

ISSN 1857-2723



Buletinul Ştiinţific

al Universității de Stat
„Bogdan Petriceicu Hasdeu” din Cahul

ediție semestrială



științe economice

I(II)
2014

Piața Independenței 1,
Cahul, MD-3909
Republica Moldova

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

ISSN 1875-2723

Buletinul Ştiinţific

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

ediţie semestrială

seria

ŞTIINȚE ECONOMICE

**1(11)
2014**

ISSN 1875-2723

COLEGIUL DE REDACTIE AL REVISTEI

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

Membri:

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

Parmaclı Dmitrii, profesor universitar, doctor habilitat în economie

Popa Andrei, conferențiar universitar, doctor habilitat în economie

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

Cornea Sergiu, conferențiar universitar, doctor în politologie

Dolea Igor, conferențiar universitar, doctor habilitat în drept

Axenti Victor, conferențiar universitar, doctor în filologie

Iurchevici Iulia, doctor în pedagogie

Axenti Ioana, conferențiar universitar, doctor în pedagogie

COLEGIUL DE REDACTIE al seriei ȘTIINȚE ECONOMICE

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

Membri:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CUPRINS

KHARAZISHVILI YU., ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE AS REFLECTION OF THE LEVEL OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT	4
GHENOVA SVETLANA, IMPROVING OF THE ASSORTMENT POLICY OF THE Co. LTD "FABRICA OLOI PAK" BASED ON THE ANALYTICAL RESULTS OF THE MATRIX "MARCON"	18
ȚÂU NICOLAE, ROLUL DIPLOMAȚIEI ECONOMICE ÎN PROMOVAREA COMERȚULUI EXTERIOR.....	24
DANILIUC ALIONA, GRIBINCEA ALEXANDRU, PIATA INTERNAȚIONALĂ A ȚĂRILOR EMERGENTE, ASPECTE INVESTIȚIONALE	39
MOCANU NATALIA, COLESNIC MARIANA, CONCEPTUL ȘI PARTICULARITĂȚILE DE FORMARE A MECANISMULUI DE IMPOZITARE ÎN SECTORUL AGRAR DIN REPUBLICA MOLDOVA	50
BUDA OLEG, BÎRLEA SVETLANA, ASPECTE PRIVIT DEZVOLTAREA RELATIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE	59
TODOS IRINA, CURAXINA SVETLANA, CORELAȚIA DINTRE CALITATE ȘI COMPETITIVITATE	71
IVAN ANGELA STELA, BÎRLEA SVETLANA, ASPECTE PRIVIND EVOLUȚIA ȘI IMPORTANȚA PORTULUI GALAȚI	76
КВАША С. И., ВЛАСОВ В. И., ТЕНДЕНЦИИ ТРАНСФОРМАЦИЙ ГЛОБАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ	82
КАЗАМБАЕВА А. М., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ВНУТРИ СТРАНЫ	94
ОСКОНБАЕВ А. Б., МОЛДОКУЛОВА Б. Ж., СКРЯБИНА К. И., ПРИНЦИПЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННЫХ ПРОДУКТОВ РЕСПУБЛИКИ КЫРГЫЗСТАН	101
ЧОРНОБАЙ Н. Н., РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ ХМЕЛЬНИЦКОЙ ОБЛАСТИ	105
ДОДОНОВА И. В., УРОВЕНЬ ЖИЗНИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ ..	111
МАТВЕЙЧУК Л. А., НАЛОГОВЫЙ СЕРВИС В УКРАИНЕ: ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	118
ДУДОГЛО Т. Д., ПРИРОДНО-КЛИМАТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРОДУКТИВНОСТЬ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	125
ЛАВРОВ Р. В., СИСТЕМА ЗЕМЕЛЬНО - ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УКРАИНЕ	133

ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE AS REFLECTION OF THE LEVEL OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

KHARAZISHVILI YU.,

senior research scientist,

doctor of economic sciences,

chief research scientist of the

macroeconomic projections

and shadow economy

studies department of the

National Institution of Strategic Research, Kyiv

Abstract: *The author proposes a methodology for calculating and projecting the integrated indices of the country's economic security as a final result of its socio-economic development to determine trends and measures contributing to the economic security.*

Key words: *integrated index, indicators, thresholds, level of economic security, socio-economic development.*

Relevance of the issue. Economic security of any state is an integral attribute characterizing the level of development of its economic system, since the system includes a number of subsystems, which are the critical (in the author's opinion) interrelated structural components of security that reflect the functioning of individual areas of economy, including *macroeconomic, investment, financial, social, foreign economic, energy, food, and demographical security*. The above list, which reflects socio-economic aspects, may be added with new components or updated both by components and indicators within each component. In its turn, economic security is a subsystem of a higher level system – the system of the national security achieved via such degree of progress and protection of the economy that fully meets the requirements and needs of the state and its citizens in the process of existence of that state as a whole. The above statement confirms the complexity and many-sidedness of the concept of “economic security”.

The level of economic security in any country is characterized by numerous indicators, each of which may in any given period go up or decline, therefore, one should apply cumulative indices integrated evaluation indices capable to describe the changes in the level of economic security of the state versus fixed threshold values. This is the comparison of the country's economic security level against the above thresholds, which is the key objective of the analysis, since such comparison defines the current level of socio-economic development in light of many aspects of such development. The determination of the movements in the integrated index of the economic security and its components presumes existence of relevant methodology capable to ensure maximum feasible adequate diagnostics

of the level of economic security of the state and its components with further comparison of such level with integrated threshold¹ (ideal) values. Furthermore, relevance of this research is in the fact that under crisis situations occurring due to the cyclical pattern of development of the economy, one should be in the possession of the tools of complex diagnostics of the level of economic security in light of the integrated index to prevent adverse events and threats and to overcome their aftermath.

Analysis of the latest research papers and publications. Among the publications dedicated to the review of the economic security issues, we should distinguish works by *O.I. Baranovskyi* [1], *O.S. Vlasiuk* [2], *Z.S Varnalii* [3], *S.Yu. Glaziev* [4], *V.M. Geyets* [5], *B.V. Gubskyi* [6], *Ya.A. Zhalilo* [7], *T.T. Kovalchuk* [8], *V.I. Muntian* [9], *A.I. Sukhorukov* [10], *V. T. Shlemko* [11], and many others.

The above scientific works offer discussions of the methodological framework of analysis of the economic security in the contemporary environment, concepts and templates of assurance of adequacy of critical components of security; analyze existing threats and propose measures on improvement of the level of economic security. However, given the critical significance of the research, we would highlight the lack of focus on the analyses of the movements in the integrated economic security index and its comparison against integrated thresholds. None of the published works has fully analyzed shadow economic security indices, omission of which makes the assessments of the economic security level inadequate and inconsistent in light of real economy.

We would give proper respect the publications by the officers of the Ministry of Economic Development and Trade [12] of Ukraine and the State Statistics Committee of Ukraine [13], who initiated methodological approaches to the integrated evaluation of the level of economic security of Ukraine and its individual regions, having summarized and consolidated the existing approaches. Obviously, the earliest publications are far from being perfect, albeit they have contributed to further elaboration of the approach. As such, the advantages of the cancelled Guidelines of the Ministry of Economic Development and Trade [12] include the determination and approval of the threshold values vector, including “lower limit, lower threshold, lower statutory index, upper statutory index, upper threshold, upper limit”, which are more progressive in terms of determination of the threshold values versus previously used scalar measurement (as proposed in most above mentioned publications): “no more than”, “no less than”; determination of weighting coefficients applying formalized mathematical method (method of main components), which rules out subjectivism; substantiation of the

¹ Indicators’ thresholds (lower threshold, upper threshold) are quantitative values, which violations give rise to adverse trends in the economy of the country. Ideal values of such indicators (lower, higher optimal values) specify permitted range of those indicators that establish the most favorable conditions of functioning of the state.

method of rotation of factor axes *quartimax* in lieu of *varimax* [13]. At the same time, one of its weaknesses is the absence of the option of application of the threshold values vector for comparison within a uniform scale of movements in the integrated indices and integrated threshold values.

Objective of this work – determine economic security index as reflection of the level of socio-economic development of the country.

Body text. A detailed analysis of the weaknesses of the above mentioned approaches is set forth in the scientific works published by the National Institute of Strategic Research [14-16], where the authors proposed improvements in the methodology of integrated evaluation of Ukraine's economic security level. The methodology is based on system approach and principles of hierarchy, unambiguity, and continuity. The fundamental principle is the principle of *continuity*, which presumes adjustments of various components, indicators of the system and their threshold values or introduction to the system of new indicators (components) subject to receipt of new data or development of new approaches to calculation of new critical indicators not published by the state statistical bodies before.

