și social. Toate aceste „medii” suferă transformări, de cele mai multe ori imprevizibile, care afectează derularea activității acestora în sensul modificării performanțelor stabilite prin planurile inițiale. Aceste potențiale abateri de la planul inițial sunt denumite **riscuri**, iar varietatea și prezența lor constantă au intensificat preocupările pentru crearea unor proceduri și instrumente moderne de management.

Deoarece riscurile derivate din acțiunile umane fac acum parte din reflecțiile pe care societatea le face asupra propriilor practice firească e și intenția de a identifica și aplica diverse mecanisme, proceduri și standarde prin care s-ar atenua actualele și viitoarele efecte asupra mediului de afaceri și a celui înconjurător.

Din aceasta cauza preocupările pentru a cunoaște și a gestiona riscurile sunt numeroase și continue (aspect demonstrat de abundența literaturii în domeniu) încercând să țină pasul sau chiar să anticipeze evoluțiile și provocările din toate domeniile vieții economico-sociale.

Evoluția managementul riscurilor de la începuturile sale ca o componentă integrată a mecanismului asigurărilor până la cea mai recentă poziție a sa ca parte componentă a științei managementului, demonstrează funcția importantă pe care o deține în cadrul unei organizații, aceea de minimizare a riscurilor și valorificare a oportunităților.

Termenul de „managementul riscurilor” a apărut pentru prima dată în anii 1950 când în cadrul întreprinderilor și-au făcut apariția departamente integrate, de sine

stătătoare, ale căror atribuții vizau programele de asigurări ale întreprinderii, dar și controlul pierderilor, siguranța industrială, prevenirea accidentelor (aspectele date erau principala preocupare a antreprenorilor din Australia și Noua Zelandă, datorită condițiilor climaterice nefavorabile în care activau). S-a avansat atunci propunerea ca astfel de departamente să fie conduse nu de către un manager de asigurări, ci de un *manager de risc*.

În decada următoare interesul acordat acestor departamente a crescut foarte mult, astfel ca firma canadiana Massez-Ferguson a fost prima mare companie care a recunoscut și implementat conceptul de management al riscurilor. O contribuție importantă la răspândirea acestui concept a avut-o Asociația Americană de Management prin publicarea unei serii de articole în Harvard Business Review. În această perioadă se pune un foarte mare accent, încă, pe mecanismul asigurărilor ca principala metodă de management al riscurilor.

Pe parcursul ultimilor 30 de ani au fost elaborate și publicate multiple standarde cu referire la risk, ele fiind axate pe diferite segmente ale activității unei societăți (veterinărie, medicină, biologie, drept, inginerie, business, securitate informațională etc.). Aceste standarde, reflectau diverse experiențe și percepții ale principalelor aspecte legate de risc precum: ce reprezintă riscul, cum el poate fi identificat, evaluat și gestionat. Abordările diferențiate introduceau un puternic element de confuz în perceperea riscului ca fenomen și implicit, în selectarea și aplicarea metodelor de management al acestuia.

În contextul globalizării a apărut necesitatea de unificare și standardizare a tuturor aspectelor legate de managementul riscurilor, pentru a avea o înțelegere unică și a aplica aceste standard indiferent de țara de activitate.

Fiind recunoscută această necesitate, în anul 1990 Organizația Internațională de Standardizare (International Standards Organization -ISO) și Institutul de Inginerie Electrică și Electronică (Electrical and Electronic Engineers -IEEE), au inițiat câteva activități pentru elaborarea acestor standarde.

Astfel după o perioadă de aproximativ de 10 ani de lucru, în anul 2002 a fost elaborat *ISO Guide 73:2002 “Risk management; Vocabulary; Guidelines for use in Standards,”*- ghid de terminologie aplicată în Standardul de Management al Riscului (Risk Management Standard).

Risk Management Standard a fost elaborat în același an de către o grupă de specialiști din companii mari de management al riscului din Marea Britanie: Institutul de Management al Riscului (The Institute of Risk management - IRM), Asociația Managerilor de Asigurare și Risc (The Association of Insurance and Risk Managers - AIRMIC) și Forumul Național pentru Managementul Riscului în Setorul Public (The National Forum for Risk Management in the Public Sector - ALARM).

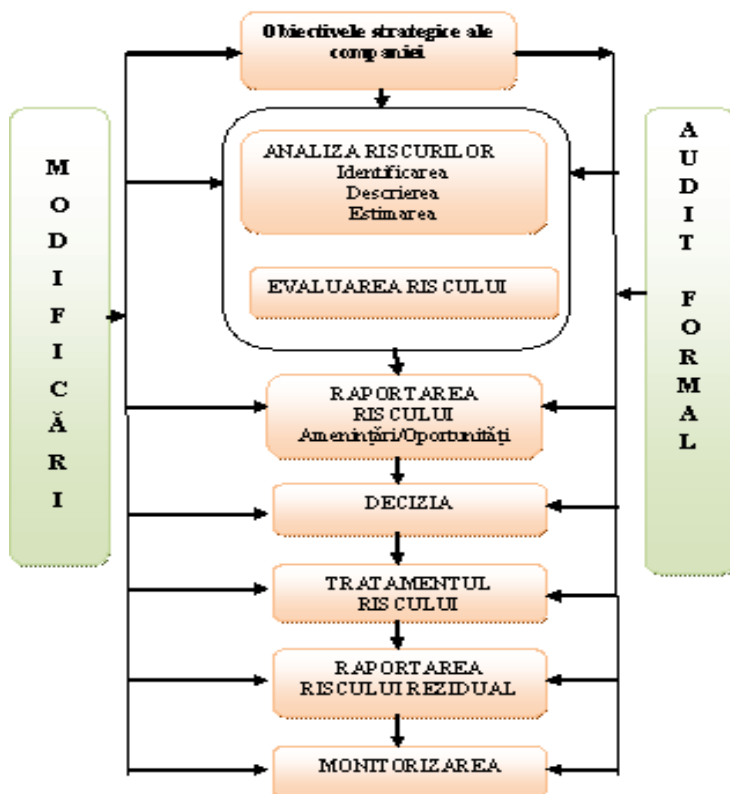
Acest standard este destinat nu doar corporațiilor sau organizațiilor publice, ci se poate adresa oricărui tip de activitate, pe termen scurt sau lung, luând în considerație consecințele negative și pozitive ale riscului.

Risk Management Standard susține și promovează ideea, că managementul riscului ar trebui să fie un proces continuu și în dezvoltare în corespundere cu strategia organizației.

În abordarea autorilor IRM/ AIRMIC/ ALARM, *Risk Management Standard* susține și contribuie la realizează obiectivele organizației prin:

- Viziunea de ansamblu asupra organizației ce dă posibilitatea desfășurării activității într-o manieră mai consistentă și controlată;
- Îmbunătățirea procesului de luare a deciziilor, a planificării și prioritizării obiectivelor și activităților de business, datorită înțelegerii complete și structurate a acestor procese;
- Contribuția la alocarea eficientă a capitalului și resurselor organizației;
- Reducerea volatilității zonelor neimportante a afacerii;
- Protejarea și îmbunătățirea valorilor și a imaginii firmei;
- Optimizarea eficienței operaționale.

Pentru ilustrarea acestei intervenții benefice în gestiunea organizației, vom prezenta mai jos procesul de management al riscurilor în viziunea autorilor susmenționați.



Schema 1. Procesul de management al riscului în abordarea IRM/ AIRMIC/ ALARM

Fiecare dintre aceste etape se realizează printr-o îmbinare a unor acțiuni concrete realizate de către manager dar cu o puternică implicare a angajaților companiei.

În continuarea vă vom prezenta o serie de fișe care le propun autorii acestui standard pentru realizarea diferitor etape ale procesului de management al riscului prezentat mai sus.

Pentru etapa de analiză a riscurilor se propune o machetă simplă în care are loc descrierea riscului identificat.

Tabelul 1**Macheta pentru descrierea riscului**

1.Numele riscului
2. Sfera riscului	Descrierea calitativă a evenimentelor, mărimea, tipul, numărul și dependențele acestora
3.Natura riscului	Strategie, operațional, financiar, etc.
4.Stakeholderii/grupul țintă	Grupurile care sunt/ vor fi implicați sau afectați și așteptările lor
5.Cuantificarea riscului	Importanța și probabilitatea
6.Toleranța/Pofta riscului	Potențial de pierdere sau impact financiar Valoarea riscului Probabilitatea și mărimea potențialelor pierderi/ciștiguri Obiective pentru controlul riscului și niveluri de performanță dorite
7.Tratament și mecanisme d control	Metode primare de management al riscului Niveluri de încredere în controlul existent Identificarea protocoalelor de monitorizare și revizuire
8.Acțiuni potențiale de îmbunătățire	Recomandări d reducere
9.Dezvoltarea de strategii și politici	Identificarea funcției responsabile de dezvoltarea strategiei și politici

În estimarea probabilității de apariție a riscului antreprenorii întotdeauna întâmpină mari dificultăți. Pentru ușurarea acestui proces autorii propun o modalitate simplă de determinare a probabilității prezentată în tabelul de mai jos.

Tabelul 2**Probabilitatea de apariție – cazul riscurilor ca amenințări**

Valoarea estimată	Descrierea riscului	Indicatori
Mare (Probabil)	Probabile să apară în fiecare an sau mai mult de 25% șansa de apariție	Potențial de apariție de mai multe ori în perioada dată S-au produs recent
Medie (Posibil)	Probabile să apară într-o perioadă de 10 ani sau sub 25% șanse de apariție	Pot apărea de mai multe ori în perioada dată. Pot fi dificil de controlat datorită influențelor externe
Mică (Izolată)	Improbabile să apară într-o perioadă de 10 ani sau sub 2% șanse de apariție.	Nu s-a produs Improbabil de a se produce

Bineînțeles că la capitolul perioadă, în dependență de țară și de nivelul ei de dezvoltare, pot fi modificați termenii, ceea ce ar fi mai realist și mai obiectiv din punct de vedere al analizei realizate.

Tabelul 3

Probabilitatea de apariție – cazul riscurilor ca oportunități

<i>Valoarea estimată</i>	<i>Descrierea riscului</i>	<i>Indicatori</i>
<i>Mare (Probabil)</i>	Beneficiul favorabil e posibil sa fie obținut într-un an sau șansa mai mare de 75%	Oportunitate clară ce poate fi considerată cu certitudine rezonabilă, realizabilă pe termen scurt prin procesele curente de management
<i>Medie (Posibil)</i>	Beneficii posibil sa fie obținute într-un an sau între 25% și 75% șansa de apariție	Oportunități realizabile, dar cu un management atent Oportunități ce pot genera depășirea planului
<i>Mică (Izolată)</i>	Puține șanse de beneficii favorabile pe termen mediu sau mai puțin de 25% șansa de apariție	Oportunitate posibilă, realizabilă de către management Probabilitatea de succes mică pe baza resurselor managementului curent

Pentru realizarea analizei riscurilor autorii propun o serie de metode, care pot fi selectate pentru aplicare, în dependență de modul de abordarea riscului – ca amenințare sau ca oportunitate.

Tabelul 4

Metode de analiză a riscurilor

Riscuri “positive”	Ambele abordări	Riscuri “negative”
Studiu de piață Prospectare Test de marketing Cercetare și dezvoltare Analiza impactului de business	Analiza SWOT Analiza arborelui de evenimentelor BPEST (Business, Political, Economic, Social, Technological) Metode de decizii în condiții de risc și incertitudine	Analiza amenințărilor Analiza arborelui erorilor FMEA (Failure Mode & Effect Analysis)

Fiecare dintre metodele susmenționate poate fi aplicată în dependență de informația deținută de echipa managerială, cât și de amploarea analizei. Uneori este recomandabil ca o astfel de analiză să fie realizată de către companii de consultanță specializate în evaluarea riscurilor. Din păcate, la moment, întreprinzătorii autohtoni nu dispun de multe oferte în acest sens, ceea ce îi impune să riște pentru a realiza astfel de analize și să ia decizii în baza lor.

Un standard mai recent elaborat în domeniul managementului riscului este **ISO 31000:2009**.

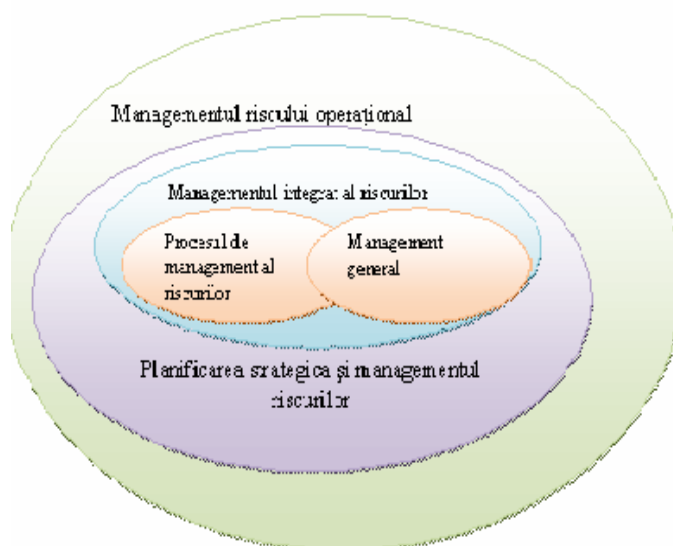
Acest standard permite :

- promovarea principiilor și orientărilor generice pentru implementarea instrumentelor de management al riscurilor.
- aplicarea acestor principii pentru orice tip de activitate indiferent de sector sau industrie.

ISO 31000:2009 este destinat pentru a fi utilizat de către variate părți interesate /stakeholderi, incluzând:

- ✓ persoanele responsabile pentru implementarea managementul riscurilor din companii;
- ✓ beneficiarii și partenerii care doresc să fie siguri că compania își gestionează riscurile;
- ✓ specialiștii care au nevoie să evalueze practicile organizației în gestiunea riscurilor;
- ✓ specialiștii care au elaborate standardele, ghidurile și procedurile de management al riscurilor.

În schema 2 este prezentată interdependența dintre activitățile de afaceri din companie și managementul riscurilor.



Schema 2. Corelarea Business Proceselor companiei cu Managementul Riscurilor

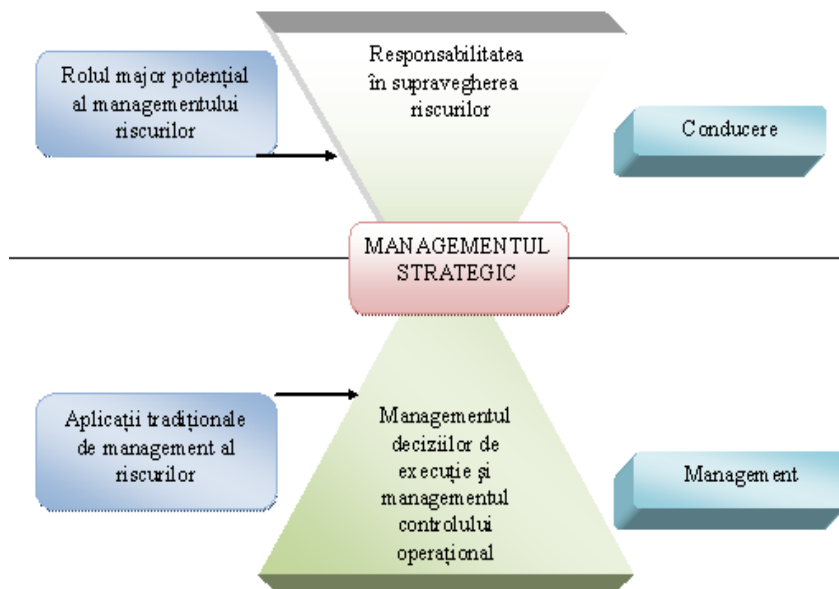
Managementul riscurilor ca proces trebuie să:

1. fie măsurat valoric;
2. fie parte integrată a tuturor proceselor organizaționale;
3. fie parte a procesului decizional;
4. rezolve o situație de incertitudine concretă;
5. fie sistematizat și structurat;
6. se bazeze pe cea mai bună informație disponibilă;
7. fie tolerant;
8. țină cont de factorii umani;
9. fie transparent;

10. fie dinamic și flexibil spre schimbări;

11. să fie capabil spre a se îmbunătăți și perfecționa în permanență.

Conform acestui standard Rolul Managementului riscului în gestionarea companiei poate fi prezentat în următoarea schemă:



Schema 3. Rolul managementului riscurilor în gestiunea companiei

Reieșind din această schemă putem deduce că managementul riscurilor este necesar de a fi utilizat la toate nivelele de gestiune a companiei, ceea ce-i va asigura o rezistență mai înaltă și o mai bună pregătire la influențele nefavorabile ale riscurilor.

În concluzie putem menționa că standardul **ISO 31000:2009**:

- ✓ oferă îndrumări cu privire la modul generic la gestionarea riscurilor și introduce în viziunea managerilor aspectul “pozitiv” al riscurilor care le va ajuta în prosperitatea afacerilor;
- ✓ este un succesori eficient al altor tipuri de standarde;
- ✓ încurajează managerii la aplicarea principiilor și metodelor sale specifice;
- ✓ oferă posibilitatea de a utiliza metode mai puțin costisitoare de management al riscurilor;
- ✓ adaugă valoare rezultatelor obținute din utilizarea managementului riscurilor.

Bineînțeles ca pentru companiile autohtone implementarea unor astfel de standard este ceva de neimaginat, la moment, dar necesar din perspectiva unui viitor

apropiat. Racordarea la exigențele piețelor internaționale va “impune” managementul companiilor să aplice noi sisteme de gestiune a riscurilor, prin care vor fi eficientizate toate procesele din companie și, prin urmare, se vor deplasa pe o nouă axă a activității sale.

BIBLIOGRAFIA:

1. Marc Saner” Information Brief on International Risk Management Standards
2. To support the discussion on the Government Directive on Regulating” 30 November 2005
3. Nadea Carmen Ciocoiu. Managementul Riscului. Vol. I, cap. 5, pag.156-158
4. Nadia Carmen ENE “Comparatii asupra abordarilor internationale privind managementul riscului în afaceri și proiecte, Economia seria Management, Nr. 2, 2005
5. Robert N. Charette A Risk of Too Many Risk Standards? Sixteenth Annual International Symposium of the International Council On Systems Engineering (INCOSE)
6. Kevin W. Knight “Transitioning to the new risk management standard AS/NZS/ISO 31000:2009.

SPORIREA EFICACITĂȚII GESTIUNII ANTICRIZĂ

Natalia Burlacu
Dr.hab.,prof.univ.,ULIM

***Abstract:** Crisis in the broad sense of the word usually is understood as such condition of the organization which precedes its transition in other quality. Change of quality can not take place, if management manages to overcome contradictions in internal and an environment of the organization.*

Today in Moldova on the foreground anti-recessionary management which overall objective is rescue of the enterprises already unable normally to support business and in due time has left and completely to pay under the obligations.

Managementul anticriză, ca un mod specific de activitate administrativă cu parametri strict delimitați și cu o orientare îngustă de scopuri, urmează a fi evaluat din punct de vedere al eficacității. Conform obiectivelor, rezultatul final al managementului anticriză trebuie să fie trecerea organizației într-o stare stabilă de funcționare la un nivel mai înalt decât cel din perioada precedentă crizei de dezvoltare economică. Dacă pentru gestiunea „externă” scopul final este achitarea cu creditorii (în același rând impozitele ș.a.m.d.) și personalul (salariile ș.a.m.d.), atunci pentru gestiunea „internă” (în general managementul de producție) principalul scop este atingerea unei balanțe financiar-economice ca rezultat al perfecționării sistemului economic de producție. Dacă în primul caz gestiunea anticriză, ca regulă, nu are continuare în activitatea de producție, atunci în cel de-al doilea caz – rezultatul pozitiv al managementului servește ca bază pentru funcționarea progresistă în continuare a firmei industriale.

Astfel de diferențiere a obiectivelor finale ale gestiunii „externe” și „interne” a firmei de producție repartizează și obiectivele intermediare în activitatea gestionarilor anticriză corespunzători („manageri de criză”).

Stabilizarea atmosferei interne din firma aflată în stare de criză. Scopul primar și indiciul intermediar principal al eficacității la managerul de crize ca directorul precedent și, la fel, cel numit din exterior să atingă stabilitate a proceselor de cadre și a cheltuielilor financiare în colectivul organizației aflate în stare de criză.

Aceasta este determinat de faptul, că incertitudinea din atmosferă și din relațiile colectivului de producție alcătuiesc principalul pericol de apariție a acțiunilor de nesupunere, a grevelor politice și a altor acțiuni, care ar avea ca urmare mari pierderi social-economice și politice nu numai în interiorul firmei, dar și la nivel megaeconomic.

În condițiile de limitare strictă a resurselor financiare, managerul general are de îndeplinit următoarea sarcină dublă: susținând (continuând) procesul de producție, a nu permite eruperi (greve ș.a.m.d.) în colectivul de muncă. Unul dintre indicii eficacității managementului anticriză este asigurarea unei atmosfere stabile în colectiv. Cu cât mai mult timp conducătorul reușește să păstreze o atmosferă obișnuită de lucru în colectiv, cu atât mai înalți sunt indicii de eficacitate a managementului anticriză realizat, însă cu

condiția, că această perioadă de liniște este utilizată pentru reorganizarea personalului (reduceri, permutări ale colaboratorilor ș.a.m.d.) și pentru achitarea salariilor (reducerea datoriilor pe calea achitării directe a salariilor și, de asemenea, pe calea realizării mărfurilor și serviciilor).

Intrarea firmei în starea de criză este un semnal pentru managerul ei general despre faptul, că sistemul de administrare precedent în totalitatea lui nu mai este apt pentru activitatea de mai departe și necesită schimbări cardinale. Înaintea conducătorului stă o sarcină concretă: de a analiza în complex cauzele crizei și de a elabora mecanismele de depășire a ei. Conducătorul poate realiza aceste sarcini sau cu forțele personalului aflat în subordine, sau prin implicarea specialiștilor din afară. Pentru a ocoli falimentul, firma este obligată să soluționeze urgent această sarcină sau cu fostul director, sau cu cel nou. Ei vor executa, aproximativ, aceleași sarcini și funcții principale de depășire a crizei și vor avea aceleași priorități în soluționarea sarcinilor și în realizarea funcțiilor de depășire a crizei.

În practica mondială, top-managerii deseori utilizează procedura de bancrută pentru a câștiga timp (protecția temporară de creditori, sistarea plăților fiscale ș.a.) în scopul realizării restructurării tipurilor de producții neefective și a restabilirii pagubelor de producție. Însă astfel de manevre sunt urmărite de un mare risc de distrugere a firmei și, de aceea, necesită o pregătire deosebit de minuțioasă, o precizie „de giuvaiergiu” în acțiuni și în acumularea de mijloace în caz de situații force-major.

Printre cele patru tipuri de criză a firmelor nerentabile – de desfacere, de cheltuieli, financiare, management – ultimul ocupă o poziție deosebită. Aceasta se explică prin faptul, că, nesoluționând problema conducerii și a conducătorilor, este imposibil de depășit celelalte trei fenomene negative. În ce privește criza de management, atunci încercările de depășire a ei pot fi inutile, dacă nu pot fi atrase cadre calificate într-un număr satisfăcător. Deficitul de cadre necesare se explică, în special, prin faptul că în caz de apariție a crizei întreprinderii colaboratorii calificați de toate nivelele pleacă, în primul rând, acesta impune conducătorul firmei, aflate în stare de criză, să soluționeze sarcina de întărire a pozițiilor celor mai calificați conducători și specialiști, începând cu adjuncții săi.

În colectivul în criză unii colaboratori (în special cei suprimați de către șefii liniari) își pot provoca colegii la manifestări organizate împotriva administrației. Posibilitatea acestor manifestări este cu atât mai înaltă, cu cât este mai scăzut nivelul de retribuire al personalului și încărcarea lor. De aceea, conducătorul firmei în stare de criză trebuie să urmărească atent dispoziția colaboratorilor și să ia măsuri preventive urgente de stingere a focarelor de conflicte.

Practica relevă, că pentru organizațiile în stare de criză conflictele sunt distrugătoare, nu numai cele „pe verticală” (între conducători și subalterni), dar și cele „pe orizontală” (între colaboratorii de un nivel: șefi de nivel mediu, maiștri, muncitori, între colaboratorii de linii și cei de state). Asigurarea corelării intereselor tuturor subiecților din cadrul firmei este obligațiunea personală a managerului general, deoarece delegarea acestei funcții poate duce la încălcări grave în stabilitatea relațiilor din firmă.

Dacă stabilizarea situației din colectiv urmează a fi atribuită măsurilor „incendiară” de primă necesitate, apoi soluționarea unor sarcini economice generale pot fi atribuite măsurilor de depășire a crizei de gradul doi. Tipurile lor și indicii de eficacitate sunt prezentate în tab.1.

Tabelul 1

Rezultatele măsurilor de depășire a crizei de gradul doi

Nr.	Măsurile	Rezultatul controlat	Notă
1.	Stabilizarea conturilor fiscale și a taxelor și a altor plăți obligatorii	Eliberarea contului bancar de ordinele de încasare a impozitelor și taxelor în scopul achitării resurselor tehnico-materiale pentru continuarea procesului de producție	Periodic (ca regulă, o dată în semestru) această situație se acutizează
2.	Încheierea unui șir de acorduri cu creditorii (monopoliști reali, furnizori de materiale și piese accesorii, firme de transport ș.a.) privitor la eșalonarea plăților (posibil cu scontate)	Suspendarea urmăririi penale privitor la întoarcerea datoriei și, de asemenea, retragerea obligațiilor de încasare la bancă de către monopoliștii reali (electroenergeticieni, termoeenergeticieni ș.a.)	Proces continuu – care periodic se acutizează sau se aplanează
3.	Vinderea obiectelor, care nu participă în activitatea principală de producție	Acumulări la cont a mijloacelor pentru stingerea datoriilor la instruire și investiții în producție; reducerea plăților pentru proprietate, arendă a pământului etc.)	Unitar
4.	Darea în arendă a încăperilor și a utilajului, ca rezultat al restrângerii producției	Acumularea pe cont a mijloacelor financiare pentru reglementarea plăților obligatorii și, de asemenea, pentru susținerea activității de producție și pentru restructurarea producției	Sistematic (ca regulă, o dată în lună, aproximativ, în sume stabile
5.	Scoaterea din producție a articolelor nerentabile și reducerea utilajului și personalului	Eliberarea procesului de producție de operațiile, instrumentele și utilajul în plus și concentrarea forțelor pentru articolele de bază rentabile și de perspectivă	Periodic

În rândul măsurilor de stabilizare din cadrul firmei de gradul trei pot fi evidențiate următoarele:

- optimizarea sistemului de scanare a atmosferei interne și externe în firma aflată în stare de criză;
- egalarea intereselor investitorilor, managementului și a personalului în procesul de reorganizări în scopul depășirii crizei;
- Criteriile de evaluare a lor sunt foarte simple:
- n-ai permis eruperea – înseamnă că sistemul de depistare este corect;
- n-ai fost eliberat din funcție – înseamnă că balansezi corect.

Mecanismul stării de criză a firmei este cunoscut prin intermediul observărilor sistematice asupra ei. Complexitatea acestei observări este condiționată de multiplicitatea elementelor dinamice în mediul intern și extern al firmei. Totalitatea

semnalelor despre apariția premiselor fenomenelor economice de inițiere a stării de criză a firmei întrece numărul de 200 de poziții. Însă, acest fapt nu înseamnă imposibilitatea soluționării sarcinii de depistare precoce a stării acute de criză. Spre exemplu, în țările dezvoltate este elaborat un catalog de indicatori, care permit depistarea la timp a simptomelor de criză. Așa indicatori sunt:

- în ramura resurselor financiare – cota rentabilității capitalului personal, cota rentabilității capitalului investit, coeficientul de rentabilitate, lichiditatea, punctul venitului nul;
- în ramura realizării – nivelul de asimilare a pieței, dinamica de primire a comenzilor la producție, elasticitatea prețurilor, respectarea termenilor de realizare a producției, nivelul de influență a publicității;
- în ramura asigurării tehnico-materiale – consumul specific de materiale și rotația resurselor material-marfare, perioada de păstrare a lor în depozite, reținerile în aprovizionarea cu materiale de bază și auxiliare, ponderea materialelor de calitate inferioară;
- în ramura organizării muncii – intensitatea muncii, productivitatea muncii, nivelul de fluctuație a cadrelor, structurile de vârstă, general-educativă și calificativă.

Referitor la lista a indicatorilor de apropiere (sau de inițiere) a crizei în firmă se poate de relatat, că metoda de acumulare a lor poate fi nesatisfăcătoare, dacă lipsește elaborarea schemei de aranjare a lor conform „masei” și limitelor de oscilare. Această sarcină este de o complexitate deosebită, deoarece trebuie de luat în considerație atât dinamica mediului exterior, cât și specificul componentei calitative și a dinamicii mediului intern în cadrul firmei industriale. Astfel de activitate este numai pe măsura experților, care posedă cunoștințe profunde nu numai financiare, dar și privitor la tehnologia producției, marketing și alte ramuri ale activității industriale. Aceasta se explică prin faptul, că în firmele de producție unitară există o scară a priorităților, în firmele de producție multiplă – alta, în producția monoramurală – alta, în cea combinată – alta, în firmele mari – alta, în firmele mici – alta ș.a.m.d.

În legătură cu aceasta, evaluarea eficacității gestiunii anticriză prezintă un interes practic sistemul de scanare a mediului intern și extern prezentat de către un grup de savanți din Sankt-Petersburg realizat în baza analizei economice din cadrul firmei, a cercetărilor de marketing și a controlului strategic. Conform acestei concepții – în sens de scanare se subînțelege reglementarea permanentă a parametrilor mediului intern și extern, care influențează asupra condițiilor de realizare a misiunii firmei.

Scanarea ca o observare continuă complexă a mediului intern și extern al firmei trebuie să fie realizată de către un grup de experți în ramura marketingului, a controlului strategic, a analizei economice din cadrul firmei și la nivel macroeconomic ș.a.

Conform schemei sus-numite, scanarea poate fi realizată în baza materialelor metodice elaborate anterior, alcătuite din următoarele secțiuni:

1. Lista parametrilor generali și specifici de evaluare a mediului intern și extern al firmei.

2. Principiile evaluării calitative și cantitative a semnalelor despre dinamica conjuncturii economice, tehnico-științifice, ecologice, demografice, social-politice, juridice la nivel macro și megaeconomic.
3. Principiile evaluării calitative și cantitative a semnalelor despre potențialului strategic și a statutului de concurență a firmei.
4. Periodicitatea observărilor parametrilor mediului și principiile de delimitare a semnalelor reale și a semnalelor „false”.
5. Metodele de analiză a urmărilor posibile, depistate de-a lungul observărilor fenomenelor economice inițiale și a fenomenelor economice intermediare provocate de ele, care pot crea starea de criză în firmă sau o pot acutiza, dacă se observă deja astfel de simptome.
6. Metodele de determinare a „punctelor de control” din cadrul fenomenelor economice și ordinea de observare asupra acestor puncte.
7. Metodele de analiză economică din cadrul firmei, a rezultatelor observărilor parametrilor mediului și evaluarea rezultatelor lor din punct de vedere a influenței lor asupra posibilităților de realizare a misiunii firmei.
8. Principiile de elaborare a hotărârilor administrative de depășire a crizei în baza utilizării rezultatelor observărilor din cadrul analizei economice interne din firmă.

Specificul hotărârilor gestionare în situația de criză constă în caracterul spirit indicativ, condiționat de schimbările puternice din cadrul mediului intern și extern, de surplusul situațiilor de force-major. Cu toate acestea, metoda de scanare a proceselor din cadrul firmei, aflate în stare de criză, reprezintă una dintre cele mai complete evaluări ale eficacității managementului anticriză și ale corectitudinii lor în scopul excluderii acutizării crizei.

Stabilizarea intereselor subiecților firmei aflate în stare de criză. Unul dintre indicii principali ai eficacității managementului anticriză este atingerea unei stabilități ale intereselor tuturor subiecților din activitatea firmei. Unitatea internă a sistemului, atinsă pe calea balansării intereselor elementelor diverse ale lui, permite sporirea radicală a potențialului organizațional-economic al firmei, aflate în stare de criză, din contul efectului emergenței.

De aceea, o atenție deosebită din partea administrației firmei trebuie acordată asigurării stabilității în baza susținerii permanente a balanței de interese în următoarele sectoare ale ei: investitori, management, personal.

Managementul firmei trebuie permanent să mențină balanța între interesele investitorilor (ale proprietarilor) și cele ale personalului industrial-productiv (colaboratori angajați), care au posibilitatea de a coincide doar în cadrul organizației date. Pe măsura intrării firmei în starea de criză, zona coincidenței intereselor se îngustează și poate scădea la zero.

Managementul este evidențiat din componența personalului, având în vedere statutul său deosebit în organizație: pe de o parte, el este format din rândul colaboratorilor angajați, ceea ce corespunde cu statutul personalului, iar pe de altă parte – el este obligat să reprezinte în firmă interesele investitorilor (care, ca regulă, sunt mulți la număr, și sunt nevoiți să încredințeze cuiva realizarea dreptului lor de

proprietate), în ceea ce îl îndepărtează pe el de propriul personal angajat și îi atribuie calități de investitor. Această dualitate a poziției managementului în persoana administrației firmei și îi conferă calități de factor aparte, sau subiect, care funcționează în mod specific.

La etapa de deschidere a firmei (prima etapă) interesele investitorilor și ale personalului coincid la maximum – toți consideră că în viitor vor obține profit (unii – dividende, alții – salarii înalte) și de aceea „activează” pentru management.

La etapa a doua, caracterizată prin funcționare stabilă a organizației, interesele investitorilor și cele ale personalului puțin diferă: managementul se ocupă de unirea lor.

La etapa a treia, care reflectă starea de criză a organizației, câmpul intereselor comune ale investitorilor și ale personalului se îngustează considerabil. Ambele părți sunt nesatisfăcute de management și dacă ultimul nu dispune de forțe reale pentru a lărgi zona de coincidență a intereselor acestor subiecți, atunci începe etapa a patra – lichidarea, bancruta. Pentru managerul general al firmei acesta este semnalul de alarmă.

La etapa a patra unicul punct de coincidență a intereselor investitorilor și ale personalului devine vinderea profitabilă a proprietății (unii – pentru a achita salariile, alții – pentru a-și compensa parțial pierderile). Managementul precedent în această situație nu mai este util: el este aruncat.

În așa fel, cu cât este mai mare câmpul de coincidență a intereselor investitorilor și ale personalului, respectiv, cu cât este mai largă baza managementului, cu atât organizația este mai stabilă. Proporțiile diferite ale acestei corelații și reprezintă indiciul eficacității managementului.

Reiese, că una din principalele probleme ale managementului organizației, aflate în stare de criză, este găsirea mijloacelor de lărgire a propriei baze („baza de conducere”). Studiile confirmă, că managementul general, necătând la situația sa intermediară, totuși mai mult înclină spre interesele personalului și, natural, într-o măsură mai mare este orientat la realizarea scopurilor acestei părți a complexului economic al firmei industriale. O importanță primordială în acest caz îl are statutul patrimonial al managerilor, în deosebi, al conducerii de vârf. În același timp, distanțarea managementului de institutul de proprietari (investitori) poate micșora sursa posibilităților sale strategice (din cauza scăderii încrederii și a împuternicirilor).

Din toate organizațiile economice, cele mai esențiale deformări și transformări calitative criza aduce anume firmelor industriale. Cauza principală a crizei în firma industrială, la fel ca și în macromediul, este reducerea cererii, ceea ce cauzează reducerea producției, ocupației, investițiilor. Soluționarea acestei situații este posibilă pe următoarele căi:

- 1) pe calea investițiilor externe pentru executarea comenzilor speciale,
- 2) prin restructurizarea internă și trecerea la lansarea producției, ce se bucură de o cerere stabilă;
- 3) pe calea dezmembrării organizației după principiul obiectiv (mai rău - tehnologic) și păstrarea celor mai rentabile subdiviziuni, în calitate de unități independente.