The scientists of the National Institute of Strategic Research proposed the following paradigm of the components of the economic security and their underlying indicators (Table 1) [14-15].

Table 1
Components and indicators of economic security of individual regions of Ukraine^{*}

1. Macroeconomic security:
- overall productivity (output per production unit) (S);
- rate of growth of GDP, % (S);
- level of efficiency of production technology (GDP's share in the output) (S);
- scale of shadow economy in the region, % of official GDP (D);
- level of utilization of potential opportunities (potential GDP under full load of macroeconomic factors) (S);
- level of shadow load of capital, % of official figure (D);
- level of shadow intermediary consumption, % of official figure (D).
2. Investment security:
- ratio of CAPEX and GRP (Gross Regional Product), % (S);
- index of direct foreign investments growth (share capital) versus GDP, % (S);
- rate of upgrade of property and equipment, % (S).
3. Innovative security:
- R&D expenditures, % of GRP (Gross Regional Product) (S);
- scientific and technological progress pace, % per year (S);
- investments in innovations, % of GRP (Gross Regional Product) (S);
- share of employees involved in R&D, persons per 1000 employees, % (S);
- share of enterprises specialized in innovative activities, in total number of industrial enterprises' employees, % (S);

- share of enterprises that implemented innovations, in total number of industrial enterprises, % (S);
- share of enterprises selling innovative products, in total number of industrial enterprises, % (S);
- share of volume of innovative products within total sales of industrial products, % (S).

4. *Financial security:*

- economy monetization, %, M3 to GDP (S);
- external debt, % to GDP (D);
- internal debt, % to GDP (D);
- redistribution of GDP via consolidated state budget (ratio of revenues to consolidated GDP) (S);
- budget deficit, % to GDP (D);
- transfers from the state budget to GDP, % (S);
- ratio of expenditures from the consolidated budget and average population, K UAH / person (S);
- shadow revenues of the consolidated budget, % to GDP (D);
- inflation, growth of consumer price index per year, % (D);
- cost of bank loans, % per year (D);
- volumes of lending to real sector of economy, % to GDP (S);
- share of loans to processing enterprises in total loans in economy, % (S);
- ratio of payables from local budget and expenditures from consolidated budget, % (D);
- ratio of receivables from local budget and expenditures from consolidated budget, % (D).

5. *Foreign economic security:*

- ratio of openness of economy (S);
- export/import coverage ratio (S);
- share of innovative products in commodity exports, % (S);
- ratio of export dependence, % to GDP (S);
- ratio of import dependence, % to GDP (D);
- share of imported goods in domestic consumption, % (D);
- share of supplementary net exports (flows between regions), % to GDP (D);
- share of shadow net export, % to GDP (D).

6. *Social security:*

- labor utilization level (ratio of optimal demand for labor and its supply) (S);
- share of labor remuneration in total output (S);
- ratio of shadow salary and official salary (D);
- ratio of shadow employment and total employment (D);
- ratio of training costs and GRP (Gross Regional Product), % (S);
- ratio of healthcare costs and GDP, % (S);
- ratio of average salary and minimum subsistence level (S);
- share of salary in personal income structure, % (S);
- households expenditures incurred to purchase food products, as % of total expenditure (S).

7. *Food security* (consumption rate, person per month, *in kg*):

- daily food energy value, K kkal (S);
- meat and meat products (S);
- milk and dairy products (S);
- eggs, pieces (S);

- fish and fish products (S);
- sugar (S);
- vegetable oil (S);
- potatoes (S);
- vegetables and cucurbits crop (S);
- fruits, berries, nuts, grapes (S);
- bread and cereal products (S);
- grain production per person per year (S).

8. Demographic security:

- life expectancy at birth, years (S);
- depopulation ratio (D);
- overall death rate (number of deceased per 1000 persons of existing population), *pro mille* (D);
- infant mortality rate (number of infants who die in the age under 1 year, per 1000 newborns), *pro mille* (D);
- overall birth rate, *pro mille* (S);
- morbidity rate (number of newly diagnosed cases) per 100 000 of existing population (D);
- demographic load of efficient population to number of incapacitated persons (effective number of social security contributions payers), % (D).

9. Energy security:

- energy intensity of economy, kg / GDP (D);
- energy intensity of shadow economy, kg / GDP (D);
- share of predominating fuel resource in fuel and energy resources consumption (natural gas), % (D);
- share of imported gas from single country within total gas imports, % (D);
- share of imported oil from single country within total oil imports, % (D);
- share of domestic resources in fuel and energy resources balance, % (S).

* *S – stimulating factor; D – inhibitor;*

Given the nonlinearity of the economic processes, the most adequate approach would be the use of multiplicative form of the integrated index, where weighting coefficients are obtained using the method of “*Main components*” of the Statistics Package based on factor analysis and contribution of each factor to the overall dispersion:

$$I_m = \prod_{i=1}^n z_i^{a_i}, \quad \sum a_i = 1, \quad a_i \geq 0, \quad (1)$$

where z_i are normalized values of x_i , where z_i and x_i are related through normalization ratios; a_i are weighted coefficients; n – number of indicators.

The indices are normalized applying maximum values to stimulating factors and applying minimum values to inhibitors, which guarantees continuity of

the function of the integrated index and compliance with the condition of alteration of normalized indices within the range [0, 1]:

$$z_i = \begin{cases} y_i / y_{\max}, & \text{if } y_i \in S; \\ y_{\min} / y_i, & \text{if } y_i \in D. \end{cases} \quad (2)$$

The following threshold values vector is assigned for each indicator: lower threshold, lower optimal, upper optimal, upper threshold. Noteworthy, for inhibitors, the upper and lower threshold (optimal) values change places during determination of their integrated indices. It is recommended to apply author approaches [14-15] when determining these values:

- use of functional dependencies, analytical or statistical;
- use of macroeconomic models that adequately reflect the impacts of destabilizing factors to specific country under the current situation;
- analog (comparison) approach (reference to peer countries' indicators);
- legislative approach (approval of prescribed threshold values on the legislation level);
- expert assessment methods;
- consideration of assessments of international organizations.

To the extent possible, when determining threshold values of economic security indicators, one should give priority to the two first mentioned methods, including application of functional dependencies and macroeconomic modeling.

Therefore, a distinctive feature of the proposed methodology is the application of multiplicative form of the integrated index, simultaneous normalizing of indicators and threshold values, and formalized substantiation of weighting coefficients applying the “Main components” method, enabling to compare within common scale the movements in the integrated index with integrated thresholds – *identify* the status of economic security, which calls for development of relevant measures to be taken to ensure their return to the range of threshold or, even better, optimal values. The threshold values should be revised in light of the economic situation and the objectives put on the agenda at any given stage of development of the economy.

The list of the indicators of the components of the economic security (see table 1) is made up of the “innovative” indicators, such as summarized productivity (output per production facility unit); level of upgrade of property and equipment; level of production technology; share of shadow economy; rate of utilization of potential opportunities (pro forma GDP under full load of macroeconomic factors); share of shadow capital; share of shadow intermediary consumption; rate of scientific and technological process; shadow revenues of the consolidated budget; labor utilization level (ratio of optimal demand for labor and its supply); labor

remuneration in output; rate of shadow salaries; rate of shadow employment; energy intensity of shadow economy, without which the evaluation of the level of the economic security would be inadequate.

The above indicators are allocated to the economic security components to which they are attributable. The application of these indicators has became possible thanks to the application of the functional relations between total demand and total supply based on Neo-Keynesian, neoclassical and monetary approaches pooled within one model – the macroeconomic model of general economic balance named “Alfa” [16], which are ultimate result of assessments within the model.

The function of the cumulative demand $Q_t^D(P_t)$ (dependence of nominal GDP on changes in the prices level P) is determined by way of general solution of combined equations of goods market model and money market model with fixed exchange rate and different values of P :

$$\left\{ \begin{array}{l} Q_t^D = F[C_t(Y_t^V, Y_{t-1}^V, T), G_t, E_t(e_t), Z_t(Q_t^D, e_t), I_t(i_t)] \quad - \text{equation IS}; \\ Q_t^D = F[M_t, P_t, i_t] \quad - \text{equation LM}; \end{array} \right. \quad (3)$$

$$Q_t^D = Q_t^D(P_t) - IS - LM \text{ mod el.}$$

where C_t is households consumption; Y_t^V – households available income; Y_{t-1}^V – available income of previous period; T – total taxes (consolidated budget revenues); G_t – consolidated budget expenditures (within the model they are split into state consumption C_g and state investments I_g); E_t – export of goods and services; e_t – UAH/USD exchange rate; Z_t – import of goods and services; I_t – investments; i_t – NBU’s discount (refinancing) rate; M_t – money supply (M2 Money supply); P_t – GDP deflator.

Total supply function $Q_t^S(P_t)$ (dependence of real GDP on changes in GRP deflator) is determined by way of general solution of combined equations of labor market model and production model in the form of production function with varying P :

$$\left\{ \begin{array}{l} V_t = e^\eta L_t^{a_t} K_{Z_t}^{1-a_t} = e^\eta [\xi_t N_t^D(P_t) \frac{W_t}{P_t} k_{sn}]^{a_t} [\vartheta_t(I_t) K_t(K_{t-1}, I_{t-1}, A_{t-1}, P_{t-1})]^{1-a_t}, \\ Q_t^S = \sigma_t V_t(P). \end{array} \right. \quad (4)$$

where V_t is production output; P_t – GRP deflator; $e^{\gamma t}$ – scientific and technological progress; γ – scientific and technological progress rate; L – labor costs; K_Z – loaded capital costs; a – coefficient of elasticity; ξ_t – statistical employment factor: share of employed persons plus another category of the employed, reduced to the equivalent of hired persons in total number of economy workers; N^D – optimal demand for labor; W – average annual nominal salary of hired employees; k_{sn} – coefficient of social security salary-related charges; ϑ – coefficient of load on capital; I_t – investments; K_t – cost of capital adjusted by GRP deflator; A_{t-1} – consumption of core capital in the previous period; σ – share of GRP in total output (coefficient of production technology).

Whereas neither cumulative demand, nor cumulative supply taken separately ensure economy balance, because they are calculated referring to a pre-determined prices level, the overall balance in the economy may be obtained only in interaction of all economic subjects operating on all aggregated markets. In analytical form, overall economic balance may be written in the form of transcendental equation with solution equal to deflator GDP (P) and real GDP:

$$Q_t^D(P_t)/P_t - Q_t^S(P_t) = 0. \quad (5)$$

Therefore, using such macromodel, we obtained projected macroindicators to assess the projected economic security indices and, as the final result, projective economic security level indicator.

Therefore, the methodology of determination of Ukraine's economic security level includes the following stages:

1. Determination of movements in the indicators of the economic security components referring to the data, published by the State Statistics Committee of Ukraine, applying macroeconomic models.
2. Determination of thresholds and optimal values of the indicators.
3. Selection of normalizing coefficients from the range of indicators and threshold values.
4. Transformation of time series of the indicators and threshold values to rule out their negative values.
5. Normalizing the indicators and threshold values applying a single normalizing coefficient to each indicator and its threshold values.
6. Determination of weighting coefficients and threshold values for each component of the economic security applying the “*Main components*” method from the Statistics Package based on the *quartimax* rotation procedure.

7. Determination of time series of the integrated index of each economic security component and integrated indices of threshold values in multiplicative form (1).

8. Determination of weighting coefficients of economic security components (integrated indices of the 1st level) and integrated threshold values applying the “*Main components*” method from the Statistics Package based on the *quartimax* rotation procedure.

9. Determination of time series of the integrated index of economic security and integrated indices of threshold values (integrated indices of the 2nd level) in multiplicative form (1).

From the functional and structural perspective, a country's economic security may be defined as an aggregate of components of higher level: *economic and social components*. If we add to the above list the *environmental* component, the resulting index would characterize the level of sustained development of the country. Let us define *economic* component as the aggregate of the following areas of economy: macroeconomic, investment, innovative, financial, foreign economic and energy aspects; and *social* component as the aggregate of social (life quality), food and demographic aspects.

Applying proposed methodology of integrated evaluation of economic security components and their threshold values, we will obtain the movements in the integrated indices and threshold values of separate areas of economy, included into *economic and social components* (convolution of the first level). On the second stage, they identify integrated indices and their threshold values for *economic* (Diagram 1, *a*) and *social* (Diagram 1, *b*) components (convolution of the second level).

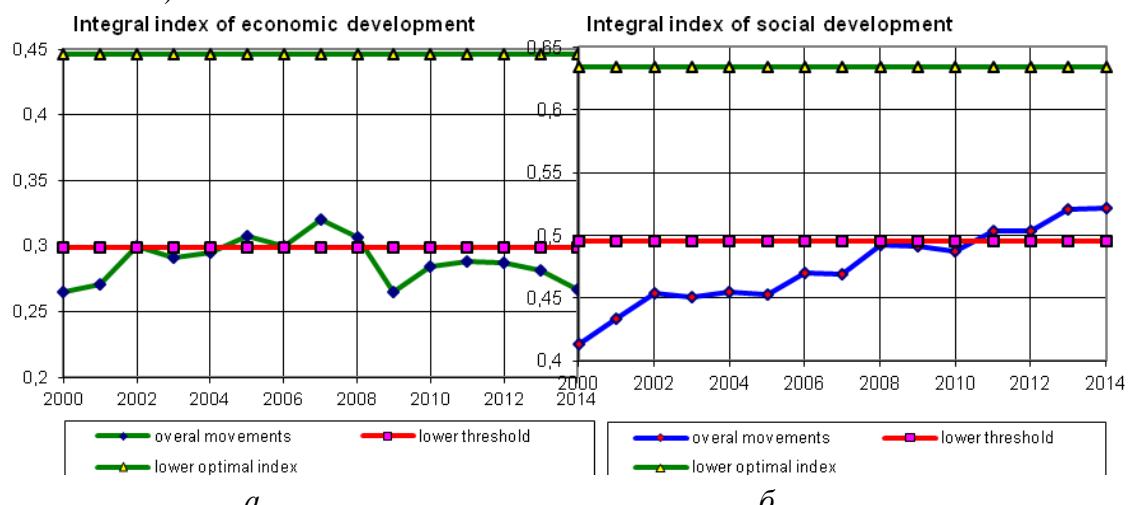


Diagram 1. Movements in the integrated indices of economic (*a*) and social (*b*) development

The movements in integrated index of *economic* development are below lower threshold and have downward dynamics, which is the indicator of pre-crisis situation. Out of six components of economic development, three (innovative, investment and financial) are below the lower threshold and have downward dynamics. Macroeconomic and foreign economic components indicators are above optimal value and are characterized by adverse trends. The energy component, albeit its positive trend, is only scarcely above the lower threshold (Diagram 2).

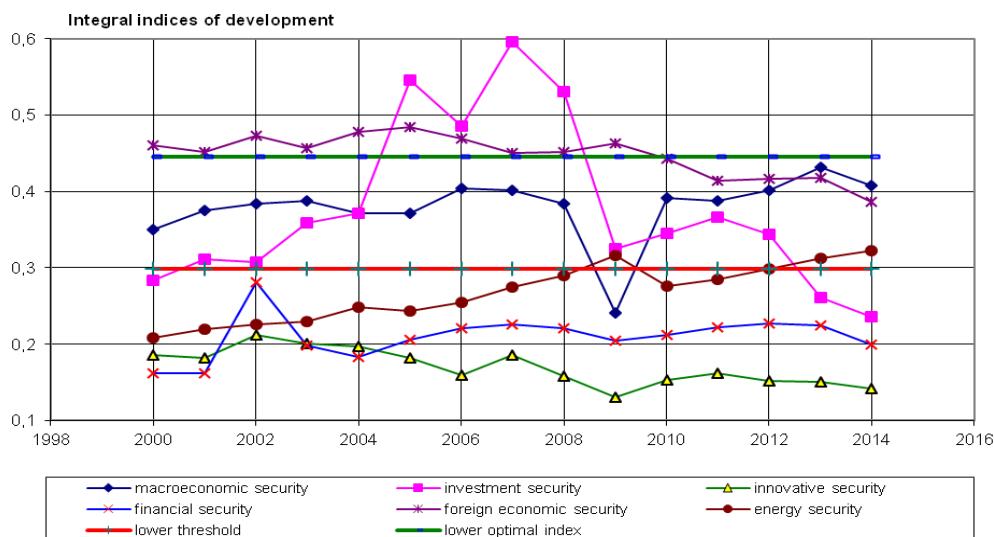


Diagram 2. Movements in the indicators of the economic component of the integrated index

Weighting coefficients of components of economic development are critical figures used to exert controlled influence on the security status. They define the relative significance of individual components, provide necessary information required to design priority leverage measures and are presented as follows (table 2).