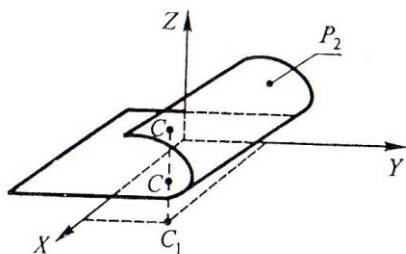
Mai apropiat de realitățile economice este modelul funcționării firmei industriale, ce ia în considerație factorii cheie a influenței directe și indirecte a mediului ei extern (mediul de afaceri). În o astfel de interpretare, echilibrul în organizație nu apare automat, numai din contul resurselor interne, ci din contul influențelor externe concentrate, care se intensifică pe măsura distanțării organizației de la starea de echilibru. Acest fapt arată că organizația este un element al autoreglării a unei macrosisteme. Însă nu se poate neglija faptul că dezvoltarea organizației presupune inegalitatea factorilor economici cu o activitate de sens opus și existența în sistemă a factorului de orientare progresistă. Acest fenomen coincide cu concluziile teoriei catastrofelor, care admite, că sistemele economice nu neapărat trebuie să fie echilibrate. În practică aceasta se manifestă prin faptul că, firma industrială, dezvoltându-se, trece prin diferite etape a activității sale: 1) creșterea; 2) stabilizarea; 3) stagnarea; 4) reorganizarea; 5) creșterea într-o calitate nouă.

În literatura contemporană se întâlnește o etapare variată a ciclurilor de dezvoltare și stagnare a organizației. În general în ciclul activității profesionale a organizației se evidențiază 5 etape (stări):

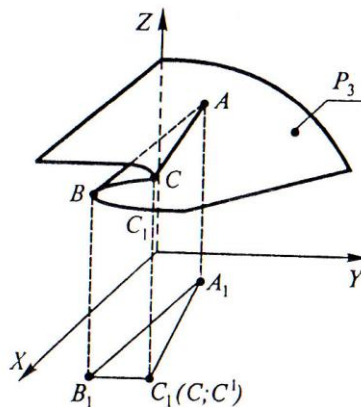
- 1) etapa exprelentă – apariția organizației constituirea structurii acesteia. La această etapă este nevoie de o atenție sporită și ajutorul organizațiilor străine (externe), organelor de stat și municipale, ca organizația creată să nu se autolichideze;
- 2) stare pacientă – perfectarea organizațională și cucerirea unui anumit segment al pieții, creștere cantitativă;
- 3) starea violentă – poziția stabilă pe piață, strategie agresivă. Firmele violente pot apărea sub forma: violentului național; violentului internațional; violentului destructiv. Prima formă este caracteristică pentru organizațiile industriale, ce activează energic pe plan național. A doua formă este caracteristică organizațiilor mari diversificate cu sucursale străine.
- 4) starea comutantă – caracterizează intrarea organizației în declin. Se produce simplificarea structurală și de obiect al acesteia, dezmembrarea pe organizații mici, care se specializează pe produse separate – de regulă cu calități exploataționale reduse. Nu se perfecționează și nu se înnoiește producția. Piața de desfacere se îngustă și se localizează;
- 5) starea letalentă se caracterizează prin destructurizarea organizației, întreruperea existenței acesteia în calitatea ei anterioară. În întregime se modifică profilul de producție.

Starea de criză a organizației poate fi descrisă cu ajutorul unor dependențe matematice mai complicate, ce caracterizează neunivocitatea rezultatelor (funcțiilor) de la modificarea parametrilor (argumentelor) externi și interni. Destul de răspândite sunt urmările neunivoce a unora și acelorași acțiuni a conducerii în diferite intervale de timp. Astfel de funcții, schematic pot fi descrise prin suprafața cutată P_2 în sistema de coordonate tridimensională (desen 1), unde șirului valorilor argumentului (acțiuni întreprinse de către conducere) corespund câte două valori a funcției (rezultatul acțiunilor întreprinse de către conducere). În așa funcție în proiecția ei pe suprafața

XY punctului C_1 îi corespunde pe suprafața cutată P_2 două puncte – C și C_1 . Însă regularitatea proporțiilor argumentelor și funcțiilor asigură o stabilitate destul de înaltă a funcționării organizației, mecanismul căreia este descris prin dependența matematică sus menționată.



Desenul 1. Suprafața cutată



Desenul 2. Suprafața în formă de cută

Deosebit de complicată în prognozarea rezultatelor, acțiunilor întreprinse de către conducere, este starea de criză a organizației, care poate fi modificată prin influențe relativ neînsemnate. Dependența matematică a rezultativității influențelor gestionare, în organizația ce se află în stare de criză, poate fi prezentată sub forma suprafeței cu cută (desen 2), unde uneia și aceleași decizii gestionare îi corespund diferite rezultate nu numai în dependență de timp, dar și alți parametri (de exemplu, condițiile speciale a unei livrări angro considerabile, intensificarea agresiunii a furnizorilor de energie electrică, acțiunile imprevăzute a creditorilor, etc.).

Dependența matematică a reflectării acțiunilor întreprinse de către conducere asupra stării organizației (firmei), descrisă de suprafața sub formă de cută (P_3), mărturisește despre un grad înalt de instabilitate a sistemului ei economic (desen 2). Dacă proiecțiile punctelor suprafeței cutate pe planul în împrejurimea punctului A corespund valorilor aproximative a punctelor pe diferite cuto (de sus și jos), atunci pe măsura îndepărtării de punctul A pe axa absciselor această diferență puternic crește și poate deveni cauza catastrofei. În desenul 2 punctului A_1 pe planul XY îi corespunde numai o singură valoare A pe suprafață. Însă punctului C_1 îi corespund două puternic îndepărtate unul de altul puncte a suprafeței – C și C_1 . O astfel de dependență arată că, în sistemul economic a firmei industriale, descrisă de suprafața sub formă de cută, există un grad înalt de nedeterminare a rezultatelor acțiunilor întreprinse de către conducere. Ele pot fi pozitive sau negative, în mari amplitude, chiar în cazul unor acțiuni neînsemnate întreprinse de către conducere. Aceasta este îndeosebi vizibil, când ele se realizează în împrejurimile punctului A, unde trecerea dintr-un nivel în altul necesită cheltuieli destul de mici. Pe lângă aceasta în concordanță cu teoria catastrofelor

eficiența managementului anticriză, esențial, depinde de succesivitatea acțiunilor întreprinse de către conducere. Pe desenul 2 se vede, că saltul rezultatelor la mișcarea în direcția de la C_1 spre B_1 este mai mică decât în direcția de la B_1 spre C_1 . Aceasta indică o eficiență destul de înaltă – cum negativă așa și pozitivă – a managementului în organizația ce se află în condițiile de stres organizațional, și se cere de la management o atenție sporită în abordări, evaluări, soluții și acțiuni.

BIBLIOGRAFIE

1. Burlacu N. Particularitățile managementului moldovenesc și compararea lor cu tendințele mondiale în gestiunea organizației. Conferința științifică internațională, Economia regională: Problemele și perspectivele dezvoltării, 24-25 iunie, 2005, p.87-93.
2. Burlacu N. Aspectele conceptuale ale activității publicității în procesul elaborării și realizării strategiei manageriale. Analele ASEM, Chișinău, 2005 pag. 23-34.
3. Burlacu N. Management corporativ. ASEM, Chișinău, 1996.
4. Michael Regester, Judy Larkin, Risk Issues and Crisis Management : A Casebook of Best Practice Kogan Page Ltd, 1998.
5. W. Timothy Coombs , Timothy W. Coombs, Ongoing Crisis Communication: Planning, Managing, and Responding, Corwin Pr, Sage Publications, Inc , 1999.

ETAPELE IMPLEMENTĂRII SISTEMULUI DE MANAGEMENT AL SIGURANȚEI ALIMENTARE - ISO 22000, ÎN ÎNTREPRINDERILE DE PANIFICAȚIE

LES ÉTAPES DE LA MISE EN OEUVRE DU SYSTEME DE GESTION DE LA SÉCURITÉ ALIMENTAIRE - ISO 22000, BOULANGERIE EN AFFAIRES

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

*„In sistemul de management pentru siguranța alimentelor este important:
Să scrieți ceea ce intenționați să faceți!
Să faceți ceea ce ați scris!
Să scrieți ceea ce ați făcut!”*
(ANAMOB)

Cuvinte cheie: ISO 22000, HACCP, sistemul de management al siguranței alimentului, analiza riscurilor, puncte critice de control, digrama flux etc.

Mots-Clés: ISO 22000, HACCP, le système de gestion de sécurité d'aliment, L'analyse des risques, points de contrôle critiques, la diagramme débit.

Abstract. *Cerințele de igienă și de siguranța alimentelor pentru produsele alimentare și cele specifice domeniului producției de pâine și specialități de panificație sunt stipulate în numeroase acte normative internaționale, europene și naționale, unele cu caracter consultativ, altele cu caracter obligatoriu, dar toate cu rol de a fundamenta calitatea și siguranța alimentară a acestor produse și de a veni în sprijinul producătorilor pentru a-i ghida pe calea unei procesări corecte, eficiente și cu cât mai puține implicații negative asupra consumatorilor.*

Résumé. *Exigences relatives à l'hygiène et la sécurité alimentaire et la production propres à l'industrie des spécialités de pain et la boulangerie sont prévues dans divers instruments juridiques internationaux, européens et nationaux de consultation avec chaque liaison d'autres, mais tous avec le rôle de base la qualité des aliments et la sécurité de ces produits et pour aider les producteurs à les guider vers une course correcte, efficace et avec aussi peu de répercussions négatives sur les consommateurs.*

Pâinea și specialitățile de panificație sunt produse destinate consumului uman direct care stau la baza piramidei nutriționale și pot afecta sănătatea consumatorilor în cazul unor contaminări biologice, chimice sau fizice, imediat sau în timp, prin acumulări nocive în organism. La ora actuală când sortimentele produselor de panificație s-au diversificat și pe piață pot fi plasate orice derivate, devine o realitate, preocuparea stringentă manifestată de consumatori privind calitatea, igiena și siguranța

produselor comercializate. Motivele de preocupare și chiar de îngrijorare sunt justificate în contextul în care vorbim de lanțuri de distribuție și comercializare dispersate oriunde pe glob.

La acest capitol putem menționa că asigurarea siguranței și calității produselor alimentare este condiția obligatorie pentru creșterea încrederii consumatorilor. Acest deziderat poate fi asigurat prin implementarea sistemului de management al securității produselor alimentare – ISO 22000.

ISO 22000 oferă un cadru de cerințe armonizate pe plan mondial pentru abordarea la acest nivel care este necesară în acest domeniu. Acest standard a fost elaborat în cadrul Organizației Internaționale de Standardizare (ISO), de către specialiștii din domeniul alimentar, împreună cu reprezentanți ai organizațiilor internaționale specializate și în strânsă legătură cu comisia Codex Alimentarius, organism creat în colaborare cu Organizația Națiunilor Unite pentru Alimentație și Agricultură (FAO) și cu Organizația Mondială a Sănătății (OMS).

Alan Bryden, secretar general al ISO, consideră că „*participarea sectorului public la elaborarea familiei de standarde ISO 22000 este, de asemenea, importantă, mai ales cea a Comisiei Codex Alimentarius FAO/OMS, care răspunde de binecunoscutul sistem HACCP, referitor la igiena alimentelor. Grație parteneriatului ISO – Codex, ISO 22000 va facilita implementarea sistemului HACCP și a principiilor de igienă alimentară elaborate de Codex, care joacă un rol major în acest domeniu*” [9, p. 38].

Standardul ISO 22000 este elaborat pentru părțile care sunt implicate în lanțul alimentar, indiferent de tipul lor: producătorii de nutrețuri pentru animale, producătorii primari, operatorii și furnizorii care se ocupă de transport și depozitare, punctele de deservire și de servire, organizațiile asociate, precum fabricanții de echipamente, de ambalaje, de produse de curățare, aditivi etc., care implică diferite grupuri de factori, care pot afecta securitatea produselor alimentare, care pot deveni periculoase pentru sănătate, generând riscuri pentru consumatori și costuri considerabile pentru furnizori.

La nivel mondial există peste 20 de programe pentru aprovizionarea cu alimente sigure și de audit al furnizorilor, fapt care generează niveluri inegale de securitate în domeniul alimentar, în plus furnizorii se confruntă cu complicații întrucât sunt obligați să se conformeze unui număr mare de programe, această problemă a fost rezolvată odată cu apariția standardului ISO 22000 în anul 2005, deoarece el reprezintă un consens la nivel internațional, armonizează cerințele cu privire la managementul sistematic al securității lanțurilor logistice alimentare.

Acest standard a fost elaborat de către **Jacob Faergemand**, membru al comitetului ISO, care afirma „...*din moment ce riscurile alimentare pot interveni în orice etapă a lanțului alimentar, controlul adecvat pe tot parcursul acestuia este esențial*” [9, p. 40].

ISO 22000 cuprinde principiile HACCP, care reprezintă abrevierea pentru „**Hazard Analysis and Critical Control Point**”, ceea ce în traducere înseamnă „**Analiza riscurilor. Puncte critice de control**”.

Primul pas în dezvoltarea sistemului HACCP a fost realizat de W.E. Deming ale cărui teorii de management al calității au stat la baza calității produselor japoneze, în anii

'50. W.E. Deming a dezvoltat conceptul de management al calității totale (TQM) care este un sistem ce duce la îmbunătățirea calității produselor cu cheltuieli minime.

Al doilea pas important a fost însuși conceptul HACCP care a fost încercat în anii '60 de „Corporația Pillsbury” alături de „Laboratoarele NASA” și „Laboratoarele Armatei SUA”, care au aplicat această metodă în scopul realizării alimentației astronautilor, care prevedea 100% asigurare împotriva contaminării bacteriene și a virușilor patogeni.

Principiile HACCP au fost promulgate ca reglementare în 1974 de către Administrația Statelor Unite pentru Alimente și Medicamente (FDA). La sfârșitul anilor '80 sistemul a fost adoptat de marile companii producătoare de produse alimentare.

În 1985 Academia de științe a S.U.A. a recomandat adoptarea HACCP pentru procesarea alimentelor pentru asigurarea securității alimentare. Mai recent, numeroase organisme internaționale precum, Comisia Internațională de Specificații Microbiologice pentru Alimente (ICMSF), Asociația Internațională a Producătorilor de Lapte, etc., au recomandat introducerea HACCP pentru siguranța alimentelor.

Recunoscând importanța HACCP pentru controlul alimentelor, Sesiunea a 22-a a Comisiei Codex Alimentarius a adoptat la 22 iulie 1993 „Liniile Directoare pentru Aplicarea Sistemului HACCP”. A fost revizuit Codul Internațional de Bune Practici - Principii Generale de Igienă Alimentară, iar Sistemul HACCP și Liniile Directoare pentru aplicarea lui. Standardele Codex, liniile directoare și alte recomandări constituie baza pentru siguranța produselor alimentare și protecția consumatorilor. De aceea aceste documente au devenit de o mare importanță pentru comerțul internațional cu alimente. Ca rezultat, documentele aprobate de Comisia Codex Alimentarius au devenit documente de referință pentru cerințele internaționale privind securitatea alimentară.

Principiile HACCP pot fi aplicate tuturor sectoarelor:

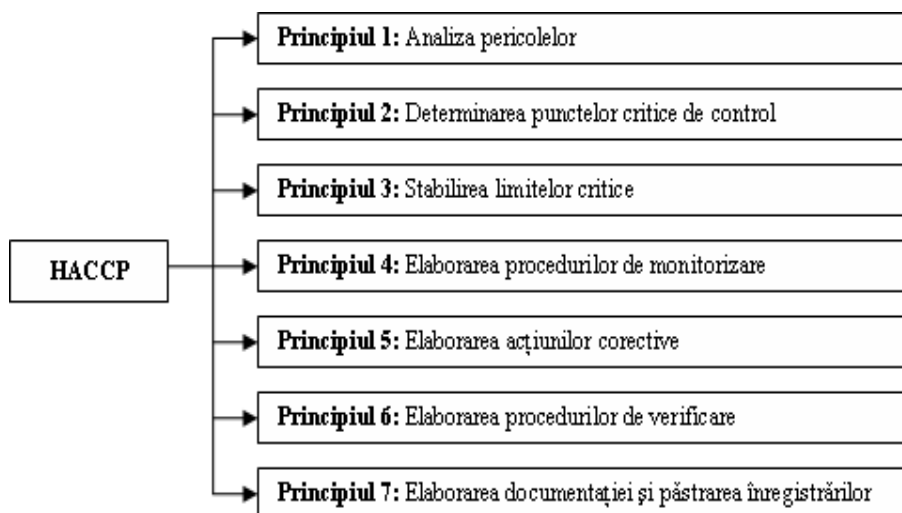


Figura 1. Principiile HACCP

Sursa: adaptat de autor după Cumpănică A. [5, p.9]

În prezent, sistemul de certificare HACCP a devenit o cerință legislativă obligatorie pentru întreprinderile industriei alimentare din Uniunea Europeană și SUA. Potrivit unui raport recent al Parlamentului European referitor la asigurarea calității alimentelor HACCP, d-na Maria Petre, raportor al Parlamentului European, solicită o colaborare mai strânsă cu Organizația Internațională de Standardizare (ISO) și o implementare cât mai vastă a unor sisteme alternative, cum ar fi HACCP (Sistemul de Analiză al Riscurilor și Punctelor Critice de Control). În ceea ce privește dimensiunea internațională, relevă existența unor probleme de competitivitate în raport cu principalii parteneri comerciali ai UE; este îngrijorată de presiunea exercitată de produsele din țările emergente, care nu se ridică la același nivel de siguranță și calitate și beneficiază de multe ori de un control îndoielnic; reafirmă în acest sens nevoia implementării conceptului de „acces la piață calificată”, susținută în numeroase rezoluții ale Parlamentului European. Aceasta solicită încheierea a cât mai multor acorduri bilaterale cu piețele-cheie, precum și a unor acorduri de combatere a contrafacerii; consideră necesare eforturi din partea Comisiei pentru a clarifica problemele cu care se confruntă protecția internațională a mărcilor [16].

Devenind în anul 1998 membră a comisiei Codex Alimentarius, organismul internațional comun al FAO/OMS (Organizația pentru Agricultură și Alimentație/Organizația Mondială a Sănătății), Republica Moldova și-a asumat îndatorirea de a proteja sănătatea consumatorilor, să susțină comerțul internațional și să unifice sub toate aspectele cerințele față de produsele alimentare, urmând să-și armonizeze reglementările naționale cu normele internaționale din Codex Alimentarius și directivele Comunității Europene, aceste obiective fiind primordiale în facilitarea aderării sale la Organizația Mondială a Comerțului. În scopul conlucrării cu Comisia Codex Alimentarius FAO/OMS și actualizării documentelor naționale vizând circuitul produselor alimentare potrivit prescripțiilor internaționale, Guvernul Republicii Moldova a instituit la nivel național **Comitetul Național Codex Alimentarius** cu statut de organ consultativ al Guvernului Republicii Moldova în problemele unificării cerințelor față de calitatea și inofensivitatea circuitului alimentar și ale propagării principiilor alimentației sănătoase în conformitate cu recomandările Comisiei Codex Alimentarius.

Principiile sistemului HACCP au fost implementate și se implementează la o serie de întreprinderi și din Republica Moldova, așa ca: „Orhei-Vit” S.A., „Floarea Soarelui” S.A., „Incomlac” S.A., „Vismos” S.A., „Aroma” S.A., S.R.L. „Resan”, „Franzeluța” S.A., I.M. „Chateau Vartely” S.R.L., „Acorex Wine Holding” S.A., „Cricova” S.A., „Mileștii Mici” S.A., ș.a.

Producerea pâinii și a specialităților de panificație, este unul din cele mai importante domenii din cadrul industriei alimentare, deaceia, reeșind din specificul activității, propunem în continuare etapele de implementare a standardului ISO 22000 în întreprinderile de panificație (tabelul 1):

Etapa 1: Analiza – diagnostic a organizației și a sistemului existent – presupune examinarea situației la zi și evaluarea acesteia în conformitate cu prevederile standardului ISO 22000 și specificul întreprinderilor de panificație. În cadrul acestei etape se realizează un studiu cu privire la poziția și pregătirea

întreprinderii față de implementarea sistemului de management al siguranței alimentului. În dependență de rezultatele primite se stabilesc direcțiile prioritare și măsurile necesare pentru obținerea nivelului optim al calității sistemului de management. În scopul obținerii unor rezultate veridice se propune ca evaluarea situației inițiale a întreprinderii în raport cu prevederile standardului să fie efectuată de către o echipă de consultanți specializați și competenți în domeniu. Rezultatele evaluării situației inițiale pot servi drept bază pentru elaborarea măsurilor și stabilirea direcțiilor de implementare a sistemului de management al siguranței alimentului, adecvat întreprinderilor de panificație.

Tabelul 1
Etapele de implementare ale Sistemului de Management a Siguranței Alimentului

Etapele standard:		ISO 22000
Etapa 1:	Analiza – diagnostic a organizației și a sistemului existent	x
Etapa 2:	Instruirea conducerii / echipei de proiect	x
Etapa 3:	Stabilirea politicii și obiectivelor	x
Etapa 4:	Elaborarea documentației	
	descrierea proceselor	x
	diagrame flux	x
	identificarea cerințelor legale	x
	identificarea și analiza pericolelor pentru siguranța alimentului	x
	stabilirea punctelor critice de control	x
	planul HACCP	x
	proceduri de sistem	x
	proceduri operaționale / instrucțiuni de lucru/ formulare	x
	manualul sistemului	x
Etapa 5:	Instruirea proprietarilor de proces / șefi departamente	x
Etapa 6:	Implementarea operațională a sistemului	x
Etapa 7:	Verificarea și validarea sistemului	x
Etapa 8:	Audit intern	x
Etapa 9:	Selectarea organismului de certificare	x
Etapa 10:	Acordarea de asistență pe durata procesului de certificare	x
Etapa 11:	Acordarea de asistență post – certificare	x

Sursa: [9, p.81]

Analiza efectuată conduce la definirea obiectivului sistemului HACCP și se poate opta pentru:

- anumite produse din gama sortimentală, cele perisabile sau care au creat probleme de siguranță a alimentelor, reclamații;
- procese de fabricație care pot genera riscuri majore, fizice, chimice sau biologice, cu impact asupra inocuității produsului final;
- spații de producție care necesită ținerea sub control.

Obiectivul sistemului poate viza:

- asigurarea inocuității produselor fabricate – pâine și specialități de panificație;
- protecția sănătății consumatorilor;

- îmbunătățirea calității produselor realizate;
- ținerea sub control a riscurilor fizice, chimice și microbiologice;
- zona de întindere de la ...pană la ... (adică, de exemplu, zona de cuprindere a filierei produsului de la materia primă până la produsul final).

În cadrul acestei etape, echipa HACCP trebuie să realizeze o documentare despre produsul sau produsele finale care fac obiectul politicii de siguranța alimentelor propuse și aprobate. Etapa se desfășoară în două faze:

➤ **Descrierea caracteristicilor produsului final (țintă)**

Pentru fiecare produs pentru care urmează să se proiecteze sistemul de siguranță a alimentelor se va întocmi o specificație tehnică care va cuprinde[11]:

- descrierea produsului, pe scurt;
- materiile prime din care se realizează și materialele utilizate în procesul tehnologic;
- descrierea pe scurt a procesului tehnologic aplicat;
- caracteristicile produsului (formă, aspect, greutate, caracteristici senzoriale);
- cerințele legale de calitate și de siguranța alimentelor: compoziție (grăsimi, proteine, glucide, sare, pH, activitatea apei etc.), specificații microbiologice, aditivi, impurități;
- modul de ambalare, materiale utilizate;
- modul de etichetare și marcare;
- date referitoare la condiții de păstrare și transport (temperatură, umiditate, lumină etc.);
- durabilitatea minimală (termen de valabilitate);
- instrucțiuni de utilizare, după caz (pentru produse semifabricate, „pre – coapte”, sau congelate).

Este necesar să se facă și o analiză a destinației produsului pentru diferite categorii de consumatori (copii, bătrani, bolnavi cu afecțiuni diverse, creșe, cămine, unități militare) și a legislației speciale, dacă aceasta există pentru aceste situații.

Se va analiza calea pe care produsul va ajunge la consumatori (de ex: ce mijloace de transport se utilizează).

De asemenea, se vor analiza posibilele moduri de manipulare, păstrare și utilizare necorespunzătoare ale produsului, care pot afecta calitatea și siguranța, pe traseul acestuia de la producător la consumator.

Acest demers oferă o primă estimare a riscurilor potențiale, a măsurilor necesare pentru prevenirea și controlul acestora și a condițiilor care trebuie îndeplinite în cadrul procesului de producție și de către furnizorii de materii prime și auxiliare.

➤ **Descrierea caracteristicilor materiilor prime și auxiliare**

Pentru fiecare dintre acestea (materii prime, ingrediente, ambalaje și materiale de ambalare) se vor întocmi specificații tehnice care vor sta la baza analizării ofertelor, evaluării furnizorilor, încheierii contractelor de aprovizionare, precum și la efectuarea recepției calitative. De exemplu: o făină cu mucegaiuri și micotoxine va conduce la

realizarea pâinii cu miros de mucegai și potențial toxică pentru sănătatea consumatorilor; macul, chimenul, germenii de grâu cu mucegai ar afecta calitatea și siguranța specialităților de panificație la care se utilizează.

Etapa 2: Instruirea conducerii / echipei de proiect. Înaintea începerii studiului pentru implementare, managementul trebuie să informeze conducerea despre intenția de implementare a sistemului de management. Primul pas în implementarea sistemului este alcătuirea echipei ai cărei membri trebuie să aibă cunoștințele necesare și suficientă experiență pentru realizarea unui plan HACCP. Echipa trebuie să fie multidisciplinară și poate include personal din producție, de la departamentele care se ocupă de igienă, asigurarea calității, personal de laborator, tehnologi și persoana care se ocupă de inspecție. Este necesară reunirea persoanelor cu pregătirea și experiența necesară deoarece astfel, echipa va putea aduna și evalua datele tehnice și va putea identifica pericolele și punctele critice de control. Ideal este ca echipa să nu cuprindă mai mult de șase persoane, dar pentru anumite etape ale studiului ea se poate lărgi temporar cu personal din alte departamente (de exemplu marketing, cercetare, finanțe).

Atunci când selecționează echipa, coordonatorul trebuie să se focalizeze asupra persoanelor care:

- vor fi implicate în identificarea pericolelor;
- vor determina punctele critice de control (CCP);
- vor monitoriza punctele critice de control (CCP);
- vor verifica operațiile în punctele critice de control (CCP);
- vor examina eșantioanele și vor pune la punct procedurile de verificare.

Personalul selecționat trebuie să aibă cunoștințe de bază despre:

- tehnologia și echipamentul utilizat în procesul de producție;
- aspectele practice ale operațiilor;
- schema și tehnologia procesului;
- aspectele aplicative ale microbiologiei alimentare;
- principiile și tehnicile HACCP.

Este esențial ca membri echipei să fie instruiți în legătură cu Principiile Generale de Igienă Alimentară și cu Liniile Directoare pentru aplicarea sistemului HACCP, astfel încât ei se vor focaliza pe aceleași probleme și vor utiliza aceeași terminologie.

Numărul ședințelor va depinde de scopul propus și de complexitatea operațiilor. Pentru eficiență fiecare membru trebuie să aibă obiective specifice, o planificare și o durată limită a executării acțiunii sale [5, p.11].

Pentru asigurarea succesului acțiunii este important ca managerul general să asigure resursele necesare pentru realizarea studiului HACCP. Aceste resurse pot include:

- timpul pentru întâlniri și acțiuni administrative;
- costurile pentru instruire;
- documentele necesare;
- accesul în laboratoarele analitice;
- accesul la sursele de informare pentru a putea răspunde întrebărilor care se pun în echipă.

Etapa 3: Stabilirea politicii și obiectivelor. În această etapă managerul calității trebuie să elaboreze politica și să stabilească obiectivele calității, astfel propunem în continuare un exemplu de politică în domeniul siguranței alimentare(caseta 1).

Pentru elaborarea politicii privind asigurarea siguranței alimentelor la toate produsele ce se realizează în cadrul societății, trebuie analizat în mod obiectiv:

- ❖ care este profilul de activitate și cui se adresează produsele realizate; produsele din nomenclatorul de produse al societății;
- ❖ care este rolul și poziția societății în lanțul agro – alimentar;
- ❖ care sunt caracteristicile produselor (perisabile sau durabile);
- ❖ care sunt așteptările clienților;
- ❖ care sunt obligațiile legale privind siguranța alimentelor pentru grupa sau grupele de produse fabricate;
- ❖ care sunt standardele ce se impun a fi luate ca referință;
- ❖ care sunt obiectivele societății și cum se vor realiza acestea (referitor la clienți, furnizori de materii prime, materii auxiliare și materiale, produse, procese tehnologice etc.);
- ❖ care au fost problemele de asigurare a siguranței alimentelor din istoria societății.

Caseta 1

Politica în Domeniul Siguranței Alimentare a întreprinderii „X”

Pâinea și specialitățile de panificație sunt produse destinate consumului zilnic, constituind un element de bază al hranei pentru toate categoriile de consumatori. Inocuitatea acestor produse este extrem de importantă pentru asigurarea și menținerea sănătății organismului uman.

Politica în domeniul siguranței alimentelor a întreprinderii „X” este de a realiza produse de calitate și sigure pentru consum, pentru a satisface necesitățile explicite și implicite ale clienților, în conformitate cu Codul Principiilor Generale de Igienă Alimentară, Codul de Bune Practici de Producție, cu legislația adecvată pentru siguranța alimentelor și în condițiile realizării de profit. Politica în domeniul siguranței alimentului se aplică pentru producția de panificație și derivate din acestea.

Pentru a pune în practică această politică, conducerea întreprinderii „X” a hotărât implementarea sistemului de management de siguranță a alimentului (HACCP), în conformitate cu standardul ISO 22000:2005.

Director general _____

Sursa: [9, p.83]

Politica de siguranță a alimentelor se traduce, în general, prin obiective măsurabile. Semnatarul politicii de siguranța alimentelor va asigura că aceasta:

- este adecvată scopului organizației;
- cuprinde disponibilitatea pentru întrunirea cerințelor față de produs și îmbunătățirea permanentă a eficacității sistemului de management pentru siguranța alimentelor;
- asigură un cadru de lucru pentru stabilirea și revizuirea obiectivelor calității și siguranței alimentelor;

- este comunicată și înțeleasă în cadrul organizației (prin afișare și prelucrare cu personalul de la toate nivelurile);
- este revizuită pentru a menține conformitatea permanentă cu cerințele.

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

Conform capitolul 4 al standardului ISO 9001:2000, punctul 4.2 „*Cerințe generale față de documentație*”: „documentația Sistemului de Management al Calității include declarația documentată despre politica și obiectivele în domeniul calității, manualul calității, proceduri și înregistrări prevăzute de standard, documente pentru asigurarea planificării, producerii și controlului” [9, p.84].

Existența unei asemenea documentații duce la :

- realizarea unor produse mai calitative;
- evaluarea sistemului calității;
- îmbunătățirea continuă a proceselor întreprinderii.

Această etapă presupune parcurgerea următorilor pași: elaborarea structurii organizatorice, descrierea proceselor, diagrame flux, identificarea și analiza pericolelor pentru siguranța alimentului, stabilirea punctelor critice de control, planul HACCP, proceduri de sistem, proceduri operaționale / instrucțiuni de lucru / formulare, manualul sistemului.

Elaborarea structurii organizatorice

În momentul în care întreprinderea hotărăște implementarea unui sistem de management, automat trebuie făcute modificări în structura organizatorică a întreprinderii. În acest sens, trebuie luate în considerare prevederile standardului:

- desemnarea reprezentantului managementului care, ar trebuie să fie directorul;
- desemnarea managerului calității, care va fi responsabil de elaborarea, documentarea, implementarea și menținerea sistemului de management al calității.

Descrierea proceselor

Pentru ca o organizație să funcționeze eficient aceasta trebuie să identifice și să conducă numeroase activități corelate. În cadrul întreprinderii intră multiple tipuri de resurse, care duc la transformarea acestora și obținându-se elemente de ieșire. Adesea elementele de ieșire dintr-un proces constituie, în mod direct, elementele de intrare în procesul următor. Aplicarea unui sistem de procese în cadrul unei organizații, împreună cu identificarea și interacțiunile acestor procese, precum și conducerea lor, poate fi considerată “abordare bazată pe proces”.

Un avantaj al abordării bazate pe proces este controlul permanent pe care aceasta îl asigură, atât asupra legăturii dintre procesele individuale în cadrul sistemului de procese, cât și asupra combinării și interacțiunii acestora [12, p.8].

În acest context, se propune clasificarea tuturor proceselor întreprinderii prestatoare de servicii de alimentare cu apă și canalizare în trei grupe:

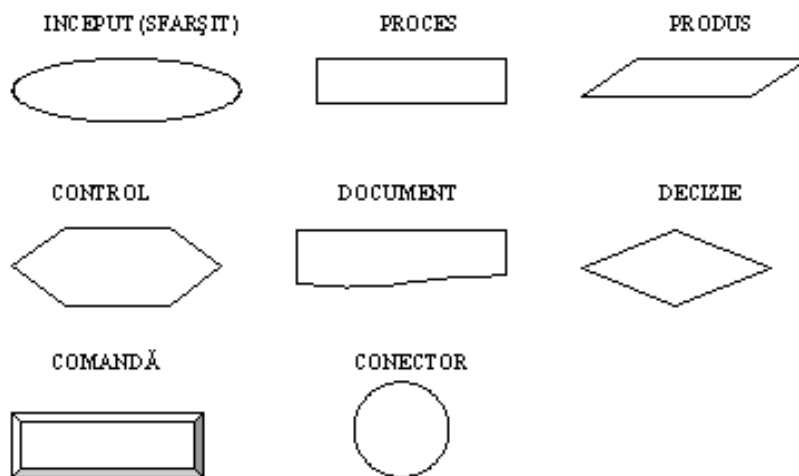
- ❖ *Strategice* – presupun implementarea și menținerea în bună funcționare a sistemului de management al siguranței alimentului în cadrul întreprinderii.
- ❖ *Operaționale* – implică efectuarea proceselor referitoare la ciclul de viață al produsului.
- ❖ *De suport* – presupun efectuarea proceselor auxiliare (mentenanță, verificare și control, evaluarea personalului, controlul mediului de lucru, auditul intern etc.).

Diagramele flux

Diagrama flux a procesului de producere a pâinii, trebuie să fie elaborat de către specialiștii echipei de lucru. Ea trebuie să cuprindă toate etapele de producere a pâinii. Indiferent de diagrama elaborată, toate etapele implicate în proces, trebuie să fie analizate succesiv și prezentate într-o diagramă detaliată a procesului de producere împreună cu informația tehnică relevantă.

Diagrama flux trebuie să fie verificată pe teren pe parcursul tuturor etapelor pentru a confirma că toate etapele sunt incluse în diagramă, cât și durata de procesare, și pentru a modifica diagrama dacă este necesar. Confirmarea diagramei flux trebuie să fie efectuată de către o persoană sau persoane care posedă cunoștințe suficiente privind operațiunile de prelucrare. Orice abatere constatată trebuie să fie urmată de modificarea diagramei flux.