Table 2
Weighting coefficients of components of the integrated index of economic development *

Economic security components	Weighting coefficients	Economic security components	Weighting coefficients
1. Macroeconomic	0,129279	6. Financial	0,094867
2. Investment	0,123009	7. Foreign economic	0,230820
3. Innovative	0,217160	8. Energy	0,204865

* Calculations by the author based on the data of the State Statistics Committee of Ukraine and modeling data.

Unlike the movements in the economic development indicators, the movements in the *social* development indicators, albeit their positive dynamics, are only scarcely above the lower threshold. Out of three social development components, the demographic and social components are below the lower threshold and only one – food security – indicator is in the safe zone and has positive dynamics (Diagram 3). Weighting coefficients of the components of the integrated index of social development are presented as follows (table 3).

Table 3
Weighted coefficients of the integrated index of economic development*

EcS components	Weighted coefficients	EcS components	Weighted coefficients
1. Social (quality of life)	0,226769	3. Demographic	0,376448
2. Food	0,396784		

* Calculations by the author based on the data of the State Statistics Committee of Ukraine and modeling data.

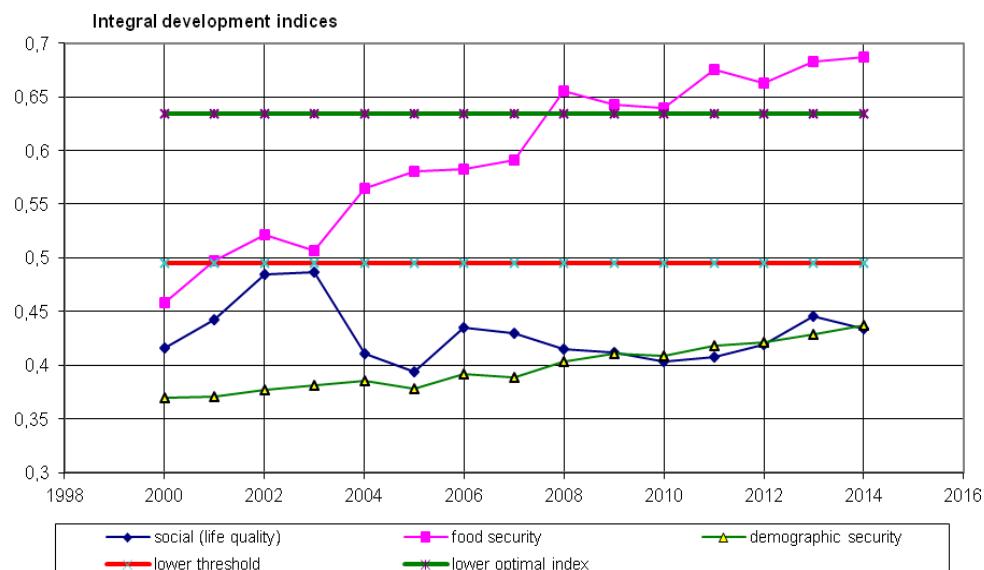


Diagram 3. Movements in the indices of the social component of the integrated index

During the third stage, identified are the integrated indices of the level of socio-economic development, which adequately determine the level of economic security of the country, with the share of the economic component comprising **0,5268**, and that of the social component – **0,4732**. Therefore, the country's

economic security reflects the status (level) of socio-economic development (Diagram 4).

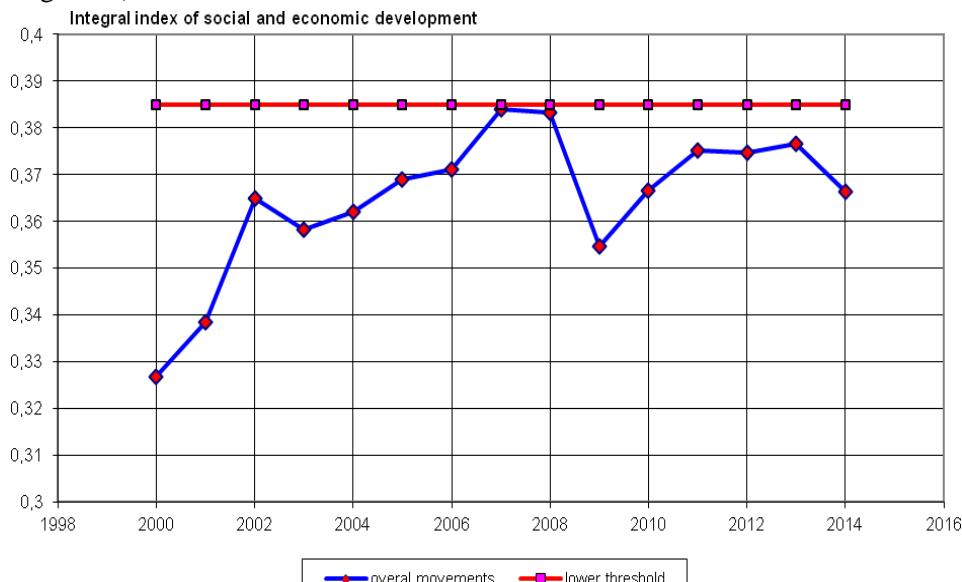


Diagram 4. Movements in Ukraine's integrated index of socio-economic development

As it seen from the calculations, the level of Ukraine's socio-economic development (level of economic security) has not changed significantly for the past 12 years, and is below the lower threshold, i.e. in risky zone, which is an evidence of inefficiency of the current economic development model and macroeconomic policy on the whole. This situation is the result of the fact that most components are below the lower threshold, namely: out of 9 economic security components, 5 are below the lower security threshold (investment, innovative, social, demographic, and energy), which indicates the existence of adverse trends in the economy of the state. Two economic security components (macroeconomic and foreign economic components) are just by a narrow margin above the lower threshold, and only two components (financial and food security) are in the safe zone (well above lower threshold), although with adverse trends in the financial security area in 2013-2014.

Conclusions

Application of the methodology designed by the National Institute of Strategic Research makes it possible to assess each economic security component, to make projections, and to identify the components to be addressed on a priority basis. The proposed methodology makes it possible to compare within the same

scale the movements in the integrated index against integrated thresholds, i.e. to correctly *identify* the level of economic security (the degree of the socio-economic development), and envisages timely revision of the thresholds subject to the economic situation and targets and objectives defined at a given stage of development of the national economy. The proposed functional and structural approach to the integrated evaluation of the level of economic security of Ukraine makes it possible to evaluate the level of economic security of Ukraine as the ultimate outcome of the socio-economic development; to expand the integrated index in a system of components and indicators of the economic security with their own weighted coefficients to be used to identify the “*bottlenecks*” and to elaborate improvement measures addressing underlying structural elements.

REFERENCES:

1. *O.I. Baranovskyi* Financial security of Ukraine (evaluation methodology and mechanisms) / *O.I. Baranovskyi* – Kyiv National University of Trade and Economics. – K.: KNUTE.– 2004.– page 760.
1. *Vlasiuk O.S.* Theory and Practice of Economic Security in the System of Economic Sciences / *Vlasiuk O.S.* – National Institute of International Security of the National Security Council of Ukraine: Monography. – K., 2008. – page 48.
2. *Z.S Varnalii.* Economic Security of Ukraine: Challenges and Priorities: / *Z.S Varnalii, D.D. Burkaltseva, O.S. Sayenko.* – K.: Znannia Ukrainy, 2011. – page 299.
3. *S.Yu. Glaziev.* The Basis of a Country’s Economic Security – an Alternative Course of Reforms / *S.Yu. Glaziev* // Russian Economic Magazine. – No. 1.– 1997. – pages 3–17; *Illarionov A.* Economic Security Priorities / *Illarionov A.* [Web resource]. – May be accessed at: www.iea.ru/article/publ/vopr/1998_10.pdf
4. A Concept of Economic Security of Ukraine / *V.M. Geyets* et al.; Ukrainian National Academy of Sciences, Institute of Economic Projections. – K. : Logos, 1999. – page 56; Models of Economic Security: State, Region, Enterprise: Monography / *V. M. Geyets, M.O. Kyzym, T.S. Klebanova, O.I. Cherniak.* – X.: Kharkiv National Economic University, 2006. – page 240.
5. *B.V. Gubskyi* Economic Security of Ukraine: Methodology of Assessment, Current Level, and Strategy of Assurance: Monography / *B.V. Gubskyi.* – K.: Ukrarkhbudinform, 2001. - page 122.
6. *Ya.A. Zhalilo.* Strategy of Assurance of Economic Security of Ukraine. Priorities and Challenges of Implementation / *Ya.A. Zhalilo.* – Ukraine’s National Security Strategy in the Context of Global Experience. – K.: Satsanga, 2001. – page 224.
7. *T.T. Kovalchuk* Economic Security and Politics: a Case Study from Professional Analyst / *T.T. Kovalchuk.* – K. : Znannia, 2004. – page 638.

8. *V.I. Muntian* Economic Security of Ukraine / *V.I. Muntian.* – K.: KVITs, 1999. – page 462.
9. Methodology Guide on Assessment of the Level of Economic Security of Ukraine / National Institute of International Security; edited by *A.I. Sukhorukova.* – K., 2003. – page 64. System of Economic Security of State / edited by doctor of economic sciences, professor *A.I. Sukhorukova* / National Institute of International Security of the National Security Council of Ukraine. – K.: DV Stylos, 2010. – page 685.
10. *V.T. Shlemko* Economic Security of Ukraine: Substance and Areas of Assurance. / *V.T. Shlemko, I.F. Binko.* – K.: National Institute of Strategic Research, 1997. – page 144.
11. A *Methodology for Assessment of the Level of Economic Security of Ukraine*, approved by Order No. 60 of the Ministry of Economy of Ukraine dated 2.03.2007 [Web resource]: May be accessed at: me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id
12. On Approval of the Methodology for Assessment of Integrated Regional Indices of Economic Development / State Statistics Committee of Ukraine: Order No. 114 dated 15.04.2003 [Web resource]: May be accessed at: uazakon.com/documents/date_1a/pg_ibcnog/
13. *Yu.M. Kharazishvili.* On Improvement of Methodology for Assessment of Integrated Regional Indices of Economic Security of Ukraine: Analytical note / *Yu.M. Kharazishvili, A.I. Sukhorukov, T.P. Krupenytska* – National Institute of Strategic Research, September 2013. [Web resource]: May be accessed at: <http://www.niss.gov.ua/articles/1358/>;
14. *A.I. Sukhorukov.* On Methodology for Complex Assessment of Components of Economic Security of State / *A.I., Yu. M.Kharazishvili* // Strategic priorities. – 2013. - No.3 (28). – pages 5 - 15.
15. *Yu.M. Kharazishvili* Theoretical Background of the System Modeling of Ukraine's Socio-Economic Development / *Yu. M. Kharazishvili.* – K. : Poligraf Konsalting LLC, 2007. – page 324. (Monography); *Sukhorukov A.I.* Modeling and Projecting Scenarios of Socio-Economic Development of Ukraine's Regions: Monography / *A.I. Sukhorukov., Yu.M. Kharazishvili.* – K.: National Institute of Strategic Research, 2012. – page 368.

IMPROVING OF THE ASSORTMENT POLICY OF THE Co. LTD "FABRICA OLOI PAK" BASED ON THE ANALYTICAL RESULTS OF THE MATRIX "MARCON"

GHENOVA SVETLANA,

Assoc. Prof., PhD

Department of the Economics

Komrat State University

Abstract: Assortment policy is an important component of overall economic strategy for an enterprise. Matter how much the optimal structure of the assortment will depend on the size of company profits. In practice, there are many methods of generating assortment range. There are different methods of analysis (marginal approach, statistical approach, an approach based on the different kinds of the activities of the enterprise), and the form of representation of the final results (charts, tables) [3]. This publication will show the capability of one of the most effective methods of analysis of the "product portfolio" of the enterprise.

Key words: Assortment policy; Matrix "Marcon"; the Co. LTD "Fabrica Oloi Pak"; methods of analysis; analytical tool of assortment policy; dairy products

Introduction: In modern conditions it is important to use the methods of the assortment policies which are built upon the margin approach. One of these is the "Marcon" method. This matrix is an analytical structure containing important information for planning. According to this method, the original data is divided into (typical product characteristics) and quantitative (basic economic data) [4].

The advantage of the "Marcon" method, is when marketing research is conducted all the range of parameters characterizing the internal situation (turnover, quantity, total stock price-profit) are analyzed simultaneously. This method uses simple analysis and procedures to ensure the visibility of results. The main disadvantage of this method is that it is dependent on the accuracy of the analysis of cost-sharing on the variable and constant component.

The "Marcon" method can be used when there is a need to develop a model of proposals for a particular product line, as well as in management decisions related to the range of the enterprise as a whole.

Research results:

Consider the application of the "Marcon" method in the example of the activity of the Co. LTD "Fabrica Oloi Pak", which is a manufacturer of dairy products and has a wide enough assortment range (ATU Gagauzia).

The first step in the "Marcon" method is the formation of the database. The table 1 presents the positions of the given assortment group,

as well as the selling price (P), variable costs (C), the number of units sold (Q), marginal revenue (MCA), the gross margin per unit of output (MCU) and the share of the gross margin for each position (MCI) and their average values.

Table 1
Assortment of dairy products Co. LTD "Fabrica Olei Pak" for 2012-2013 years

№	Name of the product	C		P		Q		MCA		MCU		MCI	
		2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
1	Pasteurized cow's milk: fat 2.5%	5.80	6.14	8.20	8.20	458215	399295	1099716	822547.7	2.4	2.06	0.29	0.25
2	Sour cream with 10% fat content	7.46	7.67	9.50	9.50	458580	387316	935503.2	708788.3	2.04	1.83	0.22	0.19
3	Kefir: fat 2.5%	4.06	4.39	5.50	5.50	485023	437424	698433.2	485540.7	1.44	1.11	0.26	0.20
4	Low-fat cottage cheese	13.04	13.37	16.00	16.00	85466	56181	252979.4	147756.03	2.96	2.63	0.19	0.16
5	Cheese "Tarancuta", 500 g	13.00	23.38	29.00	29.00	15565	262	249040	1472.44	1.6	5.62	0.55	0.19
6	Kefir: FAT 1%	3.70	3.5	5.00	5.00	153930	164101	200109	246151.5	1.3	1.5	0.26	0.3
7	Drinking yogurt (Strawberry, peach) fat-free.	4.05	6.19	7.20	7.20	15138	34713	47684.7	35060.13	3.15	1.01	0.44	0.14
8	Low-fat cottage cheese "Sana».	11.89	10.76	16.50	16.50	17320	15306	79845.2	87856.44	4.61	5.74	0.30	0.35
9	Sour cream with 15% fat content	8.03	8.17	9.80	9.80	75553	74213	133728.81	120967.19	1.72	1.63	0.19	0.17
10	Cottage cheese: low-fat "Sana».	23.38	23.90	30.00	30.00	26303	12048	174125.86	73492.8	6.62	6.1	0.22	0.20
11	Kefir: fat-3.2%	4.45	4.56	5.50	5.50	66815	65191	70155.75	61279.54	1.05	0.94	0.19	0.17
12	Cheese "Tarancuta»	43.01	46.46	52.00	52.00	6715	919.500	60367.85	5094.03	8.99	5.54	0.17	0.11
13	«Baked milk» fat 4%	4.72	4.77	5.70	5.70	15100	48293	14798.00	44912.49	0.98	0.93	0.17	0.16
14	Pasteurized cow's milk: fat-3.2%	3.16	3.29	4.30	4.30	9469	48643	10794.66	49129.43	1.14	1.01	0.27	0.24
<i>The average value of</i>		10.69	11.89	14.58	14.58	134942.28	124546.67	287662.95	206432.02	3.89	2.68	0.26	0.20

[Source: calculated by the author of publication, based on [5]]

The second step is to define the binary, synthetically describing the economic result of each product position number at this stage each product position

is assigned the binary code (QPC - MCA MCU MCI) on weighted average, for example, the code value position in regards to 101,100, sour cream 10% in 2013, says that this article is correlated with the average values around the range of dairy products: exceeds the volume of sales (1) at a price greater than (0), has lower than average variable costs (1)-has a higher value of MCA, but lower values MCU and MCI in table 2 provides all binaries of all positions of dairy products for two years.