La alcătuirea diagramelor de flux se vor folosi următoarele simboluri (standardizate conform cerințelor ISO 9004) [11]:



Fluxul tehnologic trebuie să urmărească traseul materiilor prime începând cu punctul de intrare a acestora în unitatea de producție, de-a lungul procesului de fabricație, traseul semifabricatelor, al deșeurilor rezultate, al subproduselor până la produsul final.

Pe aceste trasee se vor identifica riscurile microbiologice, chimice și fizice potențial periculoase pentru siguranța produselor de panificație.

Fiecare etapă a procesului, fie că este principală sau secundară, trebuie analizată și descrisă în detaliu având în vedere:

- ❖ intrările de materii prime, materiale auxiliare, ambalaje, substanțe de igienizare, materiale de întreținere etc.;
- ❖ condiții de transport pentru materii prime, semifabricate și produs final;
- ❖ metode de procesare (manuală/mecanică);
- ❖ echipamentul utilizat (utilaje, ustensile);
- ❖ timpi și temperaturi de procesare, de menținere; umidități;
- ❖ traseele deșeurilor, ale subproduselor valorificabile sau nu.

Identificarea și analiza pericolelor pentru siguranța alimentului

Principiul unu al HACCP este „Analiza pericolelor” constă în acțiunea de determinare a pericolelor potențiale biologice, chimice și fizice care ar putea afecta siguranța pâinii și a produselor de panificație, respectiv sănătatea consumatorilor. Acest principiu constă în efectuarea analizei riscurilor. Etapa de analiză a pericolelor poate fi divizată în:

- Identificarea pericolelor/riscurilor
- Analiza pericolelor/riscurilor.

Pentru **identificarea pericolelor**, echipa de lucru, din cadrul întreprinderii, poate utiliza metoda „Brainstorming”, „Panelul de experți” sau diagrama cauză efect (figura 2). Pe baza datelor anterioare și diagramei flux, vor fi anticipate pericolele care pot apărea în timpul procesului de producție. Analiza fiecărei etape, precum și identificarea pericolelor fiecărei etape, poate duce la obținerea unei liste de pericole potențiale, posibile la fiecare etapă a procesului [11].

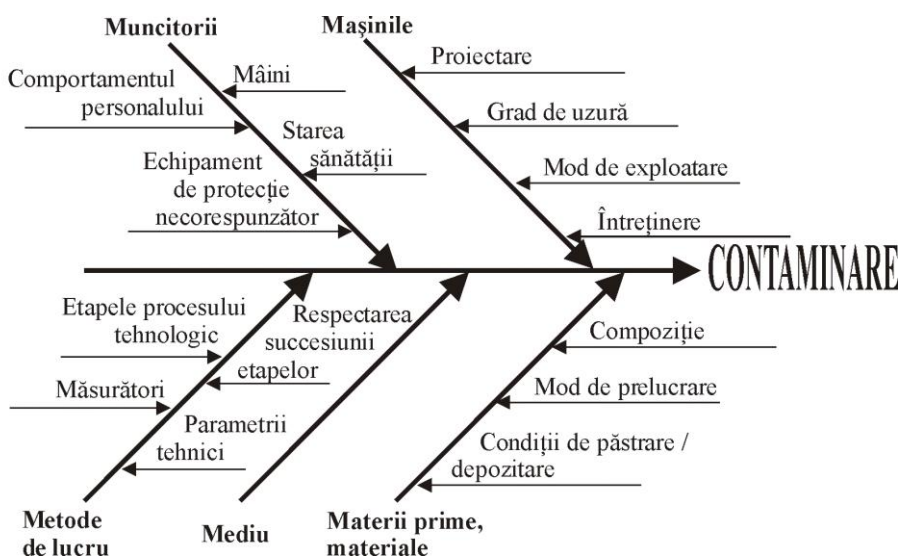


Figura 2. Diagrama cauză – efect (Ishikawa)

Pe parcursul desfășurării etapei date, echipa de lucru nu trebuie să se limiteze doar la probabilitatea de apariție a riscului sau potențialul acestuia de a cauza maladii. Toate riscurile potențial semnificative trebuie să fie examinate. În cazul întreprinderii de panificație, cele mai frecvente pericole sunt pericolele biologice, chimice și cele fizice.

Pericolele biologice sunt reprezentate de microorganisme vii care pot face produsele alimentare nesigure pentru consum. Pericolele biologice pot fi: bacteriene, virale și parazitologice [5,p.15]. Identificarea pericolelor biologice la procesele de producere care sunt luate în considerație este o sarcină dificilă și importantă, care necesită toată experiența pe care o poate oferi echipa de lucru. De exemplu: temperatura optimă de dezvoltare a *Stafilococcus aureus* 6,6 – 45,5°C, *Escherichia coli* 25 - 37 °C, *Salmonella typhi* și *paratyphi* 6 - 8 °C [11].

Pericolele chimice pot fi rezultatul unui fenomen care are loc în mod natural în produsele alimentare sau care poate să apară în timpul prelucrării produselor. Substanțele chimice dăunătoare sunt asociate cu unele boli cauzate de produsele alimentare sau alte boli cronice [11].

A doua treaptă în realizarea analizei riscurilor constă în **identificarea măsurilor preventive** care ar putea fi utilizate pentru monitorizarea fiecărui risc în parte. Analiza pericolelor include următoarele faze:

- identificarea riscurilor asociate produselor de panificație și/sau ale specialităților de panificație în toate stadiile procesului tehnologic;
- evaluarea probabilității de apariție a acestor riscuri și a importanței acestora;
- identificarea măsurilor preventive necesare pentru a ține sub control aceste riscuri.

În această etapă pot fi utilizate diferite forme de monitorizare a pericolelor asociate pâinii. Tot în această etapă, echipa de lucru trebuie să documenteze analiza riscurilor și deciziile luate. O modalitate eficientă pentru documentarea deciziilor în timpul analizei riscurilor este utilizarea unei fișe de analiză a riscurilor.

Literatura de specialitate propune câteva fișe de analiză a riscurilor care pot fi modificate în dependență de necesități.

Stabilirea punctelor critice de control

Următorul pas, constă în identificarea punctelor critice de control ale procesului. În această etapă se utilizează pe larg controlul pentru a preveni sau elimina un pericol ce poate fi redus la un nivel acceptabil.

Pentru fiecare risc identificat privind siguranța producției de panificație care poate apărea, trebuie identificate acțiuni preventive. Aceste acțiuni trebuie aplicate în cadrul procesului de producție, la momentul potrivit.

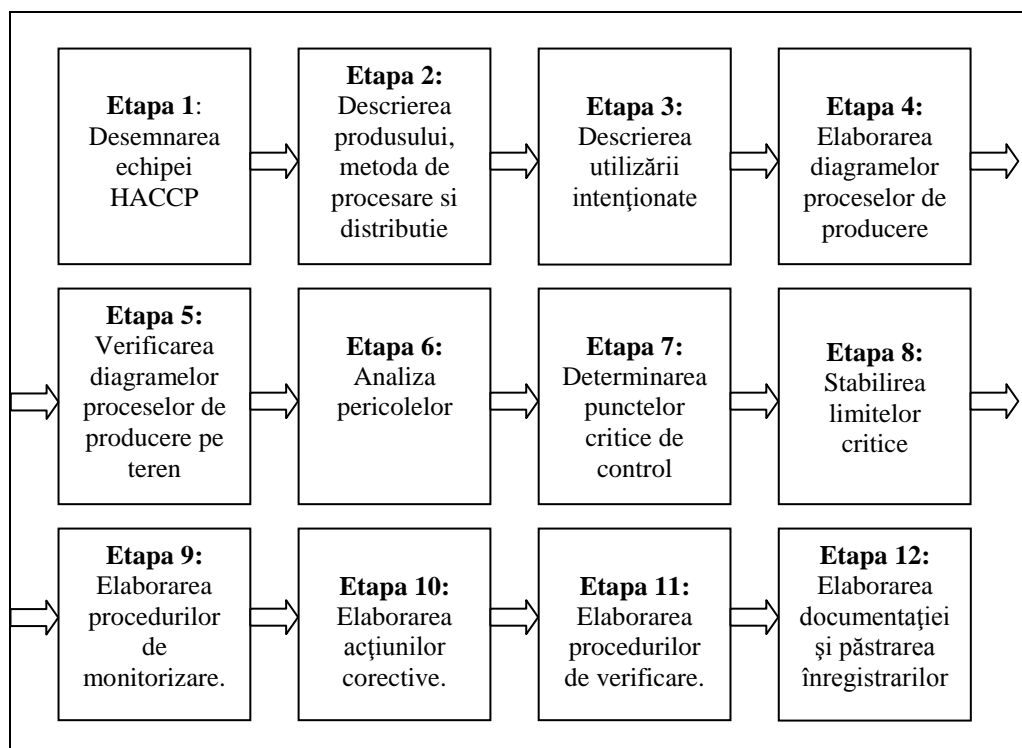
Planul HACCP

În scopul elaborării unui sistem HACCP, echipa de lucru va întocmi un plan, care va conține următoarele etape (figura 3).

Unele din aceste etape au fost descrise anterior, iar unele vor fi tratate în continuare.

Proceduri de sistem

Procedura reprezintă modalitatea specifică de desfășurare a unei activități [12, p.5]. Ea este prezentată în scris, de aceea mai poartă numele de procedură scrisă sau documentată. Procedura se referă la: activități individuale; activități grupate pe domenii; elementele sistemului calității.



Sursa: adaptat de autor după Cumpanici A. [5, p. 10].

Figura 3. Etapele planului HACCP

În general, procedura documentată este compusă din următoarele elemente:

- Scopul și domeniul de aplicare a procedurii;
- Ce trebuie făcut și de către cine;
- Când, unde, cum trebuie procedat;
- Ce fel de materiale, echipamente, documente trebuie utilizate;
- Cum trebuie activitatea specificată și ținută sub control [8, p.230].

În cadrul standardelor familiei ISO, documentația de bază utilizată în timpul implementării unui sistem de management al calității este reprezentată prin procedura sistemului calității. Aceasta descrie obiectivele și modul de desfășurare a diferitor activități cu referire la calitate, precum responsabilitățile și relațiile dintre persoanele care coordonează, efectuează și activitățile întreprinderii.

Totodată, este oportun de menționat faptul că standardul ISO 9001 prevede elaborarea obligatorie a șase proceduri documentate:

4.2.3. *Controlul documentelor;*

4.2.4. *Control înregistrărilor calității;*

8.2.2. *Auditul intern;*

8.3. *Controlul produsului neconform;*

8.5.2. *Acțiuni corective;*

8.5.3. *Acțiuni preventive.*

Detalierea procedurilor, care fac parte din sistemul de management al siguranței alimentare, trebuie să corespundă nivelului de complexitate a activităților, metodelor folosite și calificarea necesară a personalului implicat în realizarea activităților.

Proceduri operaționale / instrucțiuni de lucru / formulare

Procedurile operaționale au o formă scrisă și precizează obiectivele și finalitățile așteptate ale diferitelor activități cu incidență asupra calității. Ele trebuie astfel elaborate și administrate, încât să permită ținerea sub control a tuturor acestor activități (exemple: procedură de selectare a furnizorilor; procedură de achiziționare a materiilor prime, ingredientelor, ambalajelor, pieselor de schimb etc.; procedură de mentenanță (întreținere); controlul echipamentelor de măsurare și monitorizare; procedură de instruire; procedură de asigurare a apei; procedură de combatere a dăunătorilor; procedură de identificare și trasabilitate etc.;).

În momentul elaborării unei asemenea proceduri, echipa de lucru trebuie să respecte următoarele etape [10, p. 354-355]:

- descrierea fiecărei activități din cadrul compartimentului în cauză, prin completarea fișelor distribuite lucrătorilor implicați în activitățile respective;
- analiza fișelor de către șeful compartimentului;
- elaborarea proiectului de procedură pentru activitățile respective, eliminându-se disfuncționalitățile identificate;
- examinarea proiectului de procedură de către echipa de redactare a documentelor sistemului calității, în raport cu cerințele referențialului stabilit, proiectul fiind retrimis celor care l-au elaborat, împreună cu constatările făcute;
- reanalizarea proiectului de procedură de către personalul compartimentului și eliminarea neconformităților constatate;
- definitivarea procedurii de către echipa de redactare și aprobarea acesteia.

Informațiile și îndrumările, la nivelul locurilor de muncă, sunt furnizate muncitorilor sau operatorilor de **instrucțiunile de lucru**. Aceste documente au rolul de a prezenta modul cum trebuie să se desfășoare o anumită activitate la un anumit loc de muncă, precum și nivelul de calitate ce trebuie obținut, iar redactarea lor trebuie realizată în termeni simpli, clari și fără ambiguități, astfel încât să poată fi înțelese de muncitorii cu un nivel limitat de cunoștințe. De exemplu: instrucțiuni pentru cernere; încălzirea apei tehnologice; emulsionarea drojdiei; dizolvarea sării; frământarea aluatului; modelare; dospire; coacere; răcire; ambalare etc.

Manualul sistemului

Manualul Sistemului de Management al Siguranței Alimentare prezintă documentul prin care se descrie metodologia utilizată de întreprindere, în scopul respectării prevederilor standardului ISO 22000, servind ca bază de referință în implementarea și menținerea sistemului.

Elaborarea Manualului Sistemului de Management al Siguranței Alimentare va permite obținerea următoarelor avantaje:

- facilitarea înțelegerii unitare a politicii calității;
- asigurarea coerenței politicii calității și a obiectivelor generale ale întreprinderii în domeniul calității cu cele compartimentale;
- facilitarea realizării obiectivelor calității, prin definirea structurii organizatorice și a responsabilității diferitelor entități funcționale, privind realizare și îmbunătățirea calității;
- îmbunătățirea comunicării în interiorul organizației, prin delimitarea canalelor verticale și orizontale de comunicare, referitoare la problemele calității;
- 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 calității și facilitarea conștientizării acestuia în ceea ce privește impactul propriei activități asupra calității produsului finit;
- asigurarea accesului imediat la documentele sistemului calității și facilitarea gestionării acestora [8, p. 226].

Manualul sistemului poate să conțină următoarele elemente:

- Politică întreprinderii în domeniul calității;
- Responsabilitățile, autoritatea și relațiile dintre persoanele care coordonează, efectuează sau analizează activitățile care au incidență asupra calității;
- Procedurile și instrucțiunile sistemului calității;
- Dispozițiile referitoare la analiza, ținerea la zi și administrarea manualului sistemului.

Standardul ISO 10013 conține o serie de recomandări privind elaborarea manualului calității, de aceea propunem în continuare structura și conținutul manualului sistemului pentru întreprinderea „X” din domeniul panificației (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).

Tabelul 2

Structura manualului sistemului de management al siguranței alimentare a întreprinderii „X”

Structura	Conținut
Capitolul I: Introducere	<ul style="list-style-type: none"> - Declarația directorului întreprinderii „X” cu privire la asigurarea calității producției de panificație - Prezentarea politicii în domeniul siguranței alimentare 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 de calitate - Atribuirea responsabilităților referitoare la calitate
Capitolul III: Sistemul calității	<ul style="list-style-type: none"> - Obiectivele politice și strategice în domeniul calității - Documentele sistemului calității - Elaborare și gestiunea manualului sistemului
Capitolul IV: Responsabilitățile în domeniul calității	<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilitățile și atribuțiile directorului întreprinderii - Responsabilitățile și atribuțiile directorului calitate - Responsabilitățile și atribuțiile șefului compartimentului calitate - 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 oferite	<ul style="list-style-type: none"> - Prezentarea serviciilor oferite - Caracteristica de calitate ale apei potabile - Ciclul de producție - Beneficiarii și cantitățile oferite
Capitolul VIII: Realizarea producției	<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 calității	<ul style="list-style-type: none"> - Asigurarea resurselor și mijloacelor pentru auditul calității - Documentele auditului - Dosarul auditului, programul anual al auditului etc.
Capitolul X: Anexe	

Sursa: [9, p. 93]

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

Tabelul 3

Antetul de pagină a manualului sistemului

Întreprinderea „X”	Manualul Sistemului de Management al Siguranței Alimentului	Pagina / Ediția / Revizia
CAPITOLUL I – INTRODUCERE		

Sursa: [9, p. 93]

Etapa 5: Instruirea proprietarilor de proces / șefi departamente. După cum reiese din practica internațională, această etapă este foarte importantă, deoarece fără participarea personalului nu se va reuși implementarea cu succes a sistemului de management.

Instruirea personalului este necesară deoarece, în majoritatea cazurilor se observă o rezistență din partea lor. Pentru a nu ajunge în această situație, conducerea întreprinderii trebuie să asigure următoarele premise:

- informarea personalului despre intenția de implementare a unui sistem de management al calității;
- dezvoltarea și promovarea inițiativei personalului în domeniul calității;
- diminuarea rezistenței personalului la schimbare;
- implicarea personalului în realizarea schimbărilor.

Următorul pas, este stabilirea și atribuirea responsabilităților, în domeniul calității, șefilor de departamente. Persoanelor cărora li s-au atribuit responsabilități trebuie să dea dovadă de competență, în caz contrar ele trebuie instruite.

Instruirea șefilor de departamente se va organiza după anumite etape:

- definirea obiectivelor și stabilirea strategiei de instruire;
- atribuirea responsabilităților;
- pregătirea programelor și materialelor de instruire;
- livrarea;
- evaluarea rezultatelor instruirii.

Aceste premise, precum și asigurarea competențelor necesare șefilor de departamente pentru implementarea sistemului de management sunt menționate în manualul sistemului de management.

Etapa 6: Implementarea operațională a sistemului. Această etapă se suprapune cu etapa anterioară și prevede:

- implicarea tuturor angajaților în procesul de implementare;
- aplicarea documentelor Sistemului de Management în practica de fiecare zi;
- actualizarea și îmbunătățirea permanentă a documentelor sistemului de management.

Dacă producătorii de produse de panificație vor da dovadă de flexibilitate pentru a răspunde la cerințele populației, atunci implementarea Sistemului de Management al Siguranței Alimentului nu va întâlni obstacole serioase. În caz contrar, este necesară o schimbare radicală a atitudinii, comportamentului managementului și motivării personalului.

Dintre factorii-cheie ai unui Sistem de Management menționăm:

- necesitatea implicării totale a conducerii și angajarea personalului la toate nivelele ierarhice;
- concentrarea asupra satisfacerii clienților interni și externi;
- implicarea întregului lanț client / furnizor / subcontractat în îmbunătățirea calității;

- promovarea lucrului în echipă, respectul față de individ și recunoașterea meritelor, stimularea entuziasmului și competiției, motivarea personalului;
- utilizarea metodelor și tehnicilor statistice în luarea deciziilor;
- generarea și menținerea unui sistem de îmbunătățiri continue, ce ar asigura o eficiență mai înaltă.

În vederea implementării unui Sistem de Management al Siguranței Alimentului eficient, pentru producătorii de produse de panificație, se recomandă o perioadă de 12-18 luni.

Etapa 7: Verificarea și validarea sistemului. Validarea este etapa inițială în cadrul căreia se testează și se revizuieste planul. Activitățile selectate în timpul lucrului de la etapele preliminare și principiile HACCP, trebuie verificate în mod repetat și prezentate pentru a preveni sau controla riscurile identificate „real în companie”. La această etapă, pot fi efectuate în mod eficient încercările microbiologice sau a reziduurilor, pentru a verifica dacă procesul se află sub control și dacă produsele realizate sunt acceptabile. Astfel de încercări oferă dovezi evidente privind eficiența tehnicilor și metodelor adoptate de către companie pentru a controla riscurile și sunt nu numai teoretic efective dar și practic pot fi utilizate în cadrul companiei.

Verificarea continuă asigură faptul că planul HACCP funcționează în mod eficient zi de zi. Acest tip de verificare include astfel de activități cum ar fi: calibrarea instrumentelor de monitorizare, supravegherea activităților de monitorizare și a acțiunilor corective, și revizuirea înregistrărilor HACCP pentru a fi sigur că sunt efectuate și menținute conform planului.

Frecvența verificării depinde de activitatea întreprinderii, frecvența monitorizării, acuratețea angajaților, numărul devierilor depistate pe parcursul activităților și de riscurile asociate. Procedurile de verificare includ: auditurile HACCP și înregistrările acestuia; inspectarea operațiunilor; confirmarea faptului că PCC sunt menținute sub control; validarea limitelor critice; revizuirea devierilor și a condițiilor produselor; acțiuni corective întreprinse vizavi de produsul respectiv.

Frecvența verificării va influența considerabil numărul verificărilor repetitive sau a rechemărilor necesare, în cazul în care va fi detectată o deviere ce va depăși limitele critice [5, p. 20].

Etapa 8: Audit intern. În contextul implementării sistemului de management al calității, auditul este instrumentul esențial pentru realizarea obiectivelor prestabilite ale întreprinderii.

Auditul calității reprezintă o examinare periodică a activităților și rezultatelor referitoare la calitate, care este planificat și programat în funcție de specificul activităților. Scopul principal al auditului intern este de a evalua acțiunile corective necesare pentru eliminarea deficiențelor și posibilităților de îmbunătățire a sistemului în cadrul organizației.

Acest tip de audit reprezintă o combinație între auditul produsului, procesului și sistemului calității.

Auditul intern poate fi realizat în următoarele moduri:

- **pe orizontală** – se selectează o secție sau un compartiment și se controlează toate procedurile implementate în cadrul lor;
- **pe verticală** – se alege o procedură și se verifică funcționarea acesteia în toate secțiile sau compartimentele tangente;
- **mixtă** – în cadrul acesteia se folosesc cele două tipuri menționate.

Cea mai optimală variantă este cea mixtă, care permite efectuarea unui control mai amănunțit și evidențierea multiplelor neconfomități existente.

Etapa 9: 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 bugetul acestora este foarte mic, dar aceste cheltuieli sunt relativ mari. În vederea stimulării practicii de certificare a unui sistem de management, la nivel național funcționează proiectul finanțat de către Banca Mondială care achită 60% din cheltuielile de certificare, iar întreprinderea 40%.

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.

Certificarea sistemului calității reprezintă *atestarea de către organismul de certificare, a conformității acestuia cu un standard de referință din familia ISO sau echivalentele acestora.*

Certificarea sistemului calității presupune, de regulă, parcurgere următoarelor patru etape:

- **Pregătirea auditului** de certificare;
- **Examinarea documentelor** sistemului calității;
- **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 calității

Întreprinderea solicitantă va transmite organismului de certificare documentele sistemului calității, care vor fi examinate de către auditorul șef. Rezultatele controlului documentar vor fi cuprinse în „*Raportul privind examinarea documentelor sistemului calității*”, 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 [15]. 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 calității întreprinderii.

În cazul în care auditul are un rezultat pozitiv, în timp de 4-6 săptămâni întreprinderea obține certificatul de implementare a Sistemului de Management al Siguranței Alimentare și încheie un contract cu firma un contract, în care sunt precizate condițiile de efectuare a auditurilor anuale de supraveghere și a auditului de reînnoire.

Etapa 10: 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 11: 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 calității, precum și audituri de secundă parte (la furnizori);
- Asistență în pregătirea și realizarea analizei sistemului de management al calității, la nivelul conducerii organizației;
- Asistență pentru pregătirea auditurilor de supraveghere ce vor fi efectuate de către organismul de certificare.

Eficiența sistemului poate fi dovedită de:

- produsul finit sigur la care analizele microbiologice și fizico–chimice să nu semnaleze contaminanți periculoși în afara limitelor maxime stabilite;
- lipsa reclamațiilor;
- creșterea solicitării produsului pe piață;
- acțiuni corective puține.

Mentținerea în funcțiune a sistemului pentru siguranța produselor de panificație proiectat și implementat este asigurată dacă se planifică o derulare a principalelor acțiuni ale sistemului. Comunicarea este un factor important în buna conducere a sistemului HACCP, pentru că astfel se asigură o legătură permanentă între toate compartimentele implicate în acțiunea de implementare, precum și între acestea și echipa HACCP și, ulterior, pe parcursul funcționării sistemului. Orice aspect care iese în afara celor stabilite prin programul HACCP poate fi comunicat, analizat și luat în considerare astfel încât să nu fie perturbată funcționarea sistemului.

Implementarea sistemului HACCP reprezintă un efort enorm, care necesită o atenție deosebită asupra unor factori de risc ce pot împiedica succesul acțiunii întreprinse.

BIBLIOGRAFIE:

1. Reglementări europene

1. Cartea Albă pentru siguranța alimentelor, Comisia Comunității Europene. Bruxelles 12.01.2000
2. Reglementarea 852 /29.04.2004 cu privire la igiena produselor alimentare.
3. Reglementarea 178/2002/ CE cu privire la principiile generale și cerințele legii alimentelor, la stabilirea Autorității Europene pentru Siguranța Alimentelor și procedurile în materie de siguranța alimentelor.

2. Manuale, monografii, articole

4. Ciobanu E. Certificarea sistemelor calității în Germania(II). În: Standardizarea, 1994, nr.5, p. 4-5.
5. Cumpanici A. Ghid privind principiile și analiza riscurilor punctele critice de control (Haccp). Pentru industria fructelor și legumelor din Moldova. Chișinău: USAID, 2006. 38p.
6. Cupcea V. Sporirea eficienței activității întreprinderilor de confecții prin implementarea managementului calității. Teză de doctor în economie . Chișinău, 2007, 156p.
7. Juran J. și alții. Calitatea produselor. București: Editura Tehnică, 1973
8. Olaru M. Managementul calității. Ediția a II revizuită și adăugită. București: Editura Economică, 1999. 504p.
9. Todos I., Particularitățile managementului calității serviciilor publice locale de aprovizionare cu apă potabilă și canalizare. Teză de doctor în economie. Chișinău, 2009, 145p.
10. Teodoru T. Asigurarea calității, îndrumar metodologic, vol. I-II, În: Supliment la revista „Tribuna economică”, București, 1993, p. 354-355.
11. ANAMOB NEWS, publicație bilunară a Asociației Naționale a Industriilor de Morărit și Panificație din România.
12. Standardul ISO 9001:2008 „Sisteme de management al calității. Cerințe”
13. Standardul ISO 9000:2005 „Sisteme de management al calității – Aspecte fundamentale și vocabular”
14. Standardul ISO 9001:2008 „Sisteme de management al calității. Cerințe”
15. Standardul ISO 10011-1:1994, „Ghid pentru auditare”.
16. <http://www.iso.org> - site-ul Organizației Internaționale de Standardizare
17. <http://www.pegas.ro> – site-ul firmei de consultanță – PEGAS - Sisteme de Management.

REȚELE ȘI A MIJLOACE DE TRANSPORT ÎN DEZVOLTAREA TURISMULUI – ASPECTE GENERALE

**Vasile Maxim dr.conf.univ ,
Oleg Buga dr.hab. prof. univ.
Universitatea de Stat din Tiraspol**

***Abstract:** In this article we describe the impact of the transportations and transport network on tourism development. Tourism activity in general, developing vital social phenomenon - the economic, witnessed qualitative and quantitative structural changes in the development of transport networks and, as fundamental support expansion and enhancement of natural and human tourism resources. It is researched the activity of different types of transport and its impact on tourism.*

Activitatea turismului în general de la apariție ca fenomen indispensabil social – economic, a cunoscut modificări structurale calitative și cantitative în contextul dezvoltării rețelelor și a mijloacelor de transport, ca suport fundamental în extinderea și valorificarea resurselor turistice naturale și antropice.

Sub aspect retrospectiv, aplicând metoda de cercetare evolutiv – istorică, rețelele de transport în general și mijlocele de transport în particular sau dezvoltat în strânsă legătură cu necesitățile omului de a călători în interes comercial, de cunoaștere a noilor resurse sau zone atractive de odihnă sau în scopuri de pelerinaj etc.

Apariția, dezvoltarea și extinderea statelor lumii în cadrul diferitor civilizații fluviale, încă din antichitate au fost în strânsă dependență și interdependență de calitatea infrastructurii rețelelor și a mijloacelor de transport utilizate. Se modifică astfel rețelele de transport rutier prin amenajarea cu îmbrăcăminte dură, semne de circulație cu marcarea distanțelor și a punctelor de reper pentru călători, prezența locurilor de popas și odihnă etc.

Cei mai buni meseriași sub acest aspect au fost romanii, care s-au remarcat prin construcții de drumuri, apeducte, viaducte, unele care sau păstrat și până în prezent. Un aport deosebit în vederea accesului spre zonele atractive a servit utilizarea mijloacelor de transport terestru, cum au fost trăsurile, adaptate pentru distanțele lungi, trase de cai ce se schimbau la un interval de timp pe o anumită distanță.

În urma revoluției industriale din Marea Britanie, odată cu apariția motorului cu aburi, inovația în cauză își lasă o amprentă semnificativă în dezvoltarea călătoriilor de ordin turistic, prin utilizarea noului mijloc de transport - locomotiva și căile ferate. Astfel Thomas Cook, în anii 1840-1860, printre primii încearcă destul de reușit să organizeze activitatea turistică cu utilizarea noului mijloc de transport, în scopuri comerciale, atât la nivelul Marii Britanii, cât și la nivelul altor state, unde antrenează fluxuri imense de călători prin intermediul agenției sale, în vederea vizitării unor expoziții industriale sau de artă. Exemplu în cauză este preluat și de către alți întreprinzători ai timpului respectiv din cadrul statelor Scandinave, Germaniei, Austriei, Franței etc.

Acest mijloc de transport înregistrează priorități semnificative nu numai la capitolul viteză, dar și la capitolul comoditate și siguranță pentru călători de asemenea accesul spre noi resurse turistice amplasate spațial – geografic la distanțe impunătoare la nivel local, regional sau continental. Categoria de transport feroviar favorizează pentru călători, depășirea unor impedimente climatice, cum ar fi căderile de precipitații, la fel și depășirea obstacolelor orografice prin construcțiile de tuneluri etc.

Importanța acestui mijloc de transport rezidă și în faptul, că unele state intracontinentale indirect obțin accesul spre mare prin conexiunea la rețelele de căi ferate a statelor maritime, care în ultimă instanță favorizează creșterea fluxurilor de călători spre zonele atractive de acest gen. Exemplu elocvent a servit călătoriile oferite de către Orient Expres, având ca puncte de reper o serie de state din Europa Occidentală, Centrală, Balcanică la fel și state din cadrul Asiei. În afară de extinderea călătoriilor turistice specializate în domeniul existenței magistralelor la nivel internațional, prin includerea de noi state atractive sub aspectul valorificării și cunoașterii de noi resurse turistice, mijlocul în cauză, înregistrează și anumite impedimente de ordin tehnic.

Astfel, existența diferitor ecartamente de cale ferată din cadrul anumitor state, provoacă staționări obligatorii pentru călători, care se reflectă în timp. Marea majoritate a statelor din Europa de vest sunt adaptate la un ecartament de 1435 de mm, pe când unele din cadrul Europei de Est și Sud Est la ecartamentul de 1525 de mm. Fenomenul în cauză este caracteristic și pentru o serie de state din cadrul Asiei.

Mijlocul de transport maritim și fluvial cunoaște schimbări calitative odată cu substituirea treptată a navelor cu pânză cu cele motorizate, ce au un impact pozitiv în ale creșterii fluxurilor de călători la nivel intercontinental, prin utilizarea vapoarelor de tip croaziere –un nou tip de specializare în domeniul turismului maritim, care denotă o creștere semnificativă a atracției spre noi zone și resurse turistice la nivel mondial. Construcția și darea în exploatare a canalelor maritime ce a urmărit reducerea distanțelor spre anumite zone atractive sub aspect comercial în general și de cunoaștere a resurselor și zonelor de agrement turistic în particular, favorizează creșterea accesului de călători prin aceste spații cum ar fi Canalul de Suez, Panama etc.

Apariția mijlocului de transport auto încurajează dezvoltarea turismului individual și de grup la nivel național și internațional, care de fapt reprezintă o provocare pentru transportul feroviar în sensul reducerii semnificative a numărului de călători, prin faptul că noul mijloc devine mai dinamic, sporind accesul direct spre anumite zone atractive din punct de vedere turistic. Rețelele de transport auto sunt amenajate și modernizate la nivelul accesului călătorilor pe parcursul distanțelor la anumite forme de cazare și aprovizionare cu accesoriile necesare.

Odată cu creșterea numărului de mijloace de transport auto, mai cu seamă în a două jumătate a secolului XX, se depistează și efectele negative provocate sub aspectul poluării mediului înconjurător, în urma consumului de carburanți și eliminării gazelor de eșapament și a substanțelor toxice, ce au un impact adesea dezastruos asupra componentelor naturale și antropice. Smogul fotochimic, înregistrat în cadrul unor state dezvoltate, impune anumite rigori de ordinul limitării accesului acestui mijloc de transport în cadrul unor zone de agrement turistic, la fel și prin aplicarea unor

mecanisme financiare de creșterea taxelor ecologice în vederea reducerii surselor de poluare, la fel și a zgomotului și nu în ultimă instanță a accidentelor rutiere, care pot provoca daune irecuperabile.

Activitatea transportului aerian în scopul dezvoltării și extinderii fluxurilor turistice, preponderent internaționale, înregistrează aspecte pozitive prin impunerea în ultima perioadă de timp, a unor condiții atractive la nivel de gestionarea călătoriilor la prețuri accesibile, spre zone atractive turistice amplasate spațial geografic, la distanțe mari.

turistică la nivel național, regional și internațional, prin prisma utilizării diferitor mijloace de transport, este în strânsă dependență de situația economică la nivel macro sau monoeconomic. În această ordine de idei, declanșarea unor recesiuni sau crize economice de tipul celei din perioada interbelică sau a celei de astăzi, direct afectează și activitatea transportului cu impact decisiv și asupra turismului.

Oscilația prețurilor la carburanți la nivel mondial, provoacă anumite disfuncționalități de ordin financiar cu repercusiuni negative asupra activității mijloacelor de transport ce sunt dependente și interdependente de sectorul serviciilor de turism.

Criza financiară mondială provoacă efecte de „domino” ramurii turismului sub toate aspectele, afectând în general stagnarea călătoriilor pentru statele emițătoare sau receptoare de fluxuri turistice, a căror creștere a PIB este dependentă de această specializare internațională.

Ieșirea din acest impas presupune aplicarea unei politici economice și financiare coerente la nivel global, prin implicarea organismelor internaționale de resort (OMT, FMI, OMC etc.) în vederea depășirii crizei, prin dezvoltarea durabilă și utilizarea rațională și a resurselor și infrastructurii turistice la nivel global.

BIBLIOGRAFIE:

1. Alexandru Păcuraru, Geografia Turismului Internațional, Cluj – Napoca, România 2005.
2. Alexandru Păcuraru, Geografia Economiei Mondiale, Cluj – Napoca, România 2006.
3. Pompei Cocean, Geografia Turismului, Cluj – Napoca, România 2004.

MANAGEMENTUL STRATEGIC - PRIN PRISMA ABORDĂRILOR TEORETICE

Doga Valeriu

dr. hab., prof. univ.

cercetător științific principal al IEFS

Șeptelici Viorica drd.,

cercetător științific al IEFS

Abstract: *Strategic management is a process by which managers formulate and implement strategies to optimize the strategic point of view of achieving a goal, in certain circumstances, internal and external data. Presentation of the organization's strategy, mission and objectives with a plan is the strategy of the organization. For developing and implementing this strategy has an important role a particular aspect of strategic management function called forecasting.*

Key words: *strategy, strategic management, organization, strategic planning.*

Cuvinte cheie: *strategie, management strategic, organizație, planificare strategică.*

Introducere

Modernizarea societății moldovenești a impus o nouă viziune asupra economiei. Acest fapt a dus la regândirea unor instrumente de construcție a viitorului care să înlocuiască planul de stat ca element de direcționare a managementului firmei. În acest context apare tendința de studiu a unui domeniu managerial nou în Republica Moldova – *managementul strategic*.