Table 2

The binaries of the assortment of dairy products Co. LTD "Fabrica Olii Pak"
for 2012-2013 years

№	Name of the product	Year	
		2012	2013
1	Pasteurized cow's milk: fat 2.5%	101-101	101-101
2	Sour cream with 10% fat content	101-100	101-100
3	Kefir: fat 2.5%	101-100	101-100
4	Low-fat cottage cheese	010-000	010-000
5	Cheese "Tarancuta", 500 g.	010-011	010-010
6	Kefir: FAT 1%	101-000	101-101
7	Drinking yogurt (Strawberry, peach) fat-free.	100-001	100-000
8	Low-fat cottage cheese "Sana".	010-011	110-011
9	Sour cream with 15% fat content	100-000	100-000
10	Cottage cheese: low-fat "Sana".	010-010	010-011
11	Kefir: fat-3.2%	100-000	100-000
12	Cheese "Tarancuta"	010-010	010-010
13	"Baked milk" fat 4%	100-000	100-000
14	Pasteurized cow's milk: fat-3.2%	100-001	100-001

[Source: calculated by the author of publication, based on [5]]

Next, construct a lattice of the matrix «Marcon» is an expression of a statistical picture assortment of dairy products (2013 year). The matrix «Marcon» is shown in Figure 1.

In the framework of Marcon method, an assortment of dairy products was placed according to the binary code position in table 2. Now, depending on their location, we can describe any product position.

Pasteurized milk with a fat content of 2.5% and kefir with 1% fat are successfully sold goods with stable or even growing demand among other dairy products. This position brings large profits in volume sales, gross margin and a high price tag. This is a self-supporting product, profits from which are used for the development of the other, as well as to maintain backward positions.

Sour cream with 10% fat and kefir with 2.5% fat are the same with the large "energy", although less than the previous item. They also bring a bigger share of the profits than other types of dairy products. These positions are at the stage of maturity and self-supporting. Product gross margin percentage: sour cream with 10% fat yogurt with 2.5% in contrast to production: pasteurized milk, 2.5% fat

yogurt with 1%, below the weighted average of this ratio, among other dairy products.

111								
110								
101			Milk: fat 2.5%; Kefir: fat 1%.					
100			Sour cream with 10%. Kefir: fat 2.5%.					
011		Cottage cheese: low-fat "Sana", 400 g.				Cottage cheese: low-fat "Sana", 900 g.		
010						Cheese "Tarancuta", 500g., Cheese "Tarancuta"		
001				Milk ,3,2%				
000			Drinking yogurt , Sour cream: fat 15%, Kefir: fat 3.2%, «Ряженка»			Cottage cheese: low-fat "Sana", 500g.		

[Source: compiled by the author of publication, based on [5]]

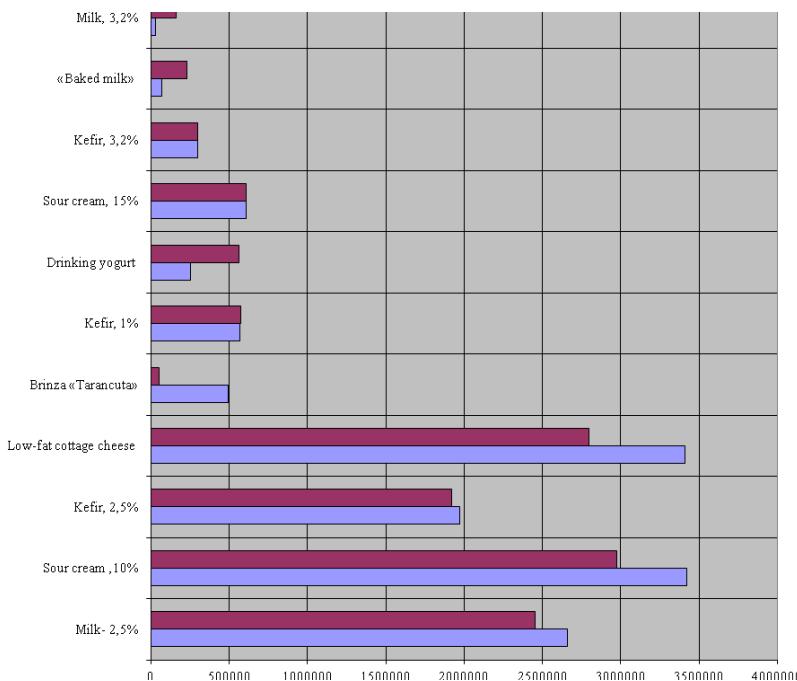
Figure1 Statistical matrix "Marcon" for an assortment of dairy products Co. LTD "Fabrica Oloi Pak" (2013 year)

Cheese "Tarancuta" and low-fat cottage cheese "Sana" do not bring significant revenue and gross margin. Diversification is needed for a variety of dairy products. "Tarancuta" cheese has a small percentage of gross margin, in contrast to the low-fat cottage cheese "Sana".

Low-fat cottage cheese in plastic films for 500 grams, yogurt, sour cream with 15% fat and yogurt with 3.2% are products which do not bring high profits, but not produced in large volume among other dairy products. In consequence, we can draw conclusions that the leadership is in no hurry to remove these products from the market, even though they are "not viable."

Milk with 3.2% fat content is not relevant; the impact in the form of gross margin is below average.

It is clear that over the course of time each position can be changed depending on the management decisions and on external factors. Below are results in order to clarify the situation:



[Source: compiled by the author of publication, based on [5]]

Figure 2. Histogram of the sales of dairy products Co. LTD «Fabrica Olio Pak» for the 2012-2013 years (MDL)

The histogram shows that the best-selling products are milk with 2.5% fat, cream with 10% fat, kefir 2.5% fat and low-fat cottage cheese "Sana". Comparing the sales volumes of 2012 to 2013, it should be noted that the management of the company has lowered volumes in the current year compared to 2012, selecting the wrong "marketing move". This was justified by the fact that the sales volumes of the most profitable products are reducing and did not bring any profit, but only served to increase the product scope. Therefore, it is necessary for management to optimize the product strategy that eventually will have a beneficial impact on financial performance.

Conclusion:

In the research process we used, the Matrix "Marcon" as an analytical tool of assortment policy of the Co. LTD «Fabrica Olei Pak». On a concrete example we were convinced: thus, planning product mix is an important management process in the organization. Even a well-thought-out plans and product sales promotion product on the market will not eliminate the consequences of errors in planning range. Indeed, the market has a large number of competing companies and if the company can not offer those products which will satisfy the needs of customers in this market, it can make competitors. The breadth and range of reasonableness - are the components that contribute to the successful implementation of products, optimize profits and, ultimately, maximize the market value of the firm.

REFERENCES:

1. David A. Aaker, V. Kumar, George S. Day, Marketing Research.- John Wiley and Sons, Ltd, 2006, 792 p.
2. Dickson Peter R.. Marketing management. The Dryden Press, 1994. - 556 p.
3. Веселов А.И. Ассортиментная политика предприятий: анализ основных взглядов и методов оценки // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 1, С. 103–114.
4. <http://kvod.narod.ru/Marcon.htm> - Publication: Астраханова И.А. Матрица «Маркон» как инструмент анализа ассортиментной политики предприятия.
5. Database reporting financial and accounting activities Co. LTD «Fabrica Olei Pak» for the 2012-2013 years.

ROLUL DIPLOMAȚIEI ECONOMICE ÎN PROMOVAREA COMERȚULUI EXTERIOR

*TÂU NICOLAE,
dr. hab., prof. univ.,
Universitatea Liberă Internațională din Moldova*

Abstract: *This article is about the role of economic diplomacy in export-import promotion between developed and developing countries in the period after the collapse of Soviet Union. In this context this paper analise the activity of newly opened embassies of developed countries in Newly Independent States and embassies from OECD in Newly Independent States in domain of export and import activities.*

Key words: *international economic relations; competition; competitiveness; composite approach; structural and nonstructural approaches; efficiency; economic diplomacy; export-import promotion; developed and developing countries; Newly Independent States.*

Promovarea exportului este considerată deseori ca obiectiv major al misiunilor diplomatice. Drept exemplu poate servi strategia Germaniei care determină viitorul rol al ambasadelor diferit în acord cu nivelul de dezvoltare a relațiilor bilaterale și în special relațiile cu țările emergente. Andrew Rose a cercetat eficiența activității misiunilor externe în domeniul exporturilor folosind partea reprezentativă a 22 exportatorilor mari și a descoperit un efect mic, dar semnificativ pozitiv al reprezentanței permanente externe mai mare în exporturile unilaterale [9, p. 22-38]. Acest efect poate avea loc în comerțul dintre țările dezvoltat și țările în tranziție și nu în interiorul acestor grupe de țări. Conform mai multor autori, există două cauze în această alegere specifică. Prima este reorientarea puternică în domeniul comerțului extern realizată în ultimii 10 ani ai secolului trecut, care lasă o amprentă importantă asupra activității misiunilor diplomatice în promovarea comerțului extern. A doua este transformarea sistemului de plan socialist în economie de piață, care oferă pentru exportatorii o nouă lume a oportunităților. Din punctul de vedere al promovării politicilor este interesant să constatăm dacă țările care s-au aflat în afara relațiilor diplomatice cu țările industrializate au profitat mai mult sau mai puțin de potențialul oportunităților pentru export.

Din punct de vedere metodologic, cercetările diferă de cele efectuate de Andrew Rose. În primul rând, estimările sunt efectuate pentru un grup de țări. Grupul de țări dă posibilitate să se examineze efectele fixe ale țărilor în pereche la nivel bilateral și verificarea eterogenității relațiilor bilaterale ori caracteristicile tipice invariabile în timp, dintre diferențele perechi de țări. Totodată, aceasta va

permite cercetărilor să câștige în urma estimărilor părtinitoare din cauza omiterii variabilelor, cum argumentează Cheng și Wall [6, p.199].

În acest context prezintă interes cercetările efectuate de Emiel Afman și Mathilde Maurel în lucrarea „Diplomatic Relations and Trade Reorientation in Transition Countries” unde ei cercetează relațiile diplomatice și impactul lor asupra reorientării comerțului țărilor în tranziție. Ei au cercetat și analizat numărul misiunilor permanente ca aproximăție a intensității diplomației și au relatat aceasta la exporturile actuale estimând modelul standard al gravitației cu efectele fixe pentru a controla alți determinanți ai comerțului. În concluzie autorii au demonstrat că numărul mediu al misiunilor diplomatice este asociat cu un export mai înalt, făcând sugestie că promovarea exportului prin deschiderea noilor misiuni diplomatice este efectiv în țările care au interes în comerțul cu țările în tranziție. Această concluzie vine în contrast cu concepția că modelul comerțului internațional este determinat de factorii macroeconomici și nu de rolul misiunilor diplomatice.

În al doilea rând, în aceste cercetări Emiel Afman și Mathilde Maurel [1, p.25], sunt adăugate misiunile externe ale țărilor importatoare în țările exportatoare ca variabile ale interesului, deoarece acest tip al relațiilor diplomatice poate facilita importul. Și încă o diferență, în aceste cercetări s-a folosit o altă bază de date pentru măsurarea relațiilor diplomatice bilaterale în timp (Correlates of War Project. 2008. “State System Membership List, v. 2008.1.” Online, <http://correlatesofwar.org>.) (COW) [4, p.80]. Așadar, contribuția empirică privind determinarea relațiilor dintre misiunile externe și export este dublă. La evidența raportată de Andrew Rose, în cercetări s-a adăugat grupa economiilor în tranziție în formă de studiu de caz și s-a aplicat metoda analizei folosind lista structurată a datelor, care a corectat eterogenitatea relațiilor bilaterale ori caracteristicile tipice invariabile în timp, inclusiv efectele fixe dintre diferite perechi de țări.

Cercetările efectuate de Emiel Afman și Mathilde Maurel s-au axat pe două grupe de țări: o grupă compusă din țările de est formată din 30 țări în tranziție și grupa secundă compusă din țările de vest formată din 26 țări industrializate membre ale OECD.

Sarcina a fost de a identifica influența diplomației asupra exporturilor pentru fiecare pereche de țări din aceste grupe. Relațiile diplomatice au fost abordate în două direcții. Prima: conform lui Andrew Rose, s-a efectuat măsurarea intensității activității diplomatice de reprezentanțe permanente străine acreditate în țările importatoare. Aceste reprezentanțe includ ambasadele, consulatele generale, consulatele, consulatele onorifice, oficiile ambasadelor, oficiile reprezentanțelor și agențiile consulare. Numărul consulatelor acreditate în alte țări măsoară valoarea economică a țării exportatoare alocate în țara care importă. În adăs și simetric, de asemenea, este calculat numărul misiunilor externe a țărilor importatoare în țările exportatoare. Drept exemplu servește Ambasada Franceză în Kazahstan care trebuie să promoveze importul petrolului din Kazahstan spre Franța.

Informații privind misiunile externe sunt plasate pe portalul World Wide Web și în special pe adresa electronică www.embassypages.org. Această primă variabilă a fost numită FM1 (foreign missions – misiuni externe).

Trebuie de notat că crearea unei aşa variabile nu este sinecură. Ca dovadă a intensității au fost calculate numărul ambasadelor, consulatelor generale, consulatelor și a altor misiuni cum ar fi oficiile ambasadelor în țările determinate în prealabil. În cazul când ambasada și consulatul sunt localizate într-un singur oraș, au fost calculate ca o singură misiune. Atunci când un ambasador este acreditat în două țări cu reședință într-o singură țară, se consideră ca o singură misiune în țara de reședință a ambasadorului. Ca exemplu, ambasadorul Olandei este acreditat în Armenia și Georgia, însă reședința lui este în Tibilisi, Georgia, în acest caz în Armenia numărul misiunilor este 0, iar în Georgia este egal cu 1.

Alt exemplu folosit de Emiel Afman și Mathilde Maurel este Azerbaidjan. Conform datelor COW, ambasadorul Azerbaidjanului este acreditat în Suedia, Norvegia și Finlanda. În același timp, reședința ambasadorului se află în Azerbaidjan. În acest caz, în aceste țări misiunile externe ale Azerbaidjanului sunt egale cu 0. Cele mai multe misiuni externe ale unei țări în altă țară sunt ale Republicii Cehă care are 16 consulate în Statele Unite ale Americii.

A doua, baza de date folosită de Emiel Afman și Mathilde Maurel este referitor la Schimbul Diplomatic au fost culese din „Correlates of War project [4, p.77]. Această bază de date conține date referitor la reprezentanțele străine la nivel de ambasadori, charge d'affaires, și miniștri consilieri pe perioada 1817-2005. În lucrare s-au examinat anii 1995, 2000 și 2005, cercetările fiind axate pe relațiile Est–Vest, țări în tranziție – țări industrializate în domeniul comerțului extern și relațiilor diplomatice. Aceste variabile au fost numite FM2t (indexul t exprimă dimensiunea timpului).

Există diferențe importante între aceste două proxime ale relațiilor diplomatice: prima este concentrată asupra intensității activităților diplomatice și depinde de numărul misiunilor externe acreditate, a doua abordează longitudinal perspectiva și este concentrată asupra schimbărilor în relațiile diplomatice. Drept exemplu poate servi schimbarea nivelului de acreditare de la charge d'affaires la nivel de ambasador sau a unui consulat la nivel de consulat general.

Din tabelul 1 putem observa următoarele:

- țările în tranziție au mai multe misiuni în țările dezvoltate OECD și viceversa (1,92 contra 1,04);
- țările cu resurse naturale au mai multe misiuni externe de promovare a exportului în comparație cu țările fără resurse naturale (2,17 contra 1,07);
- țările în tranziție cu resurse naturale posedă cel mai mare număr de misiuni externe 2,84 și găzduiesc cele mai multe

misiuni de promovare a importului – 1,51 în comparație cu țările în tranziție fără resurse naturale.

Tabelul 1**Numărul mediu al misiunilor externe pe subgrupe (FM 1)**

	Misiuni externe de promovare a exportului			Misiuni externe de promovare a importului		
	total	țări industrializate	țări în tranziție	total	țări industrializate	țări în tranziție
Exemplu complet	1,48	1,04	1,92	1,48	1,92	1,04
Cu resurse naturale	2,17	1,51	2,84	2,17	2,84	1,51
Fără resurse naturale	1,07	0,76	1,38	1,07	1,38	0,76

Sursa: [1].

În continuare, ei au examinat fluxul comercial din 30 țări în tranziție spre 26 OECD într-o direcție pe 3 ani (1995; 2000; 2005) $30 \times 26 \times 1 \times 3 = 2340$ examinări (tabelul 2.3).

Tabelul 2 demonstrează că țările în tranziție și în special țările cu resurse naturale, în medie au acreditat mai multe misiuni de promovare a exportului în țările de vest și viceversa.

Tabelul 2**Relații diplomatice, comerț Est–Vest (FM 2t)**

Misiuni externe de promovare a exportului	1995	2000	2005
Fără misiuni acreditate	425	392	343
Nivel de charge d'affaires	20	14	9
Ambasador	326	366	428
Alte misiuni	9	8	0
Misiuni de promovare a importului			
Fără misiuni	410	338	292
Nivel de charge d'affaires	46	41	23
Ambasador	314	398	464
Alte misiuni	10	3	1

Sursa: [1].