Managementul strategic reprezintă o abordare sintetică integratoare a tuturor domeniilor managementul, indiferent de modul în care el este segmentat la nivel teoretic. La acestea se mai adaugă numeroase alte domenii conexe, care oferă cunoștințe necesare în abordarea strategiei.

În managementul strategic, ca și în managementul general, SUA dețin, prin natura dezvoltării economice, o poziție predominantă recunoscută atât în Europa, cât și în Japonia. În SUA au apărut majoritatea marilor teorii, experiențe și studii de referință, autori, cărți și reviste de specialitate. În bună măsură, teoria, este firesc ca cea mai mare parte a exemplelor și studiilor de caz disponibile didactic să provină tot din SUA, deși ultimii zece-douăzeci de ani au adus în prim plan și organizații europene și japoneze.

Managementul strategic sintetizează un ansamblu de concepte reflectate în sute de cazuri, fiecare caz reprezentând trăsături individualizate, dar și trăsături comune pentru o clasă dată. Cunoașterea experienței altor țări, implică o economie relativă de resurse prin evitarea unor abordări care s-au dovedit deja predate. [3]

Preponderența teoriei în defavoarea unor prescripții care să poată fi utilizate în practică este evidentă. Recomandările care se fac sunt vagi, generale și dificil de

operaționalizat. Dacă ar putea fi totuși operaționalizate, procesul ar fi atât de laborios și costisitor în ceea ce privește timpul și banii încât efectele ar fi discutabile.

Contextul teoretic al strategiei

Strategia are ca fundament o înțelegere profundă și atentă a rațiunii pentru care există și funcționează o organizație, modul în care aceasta poate produce plusvaloare economică imediat cuantificabilă sau poate asigura un cadru adecvat desfășurării activităților proprii alături de și împreună cu grupul larg al deținătorilor de interese.

În acest context, conceptul fundamental – *strategia*, sugerează o abordare globală a organizației pe o perioadă lungă de timp. În mod firesc pot apărea nedumeriri asupra utilității unei astfel de abordări și, implicit, asupra unei astfel de viziuni într-un context de mare incertitudine și instabilitate, cum este economia a unei țări din estul Europei.

Dacă termenul management s-a bazat pe utilizarea curentă într-un context în care semnifică „conducere”, termenul „strategie” necesită un studiu mai atent.

Termenul „*strategie*” are o istorie multimilenară. „Strategos” era titlatura unuia din cei zece magistrați supremi aleși pentru un an în Atena antică. Apoi a dobândit semnificația „general”, cu referire la rolul de conducător de armată în unele orașe-stat ale Greciei antice (în greacă veche *stratos* – armată, iar *egos* - conducător). [3]

Utilizat pentru prima dată pentru a defini „arta războiului” în China antică, în urmă cu circa 2500 de ani de către Sun-Tzu, termenul nu le-a fost străin nici istoricilor antici Tucidide și Xenofon, sau împăratului roman Cezar. De altfel, în antichitatea greacă, termenul se folosea încă referitor la rolul comandantului unei armate. Excepția a fost reprezentată de „secolul lui Pericle” (cca 400-500 î.H.), când termenului i s-a atribuit și sensul de abilitate de conducere și administrativă, putere și convingere prin oratorie. Un secol mai târziu, în timpul lui Alexandru Macedon (cca 330-300 î.H.), strategia se referea la abilitatea desfășurării forțelor pentru a copleși dușmanul și a putea crea un sistem unitar de guvernare în imensul, dar efemerul său imperiu.

În evul mediu renescentist (secolele XV-XVI) Niccollo Machiavelli și Andrea Montecuccoli au folosit în operele lor literare acest termen, în scopul evidențierii pregătirilor pentru planificarea și realizarea planurilor unora dintre personajele lor.

Școala franceză a preluat creator acest concept și l-a dezvoltat, strategia redevenind preocuparea pentru reușita unei acțiuni militare ofensive (Maurice de Saxe, Puysegur, Turpin de Crisse, Mazeroy, Conte de Guibert). Îl amintim aici și pe Karl von Clausewitz, strategul binecunoscut al lui Napoleon Bonaparte.

În a doua parte a secolului al XX-lea, termenul a fost „redescoperit” de Mao Tze Dong, care a conceput o strategie de război revoluționar în cadrul unui război civil și de generalul Charles de Gaulle, cel care a condus Franța în timpul celui de-al doilea război mondial, devenit ulterior primul președinte al acesteia. Nu îi putem omite nici pe Iosif Visarionovici Stalin și Adolf Hitler, cărora „strategia” le-a furnizat instrumentele pentru a-și desfășura fiecare propriul război. Pentru primul, scopul războiului era obținerea unei păci avantajoase, iar pentru cel de-al doilea, dominarea lumii de către rasa ariană. [1]

Astfel, din aceeași familie de cuvinte „stratego” înseamnă „*planificarea distrugerii inamicilor prin utilizarea eficace a resurselor*” (Desreumax, 1993), pentru

termenul modern „strategie” *apare logic sensul de „artă de a conduce un război”*. Termenul s-a încetățenit în vocabularul militar, iar pe măsură ce societatea s-a dezvoltat și a crescut în complexitate au apărut o serie de idei și concepte politico-militare care au format un corp coerent de principii strategice.

Principiile de bază ale strategiei politico-militare ale lumii antice le regăsim în dezvoltarea pe termen lung a marilor organizații contemporane – societăți comerciale (firme) sau alte tipuri de organizații (fundații, organizații religioase etc.), combinate cu elemente introduse de tehnologia actuală și sistemul prezent de valori. Este util de analizat prin comparație o bătălie sau campanie militară a lumii antice ori a primului război mondial cu dezvoltarea unei firme ca General Electric sau Honda. Analogiile sunt evidente și esențiale, deși diferența temporală este consistentă. [3]

În prezent termenul strategie se utilizează cu semnificații diferite, în funcție de domeniul de studiu. Spre exemplu:

- în domeniul militar – strategia se definește ca „*știință care se ocupă cu planificarea, organizarea și conducerea operațiilor militare într-un război*” sau „*arta de a folosi cu dibăcie toate mijloacele disponibile în vederea asigurării succesului într-o luptă.*” [9]
- în domeniul matematicii – ca element al teoriei jocurilor, este „*un plan complet: un plan care specifică ce opțiuni ca avea (jucătorul) în orice situație posibilă*” (von Neumann și Morgenstern, 1944).

Strategia este o poziție, un mod de localizare a organizației în ceea ce se cheamă „mediu înconjurător” în teoriile managementului.

Strategia realizează armonizarea mediului intern al organizației cu mediul înconjurător. Dacă „poziția” implică și ideea preselecției și a tendinței de ocupare a acestei în condițiile existente unui mediu competițional, cu posibilitatea confruntării sau cooperării într-o formă oarecare, atunci strategia poate fi percepută în termeni specifici „teoria jocurilor”. Noțiunea este definită ca „mare strategie” de către militari, „cultură” de către antropologi sau „ideologie” de către sociologi. Teoreticienii managementului fixează noțiunea în termeni ca „teorie a afacerii” sau „forță conducătoare” (în engleză driving force). Definiția pune accent pe ideea unei valori a organizației generate de suma membrilor acesteia, nu de către o persoană anume sau de către un lider cu o personalitate deosebită.

Potrivit noțiunii, **strategia** desemnăm *ansamblul obiectivelor majore ale organizației pe termen lung, principalele modalități de realizare, împreună cu resursele alocate, în vederea obținerii avantajului competitiv potrivit misiunii organizației.*

Astfel prin această definiție a strategiei rezultă trăsăturile sale definiției, obligatorii de întrunit:

- a) întodeauna strategia are în vedere, în mod explicit și implicit realizarea unor scopuri bine precizate, specificate sub forma de **misiune și obiective**. Obiectivele reprezintă fundamentul motivațional și acțiunea al strategiei, calitatea lor fiind determinată pentru performanțele viitoare ale organizației.

- b) Strategia vizează **perioade viitoare** din viața firmei, cel mai adesea 3-5 ani. De aici, și gradul ridicat de risc și incertitudine ce-i este asociat, cu toată gama consecințelor în procesul operaționalizării.
- c) Sfera de cuprindere a strategiei este **organizația în ansamblul său** – cel mai adesea – sau *părți importante ale acestora*. Chiar și atunci când se referă direct doar la anumite domenii – tehnic sau comercial, de exemplu – ea are la bază, de regulă, luarea în considerare a problemelor de ansamblul ale firmei.
- d) Conținutul strategiei se rezumă la elementele esențiale, concentrându-se asupra evoluțiilor majore ale firmei, indiferent că acestea reprezintă sau nu schimbări față de perioada anterioară. Firește, cel mai adesea, prin strategie se prevăd mutații tehnologice, comerciale, financiare, manageriale etc, de natură să asigure supraviețuirea și dezvoltarea firmei.
- e) Strategia se bazează pe abordare corelativă a organizației și mediului în care își desfășoară activitatea. Prevederile strategice au în vedere, în bună măsură realizarea unei interfețe cât mai eficiente între firmă și mediu, reflectată în performanțele organizației
- f) Indiferent dacă managerii ce o elaborează sun conștienți sau nu, strategia reflectă, într-o anumită măsură, interesele cel puțin ale unei părți a stakeholderilor. Volens-nolens, conținutul strategiei exprimă interesele proprietarului, managerilor, salariaților, clienților sau furnizorilor. Cu cât această reflectare este mai cuprinzătoare și mai puternică, cu atâta șansele de operaționalizare cu succes ale strategiei sunt mai mari.
- g) Prin strategie, se are în vedere prefigurarea unui comportament competitiv pentru organizației, pe termen lung, ținând cont atât de cultura firmei, cât și de evoluțiile contextuale. Aceasta reflectă cultura organizației care, așa cum arată Jerome Want, reprezintă convingerile componentilor unei organizații privind capacitatea evolutivă a grupului lor de a concura pe o piață, de a acționa pe baza sistemului respectiv de percepții. Cultura organizației se exprimă prin atitudinile, comportamentale, sistemului de convingeri, atașamentele, aspirațiile și valorile executanților și managerilor, manifestate în procesele de muncă. O strategie performantă proiectează un anumit comportament, care reflectă cultura organizației într-o abordare ameliorativă.
- h) Obținerea unei sinergii cât mai mari constituie întodeauna, așa cum a precizat pentru prima dată Igor Ansoof, scopul demersului de elaborare a strategiei. Expresia sa economică o constituie generarea unei valori adăugate cât mai substanțele, recunoscută prin cumpărare de către clienții firmei.
- i) Prin modul cum este concepută strategia este necesară să aibă în vedere și să favorizeze desfășurarea unui intens proces de învățare organizațională. Prin aceasta, se desemnează nu numai însușirea de noi cunoștințe de către salariații unei organizații, dar și transformarea lor în

noi abilități care se reflectă în comportamentele și acțiunile lor. Învățarea organizațională are în vedere – aspecte esențiale în planul implementării strategiei – capacitatea organizației de a sesiza schimbările în mediul în care operează și de a răspunde lor.

- j) La baza abordării strategiei de află principiul echifinalității. Potrivit acestuia există mai multe modalități sau combinații de resurse și acțiuni, prin care se poate asigura atingerea unui anumit obiectiv. În consecință, atât în elaborarea, cât și în implementarea strategiei, nu trebuie absolutizată o singură combinației. În funcție de variabile endogene și exogene implicate, se poate folosi una din mai multe combinații eficiente, prin care se realizează avantajul competitiv.
- k) Strategia este un rezultat al negocierii explicite sau implicite a stakeholderilor. Se recomandă o negociere distributivă, bazată pe descoperirea de multidimensiuni, care să nu fie complet opuse, ca urmare, se abandonează negocierea de tip câștig – pierdere, generatoare de conflicte închise sau deschise și se trece la negocierea de tip câștig în care ambele părți implicate câștigă câte ceva. Pe această bază se facilitează armonizarea intereselor părților implicate, favorizând dezvoltarea unei culturi și a unui sistem relațional, propice obținerii de performanțe ridicate pe termen lung.
- l) În firmele contemporane, chiar și cele de mici dimensiuni, strategia are, de regulă, un caracter formalizat, îmbrăcând forma unui plan. Frecvent, aceasta este un „business plan” mai ales în întreprinderile mici. În schimb în marile corporații strategiile au de regulă forma unor planuri sau programe pe termen lung ale căror componente proceduri și mecanisme de elaborare și implementare sunt bine precizate.
- m) Obținerea avantajului competitiv, referitor esențialmente la costul sau calitatea produsului, constituie scopul principal al elaborării strategiei și criteriul cel mai important de evaluare a calității sale. O strategie, care nu vizează și asigură obținerea avantajului competitiv nu prezintă în fapt utilitate pentru organizația respectivă.

Strategia se operaționalizează prin decizii strategice, care potrivit lui Johnson și Scholes, prezintă următoarele caracteristici:

- se referă la activitățile organizației;
- implică armonizarea activităților organizației cu mediul;
- are în vedere sincronizarea activităților organizației cu potențialul resurselor;
- implică alocarea și realocări majore de resurse;
- afectează deciziile operaționale, întrucât generează un lanț de decizii de importanță mai redusă și de activități operaționale, privind utilizarea resurselor;
- sunt influențate nu numai de elementele contextuale și resursele disponibile, dar și de valorile și așteptările persoanelor care dețin puterea în cadrul organizației.

Cunoașterea acestor caracteristici este deosebit de utilă atât în procesul de formulare al strategiei, cât și în cel de aplicare a sa [5].

Printre primii care au punctat importanța deosebită a strategiei pentru firme și au indicat conținutul său, a fost renumitul profesor american **Peter Drucker**. În 1954, acesta relevă că strategia unei organizații răspunde la mai multe întrebări.

Însă prin abordarea temeinică a strategiei a aparținut, lui **Alfred Chandler** în lucrarea *Strategy and Structure*, publicată în 1962, strategia este definită ca fiind „*determinarea pe termen lung a scopurilor și obiectivelor unei organizații, adoptarea cursului de acțiune și alocarea resurselor necesare pentru realizarea obiectivelor*”.

Respectiv, **Igor Ansoff** (1965) tratează strategia ca „*axul comun al acțiunilor organizațiilor și produselor/piețelor ce definesc natura esențială a activităților economice pe care organizația le realizează sau prevede să o facă în viitor*”. În viziunea sa, strategia cuprinde patru componente:

- vectorul de creștere geografică, bazat pe cuplul produs/piață, care precizează orientarea și mărimea activităților viitoare ale organizației;
- avantajul competitiv, care se referă la câștigarea unei poziții competitive mai puternice, prin identificarea proprietăților fiecărui cuplu produs/piață;
- sinergia utilizării resurselor organizației;”
- flexibilitatea strategică, bazată pe resurse și competențe transmisibile de la un domeniu de activitate la altul.

Abordarea lui Ansoff și a grupului său a avut un mare impact științific și pragmatic asupra managementului firmei. [5]

Alți reputați specialiști au abordat parțial diferit strategia. Între aceștea menționăm pe **Kenneth R. Andrews** (1971) ce consideră strategia ca fiind “*sistemul de scopuri și obiective, de politici și de planuri pentru atingerea acestor obiective, exprimate într-o manieră care să contribuie la definirea sectorului de activitate în care se află organizația sau în care acceptă să intre, ca și a tipului de organizație care dorește să devină*”.

Astfel, **G. Hofer** și **D. Schendel** (1978) definesc strategia ca fiind „*structura fundamentală a repartizării resurselor prezente și previzionate și interacțiunea cu mediul care indică modul în care își va atinge obiectivele*”.

Cu câțiva ani mai târziu, **B. Quinn** (1980) formulează strategia ca fiind „*un model sau un plan care integrează într-un tot coerent scopurile majore ale organizației, politicile și programele sale*”. În viziunea sa, o strategie conține trei elemente esențiale:

- obiectivele cele mai importante de realizat;
- politicile cele mai semnificative de urmat;
- programele pentru realizarea obiectivelor.

O strategia bine formulată determină o alocare a resurselor organizației într-un mod unic și viabil, bazată pe competențele sale interne, pe anticiparea schimbărilor din mediu și a acțiunilor inteligente ale concurenților.

Ulterior, mai recent, **Henry Mintzberg** (1987) consideră că strategia nu poate fi redusă la o simplă definiție, de aceea propune prezentarea conceptului în cinci moduri, într-o manieră complexă:

1. *Strategia ca plan (percepție)*, prin care desemnează un curs prestabilit de acțiune, o linie directoare sau un set de linii directoare pentru a soluționa o situație. Astfel definită, strategia prezintă două caracteristici:

- premerge situația căreia i se aplică;
- este dezvoltată conștient și cu un anumit scop.

2. *Strategia ca tactică (o schiță sau proiect)*, manevră, aplicată în scopul dejuțării intențiilor concurenților sau oponenților.

3. *Strategia ca model*, stabilește o suită de acțiuni în plan comportamental, deoarece strategia rezultă din acțiunile oamenilor și nu din intențiile lor.

4 *Strategia ca poziție*, care specifică modalitățile de identificare a locului pe care-l ocupă organizația în mediul său, cel mai adesea pe piață. Prin această definiție, strategia devine o forță de mediere între contextul intern și extern al organizației.

5. *Strategia ca perspectivă*, care implică nu doar o poziționare pe piață, dar și o modalitate proprie de a percepe mediul extern. Această ultimă definiție sugerează că, înainte de toate, strategia rămâne un concept, o reprezentare abstractă. [1]

Pe baza examinării a 1495 de lucrări consacrate strategiei, Henry Mintzberg a identificat 10 școli de gândire managerială în aceea ce privește strategia. În tabelul 1 de mai jos se prezintă sintetic care sunt aceste școli și trăsăturile lor definitorii, referitoare la elaborarea strategiei, elementul cel mai important din punct de vedere al practicii manageriale.

Tabelul nr.1

Nr. crt.	Denumirea școlii strategice	Elaborarea strategiei tratate ca un proces
1	Proiectare	Conceptualizat
2	Planificare	Formatizat
3	Poziționare	Analitic
4	Întreprenorială	Vizionar
5	Cognitivă	Mental
6	Învățare	Emergent (conturat în timp)
7	Politică	Bazat de putere
8	Culturală	Ideologic
9	Environmentală (Mediul)	Pasiv
10	Configurativă	Secvențial

Sursa: Ovidiu Nicolescu „Strategii Manageriale de firmă”,
Ed. Economică 1998, pag. 34

Din parcurgerea informațiilor încorporate în tabel, rezultă marea varietate a abordărilor strategice, reflectare a diversității premiselor și opticilor adoptate.

Grupul *STRATEGOR* (1995) nu definește strategia ca termen, ci se referă la elaborarea strategiei organizației ca fiind *“alegerea acelor domenii de activitate în care organizația reușește să fie prezentă precum și alocarea resurselor astfel încât să-și mențină poziția dobândită sau chiar să și-o consolideze”*.

Respectiv, **O. Nicolescu** (1999) consideră că strategia poate fi definită ca *„ansamblul obiectivelor majore ale organizației pe termen lung, principalele modalități de realizare împreună cu resursele alocate, în vederea obținerii avantajului competitiv potrivit misiunii organizației”*.

T. Zorlențan, E. Burduș și G. Căprărescu (1998) definesc strategia ca fiind *„știința și arta de a stabili obiectivele generale ale organizației pe termen mediu și lung și de a formula opțiunile de acționare pentru atingerea acestora, ținând seama de toate resursele existente, în vederea adaptării eficiente a organizației la cerințele mediului ambiant în care acționează.”*

În prezent, termenul de strategie se utilizează cu semnificații diferite, în mai multe domenii de activitate:

- *în domeniul militar*, strategia este parte componentă a artei militare, care se ocupă cu problemele pregătirii, planificării și desfășurării războiului și operațiunilor militare;
- *în domeniul teoriei jocurilor*, strategia este un plan complet care specifică opțiunile pe care le are jucătorul în orice situație posibilă;
- *în domeniul managementului*, prin analogie, strategia evocă o stare de luptă, o confruntare între organizații (combatanți) pe un teren reprezentat de piață.

Din galeria contribuțiilor majore la definirea strategiei nu poate, firește, să lipsească Michael Porter, după toate probabilitățile, specialistul mondial numărul 1 în strategii în perioada actuală. Folosind termenul de *„strategie generică”*, Porter arată că aceasta constă în *„specificarea abordării fundamentale pentru obținerea avantajului competitiv urmărit de firmă, ce funcționează contextul acțiunilor de întreprins în fiecare domeniu funcțional.”*[1].

Abordări conceptuale privind managementul strategic

În consecință, după explicarea termenilor „strategie” și „strategic”, se poate defini *managementul strategic* ca fiind procesul managerial de formulare și implementare a unei strategii.

Astfel, **managementul strategic**, instrument managerial prin care se pune în practică strategia, este menit să asigure existența unei concepții clare asupra misiunii organizației, ca și asupra setului de activități necesare pentru realizarea obiectivelor stabilite.

Utilizarea în mod conștient, asumat, corect, a conceptelor manageriale de strategie și de management strategic de către întreprinzători, de către manageri, de către personalul din domeniul administrativ/instituțional, nu este deloc ușoară. Influențele și interdependențele care apar în cadrul organizațiilor în mod firesc și continuu îi obligă pe aceștia să coreleze permanent strategia propusă și managementul

strategic practicat cu mediul ambiant al organizației, cu modalitățile de manifestare a culturii organizaționale, cu stilul de management adecvat, cu alte elemente profund contextuale. [5]

Totuși expresia „*managementului strategic*” și-a făcut intrare oficială în vocabularul managementului în 1973, în cadrul „*The First International Conference of Strategic Management*” inițiată de teoreticianul american **Igor Ansoff** la Universitatea Vanderbilt (SUA). Asupra a ceea ce definește acest concept au existat și există încă numeroase discuții [3].

Managementul strategic nu se mai prezintă ca un proces de formare a strategiei suprapus sistemului de gestiune existent în organizație, ci ca *un mod particular de gestiune a acesteia, vizând asigurarea unei „cuplări” strânse între strategia globală și politicile operaționale.*

C. Russu definește managementul strategic ca un *proces prin care managementul de vârf al organizației determină evoluția pe termen lung și performanțele acesteia, asigurând formularea riguroasă, aplicarea corespunzătoare și evaluarea continuă a strategiei stabilite.*

Alte definiții sunt mai analitice. După **R. Daft** managementul strategic reprezintă *setul de decizii și acțiuni folosit pentru formularea și implementarea strategiilor și planurilor, set care poate deveni o bună corelație din punctul de vedere al competitivității, între organizație și mediul său, care să permită îndeplinirea obiectivelor organizaționale.*

Conceptul de management strategic poate fi abordat, după **S. Oréal** într-unul din următoarele moduri:

- *Abordarea globală* a organizației considerată ca sistem compus din mai multe sisteme funcționale, în continuă interacțiune unele cu altele, mai ales un sistem deschis față de mediul său și în interdependență cu el. Organizația suportă în permanență influența modificării factorilor de mediu.
- *Abordarea voluntaristă* a managementului, anticipativă, pro-activă, manifestată mai ales la nivelul conducerii superioare.
- *Abordarea restrictivă* bazată pe restricțiile temporare și restricțiile impuse de disponibilitatea resurselor în conceperea strategiei.

Managementul strategic se situează, așadar, într-un câmp de preocupări vast, care este organizația, considerată față de mediu ca o entitate holistică, globală și deschisă. Ca entitate globală, în cadrul organizației, un subsansamblu nu poate fi privilegiat în detrimentul altora, iar ca entitate deschisă ea este formată din subsisteme tehnico-economice, organizatorice, sociale, puternic interdependente. Ca entitate holistică, grație acestor interdependențe, organizația devine „mai mult” decât suma algebrică a componentelor sale de natură organizatorică. [1]

Unii autori nu au renunțat la aceea ce se numea *planificare strategică*, concepută ca activitate integrată în funcția de prevedere a managementului. Se mai consideră ca diferența *planificare strategică – management strategic* apare în conținut, mod de operare și implicații, ca trecere de la simplu la complex. Fapt este că procesul de autonomizare a managementului strategic, ca disciplină managerială, câștigă în forță

cu fiecare lucrare sau nouă teorie ce apare în acest domeniu. Deși denumirea oficială a apărut relativ târziu, majoritatea școlilor americane de afaceri cuprindeau în planurile lor de învățământ, încă din preajma celui de-al doilea război mondial, un curs de „*politica afacerilor*” – *business policy*. Acest curs își propune să combine într-un tot unitar ceea ce se învățase despre afaceri în cursuri focalizate asupra unui anumite arii parțiale (finanțe, marketing, etc.). Denumirile cursului erau și se mai păstrează încă diferite, în virtutea tradiției: „politica afacerilor”, „planificarea strategică”, „strategia corporației”, „politica generală a întreprinderii”, „pilotajul strategic al întreprinderii”(ultimele două denumiri sunt utilizate mai frecvent în Franța), dar conținutul tinde spre uniformizare.

Asemănări și deosebiri dintre managementul strategic și planificarea strategică

Termenii de planificare strategică și management strategic nu sunt sinonimi, iar sfera lor de cuprindere sunt diferită. Astfel :

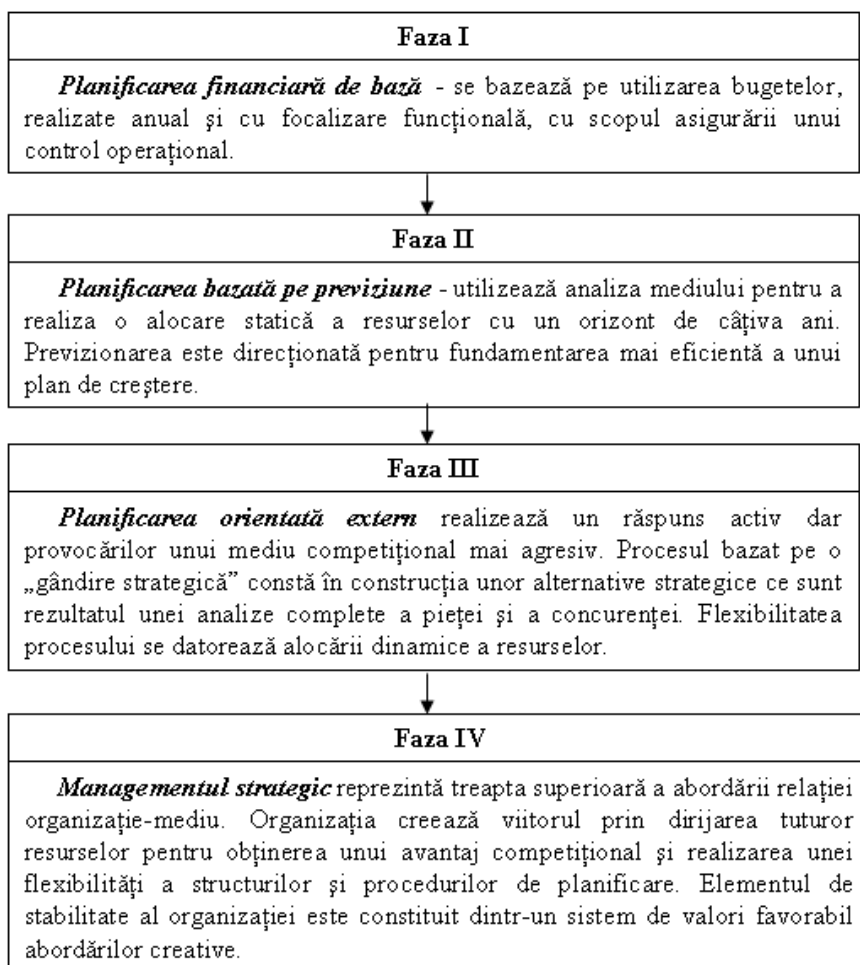
- În timp ce planificarea strategică descrie activitățile periodice desfășurate de întreprindere pentru a face față schimbărilor din mediu său și are un caracter secvențial, un eveniment neprevăzut ce survine în afara unei faze a reflecției strategice nefiind luat în considerație decât în faza următoare, managementul strategic reprezintă un proces continuu, dinamic și iterativ, de revizuire, actualizare și adaptare permanentă a deciziilor strategice în funcție de diferitele elemente importante ce apar pe parcurs;
- Dacă planificarea strategică se limitează la relațiile întreprinderii cu mediul său înconjurător (strategiile externe), managementul strategic are în vedere atât comportamentul întreprinderii în mediul său exterior, cât și procesele, structura și deciziile sale interne, dezvoltarea aptitudinilor și competențelor capabile să confere întreprinderii flexibilitate necesară adaptării la noile situații, să-i asigure funcționarea eficientă și integrarea optimă în mediul din care face parte;
- Dacă produsul planificării strategice este un plan care poate lăsa neschimbate cultura întreprinderii, organizarea, comportamentele etc., cel al managementului strategic constă într-o serie de decizii strategice și acțiuni, într-un nou comportament strategic care presupune transformarea organizației însăși în vederea armonizării sale cu mediul extern;
- Spre deosebire de planificarea strategică, care presupune formularea și evaluarea alternativelor strategice, alegerea strategiei și întocmirea de planuri detaliate pentru punerea sa în aplicare, managementul strategic include și controlul strategic, ce constă în asigurarea că strategia aleasă este implementată corespunzător și aduce rezultate dorite, respectiv în analiza diferențelor și efectuarea modificărilor necesare atunci când ele apar.

Din perspectiva celor expuse mai sus, rezultă cu claritate că *managementul strategic are un conținut mai bogat și o sferă de cuprindere mai largă decât planificarea strategică pe care, de altfel, o include în calitate de instrument de*

realizare. El constă într-un ansamblu de decizii și acțiuni ce au ca rezultat formularea, implementarea și controlul strategiilor adoptate, în vederea realizării obiectivelor organizației și adaptării sale profitabile la schimbările mediului înconjurător [4].

Managementul strategic reflectă imediat orice modificare gerată de un eveniment important deosebit, spre deosebire de planificarea strategică care este neadaptivă la această modificare. În plus, managementul strategic antrenează nu doar direcția generală sau partea superioară a ierarhiei (top management), ci și persoanele de la nivelurile inferioare și operaționale, responsabile de implementarea strategiilor. Procesul decizional este relativ descentralizat și diferă de planul de acțiuni impuse de planificatori într-o schemă rigidă de sus în jos pe cale ierarhică.

Evoluția managementului strategic începe cu dezvoltarea unei baze operaționale dată de utilizarea unui buget și evoluează în patru faze spre un instrument de construcție pe termen lung (Glueck, Kaufman și Wallek, 1980):



Sursa: Bogdan Băcanu „Managementul Strategic”, Ed. Teora 1999, pag. 19

Saltul calitativ ce se face de la planificare strategică la managementul strategică este un rezultat și, în același timp, un răspuns la creșterea gradului de incertitudine și complexitate în care operează la momentul actual organizațiile, în special firmele. Acestui aspect i se adaugă tendințe globale a economiei, fapt ce face ca numărul interdependențelor cu efecte importate în lumea managementului să crească rapid. Sintetizând, organizația luptă folosind managementul strategic ca cea mai importantă amenințare a sfârșitului de secol XX: *schimbarea*.

În acest context există câteva argumente majore pentru utilizarea acestui proces managerial:

- permite adaptarea organizației la modificări rapide ale mediului, anticiparea acestora sau chiar generarea lor;
- generează o direcționare pe termen lung a activității organizației;
- permite o corelare consistentă și coerentă a tuturor activităților organizației pentru realizarea unui țel fixat;
- conferă avantaje în competiție într-un mediu cu un grad înalt de risc;
- organizația capătă o identitate proprie;
- organizația devine mai eficientă.

Studii empirice în Occident asupra relației dintre managementul strategic și performanțele organizațiilor au demonstrat, în majoritate, o legătură pozitivă între acestea, chiar dacă măsurarea performanțelor în termeni financiari a generat probleme de interferență a altor variabile. Ar fi totuși o eroare dacă s-ar considera că managementul strategic poate rezolva orice problemă și în orice condiții. Pot să existe numeroase abordări defectuoase cu rezultate nedorite, cu atât mai mult cu cât este vorba de o știință afectată de situație.

Cunoașterea modului de utilizare a instrumentului și a conceptelor strategice li adaptarea lor corectă la situație fac posibilă apariția diferențelor sesizabile între o organizație cu un management performant și una cu un management defectuos. Sintetizarea unor sugestii privind acțiunile viitoare proprii pe baza cunoașterii experienței altora este utilă, deși nu există rețete sigure pentru că nu se pot reproduce perfect situațiile [3].

Concluzii

Diversitatea definițiilor și abordărilor conceptuale folosite de autori semnifică uneori, nu numai diferențe de limbaj, ci și de fond, în funcție de percepția diferită a fenomenelor și de sfera de cuprindere pe care fiecare dintre aceștia o conferă *managementul strategic*, de mutațiile ce au avut loc în planul gândirii strategice și al concepțiilor privind organizația.

Cu toate acestea, după cum o dovedesc și exemplele citate, se poate aprecia că există un anumit consens între punctele de vedere exprimate de unii autori care converg în a recunoaște că *managementul strategic reprezintă o formă modernă de conducere*, bazată pe anticiparea schimbărilor mediului înconjurător, pe evaluarea potențialului intern al întreprinderii și pe operarea modificărilor ce se impun în vederea armonizării acesteia cu mediul din care face parte, a realizării misiunii și obiectivelor stabilite, a asigurării supraviețuirii.

Prin urmare, *managementul strategic* nu reprezintă un proces de formulare a strategiei care se suprapune peste sistemul de management al întreprinderii, ci o *nouă formă de management bazată pe strategie*.

Atât racordarea teoretică a domeniului *managementului strategic* în țara noastră, cât și racordarea sistemului economic național la standardele lumii occidentale industrializate impun cunoașterea marilor teorii, ca și a practicii strategice a marilor firme ale lumii [4].

Din perspectiva celor expuse mai sus, putem afirma ca *managementul strategic* reprezintă un concept cu multiple conotații, atât economice cât și social-politice ale cărui conținut și esență, pentru a fi mai bine conturate, necesită punerea în evidență a trăsăturilor sale specifice care îl fac să se deosebească de alte forme de management, precum și de alte concepte cu care, din păcate se confruntă adesea.

BIBLIOGRAFIE

1. Amedeo Istocescu „*Strategia și managementul strategic al organizației. Concepte fundamentale. Aplicații manageriale*”, Ed. ASE 2005.
2. Bogdan Băcanu „*Practici de management strategic*”, Ed. Polirom 2006.
3. Bogdan Băcanu „*Managementul Strategic*”, Ed. Teora 1999.
4. Marcela Naneș „*Managementul Strategic al întreprinderii și provocările tranziției*”, Ed. BECK 2000.
5. Ovidiu Nicolescu „*Strategii Manageriale de firmă*”, Ed. Economică 1998.
6. Constantin Sălceanu, Ion Crăciun „*Managementul Strategic al întreprinderii*” Ed. Iași 1994.
7. Peter F. Drucker „*Managementul viitorului*” Ed. ASAB, București 2004
8. Michael E. Porter „*What is Strategy ?*” Harvard Business Review, november-decembert 1996
9. www.dexonline.ro/definitie/strategie
10. www.netmba.com/strategy/

THE COMPETITIVE ADVANTAGE OF MOLDOVA'S WINE INDUSTRY AT THE FOREIGN MARKET

Nicolae ȚĂU,
doctor habilitatus, university professor ULIM

Key words: *international economic relations, promotional strategies, economic diplomacy, international business, external trade, competitive advantage, economic growth, globalization, financial crisis, synergy, cluster.*

Acest studiu examinează experiența exportatorilor de vin la nivel global. Noii mari exportatori Argentina, Australia, Cile, și Noua Zeelandă, au experimentat creștere progresivă la nivel de două cifre în exporturile de vin în ultimele două decenii. Este necesar de menționat că mediul instituțional și strategiile de creștere al noilor mari exportatori diferă, însă tehnologiile avansate și continuitatea investițiilor sunt cheia succesului. Creșterea globală a ascuns volatilitatea fluxurile bilaterale, implicând sectorul financiar și mediul de afaceri care pot face față riscurilor semnificative, pot sprijini inovațiile. Considerăm că această experiență prezintă interes pentru vinificatorii autohtoni.

Wine has traditionally been an important export for Moldova. The temperate climate is ideal for grapes, and as much as 10 percent of the arable land has been planted with vineyards over the years. During Soviet times, Moldovan wine was widely consumed throughout the USSR, with a strong brand identity. After independence, however, exports to other destinations have not grown substantially.

This paper examines the experiences of wine-exporting countries and contrasts them with prospects for the Republic of Moldova wine exports. After a review of global trade in wine over the past few decades, three groups of countries are contrasted. *The first group* includes four new big exporters: Argentina, Australia, Chile, and New Zealand. These countries have very quickly expanded both production and exports, with sustained growth rates of roughly 30 percent for over fifteen years, while improving quality at the same time. *The second group* includes Eastern European countries: Bulgaria, Hungary, Moldova, and Romania. Growth has been stagnant, or negative in this group, due to the challenges of restructuring industries after the end of collective agriculture. *The third group* offers a cautionary tale, and includes Northern African countries: Algeria, Morocco, and Tunisia [3, p.55].

Both wine production techniques and export patterns have changed significantly over the last thirty years. Advances in technology allow for more control over the production process, and thus over the finished product. This has allowed the quality and consistency of even cheap wine to be improved, making competition more difficult, but also expanding the market. The new techniques have been adopted with great success by several countries, with large increases in exports.

For the Republic of Moldova we have to mention that in March 2006, Russia imposed a ban on imports of Moldovan wine. As wine exports were more than 10 percent of GDP and 80 percent of all wine went to Russia, this was a severe balance of

payments shock. Exports in 2004 was almost \$278 million, in 2005 – \$233,8 million, in 2006 – \$133,7 million, in \$2007 – 78,1 million and in 2008– \$193 million. Wine exports to Russia have resumed as of October 2007, but recovery is likely to be gradual. The original dispute was over the sanitary certification of wine, and administrative procedures by the Russian authorities are now more stringent.

As Moldova has generally low labor costs and a large number of workers with experience in picking grapes, many families maintain vineyards for personal use; this could be a significant competitive advantage. While this could imply that large-scale, integrated vineyards and wineries are needed, some countries, notably Germany, still rely on cooperatives to produce grapes [7, p.77].

However, technological advances in winemaking also necessitate capital investments. Modern winemaking techniques rely heavily on laboratory testing to assess the characteristics and of pressed grapes, and make decisions about blending batches for consistency. This also requires a controlled fermentation environment, and the associated equipment. Although Moldova has the lowest wages using manufacturing wages as a proxy for wages in general, this is not enough—the World Bank cost of doing business indicators rank it almost as poorly as Argentina, and well below other Eastern European countries (table 1).

Table 1

Table IV.1. Competitiveness Indicators

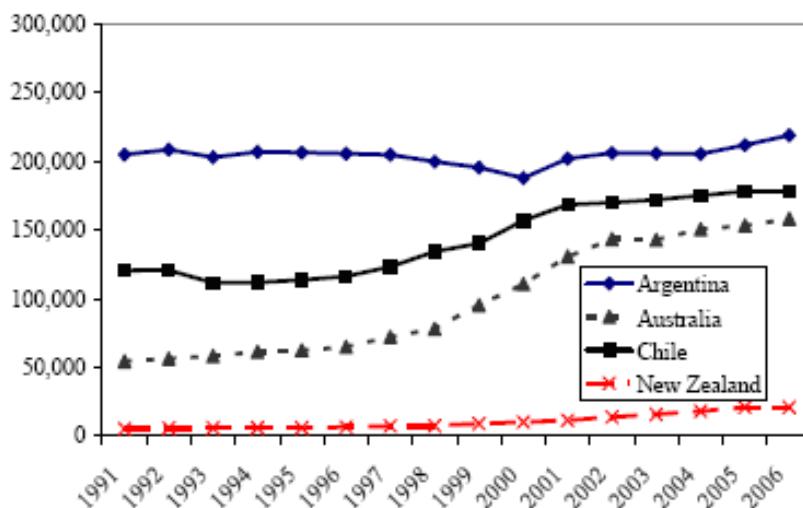
Country	Manufacturing Wages (US \$)	Doing Business, Rank		
		2007	2008	2009
Argentina	3.17	109	175	174
Australia	19.11	9	80	70
Chile	2.84	33	101	100
New Zealand	12.72	2	62	63
Bulgaria	1.34	46	96	105
Hungary	5.20	45	94	105
Moldova	0.91	92	159	164
Romania	2.01	48	96	107

Sources: International Labor Organization, World Bank, *Doing Business*, 2009.

Skilled oenologists are needed to apply these techniques, although turnaround times can be quite short. There are now degree-granting programs in a number of the new wine regions, such as Australia and California that train vintners in these more industrial techniques. Due to the difference in seasons between the Southern and Northern Hemispheres, some vintners have begun to consult for multiple wineries in one year.

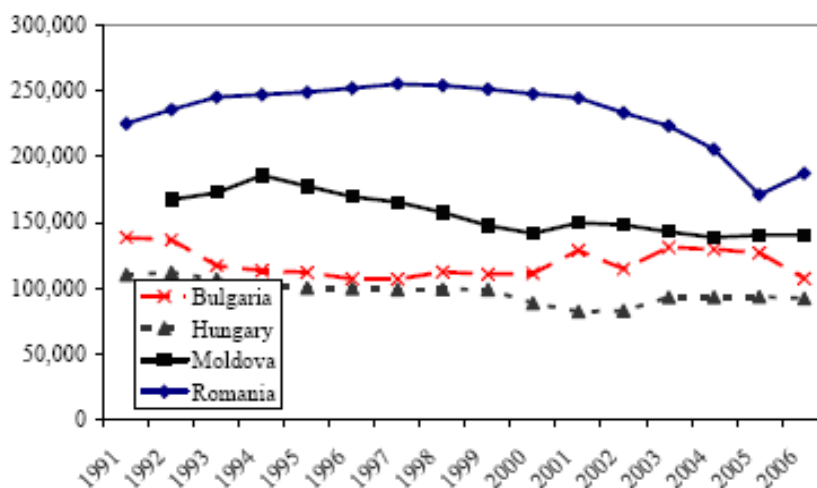
This allows for faster technological diffusion, and can quickly raise the quality of wine produced [6, p.139–168]. With the rise in labeling by wine varieties, it has become easier to introduce new wines. Wines and spirits from are accorded special protection under the World Trade Organization, and products associated with geographic regions are only allowed to be labeled as such if they are made in those regions. For example, champagne can only be made in the Champagne region in

France, and sherry can only be made in Jerez in Spain, article 23 of the Trade-Related aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) agreement. To get around this, California producers began to label wine according to the primary grape varieties, such as Cabernet Sauvignon. This allowed for comparisons before tasting, making it easier to try a familiar grape from a new place.



Source: Food and Agriculture Organization

Figure 1. Hectares of Grapes Planted

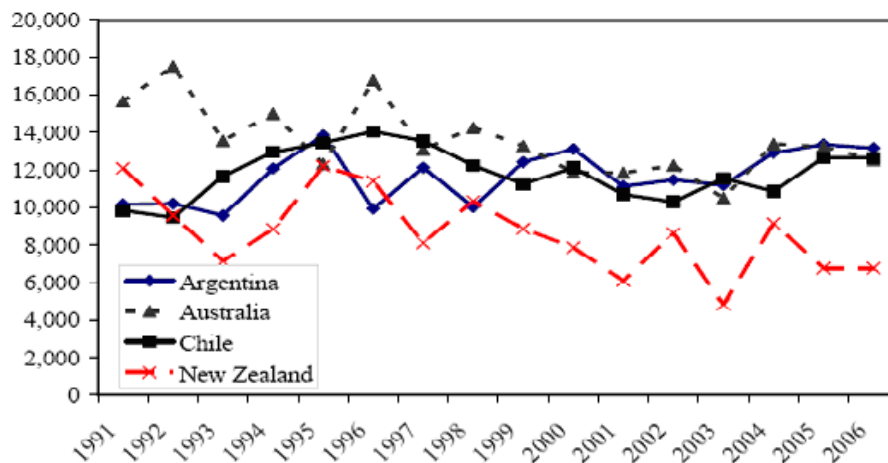


Source: Food and Agriculture Organization.

Figure 2. Hectares of Grapes Planted

Hectares of grapes planted give some indication of the possible scope for wine production in a country. Both the big new wine exporters and the Eastern European countries have similar areas planted. While this does not directly translate into

production levels, it is a rough indication of how far the industry could expand. However, the quality of plantings can vary a great deal. Incentives to only increase hectares planted could, in fact, be counterproductive without the appropriate incentives for quality. Finally, plantings do not always translate into harvested grapes.

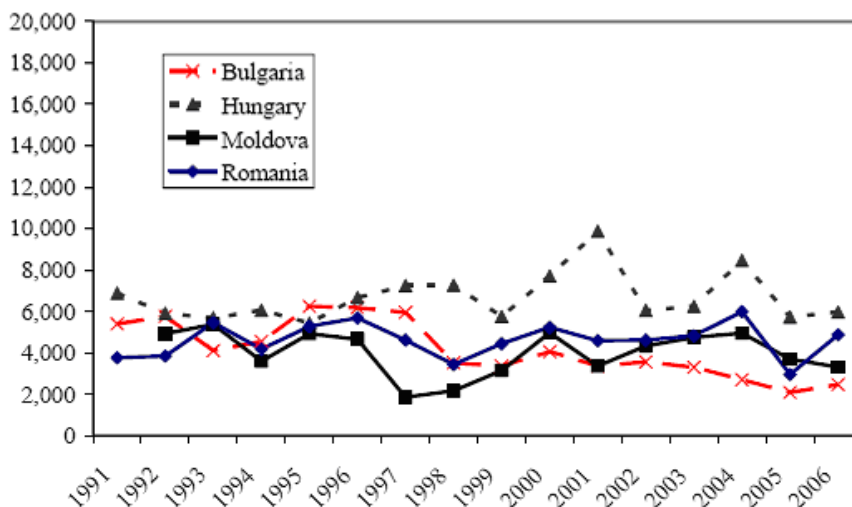


Source: Food and Agriculture Organization.

Figure 3. Pounds of Grapes per Hectare

Grape yields per hectare give some indication of vineyard productivity, although there are important caveats. These caveats include intensity of cultivation, grape variety, climate, and whether green harvesting is practiced, whereby excess bunches are harvested early to raise quality of the remaining grapes. Yields in the big new wine producers tend to be higher than in Eastern European countries [8, p.101]. Although many of the Eastern European countries have older, less productive vineyards, they also have vineyards that are not actively managed or harvested, lowering the estimated yield, calculated from the grape harvest and hectares planted. On the other hand, yield is also an indicator that should be targeted with caution. For example, New Zealand has lower yields than Argentina, Australia, or Chile, which reflects both vineyard management choices and grape variety. If the objective is to maximize profits, incentives to quality trump volume targets. Despite the dominance of a handful of exporters, the mix of countries has evolved over time. Traditional European producers such as France, Italy, Spain, Germany, and Portugal remain on the list for all years in the table 2. However, the second-largest exporter in 1966, Algeria, disappears from the list before 1986, and newer producers Australia, Chile, and the USA make an appearance after 1986.

Moldova makes an appearance in 1996, but is soon overtaken by other producers. Despite the growth in exports, wine consumption by volume has been declining. Particularly in countries with a long tradition of winemaking, this has forced countries to pursue exporting. As much of the decline in consumption has been in everyday table wine, producers are also shifting into higher quality wines, which are less price-sensitive in the export market [2, p.99].



Source: Food and Agriculture Organization.

Figure 4. Pounds of Grapes per Hectare

Table 2

Wine Exporter Rank by Value

Wine Exporter Rank	1966	1976	1986	1996	2006
1	France	France	France	France	France
2	Algeria	Italy	Italy	Italy	Italy
3	Italy	Spain	Spain	Spain	Australia
4	Spain	Germany	Germany	Portugal	Spain
5	Portugal	Portugal	Portugal	Germany	Chile
6	Morocco	Algeria	Yugoslavia	Australia	Germany
7	Germany	Yugoslavia	USSR	USA	USA
8	Tunisia	Greece	Greece	Chile	Portugal
9	Yugoslavia	Austria	Hungary	Moldova	South Africa
10	Belgium	Hungary	Belgium	South Africa	New Zealand

Source: UN Comtrade.

The experiences of different groups of countries offer some lessons for Moldovan wine exports. The big new exporters have grown very quickly, both in value terms and the number of destinations. They also tend to be larger and richer, with more developed financial institutions. The Eastern European countries have had a more difficult time since the breakup of the Soviet Union, but show some signs of recovery [1, p.99]. The Northern African countries, despite having large exports to France historically, were never able to become permanent players in the wine market. Of particular interest is how quickly these changes took place, and through which channels. Exports may increase due to more export destinations, increases in quantity, or higher prices. The most successful exporters pursued a combination of all three, suggesting high levels of innovation in the industry.

Overall export growth masks some important variations at the country level. Annual growth for a country is not always positive, and exports to various destinations can also grow or shrink. The table 3 gives an indication of how wide these variations can be, with summary statistics for destinations that were added after 1984, but received exports for at least two years, with the additional restriction that exports the previous year were at least \$250,000, this minimizes the high growth rates associated with a low base.

Table 3**Wine Export Growth to New Destinations, 1984 to 2000 (in percent)**

Country	Average	Standard Dev.	Minimum	Maximum	Observations
Argentina	26.3	67.1	-96.8	273.6	146
Australia	26.9	65.6	-89.5	402.8	124
Chile	35.5	71.6	-77.1	763.9	256
New Zealand	25,6	68.3	-70.1	266.3	75
Bulgaria	13.9	97.5	-95.7	583.6	67
Hungary	-2.4	70.4	-93.5	229.4	65
Moldova	-10.0	84.3	-89.4	305.9	33
Romania	23.0	156.0	-96.8	1,170.6	69

Note: To exclude outliers, only flows with at least two previous years and \$250,000 worth of wine before were included.

Source: UN-NBER World Trade Flows.

While the big new exporters have high average growth rates, all the countries have large standard deviations and wide ranges between minimum and maximum growth rates. As these are country-level flows, the variation in growth rates at the firm level is likely to be even more volatile. This underlines the inherent riskiness of export growth at the disaggregated level, and underscores the need for a financial sector and business environment that can cope with such risks.

Australia is the most successful of the big new wine exporters. In 2006, it displaced Spain as the third largest wine exporter in the world, and now exports more than \$2 billion. A few decades ago, Australian wine was relatively unknown, in contrast with its current high reputation. In response, Australian firms set up marketing subsidiaries to distribute their wines in the U.S., which helped them achieve market penetration. Once retail outlets were more familiar with the wines, however, the wineries moved towards direct sales, cutting out the distributional channel [9, p.1080-86]. As it can be an expensive proposition for a winery to set up a subsidiary in a foreign country, the experience of Australian wines shows that it can be used as a springboard for more decentralized exports later. High levels of research and development expenditure have also helped to make Australia a world leader, but with more accredited winemakers, it is also easier for other countries to benefit.

Moldova still faces some impediments to export growth, but is well placed to compete. The accession of Bulgaria and Romania to the EU in 2007 complicated Moldova's diversification of export destinations. Previously, Moldova had duty-free access to Bulgaria and Romania through the Central European Free Trade Agreement (CEFTA), in addition to access to CIS countries through a separate FTA. However,

duty-free access was granted to Moldovan wine beginning in March 2008 (subject to generous quotas), after an Autonomous Trade Preferences agreement between the EU and Moldova comes into force.

Sustained growth, such as experienced by Chile, would contribute hugely to Moldova's development. Although counterfactuals should always be interpreted with caution, if wine exports grew by 18 percent a year for twelve years beginning in 2008, overall wine exports would be almost \$1 billion in 2019. Moldovan wine exports in 2006 were roughly \$136 million, and Chilean wine exports in 1993 were \$129 million. Chilean wine export growth from 1994 to 2006 averaged 18 percent. Exports overall grew by roughly 44 percent in 2008, in comparison with 2006 although this partially reflected a rebound after the 2006 Russian ban on imports of Moldovan wine. An important caveat is that Chile's economy is much larger than Moldova's Chilean GDP was over \$100 billion in 2007, in contrast to \$4.2 billion of the Republic of Moldova, with a more developed financial sector, allowing for higher levels of investment. On the other hand, the world wine market certainly seems able to absorb such large increases in exports.

CONCLUSION

This article surveys the experience of other wine exporters for lessons for Moldova. The big new exporters, comprising Argentina, Australia, Chile, and New Zealand, have experienced sustained, double-digit growth in wine exports over two decades. The institutional environments and growth strategies of the big new exporters differ, but technological advances and continuing investments are key to sustained growth. However, the overall growth masks some significant volatility in bilateral flows, implying the need for a financial sector and business environment that can cope with significant risk and support innovation. The experiences of other Eastern European countries bears this out; after the breakup of the Soviet Union, Bulgaria, Hungary, and Romania were unable to reorient towards more lucrative markets. The experiences of the Northern African countries follow a similar pattern after the weakening of their ties with France.

Moldova is well placed to expand exports of wine to new markets. With a long tradition of winemaking, low labor costs, and a favorable climate, as well as advantageous access to both CIS and EU countries, export growth could accelerate over the near term. The strategy pursued by the government in streamlining regulations could also bear fruit in the wine sector, given the needs for investments and new technology. Despite the romantic image of the industry, it is clear from other countries experiences that wine has much more in common with industrial goods than with agricultural commodities. Capital investments, marketing, and distribution networks are all crucial to export success. While there are economies of scale to marketing and distribution initially, in other countries much of the innovation has been driven by smaller firms. All these factors point to the continuing need to improve Moldova's business environment.

REFERENCES

1. Abrams, B. and Yossifov, P. “The Importance of Property Rights for Economic Outcomes: Lessons from the Transfer of Productive Assets from Collective to Private Ownership in Bulgarian Agriculture,” Working Paper, Univ. of Delaware. 2003.
2. Anderson, K. *The World’s Wine Markets: Globalization at Work*, Edward Elgar Publishing, Northampton, MA. 2004.
3. Anderson, Kym, David Norman, and Glyn Wittwer, “Globalization of the World’s Wine Markets,” Center for Economic Policy Research Discussion Paper 3169. 2002
4. Benson-Rea, M., Brodie, R.J., and Cartwright, W. “Strategic Issues Facing the New Zealand Wine Industry in a Global Environment,” Paper for the Wine Marketing Colloquium, University of South Australia, Adelaide. 2003.
5. Feenstra, R. C., Lipsey, R.E., Deng, H., Ma, A.C, and Mo, H. “World Trade Flows: 1962-2000,” NBER Working Paper 11040. 2005.
6. Giuliani, E. “The Selective Nature of Knowledge Networks in Clusters: Evidence from the Wine Industry,” *Journal of Economic Geography* 7(2): 139–168. 2007.
7. Hanf, J. H., and Schweikert, E. “Changes in the Wine Chain—Managerial Challenges and Threats for German Wine Co-Ops,” American Association of Wine Economists Working Paper 7. 2007.
8. Noev, N., and Swinnen, J.F.M. “Eastern Europe and the former Soviet Union,” in: *The World’s Wine Markets: Globalization at Work*, ed. Kym Anderson, Edward Elgar Publishing, Northampton, MA. 2004.
9. Solana-Rosillo, J. B., and Abbott, P.C. “International Entry Mode Decisions by Agribusiness Firms: Distribution and Market Power,” *American Journal of Agricultural Economics* 80(5): 1080–86. 1998.

НАСУЩНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

ПАРМАКЛИ Д. М.

Доктор экономических наук, профессор
Кагульского государственного университета
им. Б.П. Хашдеу

Ключевые слова: плодородие почв, технологии возделывания культур, эрозия почв, природные ресурсы, охрана и рациональное использование почв, охрана окружающей среды, экологические фонды.

Key Words: soil fertility, farming technologies, soil erosion, natural resources, protection and rational soil use, protection of the environment, ecological funds.

Аннотация. Рассмотрены организационные и агрономические проблемы использования земли в сельском хозяйстве, проблемы деградации почв; приводятся основные формы современных эколого-экономических противоречий и состояние охраны окружающей среды в земледелии; раскрыт экономический механизм управления природопользованием в отрасли; рассмотрены особенности образования и использования экологических фондов.

Abstract: The organizational and agronomical problems of soil use in agriculture, and soil degradation problems have been considered; the main forms of modern ecological-economical contradictions and the state of environment in farming have been pointed out; economical mechanism of managing nature use in the area has been disclosed; peculiarities of establishing and using ecological funds and considered.

Земля как природный ресурс является важнейшим богатством Республики Молдова, основным средством производства в сельском хозяйстве и пространственным базисом для размещения и развития других отраслей. Переход на рыночные отношения выявил слабые стороны и ошибки в применении интенсивной системы земледелия: непроизводительные затраты энергии и денежно-материальных средств, снижение плодородия почв и др.

Практика высокой распаханности молдавских степей нерационально ни с экологической, ни с экономической точек зрения. При этом нарушается водный и термический режим территории, усиливается действие засухи, водной и ветровой эрозии, снижение продуктивности земель и устойчивость земледелия.

По данным FAO Республика Молдова занимает одно из первых мест в мире по уровню распаханности земель. Отметим большой удельный вес сельскохозяйственных угодий, включая категорию земель сельскохозяйственного назначения, часть земель резервного и других фондов, что, в общем, составляет 75,5% от всей территории. По состоянию на 1 января 2009г. только площадь

сельскохозяйственных угодий составила 2503,6 тыс. га или 74,0% от общей земельной площади республики. Из стран большим удельным весом сельхозугодий выделяется Великобритания (74,2%), Греция (70,1%), Румыния (62,0%), Польша (61,8%), Нидерланды (59,5%), Италия (57,5%), Франция (55,8%).

Большинство исследователей сходятся во мнении, что главной причиной снижения плодородия молдавских черноземов является отрицательный баланс гумуса, связанный как с эрозионными процессами, так и с интенсивной его минерализацией и недостаточным возмещением потерь. Со времени экспедиции В.В. Докучаева почвы Республики Молдова потеряли до половины содержания гумуса в пахотном слое.

Вот почему в земледелии товаропроизводители подошли к опасной черте, за которой могут последовать непоправимые экологические и экономические катаклизмы.

Причины создавшегося положения многообразны. Главными среди них являются:

- высокий удельный вес земли в обработке в структуре сельскохозяйственных угодий (84,6%);
- отсутствие в системах земледелия эффективных технологических блоков обеспечения охраны и воспроизводства плодородия почв;
- отсутствие адаптивных экологически сбалансированных севооборотов, систем удобрений и защиты растений;
- незаинтересованность землепользователей в охране и повышении плодородия почв;
- отсутствие специализированной службы охраны почв и законодательной основы для ее функционирования.

Преодоление этих негативных явлений требуют разработки и освоения новых систем земледелия с ландшафтной организацией территории.

Среди разнообразия агроэкологических проблем использования земли в сельском хозяйстве в современный период можно выделить следующие:

- проблемы организационного характера;
- агрономические проблемы;
- проблемы снижения естественного, искусственного и в целом эффективного (экономического) плодородия почв;

Рассмотрим их несколько подробнее.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ

Переход от плановой экономики на рыночные отношения требуют переоценки, как самой сущности, так и особенностей производства сельскохозяйственных культур в отдельно взятом хозяйстве, в целом по региону и республике. Важно также всесторонне и глубоко осмыслить сложившуюся организационно-экономическую ситуацию и последующее повышение

эффективности производства продукции растениеводства. Для этого необходимо выявить причины деинтенсификации, спада эффективности производства продукции.

По данным Национального бюро статистики Республики Молдова в 2008г. 57,4% продукции сельского хозяйства производилось в хозяйствах населения и крестьянских (фермерских) хозяйствах, причем их доля ежегодно возрастает [8].

Передача земель в частную собственность практически завершена. Более 4/5 пахотных земель, почти девять гектаров многолетних насаждений из десяти переданы в частную собственность.

К концу 2008г. в пользование крестьянских (фермерских) хозяйств находилось 476,8 тыс. га, средний размер одного земельного участка составлял 1,86 га и при этом, размещен он не компактно, а в нескольких местах – отдельно на богарных и орошаемых землях, в садах и на виноградниках.

В хозяйствах населения и крестьянских (фермерских) хозяйствах засеивается 753,2 тыс. га или почти 50,2% всех посевных площадей республики. На долю сельскохозяйственных предприятий приходится 747,1 тыс. га или 49,8%. Как видим, преобладающая доля пашня обрабатывается мелкими землепользователями. Заметим при этом, что на долю хозяйств населения и крестьянских хозяйств приходится 541,5 тыс. га или 53,8% площадей зерновых и зернобобовых культур республики, производство которых полностью механизировано [9].

Следовательно, современные технологии возделывания озимых культур, гороха, кукурузы, сориса и других зерновых культур могут быть применимы лишь на 46,2% площадей. Вполне очевидно, что мелкие земельные наделы не позволяют землепользователям применять современные комплексы машин, обеспечивающих механизированное возделывание зерновых культур. Вот почему у крестьян в условиях небывалого взлета цен на материально-технические средства не было иного выбора, как вернуться к полукустарной системе обработки почвы. Ныне нередко вспашка, боронование и другие технологические операции проводятся на конной тяге. По уходу за посевами кукурузы крестьяне спустя четверть века вновь взяли сапы в руки. Даже уборку урожая нередко проводят вручную.

Не должно быть никаких иллюзий: при прочих равных условиях механизированная технология производства зерновых культур обеспечивает высокое качество выполнения технологических операций, непостижимое трудоемким ручным способом, а, следовательно, приводит к более весомым прибавкам урожая, более эффективному использованию земли. Только возврат к механизированным интенсивным технологиям производства зерновых культур может обеспечить безубыточную урожайность, прибыль от использования земли. Если учесть, что кукуруза занимает около 40% посевных площадей, что ее производство на кормовые цели за последние 3 года в целом по республике было убыточным, то становится понятным важность проблемы использования земли на селе.

Прекращение или резкое уменьшение поставок сельскохозяйственной техники в переходный период, дефицит запчастей и топливо-смазочных материалов явились основными причинами примитивизации технологии производства зерна, подсолнечника и других культур. Сократились площади орошаемых земель, ухудшалось их мелиоративное состояние. Почти повсеместно сложилась неблагоприятная фитосанитарная ситуация на полях.

Тяжелое финансовое положение большинства сельскохозяйственных предприятий и крестьянских (фермерских) хозяйств привели к катастрофическому снижению уровня технической оснащенности села, деиндустриализации сельскохозяйственного производства. Техническая и технологическая отсталость отрасли явились следствием ухудшения ее материально-технической базы. По сравнению с 1990г. парк основных видов сельскохозяйственных машин сократился по расчетам на 40-45%, а имеющиеся у крестьян техника в основном отслужила амортизационный срок. Общий износ основных видов сельскохозяйственной техники в аграрном секторе достиг критического уровня – 65-70%. За последние годы износ основных фондов по расчетам превысил их обновление более чем в 12 раз. В этих условиях сельские товаропроизводители вынуждены переходить на ручной труд и самую примитивную технологию возделывания культур.

Большой экономический урон отрасли нанесла либерализация цен на промышленные товары и услуги. Такая политика породила небывалый диспаритет цен, привела по существу к грабежу сельских товаропроизводителей. Сельское хозяйство стало фактически донором для других сфер экономики.

Особенно значительным был рост цен в отраслях промышленности, обеспечивающих зерновое хозяйство топливно-смазочными материалами, техническими средствами минеральными удобрениями и пестицидами. Так, если в 1990г. цена 1т дизельного топлива была эквивалентна 0,6т зерна, то в 2000г. – уже более 3,5т.

Для приобретения одного зерноуборочного комбайна надо было продать зерна в 5-9 раз, а трактора – в 4-6 раз больше по сравнению с 1990г. Для покупки зерноуборочного комбайна стран дальнего зарубежья у многих хозяйств не хватит даже годового сбора зерна.

Если американский фермер в том же 1990г. за 1т дизельного топлива платил 1,8т зерна озимой пшеницы, что на 1,2т зерна превышало показатели у нас, то в 2000г. мы превысили этот показатель на 0,5т зерна. К тому же качество дизельного топлива в США выше, а вот качество нашего зерна не уступает американскому. Кроме того, американская сельскохозяйственная техника более высокотехнологична и более экономична. Используя технику с пониженным расходом топлива, позволяющую сократить количество проходов по полю, фермер США расходует на один гектар площадей меньше количества топлива. Качество применяемой техники у нас при возделывании кукурузы низкое. Это прежде всего относится к культиваторам, сеялкам, комбайнам, которые выпускаются десятилетиями без улучшения конструкций. Особенно не

удовлетворяет хлеборобов качество поставляемых дорогостоящих гербицидов, аддохимикатов, минеральных удобрений.

В начале 1990-х годов в агропромышленном комплексе начались радикальные экономические преобразования, произошли кардинальные изменения, сформировалась многоукладность. Колхозы, совхозы, межхозяйственные предприятия были реорганизованы. В числе новых форм хозяйствования преобладают крестьянские (фермерские) хозяйства, ассоциации сельскохозяйственных производителей.

Курс аграрных реформ был направлен на разрушение крупного общественного производства, насильственную деколлективизацию и массовую фермеризацию. Навязанный аграрному сектору курс на развитие парцелярного хозяйства в реальной жизни за небольшим исключением оказался несостоятельным.

При определении размеров отдельных предприятий не может быть шаблона даже в рамках отдельных районов, населенных пунктов, имеющих сходные условия хозяйствования и специализацию. Размеры предприятия в каждом конкретном случае определяется наличием спроса на конкретные продукты, уровнем механизации производства той или иной культуры, квалификацией работников, технической обеспеченностью и другими факторами.

Министерство сельского хозяйства и пищевой промышленности совместно с Министерством промышленности разработали проект Государственной программы обеспечения аграрного сектора техническими средствами для оказания механизированных услуг, в которой предусматривается возрождение промышленности по производству машин и обеспечения сельского хозяйства техникой отечественного производства.

Практика показала, что переходом к рыночным отношениям, приватизация и реорганизация старых производственных структур породили в аграрном секторе республики ряд проблем, главными из которых являются: сбыт сельскохозяйственной продукции, особенно экспорт; сбыт крупными партиями по выгодным для производителей ценам; приобретение горюче-смазочных материалов, удобрений, семян и других материальных ресурсов по приемлемым ценам в условиях противостояния монополистам в этой области; отсутствие эффективной системы информационного и консультационного обслуживания производителей сельскохозяйственной продукции и т.п. Международный опыт показывает, что наиболее эффективным способом решения указанных проблем являются совместные действия сельскохозяйственных производителей путем их кооперации.

На западе почти вся система сервиса, переработки и реализации сельхозпродукции находится в собственности товаропроизводителей и управляется ими через кооперацию, которая служит защитой мелким и средним фермерам от разорения монополиями.

Обычно в кооперативы объединяются в сферах материально-технического обеспечения, переработки и реализации продукции, ремонта и

обслуживания техники. Поэтому каждый фермер одновременно связан с несколькими кооперативами (как правило, 5-6). В Швеции, Дании, Норвегии, Финляндии, Нидерландах, Японии кооперативным движением охвачено 100 процентов сельских хозяйств. Во многом – благодаря поддержке государства (безвозмездное финансирование важных программ, льготные кредиты кооперативам, дотации, субсидии и прочие элементы протекционизма) [6].

Вместе с тем агрокооперация не монополизует посреднические функции. Их могут выполнять и предпринимательские структуры. Словом, у фермера есть выбор, кому продать свой товар (в том числе и напрямую переработчику). Конкуренция благотворно влияет на формирование рыночных цен.

Процесс кооперирования должен охватить всех, кто имеет отношение к производству сельхозпродукции, ее переработке, хранению и реализации. Он должен базироваться на взаимовыгодном сотрудничестве и на системе контрактов. Все отношения кооперированных агентов производства должны строиться на договорной основе.

Кооперация нужна, но процесс объединения должен быть сугубо добровольным, возврат к принудительной коллективизации недопустим.

Нормальное функционирование рынка зерна предполагает наличие рыночной инфраструктуры, представляющей собой комплекс отраслей, служб, предприятий и организаций, обеспечивающих надлежащую связь между производителями и потребителями зерна и способствующих сохранению и рациональному использованию продукции.

Основными элементами инфраструктуры рынка зерна являются:

- предприятия по очистке, сушке, сортировке, хранению и транспортировке;
- торгово-заготовительная система, занимающаяся покупкой и реализацией зерна;
- банковские, страховые и другие организации, обеспечивающие финансовую деятельность субъектов зернового рынка;
- информационно-консалтинговые службы, бизнес-центры и другие учреждения.

Зарубежный опыт показывает, что углубление специализации и усиление концентрации производства продукции растениеводства во многом определяется уровнем развития соответствующей производственной инфраструктуры. Она является и важнейшим условием эффективного функционирования рынка зерна и других культур. При этом многое будет зависеть от формирования адекватных основному производству обслуживающих организационно-экономических структур и агросервисных служб. Все это требует новых подходов к инфраструктурному обеспечению зернового хозяйства, изменения политики в области сушки и хранения зерна, продвижения его от производителя к потребителю. Фермеры США, например, очищают, сушат и хранят зерно кукурузы на крупных предприятиях на договорных условиях. Нередко такие предприятия являются собственностью ассоциации фермерских хозяйств. Последние оказывают помощь фермерам в поиске

рынка сбыта продукции, организуют в зимнее время учебу фермеров, проводят работу по приобретению, хранению и подготовке к применению пестицидов, минеральных удобрений, оказывают и другие услуги.

АГРОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ

В республике значительно снизился уровень химизации производства зерновых, технических, овощных и других культур. Если в 1980-1990г.г. вынос основных элементов питания растений был компенсирован внесением минеральных и органических на 60%, то ныне – всего на 10%. За последние 15 лет внесение органических удобрений снизилось с 9,7 млн. т до 0,07 млн. т или в 140 раз, минеральных удобрений – в 27 раз с 217,2 до 11,3 тыс. т. Использование воды для орошения сократилось до 100 куб. м в расчете на один гектар, что в 4 раза ниже одного влагозарядочного полива.

Из-за неплатежеспособности крестьяне на 1 га пашни вносят минеральных удобрений в 3-4 раза меньше чем в Канаде, в 7-25 раз меньше, чем в США, странах ЕС и Китая.

Снижение роли факторов интенсификации прослеживается при возделывании всех культур, особенно заметно падение урожайности кукурузы, подсолнечника, овощей и других культур. По современным технологиям ныне в республике возделывается лишь около 10% посевов кукурузы, 20% озимой пшеницы, 15% виноградных плантаций. На остальных площадях наблюдается возврат к примитивным технологиям. Вот почему по продуктивности земли в целом по республике допущен откат на 40 лет назад. Так, в среднем за 2004-2008г.г. урожайность озимой пшеницы соответствует уровню 1970г., кукурузы – 1960-1963г.г., сахарной свеклы – 1961-1965г.г., подсолнечника – 1956-1960г.г., табака – 1961-1963г.г., овощей – 1951-1955г.г., картофеля – 1970г., плодов – 1950г., винограда – 1960г. Причинами столь резкого падения уровня интенсивности земледелия являются не только снижение применения органических и минеральных удобрений, недостаточное и некомплектное материально-техническое обеспечение, что снижает адаптацию отрасли к неблагоприятным погодным условиям, являющиеся первопричиной нарушения нормального хода производственных и экономических процессов, но, что не менее важно, повсеместное снижение качества проводимых технологических операций, вызванных помимо вышеназванных причин, навязанным курсом на развитие парцелярного хозяйства. Последнее имело еще и то негативное последствие, которое привело к тотальному нарушению севооборотов, нормальному чередованию возделывания культур. Полная самостоятельность землепользователей привела также к существенному изменению структуры посевных площадей в сторону снижения удельного веса гороха, многолетних трав и роста площадей посева подсолнечника, как высокорентабельной культуры. То есть мы пришли к такой структуре посевов, которая идет в противоположном направлении рекомендациям науки и практики, прошедшей испытания десятилетиями. Так, площади многолетних трав сократилось с 1985 по 2008г.г. в 8,8 раза, гороха – почти на 1/3. В

2008 году площадь кормовых культур снизилась в 8,5 раза и составила лишь 63,6 тыс. га, занимает в структуре посевных площадей всего 4,0%, гороха – соответственно – 52,0 тыс. га или 3,3%. В тоже время за указанные годы площадь посева подсолнечника возросла почти в 1,6 раза и достигла в 2008г. 389 тыс. га или 22,7% посевных площадей, что в 1,5 раза выше допускаемых норм.

Нельзя не обратить внимание на тот факт, что в настоящее время наука вывела по всем зерновым культурам, подсолнечнику, сахарной свеклы, овощам высокоурожайные сорта и гибриды. Однако, они требуют, как правило, более высокого агрофона, строгой технологической дисциплины, т.е. того, чего ныне нет в действительности.

Возврат к примитивным старым технологиям на современных сортах и гибридах самообман, путь в никуда, что подтверждается урожайностью последних 5 лет. Возможно, несколько лучше обстоят дела в производстве озимых зерновых культур, поскольку имеются сорта лучше приспособленные к нашей суровой реальности.

Резкие колебания производства зерна по годам свидетельствуют о преимущественно экстенсивном возделывании кукурузы, деиндустриализации ее производства, усиливающейся тенденции применения примитивных технологий.

В условиях ограниченности основных производственных ресурсов, неплатежеспособности большинства зернопроизводящих хозяйств и слабой поддержки их государством особую значимость приобретает преимущественное размещение посевов кукурузы в центральных и северных районах республики, где уровень колебаний урожаев под влиянием погодных условий ниже, чем в южной зоне.

Однако вопрос о том, какая структура посевов зерновых культур наиболее рациональна, обеспечивает минимальное влияние на валовые сборы кукурузы в неблагоприятные годы, остается еще невыясненным. Главная причина – недостатки существующих методов прогнозирования урожайности зерновых культур и, в частности, кукурузы. Многие здесь зависят и от способности самих товаропроизводителей преодолевать неблагоприятные и слабоуправляемые факторы за счет выбора гибких хозяйственных решений, адекватных изменению погодных условий.

ПРОБЛЕМЫ ДЕГРАДАЦИИ ПОЧВ

Сложившаяся система земледелия в конце XX века в Республике Молдова привела к негативному воздействию на природную среду, к нарушению всех звеньев экологической системы.

К наиболее значительным антропогенным факторам, способствующим развитию отрицательных процессов, относятся: низкий уровень и экстенсивные формы земледелия; неправильная обработка почв на склоновых землях; техногенные выбросы и др. Все это привело к усилению водной и ветровой эрозии, переосушению и переувлажнению, загрязнению почв и водоемов

нитратами, пестицидами, тяжелыми металлами, потере гумуса, нарушению нормальных биологических циклов.

Эрозия наносит большой ущерб народному хозяйству: сносится наиболее плодородный слой почвы, ухудшаются химический состав, физические свойства, снижается биологическая активность почв. Чем сильнее они эродированы, тем меньше содержат гумуса. Часто несмытые почвы имеют в пахотном слое 4-5% гумуса, среднесмытые – 1,5-2% и сильносмытые – 0,5-1,5% [8].

На смытых почвах снижается содержание питательных веществ – азота, фосфора, калия, ухудшаются водно-физические свойства. Процессы эрозии почв теснейшим образом связаны с биологической активностью почвы, с микробиологическими и биохимическими процессами. Установлено, что биологическая активность снижается по мере увеличения степени эродированности почвы.

При склоновом стоке осадков происходит повреждение посевов струйчатыми; при концентрированном стоке на склоне появляются размоины, которые не сглаживаются при очередной обработке почвы. Размоины уничтожают посевы и повреждают корневую систему многолетних насаждений. На склонах, иссеченных размоинами, ухудшаются условия работы машино-тракторных агрегатов. Размоины способствуют увеличению стока осадков и, следовательно, усилению почвенной засухи. При концентрированном стоке осадков размоины перерастают в овраги.

Овраги портят пахотные земли, сады, виноградники и другие сельскохозяйственные угодья. Они приводят к образованию больших площадей бросовых земель. Растущая овражная сеть вызывает разрушение дорог и различных сооружений, уменьшаются площади сельскохозяйственных угодий [8].

Ухудшение агрохимических, водно-физических и биологических свойств на эродированных почвах ведет к снижению плодородия почвы, урожая различных сельскохозяйственных культур. Смытая со склонов и вынесенная из оврагов почва в виде насосов откладывается у подножий склонов, по балкам и долинам. Они вызывают повреждение, а иногда и гибель посевов. Вынос грунта из оврагов, а также со склонов с сильносмытыми почвами сильно ухудшают плодородие почв по балкам и долинам. Отложение насосов в прудах, озерах и водохранилищах вызывает их быстрое заиление. Снижается паводкозащитная и ирригационная роль водоемов, а также их рыбопродуктивность. В результате поступления насосов в речную сеть повышается мутность воды в реках. При заборе воды для орошения происходит быстрое заиление оросительных каналов. Большой твердый сток и заиление водохранилищ ухудшают условия для сооружения и эксплуатации гидроэлектростанций. В связи с ростом русловых насосов, поднимается уровень грунтовых вод на пойменных землях. При высокой концентрации солей это вызывает засоление почв. Заиление речной сети при большом стоке осадков приводит к наводнению. В связи с этим приходится строить и постоянно наращивать паводкозащитные дамбы.

В результате отложения насосов у подножий склонов, по балкам и долинам, ухудшения условий орошения, засоления почв и затопления территории при разливе рек резко уменьшается валовой сбор урожая.

Таким образом, эрозия наносит большой ущерб территориям, как с холмистым рельефом, так и расположенным в поймах рек. От эрозии страдают сельское, рыбное и коммунальное хозяйства, транспорт, гидросооружения и другие отрасли народного хозяйства. Эрозия почв резко снижает эффективность проводимых мероприятий по химизации, мелиорации, освоению склонов. Защита почв от эрозии является важным условием получения высоких и устойчивых урожаев сельскохозяйственных культур, залогом сохранения богатейших молдавских земель [8].

В книге «Почвы Молдавии» во втором томе приводятся более полные данные о почвах, подвергающимся эрозии (табл.1.). Так, в середине 80-х годов слабоэродированные почвы занимали 465,4 тыс. га, среднеэродированные – 227,0 тыс. га и сильноэродированные – 49,5 тыс. га, всего 741,9 тыс. га или 22,0% территории республики. Как видим, средне- и сильноэродированные почвы занимали 276,5 тыс. га [7].

Таблица 1

Площади эродированных почв Республики Молдова (га)

Подтип почв	Слабо-эродированные	Средне-эродированные	Сильно-эродированные	Эродированные почвы	
				всего	в % к итогу
1	2	3	4	5	6
Бурые лесные	956	603	0	1559	0,2
Светло-серые лесные	145	9	0	154	0,02
Серые лесные	17471	11167	1546	30184	4,1
Темно-серые лесные	24583	8510	738	33831	4,6
1	2	3	4	5	6
Черноземы:					
Карбонатные	160122	101082	32864	294068	39,6
Обыкновенные	101574	36355	4023	141952	19,1
Ксерофитно-лесные	2966	596	0	3562	0,5
Типичные	46838	14947	1972	63757	8,6
Выщелочные	84844	34778	5452	125074	16,9
Оподоленные	15203	4899	271	20373	2,7
Слитые	1228	664	217	2109	0,3
Солонцеватые и засоленные	3005	3438	278	6721	0,9
Дерново-перегнойно карбонатные	6457	9970	2146	18573	2,5
Итого:	465392	227018	49507	741917	100,0

Приводится по данным книги «Почвы Молдавии», том 2 [7]

Наиболее подвержены эрозии карбонатные черноземы (39,6%), за ними следуют обыкновенные (19,1%) и выщелоченные (16,9%).

В настоящее время площади эродированных почв возросли, но его точного количественного выражения пока не установлено.

Агентом разрушения почв может быть не только текущая вода, но и ветер. Это явление носит название **дефляция** (от позднелатинского *deflatia* – выдувание, сдувание). Суть дефляции состоит в том, что ветер, когда он достигает определенной, критической силы разрушает поверхность почвы, что сопровождается переносом и обтачиванием ее частиц. Особой силы дефляции достигает в пустынных и полупустынных регионах, где часты сильные ветры, а способность почв и растительности оказывать сопротивление выдуванию понижения.

В год в среднем в Молдове отмечается от 83 до 106 случаев сильных ветров, при очень большой неравномерности по годам: 167 случаев в 1950г., и всего 19 в 1974г. Сильные ветры случаются в Молдове повсеместно, не так уж редки и при сочетании с другими факторами – особенно оголенностью и сухостью почвы, могут вызывать дефляцию. Поэтому способы обработки почвы, препятствующие ее выдуванию, а также лесные ветрозащитные полосы практически повсеместно будут иметь предупредительное протидефляционное значение.

Молдова периодически страдает и от ветров очень большой, шквалистой силы, которые вызывают не только обычную «умеренную» дефляцию, но и гибель посевов от выдувания и, как крайнее проявление, - пыльные бури.

Экстремальным проявлением дефляции являются **пыльные бури** (иногда их называют черными бурями), когда приземные слои воздуха, реже и более высокие слои атмосферы, насыщаются влекомыми ветром песчаными частицами и почвенным мелкоземом. При этом видимость резко снижается, пыль образует сплошную мутно-серую завесу.

На территории Молдовы насчитывается 16 тысяч активных оползней площадью 83,5 тыс. га. Площадь древних оползней составляет 731,2 тыс. га, или 21,7% всей территории, в том числе 2,4% современных активных оползней. Не испытала воздействия древней оползней лишь самая южная часть Молдовы – Вулканештский и часть Кахульского районов, левобережье р. Днестр – Слободзейский, Григориопольский, Дубоссарский районы, а также отдельные небольшие участки Бельцкой степи. Остальная территория в разной степени поражена древними оползнями, степень пораженности убывает в юго-восточном направлении [12].

Около 70% всех оползней расположены на склонах крутизной 6-10°. Характеристика сельскохозяйственных угодий по уклонам показывает, что значительная часть их расположена на склонах, опасных в оползневом отношении.

Развитие эрозии почв – сложный процесс, зависящий от очень многих факторов (рельеф, почвы, климат, растительность, хозяйственная деятельность человека). Они в разной степени влияют на скорость проявления эрозии почв и должны тщательно учитываться при проведении противоэрозионных мероприятий.

Из факторов рельефа наибольшее влияние на развитие процессов эрозии оказывают крутизна, длина, экспозиция, форма склонов и тип водосборной площади.

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОТИВОРЕЧИЙ

Начиная со второй половины XX столетия неравновесие экологических экономических и социальных интересов в системе «природа – общество» стремится к критическому пределу. Экономическая подсистема, достигнув определенного предела экстенсивного роста, наталкивается на ограничения, как со стороны общества, так и со стороны природы, что порождает деструктивные процессы и соответственно новые общественные потребности – потребности в существенной коррекции своей стратегии. Сталкиваются *два вида потребностей, которые имеют, на первый взгляд, противоположную направленность*, — экономические и экологические [11].

Как известно, мотивацией экономической деятельности являются потребности и интересы индивидуумов и социальных групп в получении материальных благ. Однако наряду с экономическими потребностями человек имеет и экологические потребности - в воде, воздухе, жизненном пространстве. Он может существовать лишь в достаточно узком «коридоре» биологических параметров, установленных ему самой природой.

Экологические потребности к концу XX в. обретают экономическую и социальную формы, требуют общественных издержек и особых видов деятельности. В этом заключается как единство, так и противоречивость экологических и экономических потребностей и интересов.

Противоречивость проявляется, прежде всего, в том, что несмотря на свою значимость и жизненную важность экологические потребности весьма слабо учитываются при принятии социально-управленческих решений, выборе проектов. Последние ориентированы в основном лишь на удовлетворение экономических потребностей и в силу этого ограничены рамками экономических критериев. Одна из причин такого положения состоит в том, что за долгие века общество привыкло удовлетворять первичные экологические потребности бесплатно, тогда как вторичные — и экономические, и социальные – посредством трудовой деятельности, а следовательно, и выше ценит их.

Такая установка, характерная и для рыночной экономики, создает иллюзию большей легкости, доступности удовлетворения экологических потребностей, чем социально-экономических. По-прежнему в обществе доминируют мифические, самоуспокоительные представления, что природа неисчерпаема, способна к самовосстановлению, и все экологические проблемы самоустраняемы. Между тем сегодня удовлетворение экологических потребностей, в частности соблюдение допустимых пределов загрязнения или рекультивация земель, требуют уже существенных как трудовых, так и финансовых затрат. Так, развитые страны тратят на экологические нужды более 3% ВВП, и эта цифра имеет тенденцию к росту, поскольку явно недостаточна для

воспроизводства окружающей среды в необходимом масштабе. Оказалось, например, что для компенсации 1%-ного снижения плодородия почвы затраты на сохранение прежней урожайности следует увеличить на 10%!. Это означает, что нарушение экологического равновесия экосистем приводит к резкому обеднению экономических возможностей [11].

Природоохранные издержки, отвлекая большую часть ресурсов от производства товаров и услуг, увеличивают общественные издержки производства, обуславливают рост так называемых «внешних эффектов», или «отрицательного» общественного продукта.

В самом широком плане эколого-экономическое противоречие можно определить как *несоответствие общественных представлений о бесконечной величине имеющихся в распоряжении общества природных ресурсов их реальной конечной величине*. Отсюда логически вытекает несоответствие сложившегося уровня материальных потребностей человечества возможностям их удовлетворения среды.

Известно, что в земледелии 80% ресурсов отрасли, зависят от современных экологических процессов и лишь 20% от процессов, связанных с геологическим прошлым.

Земли, таким образом, неучтенность в экономике естественных ограничений — со стороны самой природной среды — привела к неоправданно высокому, с точки зрения экологических пропорций, масштабу общественного потребления, которое перестало соответствовать реальной несущей способности планеты.

Быстрое истощение доступных природных ресурсов, традиционных энергоносителей и источников сырья сегодня ставит человечество перед угрозой сырьевого и энергетического голода (при существующих способах производства и подходах к природопользованию).

Другая сторона эколого-экономического противоречия состоит в том, что рост производства продукции растениеводства сопровождается ещё большим ростом загрязнения окружающей среды (внешних эффектов). Ареал загрязнения может распространяться на огромные расстояния и, по оценкам специалистов, 40% вредных выбросов переносится из района загрязнения в другие районы. При этом издержки от загрязнения среды несут в основном не сами загрязнители и не только потребители товара, произведенного на данном экологически опасном предприятии. Ущерб, таким образом, уменьшает полезность произведенного продукта в целом для общества, но приносит прибыль предприятию. Иначе говоря, возникает противоречие между макро- и микроэкономическими потребностями и интересами [11].

Итак, противоречия между экологическими и экономическими потребностями, преломляясь соответственно через экономические и экологические интересы, в социальной практике имеют весьма многообразные формы, виды проявления.

В странах, не относящихся к развитым, дисбаланс между экологическими и экономическими интересами приобретает особенно острый характер в силу

того, что еще далеко не полностью удовлетворены материальные потребности, но уже имеют место и экологические. Здесь обнаруживается взаимосвязь экологических и социальных проблем: низкий уровень экономического благосостояния влечет за собой экологическое неблагополучие, невозможность компенсации воздействия негативных процессов в окружающей среде на отдельных людей, на те или иные социальные группы.

Наряду с экономическим возникает и экологическое неравенство, при котором одни социальные группы, по сути, решают свои проблемы за счет других. Так, известно, что развитые страны долгое время могли решать свои экологические проблемы за счет трансграничного переноса загрязнений, перемещения опасных отходов и производств за рубеж. С экономической точки зрения это дает им существенный эффект. Что касается слаборазвитых стран, то они выступают своего рода экономическими и экологическими донорами, оставаясь на позициях аграрно-сырьевых приделков, обеспечивающих прогресс развитых стран, принимая на себя основную тяжесть природоразрушающих процессов.

Таким образом, бурный экономический рост в развитых странах приводит к дальнейшему усугублению неравномерности и усилению дисбалансов как между обществом и природой, так и внутри самого общества. В данном случае мы имеем пример проявления экономико-экологических противоречий на международном уровне [2].

Неравномерность размещения производительных сил — как внутри национальных хозяйств, так и на международном уровне — выступает еще одной формой проявления рассматриваемого противоречия. Она влечет за собой неравномерность антропогенной нагрузки, превышение ее допустимого предела в отдельных географических районах, а значит, создает риск неустойчивости всей социоприродной системы.

В области распределительных отношений экономико-экологические противоречия получают свое выражение в несбалансированности финансово-инвестиционной политики, распределения национальных ресурсов между отдельными отраслями и сферами деятельности. Так, например, соотношение между бюджетными расходами на экологические нужды и на оборону составляет в странах Европы 1:5; удельный вес экологических инвестиций в общих инвестиционных расходах даже в развитых странах не превышает 4-5%.

Экономико-экологические противоречия могут возникать также и внутри предприятия — между отдельными направлениями деятельности, в частности, природоохранной и производственно-технологической и т.д.

И, наконец, современная экономика, основанная на чисто ресурсных потребительских подходах к природопользованию, создает противоречие еще одного вида — между интересами настоящих и будущих поколений, истощая основу и условие жизни — природный капитал, безусловно, не являющийся собственностью только одного поколения.

С учетом изложенного разнонаправленность экономических и экологических потребностей и интересов можно рассматривать как одну из основных причин экологически неустойчивого хозяйственного развития. С точки зрения

рыночной экономики, дисбаланс потребностей опасен тем, что через механизм спроса и предложения приводит к неадекватности ценообразования и к установлению экологически и социально несправедливых цен на товары и природные ресурсы. Занижение цен на природные ресурсы, тем более их бесплатность, создает механизмы воспроизводства экологически и социально нерациональной структуры общественного спроса, производства и распределения национального продукта. Следовательно, необходимы механизмы экологического ограничения экономического роста, установление для него социально и экологически приемлемых параметров и рамок [11].

ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЕ И ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Устойчивость взаимосвязи составления экологической системы и уровня экономики во многом зависит от состояния окружающей среды, которое существенно ухудшается вследствие усиления отрицательного антропогенного воздействия. Сейчас наблюдается тенденция обострения эколого-экономических, социально-экономических, экономико-демографических и других взаимосвязей в системе «природа – общество – человек», что определяет особенности природоохранной деятельности, а также поиска путей улучшения состояния окружающей среды.

В настоящее время эколого-экономическая система природопользования не ориентирована на конечные результаты – улучшение состояния и использования экологического потенциала в интересах социально-экономического развития страны.

В практическом решении задач повышения эффективности природопользования возникает необходимость учитывать значительную совокупность взаимосвязей в эколого-экономической системе.

Охрана агроценозов, почв, вод воздуха в растениеводстве и сохранение естественных ритмов развития природных процессов имеет исключительное значение.

Система охраны агроэкологической среды неразрывно связана со всей системой использования земли в сельском хозяйстве и рассматривается в двух аспектах:

1. Охрана почв как основного средства сельскохозяйственного производства путем рационального их использования, охраны от эрозии и истощения, повышения почвенного плодородия агротехническими и мелиоративными мерами.
2. Оценка и прогноз изменения под влиянием химического и биопатогенного загрязнения агроэкологической среды, меры по охране ее в целом и отдельных элементов [3].

Охрана и рациональное использование почв предусматривает, прежде всего, выявление причин снижения почвенного плодородия и применение эффективных мер по их устранению. В условиях Республики Молдова факторами снижения плодородия почв являются: истощение запасов гумуса и

питательных веществ из-за низких доз внесения удобрений; ухудшение агрофизических свойств почв в связи с их дегумификацией, распыление структуры и образование уплотненного подпахотного слоя в результате частных обработок и плантажирования; слитизация профиля из-за крайне тяжелого гранулометрического состава; водная (плоскостная и линейная) и ветровая (дефляция) эрозии; засоление; солонцеватость; переувлажнение и заболачивание; близкое залегание к поверхности почвы плотной породы.

Почвы с низким содержанием гумуса (< 2,5%) занимают 12,3% общей площади сельскохозяйственных угодий. Наибольшая доля их в почвенном покрове приходится на Центральную зону республики (31%). Представлены почвами разной степени смытости и нормального профиля — бурыми и серыми лесными распаханнами почвами, а также черноземами карбонатными и, частично, обыкновенными, легкого гранулометрического состава. Исследования показали, что многолетнее нахождение садов и виноградников на одном месте, содержание междурядий по типу черного пара и нерегулярное внесение удобрений вызывают уменьшение гумуса в почвах под многолетними насаждениями на 15-20% по сравнению с почвами полевых севооборотов. Но и почвы под пашней под влиянием длительного экстенсивного использования также потеряли около четверти прежних запасов гумуса. Дегумификация привела соответственно к уменьшению запасов азота и фосфора, утере зернисто-комковатой структуры в поверхностном слое, снижению активности микрофлоры. Расчеты баланса гумуса под зерновыми культурами на основе данных баланса азота и степени минерализации гумуса указывают на снижение гумуса под озимью и кукурузой и его некоторое накопление под сахарной свеклой. Результаты исследований показывают, что бездефицитного или даже положительного баланса гумуса в почве можно достичь при внесении удобрений в дозах, превышающих вынос азота урожаями культур, т. е. около 5-6 т навоза и 50-60 кг азота на гектар в год, в сочетании с оптимальной дозой фосфора и калия.

Основная задача — восстановление и накопление запасов гумуса, создание окультуренных почв путем хорошо продуманной в каждом хозяйстве системы, включающей правильное чередование культур в севообороте, регулярное внесение органики, борьбу с водной и ветровой эрозией и т. д. Восстановлению гумусности и зернистой структуры плантажированных почв под многолетними насаждениями способствует систематическое зеленое удобрение, особенно при орошении. На сильносмытых почвах и при выходе на поверхность коренных пород результативным является землевание.

Окультуренность почвы повышает эффективность удобрений и других агротехнических приемов, увеличивает сопротивляемость к засухе [3].

Оптимальная система удобрений на фоне хорошо продуманных севооборотов, система обработки почв и защиты растений от сорняков и вредителей позволят избежать истощения почвы элементами питания. Необходимо также принимать эффективные меры против «утомления» почв при монокультуре виноградников в результате накопления в почве ингибиторов роста растений.

Слитость почвы, причиной которой является высокое содержание глины (>70%) и ила (>45%), обуславливает неблагоприятные агрофизические свойства – бесструктурность, слабую водопроницаемость, большую плотность, низкую аэрацию и др. На слитых и тяжелого гранулометрического состава почвах с отрицательными технологическими свойствами особое внимание следует уделить правильному использованию механизации, подбору культур, регулированию стока вод, улучшению почвенной структуры и т. д.

Малопродуктивные почвы (солонцеватые, солончаковатые, избыточно увлажненные и заболоченные почвы, заовраженные земли и оползни), нуждающиеся в мелиорации, усложняют структуру почвенного покрова, мешают организации территории в связи с введением крупных севооборотов и созданием промышленных массивов садов и виноградников. Поэтому в деле рационального использования почвенного покрова мелиорация малопродуктивных почв приобретает исключительно важное значение.

Нитраты почвы и удобрений, при применении последних в высоких дозах вымываются из почвенного профиля и накапливаются в водах, представляя опасность для здоровья человека и животных из-за перехода их в нитраты. Избыток нитратов сверх нормы (40 мг/г почвы) вызывает болезнь метгемоглобемии. Предельно допустимое количество (ПДК) нитратного азота в воде, по стандартам Всемирной организации по здравоохранению, не должно превышать 11,3-22,6 мг/л. Наибольшая опасность загрязнения имеется в бассейнах рек Реута, Днестра и Прута и в долинах малых рек, где в грунтовых водах отдельных населенных пунктов концентрация $\text{NO}_3 - \text{N}$ превышает допустимую в 2-4 раза.

Пестициды и гербициды используются для защиты растений от вредителей, болезней и сорняков. В условиях интенсификации сельскохозяйственного производства применение химических средств защиты растений становится важным элементом современных технологий возделывания многих культур и обеспечивает высокий технический и экономический эффект. Это обуславливает большие объемы химических обработок различными препаратами на посевах и посадках большинства возделываемых в республике растений.

Вместе с тем систематическое применение пестицидов и гербицидов создаст опасность загрязнения их остатками почвы, растений и продуктов урожая. С другой стороны, накопление пестицидов в почве может отразиться на показателях ее биологической активности, определяющей в значительной степени уровень ее плодородия.

Установлено, что ежегодно на площадях, занятых интенсивными культурами, вносится от 30 до 50 кг и более ядохимикатов на гектар. Если учесть пересеченность рельефа, ливневый характер летних дождей, становится ясным, насколько может быть опасным для окружающей среды неправильное использование пестицидов. Следует помнить, что бессистемное применение химических средств защиты растений может привести к появлению и массовому распространению новых вредителей, болезней и сорняков, возникновению

устойчивых к препаратам популяций вредных организмов, нарушению естественных биоценозов, уничтожению полезной фауны и особенно естественных опылителей.

Важным условием производственной деятельности всех предприятий и отраслей сельского хозяйства является рациональное использование, сохранение и воспроизводство ресурсов и бережное отношение к природе. Практика показывает, что разумная экономия природных ресурсов позволяет успешно решать важные эколого-экономические проблемы агропромышленного комплекса.

При осуществлении мелиорации, химизации и механизации необходимо всесторонне учитывать экологические требования рационального использования природных ресурсов и окружающей среды. Загрязнению атмосферного воздуха, почвы и воды способствуют выбросы углекислого газа, фреона, окисей азота, радиоактивных веществ, тяжелых металлов, пестицидов. Так, загрязнение воздуха сернистым ангидридом в концентрации $0,05 \text{ мг/м}^3$ приводит к снижению урожайности зерновых культур на 30%, сахарной свеклы – на 35%, овощных культур – на 50-90%. При этом значительно ухудшается качество выращенной продукции.

Нерациональное применение минеральных удобрений и средств защиты растений наносят большой ущерб природной среде. Внесение удобрений без учета состава почвы приводит к нарушению почвообразовательных процессов и ухудшению деятельности микроорганизмов. Неудовлетворительная организация транспортировки и хранения минеральных удобрений способствует тому, что они в большом количестве попадают в окружающую среду, вымываются и уносятся в водные бассейны и наносят огромный ущерб растительному и животному миру природы.

В ходе радикальных преобразований Республика Молдова столкнулась с новыми процессами, связанными с дестабилизацией финансовой системы, неплатежеспособностью предприятий, ростом инфляции, которые в значительной мере обусловили спад производства и инвестиционной активности. Это, в свою очередь, оказало негативное влияние на осуществление природоохранной деятельности, на рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПРИРОДОИСПОЛЬЗОВАНИЕМ В ЗЕМЛЕДЕЛИИ

Природоохранная деятельность в земледелии в значительной степени регламентируется административными методами, установлением предельно-допустимых концентраций вредных веществ, предельно-допустимых выбросов и сбросов тех или иных загрязняющих веществ, выделяемых конкретными источниками (предприятиями) данной территории [10].

При переходе к рыночным отношениям возрастает роль экономического механизма управления природопользованием, сущность которого заключается в

создании у предприятий-природопользователей экономической заинтересованности в осуществлении природоохранных мер и экономической ответственности за нарушение установленных правил и норм природопользования.

Экономический механизм управления природопользованием в Республике Молдова определён законом "Об охране окружающей среды" от 16 июня 1993 г. [1].

Основные инструменты экономического механизма:

- ◆ договор и лицензия на природопользование;
- ◆ платность использования природных ресурсов;
- ◆ экологические фонды различных уровней;
- ◆ налоговые и иные льготы предприятиям при внедрении малоотходных и безотходных технологий и производств, использовании вторичных ресурсов, осуществлении другой деятельности, обеспечивающей природоохранительный эффект.

Платность природопользования включает плату за природные ресурсы и загрязнение окружающей природной среды. Плата за природные ресурсы (земля, вода, лес, недра и т.п.) представляют собой денежное возмещение природопользователем общественных затрат по изысканию, сохранению и восстановлению используемых природных ресурсов.

Плата за природные ресурсы взимается:

- ◆ за право пользования природными ресурсами в пределах установленных лимитов;
- ◆ за сверхлимитное использование природных ресурсов;
- ◆ на воспроизводство и охрану природных ресурсов.

Лимиты использования природных ресурсов устанавливаются по каждому виду ресурсов на определённый срок с учётом развития техники, совершенствования технологии, изменения потребностей в данном виде ресурсов и его состояния. Лимиты утверждаются Министерством экологии, строительства и развития территории Республики Молдова.

В соответствии с установленными лимитами предприятиям выдаётся разрешение на использование природных ресурсов.

Плата за сверхлимитное использование ресурсов значительно выше и резко прогрессивна.

Для решения неотложных природоохранных задач, восстановления потерь в окружающей среде, компенсации причинённого вреда создана единая система внебюджетных государственных экологических фондов.

Фонды образуются за счёт средств предприятий, учреждений, организаций, граждан, а также иностранных юридических лиц и граждан в виде:

- ◆ платы за выбросы, сбросы загрязняющих веществ в окружающую природную среду, размещение отходов и другие виды загрязнения;
- ◆ сумм, полученных по искам о возмещении вреда и штрафов за экологические правонарушения;

- ◆ средств от реализации конфискованных орудий охоты и рыболовства, незаконно добытой с их помощью продукции;
- ◆ дивидендов, процентов по вкладам, банковским депозитам, от долевого использования средств фонда в деятельности предприятий и иных юридических лиц;
- ◆ инвалютных поступлений от иностранных юридических лиц и граждан.

Средства экологических фондов - важный, но не единственный источник финансирования природоохранных мероприятий. Источники финансирования природоохранной деятельности представлены на рис. 1. [10].

Деятельность сельскохозяйственных фирм сферы материального производства связана с экологическими издержками двух видов. Во-первых, это экономический ущерб, вызываемый выбросами и сбросами вредных веществ в окружающую среду, а во-вторых – издержки предотвращения загрязнения, т.е. издержки, связанные с природоохранной деятельностью.

Под экономическим ущербом от загрязнения окружающей среды понимается стоимостная оценка фактических расходов фирмы, связанных с природоохранной деятельностью, и возможные убытки, причиняемые обществу в связи с выбросами и сбросами вредных веществ в окружающую среду. Последние измеряются сокращением доходов общества из-за ухудшения свойств природных ресурсов под воздействием загрязнения: ускоренная коррозия металлов, снижение плодородия почв, ветровая и водная эрозия земель в сельском хозяйстве, гибель животных и растений, ухудшение здоровья человека и т.п.

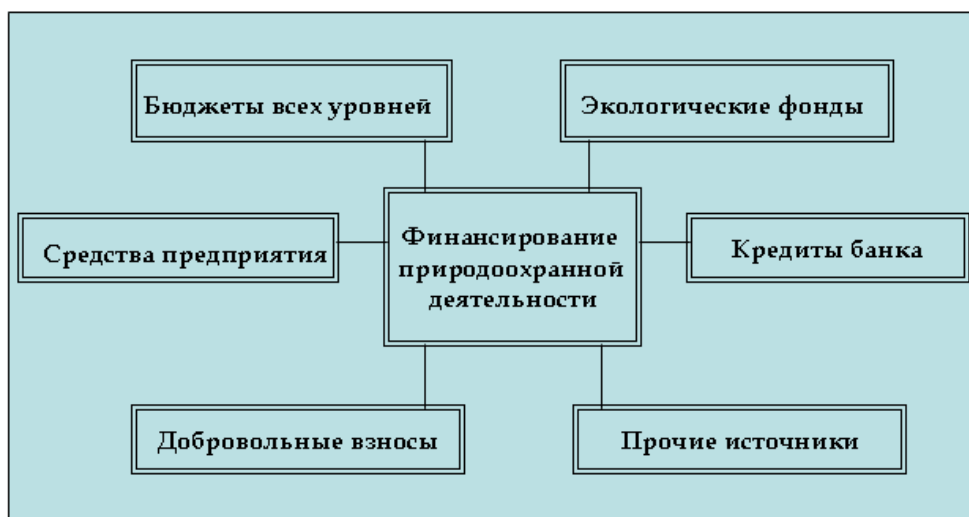


Рис. 1. Источники финансирования природоохранной деятельности

Таким образом, суммарный экономический ущерб (V_c) определяется по формуле:

$$V_c = V\phi + V_o, \quad (1)$$

где: $V\phi$ – экономический ущерб фирмы;
 V_o – экономический ущерб общества.

Следовательно, экономия на природоохранных затратах фирмы ведет к росту экономического ущерба, причиняемого обществу, и наоборот. Важно найти рациональное соотношение этих двух видов затрат.

Зависимость экономического ущерба, причиненного обществу (A), и природоохранных затрат фирмы (B) можно проиллюстрировать на графике (рис. 2.) [11].

График показывает, что при неизменном объеме производства промышленной продукции снижение природоохранных затрат фирмы ведет к повышению объемов загрязнения (кривая B), следовательно, и к росту экономического ущерба от загрязнения окружающей среды (кривая A).

На отрезке от O до M ущерба не наблюдается, так как природная среда имеет возможность ассимилировать (поглощать, перерабатывать) вредные выбросы без ущерба для себя. Заметим, что ассимиляционный потенциал природной среды обезвреживает лишь незначительные объемы загрязнения. Дальнейшее (сверх точки M) увеличение выброса природной среде наносится ущерб, причем каждая дополнительная порция загрязнения приносит все больший ущерб (кривая A).

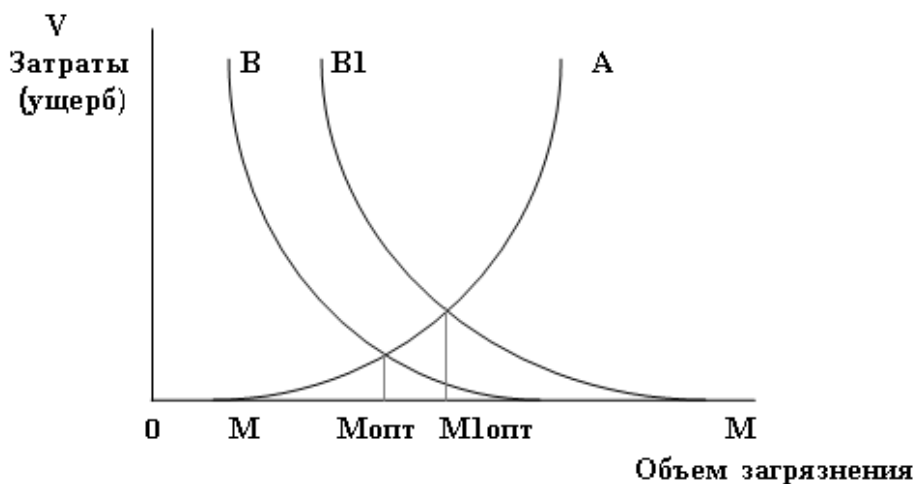


Рис. 2. График определения экономического оптимума загрязнения окружающей среды

Точка пересечения кривых А и В определяет экономический оптимум загрязнения окружающей среды (Мопт), когда величина экономического ущерба от загрязнения окружающей среды достигает уровня природоохранных затрат фирмы: ($V_0 = V_\phi$).

Движение от точки Мопт влево экономически не оправдано, так как в этом случае на предотвращение экономического ущерба фирме необходимо потратить больше средств, чем величина снижения этого ущерба. Экономия же на природоохранных затратах фирмы (движение вправо от точки Мопт) приведет к росту экономического ущерба, превышающего эту экономию, что экономически также нецелесообразно.

Далее рассмотрим случай, когда объемы производства продукции возрастают, что влечет к росту объемов загрязнения. При этом кривая природоохранных издержек (В) смещается вправо (B_1), одновременно смещается вправо точка оптимального загрязнения из Мопт к M_1 опт, что означает рост загрязнения окружающей среды.

Как видим, увеличение объемов производства продукции связано не только с ростом экологических издержек фирмы, но и увеличивающимися размерами компенсациями ущерба, причиненного окружающей среде.

Следовательно, рост экологических расходов фирмы является одним из важных барьеров ограничения наращивания объемов производства.

Экономический ущерб фирмы определяют методами прямого расчета и косвенных показателей.

Ввиду трудоемкости метода прямого расчета на практике обычно используют более простой, но менее точный метод обобщенных косвенных оценок согласно формулы:

$$V = y \cdot a \cdot \sum_{i=1}^n K_i \cdot M_i \quad (2)$$

где: V – объем экономического ущерба, лей;

y – удельный ущерб от условно тонны выбросов, лей/усл. т.;

a – коэффициент, учитывающий региональные особенности территории;

K_i – коэффициент приведения различных загрязнителей к условному (агрегированному) виду;

M_i – объем выброса i-го загрязнения;

n – общее количество загрязнителей.

Удельный ущерб от условной тонны выбросов для атмосферного загрязнения, выбросов в водоемы и почвы имеет различное значение.

Общий объем экономического ущерба рассчитывается как сумма ущербов от загрязнения атмосферы (V_a), воды (V_v) и почвы (V_n):

$$V = V_a + V_v + V_n \quad (3)$$

Экономические нормы допустимого загрязнения и охраны окружающей среды разрабатываются соответствующими организациями и утверждаются Государственной экологической инспекцией в установленном порядке.

Ущерб, причинённый окружающей среде, возмещается (выплачивается) экономическими агентами, другими юридическими и физическими лицами, которые ведут экономическую деятельность на территории Республики Молдова.

Расходы для возмещения причиненного ущерба окружающей среде относятся на финансовую деятельность экономического агента за счет прибыли, которая остается в распоряжении последнего после выплаты налога на прибыль.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экологическое законодательство РМ. Министерство экологии, строительства и развития территории РМ, Кишинэу, 2001.
2. Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства. Москва, изд-во ЭКМОС, 1999.
3. Научно обоснованная система ведения сельского хозяйства Молдавской ССР, Кишинев, Картя Молдовеняскэ, 1983.
4. Пармакли Д.М. Теоретические основы экономики землепользования. Кахул, 2005.
5. Пармакли Д.М. Экономика использования земли в сельском хозяйстве. Кахул, 2005.
6. Пармакли Д.М., Пармакли С.М. Эффективность производства кукурузы: достижения, проблемы, Chișinău, ЕД АSEM, 2004.
7. Почвы Молдавии, том 2 Кишинев, Штиинца, 1984.
8. Почвы Молдавии, том 3 Кишинев, Штиинца, 1984.
9. Статистический ежегодник Республики Молдова, 2009.
10. Экономика предприятия. Под. ред. Семенова В.Е. – М.: Центр экономики и маркетинга. 1996.
11. Экономика. Учебное пособие. Под. ред. А.Г. Грязновой, М.: ЮНИТИ – ДАНА, Изд-во политической литературы «Единство», 2001.
12. Эрозия почв, Chișinău, Pontos, 2001.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕНТЫ

Мишковец Н.М.,

кандидат экономических наук, доцент

Тригуб С.А.,

ст. преподаватель

Днепропетровский Университет экономики и права

Ключевые слова: земельная рента, дифференциальная, абсолютная и монополярная рента, цена земли, аренда земли, рентные отношения, предельный доход.

Key Words: land rent, economic rent, absolute rent, monopoly rent, land price, land lease, rent relationships, marginal revenue.

Аннотация. Рассмотрены теоретические основы возникновения земельной ренты, включая дифференциальную, абсолютную и монополярную; раскрыта сущность рентных отношений при частной собственности на землю, особенности образования земельной ренты за счет плодородия почв и дополнительного вложения капитала. Особое внимание уделено определению денежной оценки земли, для чего предложены ряд методов; приводятся также факторы, влияющие на цену земли.

Abstract: The theoretical foundation of land rent notion appearance was elaborated on, including economic, absolute and monopoly rent; the essence of rent relationships under private ownership was described in full; the particulars of these relationships in terms of land rent calculations based on soil fertility and additional investments were clarified. Special attention is paid to defining the monetary value of the land and a number of methods is suggested for this purpose; factors determining the price of the land are also mentioned.

Существуют различные мнения о том, как возникает рента. Так, как уже отмечалось, величина ренты определяется в процессе рыночного движения спроса и предложения, формирования их равновесия. Есть экономисты, которые считают, что рента входит в издержки производства. Другие, наоборот, в издержки ренту не включают. В первом случае предполагается, что фермер, являясь собственником земли, может обнаружить, что ему не удастся возместить издержки после выплаты ренты самому себе. Выход в данном случае состоит в том, чтобы взять в аренду другой участок земли, а свой сдать другому фермеру. Во втором случае, когда ренту не относят к издержкам, исходят из того, что цена товаров определяет земельную ренту. Из этого делается вывод, что рента является по своей природе «избытком» над издержками, а поэтому последний

может быть обложен высоким налогом без потери стимулов к развитию производства.

Идея К. Маркса, американского экономиста Г. Джорджа и других леворадикальных критиков капитализма, которые получили распространение в основном в конце XIX – начале XX вв., о несовместимости частной собственности на землю с рациональным ведением сельскохозяйственного производства, не нашли должного подтверждения, поскольку, как показал опыт развития сельского хозяйства, эффективность отрасли не зависит от того, в чей собственности находится земля. Поэтому для развития сельского хозяйства необходим плюрализм форм собственности и хозяйствования. Показательно, что при капитализме, во-первых, достаточно широкое развитие получили крестьянские (фермерские) хозяйства, в которых в одном лице соединились собственники земли, производители и управленцы. Во-вторых, увеличились сроки аренды, что выгодно для арендаторов. В-третьих, уменьшились размеры ренты по сравнению с прибылью арендаторов, в частности из-за превышения предложения продуктов сельского хозяйства над спросом.

В конце XX в. земельная рента не превышала нескольких процентов в ВВП, что не препятствует развитию сельского хозяйства. Аграрные отношения имеют свои особенности, связанные с использованием такого ограниченного и невозполнимого фактора производства, каким является земля. Важнейшей особенностью этих отношений является земельная рента. Капиталистической земельной ренте как отмечалось выше предшествовала феодальная рента, которая существовала в трех основных формах (отрабочной, продуктовой и денежной), исторически сменявших друг друга. Экономическое содержание капиталистической земельной ренты во многом отличается от феодальной.

Для современного общества характерна капиталистическая земельная рента. Обычно землевладелец взимает ренту на основе договорных отношений в форме арендной платы, которая, кроме ренты, может включать амортизацию за постройки на земле, процент на вложенный в землю капитал, часть прибыли фермера и другие элементы, не связанные с платой за пользование землей. Различаются дифференциальная рента I, связанная с естественными различиями лучших и худших (по плодородию и местоположению) земельных участков, и дифференциальная рента II, возникающая при различной производительности добавочных вложений капитала в один и тот же земельный участок.

Причиной дифференциальной ренты, повторим еще раз, является монополия на землю как объект хозяйствования. Дело в том, что в сельском хозяйстве капитал функционирует иначе, чем в промышленности. Здесь количество лучших земель (плодородных и близко расположенных к рынкам сбыта) ограничено. Вместе с тем потребности в сельскохозяйственной продукции в связи с ростом городов и населения быстро растут. Поскольку сельскохозяйственное производство невозможно сосредоточить лишь на лучших участках земли, а на продукцию, произведенную на худших участках, обеспечен спрос, то именно условия производства на худших землях являются общественно нормальными, регулирующими формирование цены производства на

сельскохозяйственные товары. В результате хозяйства, имеющие лучшие земли, получают дополнительную прибыль, которая представляет собой разность между общественной ценой производства на худших участках и индивидуальной ценой производства на лучших участках земли [7].

Условия возникновения дифференциальной ренты I напомним состоят в более высокой производительности труда сельскохозяйственных рабочих на лучших участках, что выражается в более низком уровне издержек при производстве и транспортировке продуктов и, следовательно, большей прибыли. Дифференциальная рента I своим источником имеет прибавочный труд сельскохозяйственных рабочих. Она возникает независимо от частной собственности на землю. Роль последней состоит в том, что этот излишек прибыли над средней прибылью (сверхприбыль) переходит из рук арендатора-капиталиста в руки землевладельца и присваивается им в виде ренты.

Дифференциальная рента I, связанная с естественным плодородием земли, является результатом различной производительности капиталов, вложенных в земельные участки разного качества. Она выражает экстенсивное ведение сельского хозяйства, при котором рост продукции осуществляется за счет расширения посевных площадей. В отличие от этого, дифференциальная рента II связана с искусственным плодородием земли. Это предполагает интенсивное ведение сельского хозяйства, дополнительное вложение капитала в одни и те же земельные участки (применение тракторов и машин, минеральных удобрений, передовой агротехники, мелиорации и др.). Поэтому улучшается плодородие почвы, растет урожайность, что повышает производительность труда и снижает издержки производства, образует сверхприбыль, то есть возникают условия для формирования дифференциальной ренты II.

Таким образом, дифференциальная рента II, как и дифференциальная рента I, своей причиной имеет монополию на землю как на объект хозяйства, а источником – сверхприбыль, создаваемую наемными рабочими. Однако она отличается от дифференциальной ренты I по условиям образования, поскольку при ней неодинаковая производительность труда связана не с плодородием или удаленностью от рынков сбыта, а добавочными вложениями капитала. Кроме того, есть отличия и по способу распределения и присвоения. Дифференциальная рента I, связанная с естественным плодородием, распределяется так, что ее присваивает землевладелец – частный собственник, государство. Дифференциальная рента II, требующая добавочных вложений капитала, распределяется и присваивается по-другому.

Если срок арендного договора не истек, то ее присваивает арендатор-капиталист. Когда же срок аренды кончается, землевладелец при заключении нового договора, утя доход от добавочных вложений капитала, повышает арендную плату. При этом сверхприбыль превращается в дифференциальную ренту II, которую присваивает землевладелец. Поэтому землевладельцы и арендаторы борются из-за сроков аренды. Если первые заинтересованы в коротких сроках аренды, то вторые – в длинных.

В условиях переходной экономики в Республике Молдова происходят соответствующие изменения в рентных отношениях: в причине и условиях образования ренты, источниках ее образования, в распределении и присвоении. Так, в сельскохозяйственных предприятиях (кооперативных, акционерных и других предприятиях) образуется дифференциальная рента I и II. Однако ее источником в реорганизованных совхозах и колхозах, других хозяйствах является не только прибавочный труд наемных рабочих, но и труд членов хозяйства. Поскольку дифференциальная рента I, связанная с естественным плодородием земли, не является результатом лучшей работы данного хозяйства, то она может изыматься у хозяйств и использоваться в интересах общества. В отличие от этого, дифференциальная рента II образуется в связи с дополнительными затратами хозяйства, что дает ему право на присвоение.

Дифференциальная рента образуется также в крестьянских (фермерских) хозяйствах, в которых имеются различия в плодородии и местоположении земельных участков, в производительности дополнительных вложений в землю. Реализация сельскохозяйственной продукции с лучших участков земли позволяет крестьянам получать излишек стоимости, который и образует дифференциальную ренту.

Откуда черпается дифференциальная рента, что является ее источником? Физиократы считали, что источником ренты является сама земля, что рента растет прямо из земли. Как уже отмечалось, если иметь в виду потребительную стоимость продукта сельского хозяйства, то земля, конечно, ее создает и производит. В то же время источником стоимостного богатства (денежной ренты) является труд. Поэтому источником дифференциальной ренты является более производительный труд работающих на относительно лучших землях. Этот труд создает избыточный прибавочный продукт, который в условиях товарно-денежных отношений приобретает форму добавочной прибыли, а затем превращается в соответствующих условиях в ренту.

Рассмотрим далее теоретические основы земельной ренты.

Важнейшим условием возникновения земельной ренты является факт ограниченности предложения земли. Именно ограниченность, неэластичность предложения земли является основой ценообразования в сельском хозяйстве.

Различными теоретическими школами исследуется проблема дифференциальной земельной ренты (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, А. Маршалл и др.). Несмотря на различия концептуального подхода, экономисты подчеркивают неоднородность качества земельных участков. Это означает, что производительность земли как фактора производства будет различной в зависимости от ее плодородия, а также местоположения (близость к рынку сбыта сельскохозяйственной продукции) [3].

Образование дифференциальной земельной ренты можно представить, используя методы кривых средних (АС) и предельных издержек (МС). При условии, что фермерские хозяйства функционируют на рынке совершенной конкуренции, линия спроса на продукцию любого фермера будет горизонтальной (S). Допустим,

что существуют три участка земли – А, В, С, различающиеся плодородием (наибольшее – на участке А, наименьшее – на участке С) (рис.1).

На участке А, где при прочих равных условиях, получают наибольшую урожайность средние издержки самые низкие. Это означает, что фермер получит дифференциальную ренту, размер которой равен площади заштрихованного прямоугольника, т.е. 8000 гривней.

На участке В размер ренты будет меньше – 7000 гривней, а на участке С размер ренты равен нулю.

В нашем примере при определении ренты предполагается, что сам фермер является собственником земли. Теперь обратимся к проблеме определения величины ренты, когда земля не принадлежит фермеру – он ее арендует.

Как отмечалось выше, предложение земли ввиду ее ограниченности является неэластичным. Предположим, что качество земельных участков, которые можно вовлечь в сельскохозяйственный оборот, абсолютно одинаково, а сельскохозяйственные производители производят только один продукт (зерно озимой пшеницы). Предположим также, что арендный рынок земли вполне конкурентен: много фермеров готовы арендовать землю и много землевладельцев – сдать ее аренду.

На рынке любого другого фактора производства при этих условиях цена на фактор формировалась бы под воздействием спроса и предложения: высокая цена вела бы к расширению предложения, а рост предложения вел бы к снижению цены [1]. Равновесие устанавливалось бы под воздействием обеих составляющих рынка. Земля, как мы уже выяснили, является ограниченным ресурсом, и если отвлечься от некоторых частных случаев возможного расширения предложения земли, то кривая предложения земельных участков будет совершенно вертикальной. Спрос же на землю, как показал еще Д. Рикардо, формируется под воздействием спроса на сельскохозяйственный продукт (моно продукт в нашем примере). В результате земельная рента формируется так, как это показано на рис.2.

Предложение земли S абсолютно неэластично и не участвует в определении ренты.

Графически кривая предложения земли будет представлять собой вертикальную линию.

Пересечение кривых спроса (D) и предложения (S) в точке E , соответствует величине земельной ренты R_0 . Как известно, спрос на землю зависит при прочих равных условиях от спроса на сельскохозяйственную продукцию. В случае снижения спроса на зерно, кривая спроса на землю сместится от D к D_1 , т.е. уменьшится. Тогда, равновесие устанавливается в точке E_1 , а размер ренты снизится до R_1 . При этом можно видеть, как при падении спроса до D_2 земельная рента вообще исчезнет.

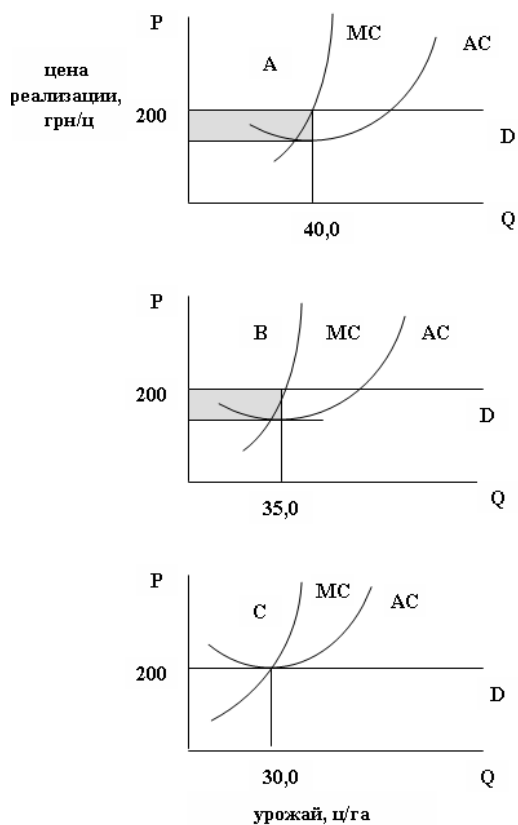


Рис. 1. График образования дифференциальной ренты

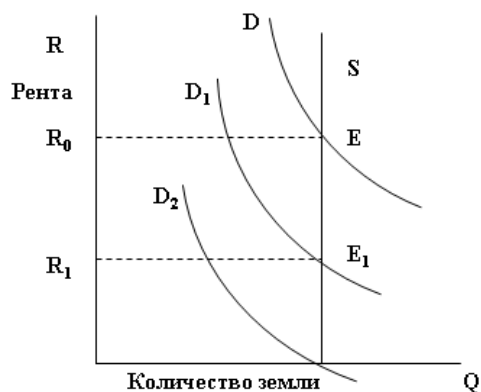


Рис. 2. График определения размера ренты

Спрос на землю – это то количество земли, которое хотят взять в аренду при каждом данном уровне цен. Спрос на землю, так же как на услугу любого экономического ресурса, является производным. Это значит, что его величина (то количество земли, услугами которой захотят воспользоваться) зависит не только от определенного количества произведенной на земле продукции, но и от дохода, который можно получить от ее реализации [8]. Поэтому спрос на землю определяется величиной предельной рентой оценки. Это дополнительный доход, который может быть получен от использования каждой дополнительной единицы земли:

$$MR = MT \times VR, \quad (1)$$

где: MR – предельная рентная оценка;

MT – предельный продукт земли, т.е. то количество продукции, которое можно получить от использования каждой дополнительной единицы земли. Этот показатель изменяется в соответствии с законом убывающей отдачи, даже по отношению к тем участникам, на которых осуществляется улучшение агротехники. Рост приложения труда и капитала в отношении земельных участков рано или поздно приведет к уменьшению дополнительного продукта, который может быть от этого получен, что в равной степени справедливо и в отношении разрабатываемых месторождений полезных ископаемых. Следовательно, показатель предельного продукта земли будет убывать по мере увеличения ее количества;

MR – предельный доход, т.е. доход, полученный от реализации дополнительной единицы продукции. В условиях совершенной конкуренции никто из продавцов сельскохозяйственной продукции не оказывает влияния на ее рыночную цену. Следовательно, в данном случае предельный доход любого товаропроизводителя будет равен продажной цене его товара ($MR = P$) и представлять собой постоянную величину.

Таким образом, в условиях совершенной конкуренции (а сельское хозяйство является близким к понятию «совершенно конкурентная отрасль») предельная доходность земли будет определяться величиной предельного продукта земли, умноженной на рыночную цену сельскохозяйственной продукции. При неизменной цене величина предельной рентной оценки земли будет убывать по мере вовлечения в производство новых участников в соответствии с действием закона убывающей отдачи.

Таким образом, спрос на землю (D) демонстрирует обратную зависимость между величиной рентной оценки (R) и количеством земли (Q). Чем ниже арендная плата, тем при прочих равных условиях большее количество земли может быть взято в аренду. И наоборот, чем большее количество земли

может быть взято в аренду, тем ниже доходность каждой дополнительной единицы, тем ниже рентная оценка (рис.2.5).

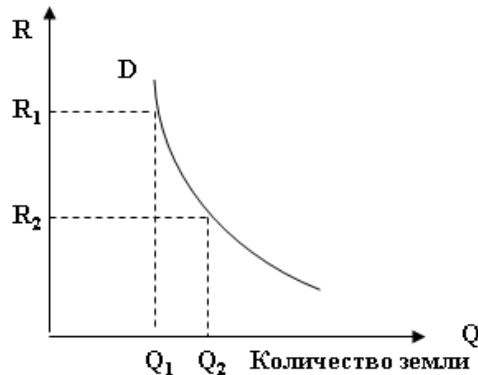


Рис.3. Зависимость ренты от количества земли

Если фермер одновременно является и землевладельцем, то он выплачивает ренту сам себе. В данном случае он экономит как предприниматель, не уплачивая явные издержки. Однако такая рента, с одной стороны, является для него частью внутренних издержек. С другой стороны, она необходима данному лицу как землевладельцу и оставляет часть его дохода наряду с нормальной прибылью, являющейся его доходом как предпринимателя. Поэтому после выплаты всех издержек, включая нормальную прибыль, у предпринимателя-владельца должна остаться такая сумма, которая, во всяком случае, будет не ниже рыночного уровня арендной платы, иначе выгоднее было бы сдать участок земли в аренду, получая доход в виде арендной платы, а самому наняться на работу и получать доход в виде заработной платы.

Будучи основным содержанием арендной платы, рента не тождественна ей. Помимо собственно ренты как платы за пользование землей, арендная плата нередко включает в себя процент на вложенный в землю капитал. Кроме того, при высоких арендных ставках земельный собственник может присваивать часть средней прибыли арендатора, а иногда и часть заработной платы сельскохозяйственных работников.

Как уже говорилось, рента представляет собой экономическую форму реализации земельной собственности, то есть форму, в которой последняя приносит доход землевладельцу. Однако получатель ренты иногда может и не быть юридически собственником земли.

При ипотечной задолженности, например, ренту с заложенных земель в форме процента получает банк, который является собственником этих земель экономически, юридически же собственниками данных земельных участков остаются фермеры, заложившие землю. Возрастание с развитием частной собственности на землю ипотечной задолженности свидетельствует о концепции земли в распоряжении ипотечных банков и акционерных компаний, об

усиливающимся бремени ренты, уплачиваемой сельскохозяйственными производителями, о разорении мелких земельных собственников.

Рентные отношения при частной собственности на землю возникают не только в связи с использованием земли для сельскохозяйственного производства. Рента имеет место и в тех случаях, когда земля арендуется для постройки зданий и сооружений, разработки недр и других предпринимательских целях.

Развитие сельского хозяйства в странах рыночной экономики вызывает значительное повышение цены на землю, начинающую занимать в капитале фермы доминирующее место. В настоящее время в среднем земля составляет в США 70% всей стоимости фермы. Таким образом, создание капиталистического сельскохозяйственного предприятия требует вложения капитала не только для приобретения инвентаря и рабочей силы, но и земли. Это создает предпосылки для расщепления землевладельца и сельскохозяйственного производителя. Капиталистический предприниматель вместо вложения значительных капиталов в оплату стоимости земли прибегает к аренде, сохраняя в своем распоряжении значительную часть денежных средств, способных к превращению в орудия, машины и рабочую силу и платит за использование земли арендную плату.

Проиллюстрируем для ясности процесс образования земельной ренты на конкретных примерах. Формирование дифференциальной ренты I приводится в табл.1. при выращивании озимой пшеницы.

В нашем примере земельная рента возникла благодаря неоднородности (по плодородию) земли как производственного фактора. Наиболее плодородный участок земли, имеющие, согласно кадастровой оценки 80 баллов, позволяют получить в расчете на 1ц. озимой пшеницы на 26,0 грн. больше, чем у второго менее плодородного участка. Третий участок земли, как показывают данные таблицы, не образуют дифференциальной ренты I.

Земельная рента возникает и в результате дополнительной концентрации капитала на тот же участок земли (табл.2.).

Таблица 1

Образование земельной ренты за счет плодородия почв

Показатели	Качество участков земель (бал.)		
	80	65	50
1.Площадь, га	25	25	25
2.Производственные затраты, грн	112500	112500	112500
3.Урожайность (ц):			
- на 1 балло-гектар	0,5	0,5	0,5
- на 1 га	40,0	32,5	25,0
- со всей площади	1000,0	812,5	625,0
4.Цена производства, грн/ц	112,5	138,5	180,0
5.Цена реализации, грн/ц	180,0	180,0	180,0
6.Дифференциальная рента (грн):			
- в расчете на 1ц	67,5	41,5	0
- со всей площади	67500,0	33718,8	0

Дополнительные вложения капитала приносят дополнительный доход арендодателям на всех участках земли. В нашем примере наибольший доход – 76,3 грн/га – получен на лучшем по плодородию участке, имеющем согласно качественной оценке почв по естественному плодородию 80 баллов. Наименьший доход – 6,3 грн/га – получен на третьем участке, оцененном в 50 баллов.

Таблица 2

Образование дифференциальной ренты за счет дополнительного вложения капитала

Показатели	Качество участков земли (бал.)		
	80	65	50
1.Площадь, га	25	25	25
2.Дополнительные вложения капитала на создание оросительной системы, грн.	50000	50000	50000
3.Урожайность (ц):			
- на балло-гектар	0,7	0,7	0,7
- на 1 га	56,0	45,5	35,0
- со всей площади	1400,0	1137,5	875,0
4.Дополнительный урожай, полученный за счет увеличения капитала, ц	400	325	250
5.Производственные затраты, грн	162500	162500	162500
6.Цена производства, грн/ц	116,1	142,9	185,7
7.Цена реализации, грн/ц	192,0	192,0	192,0
8.Дифференциальная рента за счет дополнительных капитальных вложений (грн):			
- в расчете на 1 ц	76,9	49,1	6,3
- со всей площади	107660,0	59851,25	5512,5

Предприниматель, чтобы приложить свой капитал к земле, должен уплатить земельному собственнику ренту за любую землю, независимо от местоположения участков и их плодородия. В отличие от дифференциальной ренты, абсолютную ренту приносят все земли, в том числе и худшие из используемых земель.

Но каким образом арендатор может уплачивать абсолютную ренту землевладельцу без ущерба для своей прибыли? [6].

Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо рассмотреть механизм возникновения абсолютной ренты. При анализе дифференциальной ренты мы исходили из предположения, что сельскохозяйственные продукты продаются по общественной стоимости (цене производства), которая равняется издержкам производства на худшей земле плюс средняя прибыль. Но в этом случае аренда худших земель оказалась бы невозможной. Продавая продукцию, производственную на худшей земле, по цене производства, арендатор получил бы только среднюю прибыль. А если бы ему пришлось часть средней прибыли

отдать землевладельцу в виде ренты, то ведение хозяйства на худшей земле стало бы невозможным.

Абсолютная рента возникает через механизм повышения цен на сельскохозяйственные продукты выше общественной цены производства.

Действительная цена продуктов земледелия, по которой она продается на рынке, складывается по формуле:

$$C = ATC + P + R, \quad (2)$$

где: C – цена реализации продуктов, грн./ц;

ATC – средние валовые издержки производства, грн./ц;

P – прибыль, грн./ц;

R – абсолютная рента, грн./ц.

Следовательно, монополия собственности на землю ведет к тому, что цены сельскохозяйственных продуктов поднимаются выше общественной цены производства, в результате чего даже на худших землях получается добавочная прибыль, которая превращается в абсолютную ренту.

Но здесь возникают следующие вопросы:

- совместима ли абсолютная рента с действием закона стоимости?
- не означает ли повышение цен на сельскохозяйственные продукты выше общественной цены производства, что эти продукты систематически продаются выше стоимости?

Д. Рикардо считал, что это именно так и есть. Поэтому он отрицал существование абсолютной ренты и признавал наличие только дифференциальной ренты. К. Маркс доказал, что существование абсолютной ренты, вопреки Д. Рикардо, не противоречит закону стоимости.

Как мы увидим далее, повышение цен – это не источник, а только механизм образования абсолютной ренты. Причем цены на сельскохозяйственные продукты повышаются, как правило, по сравнению с их общественной ценой производства, а не по сравнению с их стоимостью.

Абсолютная рента не является какой-то надбавкой к стоимости сельскохозяйственных продуктов. Она есть часть их стоимости. Источником абсолютной ренты служит избыток прибавочной стоимости над средней прибылью, созданный в сельском хозяйстве на основе низкого органического состава капитала.

Не следует смешивать причину образования абсолютной ренты и ее источник. В связи с этим надо различать два вопроса: первый, почему существует абсолютная рента? второй, откуда она черпается? [6].

Отвечая на первый вопрос, необходимо исходить из наличия частной собственности на землю. Без монополии частной собственности на землю абсолютной ренты вообще не существовало бы.

Абсолютная рента есть часть созданной в сельском хозяйстве стоимости. Источником же является не земля и не земельная собственность, а труд. Источником абсолютной ренты – это созданная прибавочным трудом наемных рабочих прибавочная стоимость.

Значение земельной собственности для дифференциальной ренты и для абсолютной ренты совершенно различно. Дифференциальная рента возникает независимо от частной собственности на землю. Она образуется по причине существования монополии хозяйства на земле. Частная собственность здесь играет только ту роль, что перемещает дифференциальную ренту из рук арендаторов в руки землевладельца.

При исключительно редких условиях образуется монополия рента. Дело в том, что на определенные сельскохозяйственные продукты (особые сорта винограда и чая, цитрусовых и др.), производимые в исключительно природно-климатических условиях, образуются монополия цены, превышающие стоимость их производства. Спрос на эти товары больше, чем их предложение. В этих условиях верхний предел цен определяется лишь уровнем платежеспособного спроса, то есть конъюнктурой рынка. Разница между монополия рыночной ценой и стоимостью продукта образует монополия земельную ренту, которую присваивает владелец редких земель. Следовательно, источник монополия ренты находится вне сельского хозяйства. Она получается в других отраслях экономики, а затем через механизм рыночных цен перераспределяется в интересах владельца редких земель.

ЦЕНА ЗЕМЛИ

Признание частной собственности на землю, использование земли в качестве товара породило необходимость решения вопроса о ее цене при купле-продаже, передаче по наследству, получении банковского кредита под залог, дарении и т.д.

В рыночной экономике земля представляет собой товар и как всякий товар, следовательно, имеет свою цену, т.е. земля есть капитал, приносящий доход. На землю предъявляется спрос, так же, как и на другие факторы производства – труд и капитал. В связи с этим важно выяснить, чем же определяется цена земли. Если земельный участок рассматривать как капитальное благо, приносящее поток доходов, то становится понятно, что цена земли зависит от двух величин:

- размеров земельной ренты, которую можно получать, став собственником данного участка;
- ставки ссудного процента.

Покупатель земельного участка стремится приобрести его не ради почвы как таковой, а ради той ренты, того постоянного ежегодного дохода, который приносит земля. Покупается право на получение регулярного дохода в течение неопределенного периода времени [4].

В связи с этим становится понятным привлечение размера ссудного процента для определения цены земли. Ведь в экономической теории все, что приносит доход, рассматривается как капитал. Владелец денег, имея определенную сумму, может положить ее в банк и получить доход в виде процента. Но он может и потратить эти деньги на покупку земельного участка.

Следовательно, цена земли должна рассчитываться как дисконтированная стоимость, по аналогии с приобретением любого капитального блага, приносящего регулярный доход.

Цена земли основывается на величине земельной ренты и процента, то есть земля приобретает иррациональную цену. В этих условиях владелец земельного участка продает его лишь в том случае, если полученные от продажи деньги, будучи вложены в банк, дадут в виде процента доход не меньший, чем рента, получаемая с данного участка. Следовательно, цена земли – это капитализированная рента. Формула цены земли Z будет иметь следующий вид:

$$Z = \frac{R}{r} \cdot 100, \quad (3)$$

где: R – земельная рента;

r – ставка ссудного процента банка.

Таким образом, цена земли прямо пропорциональна земельной ренте и обратно пропорциональна ставке ссудного процента. Источник земельной ренты в зависимости от ставки процента является разновидностью дисконтирования стоимости факторов производства. Дисконтированный размер земельной ренты необходим при заключении арендных договоров об использовании земли на тот или иной период. Дисконтирование, представляющее собой исчисление будущего размера дохода в виде земельной ренты, осуществляется в результате деления годового размера ренты на ставку процента. Цена земли имеет тенденцию к росту, ибо земельная рента растет, а ставка ссудного процента, если и растет, то медленнее, чем рента.

Рассмотренное определение цены земли является теоретическим. На практике цена земли зависит от множества факторов, влияющих на спрос и предложение земельных участков. Так, например, рост цен на землю может объясниться растущим спросом на нее для несельскохозяйственных целей. Резко возрастает спрос на землю (и вообще на недвижимость) в условиях инфляции и особенно гиперинфляции, а это ведет соответственно к росту цены земли. В целом, динамика цен на землю в странах рыночной экономики Запада за весь период с начала XX в. имела устойчивую тенденцию к росту, хотя наблюдались и отдельные периоды снижения (например, в США в середине 80-х гг. в связи с падением фермерских доходов упала и цена земли; в этом же направлении воздействовал и рост ставок ссудного процента в начале 80-х гг., доходивший до 18-21 %).

Мировой опыт оценки земельных ресурсов показывает, что, нет и не может быть какой-то единой, пригодной на все случаи жизни, цены на землю. В случаях функционирования рыночных отношений существуют различные виды денежной оценки земель, в зависимости от назначения и целей их использования [5]:

- оценка для купли-продажи. Стороны исходят из объективного суждения о том, в какую сумму оценивается тот или иной участок. Служит интересам, как покупателя, так и продавца;

- оценка для ипотечного кредитования. Ипотека представляет собой залог недвижимости, в т.ч. и земли, с целью получения денежной ссуды.

Целью оценки является изучение возможностей хозяйства обеспечить возврат кредита, производится в интересах банка, получающего возможность изучить как потенциал доходности хозяйства, так и степень риска, связанного с предоставлением кредита. При залоге земельного участка его цена определяет величину банковского кредита, даваемого землевладельцу или землепользователю:

- оценка для поземельного налогообложения, предназначается для определения ставок земельного налога;
- оценка для определения величины земельного пая, приходящего на одного работника в случае преобразования формы хозяйствования на земле;
- оценка для других целей: при определении налогов на наследство, дарение, страхование земельных участков, при их покупке органами местной власти у собственников и др.;
- оценка земли необходима и при обмене земельными участками или для разрешения земельных споров;
- определение цены земли может быть также необходимым и при заключении сравнительно редко встречающегося в хозяйственной практике договора содержания и пожизненной ренты. Суть его о том, что пожилой или длительно нетрудоспособный член кооператива или товарищества заключает договор, по которому имущество в случае его смерти переходит вышеназванным организациям. В свою очередь, последние обязуются выплачивать ему алименты на содержание в счет заложенного имущества.
- Компенсационная оценка, используемая при выбытии земли из сельскохозяйственного оборота для различных несельскохозяйственных нужд (дорожного, гражданского, промышленного строительства и т.д.). При обосновании денежных компенсаций по возмещению потерь сельского хозяйства при отводах его земель для несельскохозяйственных нужд необходима такая величина цены земли, обеспечивающая экономическую защиту ценных угодий и создающая условия сохранения в сфере сельскохозяйственного производства. Размер компенсационной оценки обычно определяется с учетом убытков, понесенных землевладельцем вследствие отчуждения.

Введение в сельскохозяйственную жизнь такого экономического показателя, как «цена земли», означает, по сути, начало земельного рынка, для развития которого необходимо создание определенных условий. Представляют интерес в этом плане земельные реформы в странах Восточной Европы, единственные в своем роде имеющие опыт перехода от планово-централизованных к рыночным отношениям в сельском хозяйстве, от общественной собственности на землю к частной [5].

В Венгрии при решении проблемы определения цены земельных участков исходили из того, что стоимость земельных угодий составляет, как правило, около 50% от общей основных и оборотных фондов сельского хозяйства. Отсюда цена земли среднего качества определяется примерно в 100 тыс. форинтов за гектар [2]. Был использован и другой подход, заключающийся в установлении стоимости земель с учетом их качества и введенной еще во второй половине XIX в. шкале кадастровых оценок в золотых кронах. По предложению венгерских экономистов такая цена может быть использована на начальном этапе, а затем будет регулироваться соотношением спроса и предложения при действии ограничений на куплю-продажу земельных участков, соответствующих международным нормам.

На бывшую ГДР теперь распространяется земельное законодательство ФРГ, но с определенными ограничениями, вытекающими из Договора об объединении. Оценка земли в ФРГ производится по системе, введенной еще в 1934 г., когда лучшими по качеству землями были признаны угодья в районе Магдебурга (Восточная Германия). Эти земли оцениваются в 100 баллов, а худшие – в 20 баллов. Цена 1 га 75-балльной оценкой земли в Западной Германии составляет в среднем 20 тыс. марок [2].

Отсутствие рынка земли и экологическая загрязненность земель Восточной Германии приводят к тому, что цена 1 га – в 5-10 раз ниже. Согласно правилам охраны земель взимаются крупные штрафы за их загрязнение. В ФРГ, несмотря на имеющийся свободный земельный рынок, законодательством предусмотрены административные меры сохранения земельных участков для сельскохозяйственного производства, а для использования их в других целях необходимо разрешение земельных органов власти.

В Польше, в отличие от большинства восточно-европейских стран, на протяжении послевоенных десятилетий законодательство допускало частные и другие формы землеоборота, имелся земельный рынок, устанавливались цены на землю, действовал земельный налог, различные формы платной аренды и т.п. В то же время действие экономических инструментов все эти годы сковывалось широким использованием административно-правовых, обусловливавших двойственность форм землеоборота (существование государственного и частного рынка земли, на каждом из которых были свои принципы формирования цен и арендной платы на землю) [2].

В Румынии в феврале 1990 г. был принят закон о земельном фонде, согласно которому земля может являться объектом частной собственности, служить предметом купли-продажи, а также передаваться по наследству. Каждая сельская семья имеет право на безвозмездное получение участка площадью до 10 га (в частной собственности одного человека должно быть не менее 0,5 га). Предусмотрено право на куплю-продажу земли. Максимальный размер земельной площади одной семьи не может превышать 100 га. Земля, находящаяся в частной собственности, должна использоваться только для сельскохозяйственного производства. Все землевладельцы освобождены от уплаты земельного налога на 8 лет, начиная с 1991 г. [2].

В Чехо-Словакии создание земельного рынка расценивается как одно из важнейших и безотлагательных условий дальнейшего развития сельского хозяйства. На основе экономической оценки земли по 42 производственно-экономическим зонам рассчитаны госцены на сельхоз- и лесные угодья для строительства. В основу их расчета положена величина годовой валовой ренты (для каждой зоны – это разница между ценой на нормативные для данного участка продукции и затраты) плюс средняя прибыль в расчете на вложенный капитал. На сельскохозяйственные угодья госцены колеблются в зависимости от их качества от 7 тыс. крон до 118 тыс. крон за I га [2].

В Швеции государственное бюро по налогообложению проводит анализ сделок по купле-продаже земли за последние 5 лет и определяет новый уровень рыночной стоимости земли. При этом учитывается, что в этом показателе находят отражение и конъюнктурные, временные факторы; таксационная оценка земель фиксируется в размере 75% от рыночной оценки, полученной в результате анализа свободных сделок по купле-продаже земли по провинциям и в целом по государству.

Система свободной купли-продажи земли также находится под контролем государства, хотя и косвенным. Для ограничения спекуляции участками устанавливаются специальные налоги на их перепродажу. Так, в Великобритании налог составляет 35% от полученной владельцем прибыли. Еще одним средством государственного регулирования цен на землю является государственная земельная собственность.

Наличие части земельного фонда в государственной собственности ограничивает рынок земли, следовательно, государство обладает правом воздействия на уровень цен на землю, что сдерживает инфляционные процессы, связанные с рынком земли. Например, в США лишь 60% занимаемой территории страны находится в частной собственности, около 40% - в государственной [5].

В большинстве стран с развитым земельным рынком предусмотрены также административные меры по сохранению земельных участков в сельскохозяйственном производстве. Для использования сельхозугодий в других целях необходимо получить разрешение земельных органов власти, что весьма непросто. Экономической преградой изъятия земель из сельскохозяйственного оборота служит компенсационная цена земли, на порядок превышающая цену, действующую в пределах сельскохозяйственного землеоборота.

Опыт стран Восточной Европы, да и мировой, также свидетельствует о том, что цена земли оказывает значительное регулирующее влияние на развитие производства в сельском хозяйстве. Цена земли принимается в расчет при установлении арендной платы, тем самым влияя на размер затрат, оказывая прямое воздействие на рентабельность. В мировой практике стоимость земли определяется либо на основе мировых цен на сельскохозяйственную продукцию, либо на основе сложившихся в среднем на внутреннем рынке данной страны.

Особенности переходного периода к рыночному механизму хозяйствования позволяют говорить лишь о нормативной цене земли, понимая под ней некоторую расчетную, достаточно теоретическую величину, для которой

нет эталона, каковым является цена земли, определенная на основе сделок по ее купле-продаже.

Цена земли зависит от ее природных свойств, пригодности для возделывания той или иной сельскохозяйственной культуры. Поэтому при определении ее нормативной цены необходимо учитывать этот фактор.

Природные условия Украины таковы, что состав ее сельхозугодий отличается значительным разнообразием: 65% занимает пашня, 18% - многолетние насаждения, 17% - естественные кормовые угодья. Поэтому нормативная цена земли должна определяться для каждого из видов угодий с разделением многолетних насаждений на сады, виноградники и др.

Другой природной особенностью Украины является большая дифференциация почвенного покрова – в его составе насчитывается 5 тыс. разновидностей почв, естественное плодородие каждой из которых оценивается по 100-балльной бонитировочной шкале для пашни, садов и виноградников отдельно. Поэтому имеется возможность установить нормативную цену (денежную оценку) одного бонитировочного балла, благодаря чему можно достаточно точно определить нормативную цену земли в конкретном хозяйстве практически с любым составом земельных угодий и почвенного покрова [5].

При определении непосредственно величины денежной оценки земли обычно практикуются следующие методы:

- определения цены земли на основе земельного рынка;
- капитализации ожидаемой чистой прибыли, получаемой с земельного участка от основных продуктов земледелия, на которых специализируется регион;
- инвентаризации или затратный;
- определения цены земли в зависимости от размера земельного налога.

Первый заключается в том, что земли хозяйства, любой земельный участок оцениваются в соответствии с фактической ценой, сложившейся на земельном рынке при купле-продаже земель со сходными свойствами, с близким естественным плодородием, т.е. этот способ основан на экстраполяции известных цен одних земельных участков на другие и позволяет установить величину наиболее вероятной цены объекта.

Методом капитализации прибыли рассчитывается цена земли как отношение прибыли к ссудному проценту. В данном случае цена земли рассматривается как сумма денег, которая, будучи положена в банк, дает в виде процента доход такой же величины, что и чистый доход, получаемый с данного земельного участка.

Метод инвентаризации или затратный в узком смысле это разновидность метода капитализированной прибыли при установлении цены на сельскохозяйственные земли, которые в процессе их возделывания подвергались коренным преобразованиям: орошению, трансформации сельхозугодий, сдаче в аренду для добычи полезных ископаемых и т.д.

В более широком аспекте затратный метод – разновидность метода определения цены участка по данным земельного рынка с учетом возможной

величины затрат на освоение земель, способных полностью заменить оцениваемый участок. Этот подход также часто применяется для оценки зданий и сооружений.

Определение цены земли в зависимости от размеров земельного налога в странах с рыночной экономикой основан на эмпирически установленном соотношении между налогом на земли сельскохозяйственного назначения и их ценой, заключающейся в том, что земельный налог составляет 1-3% от цены земли. Поскольку его размер основан на величине дифференциальной ренты, то, другими словами, при вышеуказанном соотношении, составляющем в среднем 2%, в качестве цены земли выступает капитализированный налог за 50 лет, который может быть назван методом капитализации земельной ренты.

Метод капитализации прибыли заключается в определении нормативной цены земли по методу капитализации, рассчитываемый по формуле 1.

Из формулы ясно, что для определения цены земли исходной информацией являются сведения о доходах и проценте, под который выдаются кредиты.

Нормативная цена земли зависит от ее экономического плодородия. Именно плодородие является определяющим при прочих равных условиях доходы с единицы площади земли.

Кроме плодородия почв на цену земли оказывают влияние технологические условия использования земель, которые обычно учитываются специальными коэффициентами, являющимися показателями относительных затрат времени на производство полевых механизированных работ, отражая тем самым влияние технологических свойств земель на себестоимость сельскохозяйственной продукции, и, следовательно, должны приниматься во внимание при определении цен на землю.

Изучение и анализ системы технологических свойств земель, приведенных в литературных источниках, показывают, что для Украины определяющее влияние на затраты и цену земли имеют: энергоемкость почв, рельеф местности (крутизна), длина гона и конфигурация участков.

Местоположение хозяйства также оказывает влияние на цену земли через его доходность. Различают прямое и косвенное влияние. Прямое влияние характеризуется затратами на транспортировку продукции к пунктам ее реализации, а также издержкам производства, связанными с перевозкой приобретаемых ресурсов от баз материально-технического снабжения в хозяйство. Косвенное влияние местоположения на доходы товаропроизводителей выражается через специализацию хозяйств, обеспеченность средствами производства и рабочей силой, уровнем квалификации кадров, структурой реализуемой продукции и т.д. [5].

Влияние местоположения хозяйства на себестоимость продукции таково, что с удалением от рынка сбыта, издержки производства возрастают. Иначе говоря, оно сказывается в том, что с увеличением расстояния от рынка или баз материально-технического снабжения прибыль хозяйства уменьшается вследствие роста издержек производства. Однако для полноты представления

влияния местоположения хозяйства на его доходы следует еще учитывать рыночные качества отдельных сельскохозяйственных продуктов, в какой мере они являются скоропортящимися, в какой степени должны быть подвергнуты переработке, прежде чем попадут к потребителю.

Местоположение хозяйства как фактор, влияющий на цену земли, весьма изменчив во времени. Рост и появление новых городов и поселков усиливают его влияние, а расширение сети заготовительных и снабженческих организаций, увеличение количества и улучшение качества транспортных средств ослабляют влияние этого фактора.

Определение цены земли при ее изъятии из сельскохозяйственного оборота проводят исходя из ее народнохозяйственной ценности на основе величины национального дохода, создаваемого в сельском хозяйстве республики, что принципиально отличается от метода определения стоимости освоения новых земель взамен изымаемых. При этом расчет компенсационной цены земли должен происходить с учетом фактора времени, структуры сельхозугодий и региональных особенностей.

Нормативная цена может быть использована при аукционной купле-продаже земли в качестве стартовой.

Нормативная цена земли сельскохозяйственного назначения в начале 90-х годов составляла 21-22 тыс. грн. за один гектар. В течение последующих 10 лет произошло обесценивание земель уровня 4-5 тыс. грн. Покупая гектар земли в начале аграрной реформы, землевладелец мог без особых дополнительных инвестиций получать доход и весьма приличный. Теперь же, когда резко снизилось количество вносимых органических и минеральных удобрений, резко уменьшился удельный вес многолетних трав и других кормовых культур, нарушились севообороты, урожай сельскохозяйственных культур существенно снизилось, что, в свою очередь, привело к ощутимому снижению доходности сельскохозяйственных земель. Вот почему и снизилась цена земли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. Учебник. Москва, Юристъ, 1995.
2. Земельные реформы в странах Восточной Европы. «Вопросы экономики», 1991, № 6.
3. Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства. Москва, изд-во ЭКМОС, 1999.
4. Курс экономической теории. Учебник. Под общей редакцией Чепурина М.Н., проф. Киселевой Е.А., Изд-во «Аса», Киров, 1997.
5. Махлин Т.Б., Темрин С.Б. Цена земли в условиях перехода к рыночному механизму хозяйствования. Кишинев, НИИТЭИ, 1993.
6. Шишкин А.Ф. Экономическая теория. Учебник. Книга 1, Москва, «Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС». 1996.
7. Экономика. Учебник. Под ред. А.И. Архипова и др. – М.: ПБОЮЛ М.А. Захаров, 2001.
8. Экономика. Учебное пособие. Под ред. А.Г. Грязновой, М.: ЮНИТИ – ДАНА, Изд-во политической литературы «Единство», 2001.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Арикова З.Н.

доктор экономических наук, конференциар
Комратский Государственный Университет

***Key words:** product and production unit competitiveness, minimal price of consumer ship, technical and economical characteristics of quality production, ways of differential and complex analysis of marketability, competitive activity, determinant of company worthiness.*

***Abstract:** differential and complex methods of production competitiveness evaluation have been pointed out; essence of obtainment and use price has been disclosed; types and content of nomenclature features, which are used in estimation of product competitiveness have been given; substance and meaning of company marketability has been clued and its rating strategy has been developed; main work directions with competitors and their peculiarities of identification (revelations) and rating also have been disclosed.*

Чтобы удовлетворить свою потребность, покупателю недостаточно приобрести товар. Если это технически достаточно сложное изделие, то покупателю придется нести расходы по эксплуатации (платить за топливо, смазочное масло, запасные части, ремонт), оплачивать (если это товар производственного назначения) труд обслуживающего персонала, тратить деньги на его обучение, страхование и т.д. Таким образом, затраты покупателя состоят из двух частей: расходов на покупку (цена товара) и расходов, связанных с потреблением, называемых ценой потребления [1].

Цена потребления обычно значительно выше продажной цены (в общих эксплуатационных расходах за весь срок службы транспорта продажная цена занимает не более 20%, грузового автомобиля – 15%, бытового холодильника – примерно 10%), поэтому наиболее конкурентоспособен не тот товар, который предлагает по минимальной цене на рынке, а тот, у которого *минимальная цена потребления* за весь срок его службы у потребителя.

Однако этот экономический показатель при всей его важности не исчерпывает полностью понятия конкурентоспособности. Число параметров конкурентоспособности зависит от вида и сложности изделия в техническом и эксплуатационном отношении, а также от цели исследования и других внешних факторов.

Наконец, конкурентоспособность определяется только теми свойствами, которые представляют заметный интерес для покупателя (и, естественно, гарантируют удовлетворение данной потребности). Все характеристики изделия,

выходящие за рамки этих интересов, рассматриваются при оценке конкурентоспособности как не имеющие к ней отношения в данных конкретных условиях.

Для оценки конкурентоспособности определяется перечень параметров, подлежащих анализу и существенных с точки зрения потребителя.

Номенклатура параметров, используемых при оценке конкурентоспособности, включает две обобщающие группы [2]:

- параметров качества (технических);
- экономических параметров.

К группе технических относятся параметры потребности, которые характеризуют содержание этой потребности и условия ее удовлетворения: параметры назначения, эргономические, эстетические, нормативные характеры.

К группе экономических параметров относятся полные затраты потребителя (цена реализации) по приобретению и потреблению продукции.

Оценка способности товара конкурировать производится путем сопоставления свойств анализируемой продукции с аналогичными свойствами базового или эталонного образца. За базу сравнения конкурентоспособной продукции принимают либо потребность покупателя, либо образец. *Образец* – это аналогичный товар, имеющий максимальный объем продаж и наилучшую перспективу сбыта в будущем.

Сравнения осуществляются по группам технических и экономических параметров методами дифференциальной или комплексной оценки.

Дифференциальный метод основан на использовании единичных параметров и их сопоставления. В результате определяют: достигнут ли уровень в целом; по каким параметрам не достигнут; какие из параметров наиболее сильно отличаются от базовых.

Комплексный метод оценки конкурентоспособности основывается на применении комплексных (групповых, обобщенных и интегральных) показателей или сопоставлении удельных, полезных эффектов анализируемой продукции и образца.

При дифференциальном методе рассчитывают следующие показатели:

- a) цена потребления товара (U_{np}).
- b) себестоимость производства и реализации товара (C). Более конкурентоспособным является тот товар, у которого затраты на производство и реализацию являются минимальными.
- c) показатель качества товара (H) такие как надежность, долговечность, ремонтно-пригодность и другие.

Конкурентоспособность продукции может быть выражена количественно при помощи коэффициента конкурентоспособности (K) путем сопоставления показателей сравниваемого образца и товара, принятого за базу сравнения:

$$K_1 = \frac{U_{np}^c}{U_{np}^b}; \quad K_2 = \frac{C^c}{C^b}; \quad K_3 = \frac{H^c}{H^b} \quad (1)$$

где: C_{np}^b, C^b, H^b – показатели базового образца;

C_{np}^c, C^c, H^c – показатели сравниваемого товара.

Если K_1 и $K_2 < 1$, а $K_3 > 1$, то сравниваемый товар является более конкурентоспособным, K_1 и $K_2 > 1$, а $K_3 < 1$, если – менее конкурентоспособным, если $K_1 = 1, K_2 = 1$, и $K_3 = 1$ – конкурентоспособность одинакова.

Используя комплексный метод оценки конкурентоспособности продукции, приводят расчеты:

а) группового показателя по техническим параметрам (i_T)

$$i_T = \sum_{i=1}^n Q_i \cdot a_i, \quad (2)$$

где: Q_i – единичный показатель по i -му техническому параметру;

a_i – весомость i -го параметра в общем наборе технических параметров;

n – число параметров.

б) групповой показатель по экономическим параметрам ($i_э$)

$$i_э = C_{np} + \sum_{i=1}^n U_i, \quad (3)$$

где: C_{np} – цена приобретения;

U_i – издержки потребителя, относящиеся к i -му году службы продукции;

n – год службы.

в) групповой показатель по нормативным параметрам (i_H)

$$i_H = \sum_{i=1}^n g_i, \quad (4)$$

где: g_i – единичный показатель конкурентоспособности по нормативным показателям.

Расчет интегрального показателя конкурентоспособности анализируемой продукции по отношению к образцу (i) находят по формуле [2]:

$$i = \frac{i_T \cdot i_H}{i_э}, \quad (5)$$

Данный показатель конкурентоспособности отражает отличие сравниваемой продукции в потребительском эффекте, приходящемся на единицу затрат покупателя.

Если не представляется возможность определить групповой показатель по нормативным параметрам, то интегральный показатель конкурентоспособности продукции рассчитывают по техническим и экономическим параметрам:

$$i = \frac{i_T}{i_э}, \quad (6)$$

Данный метод находит широкое применение, так как позволяет учитывать (помимо технических параметров), насколько хороши сравниваемые товары в эксплуатации.

Любой товар после выхода на рынок начинает постепенно расходовать свой потенциал конкурентоспособности. Такой процесс можно замедлить и даже временно задерживать, но остановить – невозможно. Поэтому новое изделие проектируется по графику, обеспечивающему ему выход на рынок к моменту значительной потери конкурентоспособности прежним изделием. Иначе говоря, конкурентоспособности новых товаров должна быть опережающей.

Поэтому изучение конкурентоспособности товара должно вестись непрерывно и систематически в тесной привязке к фазам его жизненного цикла, чтобы своевременно улавливать момент начала снижения показателя конкурентоспособности и принять соответствующие упреждающие решения (например, снять изделие с производства, модернизировать его, перевести на другой сектор рынка).

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

С момента своего создания и в течение всей жизни любая промышленная фирма, любой товаропроизводитель поставлены перед необходимостью решения жизненно важной для них проблемы конкурентоспособности. Экономика большинства стран мира глубоко втянута в мирохозяйственные связи, а национальный рынок, его требования в возрастающей мере формируются под активным воздействием мирового рынка и международной конкуренции.

Вплоть до второй половины 80-х годов проблемы конкурентоспособности, стоявшие перед отечественными предприятиями, практически всегда формулировались в виде задач по обеспечению конкурентоспособности продукции. Это было обусловлено относительно слабой вовлеченностью нашей страны в процессы международного разделения труда, изолированностью финансово-экономической системы и невозможностью сколько-нибудь точно сопоставлять затраты производства и выручку от продажи товаров на внешних рынках. Однако реформы 90-х годов привели к перестройке всей экономической системы страны. Сложившаяся на настоящий момент ситуация характеризуется участием в экономических отношениях субъектов различных форм собственности: государственной, муниципальной, частной.

Для того, чтобы более полно осветить сущность конкурентоспособности предприятия, необходимо дать как можно полное представление о конкурентоспособности.

Конкурентоспособность – это свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке.

Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке.

Конкурентоспособность объекта определяется по отношению к конкретному рынку, либо к конкретной группе потребителей, формируемой по соответствующим признакам стратегической сегментации рынка. Если не указан рынок, на котором конкурентоспособен объект, это означает, что данный объект в конкретное время является лучшим мировым образцом.

Конкурентоспособность предприятия – это относительная характеристика, которая выражает отличия развития данной фирмы от развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности. Конкурентоспособность предприятия характеризует возможности и динамику его приспособления к условиям рыночной конкуренции.

Конкурентоспособность предприятия зависит от ряда таких факторов, как:

- конкурентоспособность товаров предприятия на внешнем и внутреннем рынках;
- вид производимого товара;
- емкость рынка (количество ежегодных продаж);
- легкость доступа на рынок;
- конкурентные позиции предприятий, уже работающих на данном рынке.

Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность предприятия-производителя продукции соотносятся между собой как часть и целое. Возможность компании конкурировать на определенном товарном рынке непосредственно зависит от конкурентоспособности товара и совокупности экономических методов деятельности предприятия, оказывающих воздействие на результаты конкурентной борьбы.

Поскольку конкуренция предприятий на рынке принимает вид конкуренции самой продукции, возрастает значение свойств, сообщаемых продукцией предприятия, изготовившего и продающего ее на мировом рынке.

Для того, чтобы вполне оценить проблему конкурентоспособности предприятия, необходимо дать оценку ее критериям.

На повышение конкурентоспособности предприятия влияет сегментация рынка. С этого процесса надо начинать деятельность на данном рынке.

Сегмент рынка – это особым образом выделенная часть рынка, группа потребителей, товаров или предприятий, которые имеют некоторые общие признаки.

С помощью сегментации достигаются следующие цели:

- наилучшее удовлетворение нужд и потребностей людей, подгонка товара под желания и предпочтения покупателя;
- повышение конкурентоспособности как товара, так и его производителя, усиление конкурентных преимуществ;
- уклонение от конкурентной борьбы путем перехода в неосвоенный сегмент рынка;

- увязка научно-технической политики фирмы с запросами четко выявленных совокупностей потребителей;
- ориентация всей маркетинговой работы на конкретного потребителя.

Также на уровень конкурентоспособности предприятия важнейшее воздействие оказывают научно-технический уровень и степень совершенства технологии производства, использование новейших изобретений и открытий, внедрение современных средств автоматизации производства.

Уровень конкурентоспособности фирм-производителей сырьевых товаров во многом определяется тем, какими товарами они торгуют, где и как товары потребляются.

Конкурентные позиции фирмы на рынке зависят также от той поддержки и содействия, которые фирма получает со стороны национальных государственных органов и других организаций путем предоставления гарантий экспортных кредитов, их страхования, освобождения от налогов и сборов, предоставление экспортных субсидий, обеспечения информацией о конъюнктуре рынков и другое.

Таким образом, под конкурентоспособностью предприятия понимают:

- свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке;
- способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке;
- характеристику, которая выражает отличия развития данной фирмы от развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности.

Предприятия придают большое значение анализу своих сильных и слабых сторон для оценки реальных возможностей в конкурентной борьбе и разработке мер и средств, за счет которых предприятие могло бы повысить конкурентоспособность и обеспечить свой успех. В процессе маркетингового исследования для оценки конкурентоспособности предприятия пользуются некоторыми численными показателями, которые свидетельствуют о степени устойчивости положения предприятия, способности выпускать продукцию, пользующуюся спросом на рынке и обеспечивающую предприятию получение намеченных и стабильных конечных результатов.

Предприятие, имеющее более низкие затраты производства, получает большую величину прибыли, что позволяет расширять масштабы производства, повысить его технический уровень, экономическую эффективность и качество продукции, а также совершенствовать систему сбыта. В результате конкурентоспособность такого предприятия возрастает, что способствует увеличению объема продаж за счет других предприятий, не имеющих таких финансовых и технических возможностей.

Анализ эффективности инвестиционных проектов издержек обращения позволяет обнаружить непроизводительные расходы по всей системе товародвижения от продавца к покупателю.

Оценка конкурентоспособности предприятия на конкретном рынке или его сегменте основывается на тщательном анализе технологических, производственных, финансовых и сбытовых возможностей предприятия, она призвана определить потенциальные возможности предприятия и мероприятия, которые предприятие должно предпринять для обеспечения конкурентных позиций на конкретном рынке.

Такая оценка должна содержать следующие показатели: потребность в капиталовложениях фактических и на перспективу, как в целом, так и по отдельным видам продукции и конкретным рынкам; ассортимент конкурентоспособной продукции, ее объемы и стоимость («продуктовая дифференциация»); набор рынков или их сегментов для каждого продукта («рыночная дифференциация»); потребность в средствах на формирование спроса и стимулирование сбыта; перечень мер и приемов, которыми предприятие может обеспечить себе преимущество на рынке; создание благоприятного представления о предприятии у покупателей, выпуск высококачественной и надежной продукции, постоянное обновление продукции на основе собственных разработку и изобретений, обеспеченных патентной защитой, добросовестное и четкое выполнение обязательств по сделкам в отношении сроков поставок товаров и услуг.

В настоящее время отсутствует общепринятая методика оценки конкурентоспособности предприятия.

По методике оценки конкурентоспособности предприятия предлагается:

- уровень конкурентоспособности считать как средневзвешенную величину по показателям конкурентоспособности конкретных товаров на конкретных рынках;
- отдельно проводить анализ эффективности инвестиционных проектов эффективности деятельности организации исходя из конкурентоспособности конкретных товаров на конкретных рынках;
- отдельно считать показатель устойчивости функционирования предприятия.

Оценка возможностей фирмы позволяет построить многоугольник конкурентоспособности (рис.1). По каждой оси для отображения уровня значений каждого из исследуемых факторов (в многоугольнике оценка проводилась только по 8 факторам) используется определенный масштаб измерений (очень часто в виде балльных оценок. Изображая на одном рисунке многоугольники конкурентоспособности для разных фирм, легко провести анализ уровня их конкурентоспособности по разным факторам. Очевидно, что возможно построение многоугольника конкурентоспособности также для продуктов-конкурентов и маркетинговой деятельности фирм-конкурентов в целом.

По результатам исследований, проведенных по рассмотренным направлениям изучения конкурентоспособности, проводится сравнительный анализ уровня отдельных параметров, достигнутого фирмами-конкурентами.

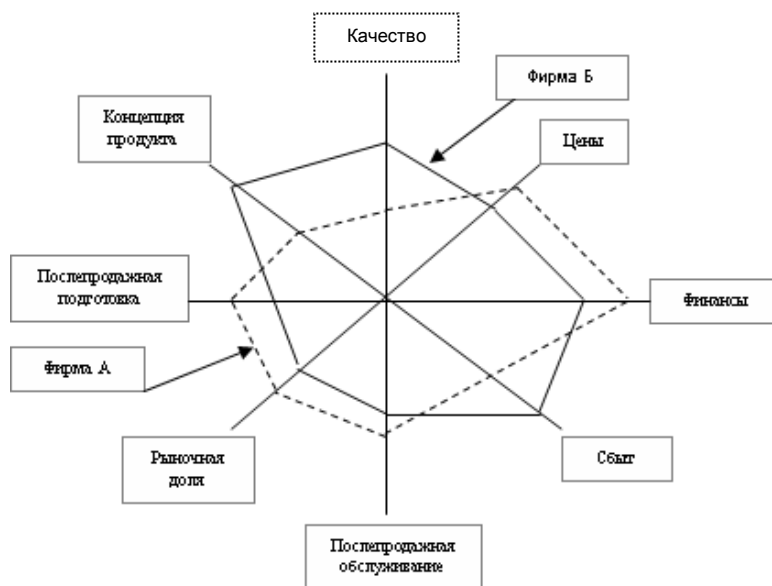


Рис. 1. Многоугольник конкурентоспособности

На основе анализа полученных оценок выявляются сильные и слабые стороны конкурентной борьбы по всем изученным направлениям конкурентоспособности. Далее разрабатываются мероприятия по закреплению сильных сторон и ликвидации слабых мест.

В настоящее время показатель стоимости компании можно считать основным показателем ее конкурентоспособности. Это связано с тем, что стоимость компании интегрирует в себе показатели, отражающие внутреннюю ситуацию фирмы и ее внешнее окружение, и тем самым позволяет сопоставлять результаты деятельности различных экономических субъектов. Кроме того, использование показателя стоимости как главного фактора конкурентоспособности компании можно объяснить и изменением сущности компании. До конца 80-х годов главной задачей любой коммерческой организации было получение прибыли. В настоящее время приоритеты несколько изменились. Проблема состоит в изменении статуса компании. Фактически она превратилась в товар, собственник которого желает получить за него максимальную цену. Для собственников стоимость компании является единственным критерием оценки его финансового благополучия, который дает комплексное представление об эффективности управления бизнесом. Объем продаж, прибыль, себестоимость, финансовые показатели (ликвидность, финансовая устойчивость, оборачиваемость, активность и эффективность) являются как бы

промежуточными характеристиками отдельных экономических аспектов деятельности предприятия. И лишь его стоимость служит общим показателем, единственной характеристикой ценности.

Для того, чтобы выжить в этом жестоком мире нужно уметь правильно конкурировать. Основные направления работы с конкурентами включают в себя, как минимум:

- идентификация (выявления) конкурентов;
- ранжирование конкурентов по степени важности;
- мониторинг и разведка конкурентов;
- сравнение с конкурентами (конкурентный бенчмаркинг);
- создание стратегических конкурентных преимуществ (сегментирование и позиционирование);
- защита от конкурентных воздействий;
- стратегии и приемы конкурентной борьбы.
- проблемы этики и морали во взаимоотношениях с конкурентами.

Важно выявить, правильно идентифицировать всех своих конкурентов и ранжировать их по важности первостепенная задача конкурентного менеджмента. Для идентификации конкурентов и одновременного их ранжирования в упрощенном варианте можно использовать Матрицу «Заинтересованность – Влияние» (рис.3.7). После того, как мы выявили и разместили конкурентов по степени их важности, для нас актуальной станет проблема определения направлений дальнейшей с ними работы. Для этого целесообразно использовать ту же Матрицу «Заинтересованность – Влияние», правда, в несколько другом формате (рис.2.). Для работы с конкурентами, для которых одновременно характерно и высокая заинтересованность и высокая возможность влияния нужно разрабатывать план конкретных действий. Тем же, где при высокой возможности влияния присутствует низкая заинтересованность достаточно будет определить бдительное внимание.

Заинтересованность	Высокая	Агрессивные конкуренты	Конкуренты
	Низкая	Вероятные конкуренты	Не конкуренты
		высокая	низкая
		<i>Возможность влияния</i>	

Рис. 2. Матрица «Заинтересованность – Влияние»
(первый вариант)

Мониторингу, т.е. постоянному слежению за состоянием и действиями конкурентов, подлежат конкуренты, для которых есть высокая заинтересованность, но низкая возможность влияния. Такие показатели конкурентов как цена, доля рынка.

На практике очень часто возникает необходимость в сравнении собственных показателей, бизнес-процессов и операций с аналогичными показателями конкурентов (конкурентный бенчмаркинг). Для этой цели целесообразно

использовать Матрицу сравнения конкурентов (рис.3), или для лучшего визуального анализа Профиль Конкурентов (рис.4.). Эти инструменты очень часто используются.

Заинтересованность	Высокая	Разработать конкретный план действий	Мониторинг
	Низкая	Максимум внимания	Периодическая оценка
		высокая	низкая
<i>Возможность влияния</i>			

Рис. 3. Матрица «Заинтересованность – Влияние»
(второй вариант)

Ключевые факторы успеха Конкуренты	Вес	Наша компания	Компания		
			«X»	«Y»	«Z»
1. Качество	2	1 (2)	2 (4)	1 (2)	3 (6)
2. Доля рынка	3	1 (3)	2 (6)	1 (3)	1 (3)
3. Имидж	3	2 (6)	2 (6)	1 (3)	2 (6)
4. Цены	2	2 (4)	1 (2)	1 (2)	1 (2)
П....		-	-	-	-
Всего	max 5	15	18	10	17

Рис. 4 Матрица сравнения конкурентов

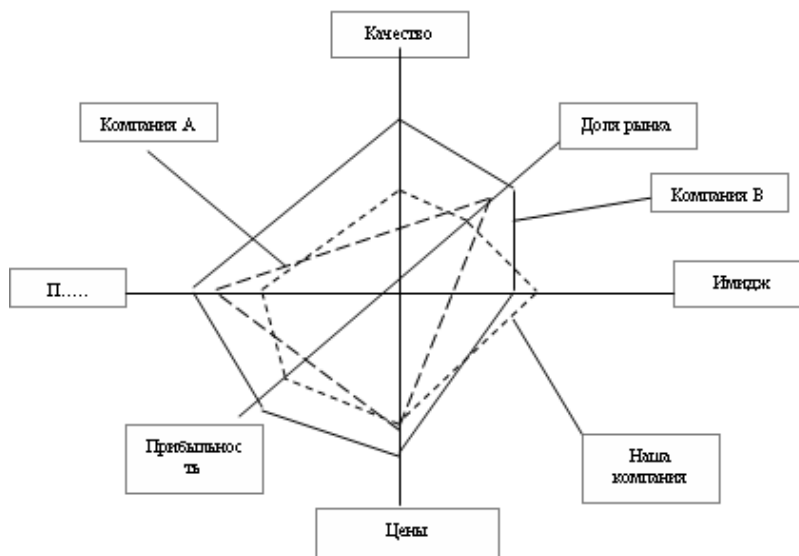


Рис. 5 Профиль конкурентов

Маркетинговые ходы, рекламные мероприятия, назначения и перемещения ключевых лиц и т.п. должны находиться под пристальным вниманием служб

конкурентной разведки или служб бизнес-мониторинга. Для остальных конкурентов можно ограничиться периодическими оценками их деятельности.

Для достижения и удержания конкурентного преимущества в течение длительного времени, недостаточно иметь высокою операционную эффективность, нужна продуманная стратегия развития своих отличительных качеств и уникальных компетенций (вспомним слова всемирного авторитета М. Портера: «Операционная эффективность – не стратегия»). Всему этому способствует выделение сегментов (сегмента) основной деятельности и позиционирование на них.

Конкурентная борьба часто ведется всеми средствами, порой перерастая в настоящую войну. Спектр воздействия конкурентов на компанию может быть очень широкий: от незначительных высказываний без серьезных последствий до серьезных ударов, которые могут нарушить устойчивость компании или стать причиной кризисной ситуации.

Цель любой конкурентной стратегии – достичь превосходства над конкурентами в предоставлении потребителям пользующихся спросом товаров и услуг и получить за счет этого долгосрочное преимущество. Выбор конкретной стратегии зависит от многих факторов: общей ситуации в отрасли, текущей позиции компании, миссии компании, вида конкуренции и т.д. Но можно выделить несколько общих стратегий, которые в той или иной мере подходит любой компании:

- локализовать объект от конкурентов или конкурентов от объекта;
- увеличить собственную конкурентоспособность (конкурентную силу);
- уменьшить конкурентоспособность (конкурентную силу) конкурентов;
- комбинация вышеприведенных стратегий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркетинг. Учебник. Под ред. А.Н.Романова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.
2. Мокий М.С. и др. Экономика предприятия. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000.