Numărul ambasadorilor acreditați s-a majorat de la 314 în 1995 până la 464 în 2005, pe când numărul misiunilor diplomatice absente a scăzut de la 425 de promovare a exportului și 410 de promovare a importului, în 1995, până la 343 de export și 292 de import în 2005. Numai numărul charge d'affaires s-a redus, motivul fiind creșterea importanței și numărului ambasadorilor acreditați. Poziția de ambasador în toate timpurile s-a considerat mai prestigioasă în comparație cu cea de charge d'affaires. Însă există și variante inverse, când țara dorește să reducă

nivelul relațiilor diplomatice, reduce nivelul reprezentativ de la poziția de ambasador la cea de charge d'affaires pentru a demonstra pe viitor reducerea interesului în promovarea relațiilor bilaterale cu această țară.

Emiel Afman și Mathilde Maurel revin la variabilele misiunilor externe (fm) baza de date din statistică, pentru comerțul bilateral, controlând alți determinanți folosind analiza empirică a comerțului: modelul gravitațional care poate fi specificat pe diferite căi. Primul test a fost realizat cu ajutorul modelului Rose 2007 (1). Andrew Rose și-a pus același scop – determinarea importanței economice a misiunilor externe folosind exemplul complet. Această strategie permite efectuarea unei comparații directe.

$$\log X_{ij}^t = \gamma_1 \cdot f m_{ij} + \gamma_2 \cdot f m_{ij} + \beta_1 \log d_{ij} + \beta_2 \log Y_i^t + \beta_3 \ln Y_j^t + \beta_4 pop_i^t + \beta_5 p_i^t + \\ + \beta_6 \log area_i + \beta_7 \log area_j + \beta_8 EEA_{ij} + \beta_9 b_{ij} + \beta_{10} land_{ij} + \alpha_o + \alpha_t + \alpha_{ij} + \epsilon_{ij}^t \quad (1)$$

Unde:

$\log X_{ij}^t$ – este valoarea exportului din țara i spre țara j în perioada de timp t;

$f m_{ij}$ – are două dimensiuni: prima este numărul *misiunilor externe* permanente ale țării i în țara j (fm1); alternativ, când estimările au fost realizate în baza datelor COW, a fost egal cu 1, când țara i avea reprezentanță în țara j (fm2t);

d_{ij} – este dimensiunea distanței în kilometri dintre capitalele țărilor (baza de date CEP);

Y_i^t – este PIB al țării i în prețuri constante în timpul t (World Bank, WDI);

p_i^t – populația țării i în mil. în timpul t (World Bank, WDI) World Development Indicators);

$arie_i$ – teritoriul țării i;

EEA_{ij} – aria economică europeană este echivalent în valoare de 1 dacă ambele țări sunt membre ale Uniunii Europene,

b_{ij} – echivalent în valoare de 1 dacă țările i și j au frontieră comună, $land_{ij}$ este egal cu 1 dacă o țară este înconjurată de uscat. CEPII – baza de date;

α_{ij} – efect specific de la operațiile de export și import;

α_o – interceptarea;

α_t – interceptarea unui an specific (raport privind globalizarea atunci când comerțul crește mai rapid în comparație cu venitul) și α_{ij} este efectul fix. În final ϵ_{ij}^t este reziduu.

Există și alte posibilități de evaluare a ecuației gravitaționale propuse de . Una dintre ele este ecuația (2) cea propusă de Anderson și Van Wincoop în 2003 [3, p.170-192], bazată pe cel mai bun fundament teoretic introducând indicii rezistenței multilaterale. Este extrem de utilă înțelegerea unor complexități ale comerțului extern. Drept exemplu pot servi efectele comerțului de frontieră care implică comerțul regional mult mai larg în comparație cu echivalentul internațional. Autorii au propus următoarea ecuație:

$$t_{ij} = (FM_{ij}) \cdot FM_{ij} d_{il}^{\rho},$$

unde:

FM – misiuni externe (baza de date COW).

ρ - este elasticitatea distanței;

σ -este elasticitatea substituției dintre toate bunurile (constant);

FM_{ij} (respectiv FM_{ji}) este egal cu 1 atunci când țara i sau j are ambasadă acreditată în țara j sau i (FM2t).

Presupunem că $FM_{ij} = FM^{fm_{ij}}$ și simetric $FM_{ji} = FM^{fm_{ji}}$,

unde fm_{ij} și fm_{ji} este egal cu 1, atunci când țara i sau j are acreditată ambasadă în țara j sau i .

Aceasta înseamnă că investirea într-o misiune externă în țara partener este o oportunitate pentru ambele țări atât exportatoare, cât și importatoare de a reduce costul informației, costul designerului, costurile legale și regulatorii și cele legate de transport.

$$\begin{aligned} \log\left(\frac{X_{ij}^t}{Y_i^t * Y_j^t}\right) &= (1-\sigma) \log (FM_{ij}) + (1-\sigma) \log (FM_{ji}) + (1-\sigma)\rho \log d_{ij} - (1-\sigma)P_i - \\ &\quad - (1-\sigma)P_j \\ \log\left(\frac{X_{ij}^t}{Y_i^t * Y_j^t}\right) &= (1-\sigma) \log(FM)fm_{ij} + (1-\sigma) \log(FM)fm_{ji} + (1-\sigma)\rho \ln d_{ij} - (1-\sigma)\alpha_i - \\ &\quad - (1-\sigma)\alpha_j + \varepsilon_{ij} \end{aligned} \quad (2)$$

Robert Feenstra [7, p.491-506] a comparat diferite metode de estimare a procedurii și a conchis că metoda efectelor fixe prezintă estimări consistente, fiind simplă pentru implementare. Deci, poate fi considerată metodă empirică preferată. Ideea este de a descompune reziduurile în două părți, partea fixă și partea de reziduu cu proprietăți obișnuite. Câteva specificații ale efectului fix sunt posibile. Trei din ele sunt expuse mai jos:

1. Un model α_{ij} pentru fiecare pereche bilaterală de țări este metoda recomandată de Cheng and Wall [6, p.199] și livrează cele mai bune estimări periclitând posibilitatea părtinirii statisticii. Această metodă reflectă fiecare flux bilateral al comerțului (Franța – Ungaria sau Franța – Rusia) are ceva specific, care trebuie verificat. Câteva efecte fixe pot fi

identificate mult mai explicit, examinând relațiile bilaterale implicate de prezența resurselor naturale în țara importatoare sau exportatoare. Drept exemplu poate servi Kazahstanul cu resurse naturale extensive și este adecvat să aibă o mai mare intercepție pentru export în comparație cu Belarus care are mai puține resurse naturale. În același timp, Kazahstanul trebuie să aibă în medie mai multe misiuni externe în comparație cu Belarus, din cauza prezenței petrolului. Ca rezultat, coeficientul pentru misiunile externe va majora unele efecte ale exportului petrolului care nu au nimic comun cu misiunile externe comerciale. Cu alte cuvinte, el va părtini orientarea creșterii în sus. Două abordări sunt posibile. Prima este de a reduce timpul invariabil explicativ variabilei, cum s-a prevăzut cu resursele naturale și de substituit cu efecte fixe chibzuite. A doua este de a introduce cât mai mult timp invariant variabil și de verificat această fixă și întâmplătoare livrare specifică a aceluiași produs.

2. Un model pentru fiecare țară importatoare specific α_i^t și respectiv pentru fiecare țară exportatoare α_j^t care implică efectul specific de exportator, indiferent de țara de destinație care trebuie să fie diferit în fiecare punct al timpului. Această metodă a fost susținută de Anderson și Van Wincoop [3, p.195] ca una alternativă pentru metodele de estimare liniară folosite pentru computerizarea termenilor multilaterali de rezistență.
3. În 2007 Andrew Rose a estimat ecuația gravitațională folosind OLS (modelul liniar). OLS cu efecte fixe specifice ale exportatorului (α_i) și cu efecte fixe ale importatorului (α_j) și OLS cu ambele, de exportator și de importator, efecte fixe (strategia α_i și α_j) și în final două stadii OLS folosind instrumente variaibile.

Impactul misiunilor externe FM1 (numărul consulatelor) și FM2t (varianta timpului corelată cu COW), numărul misiunilor externe și schimbările numărului lor în timp va fi evaluat în două maniere diferite.

Pentru FM1 timpul este invariant și se aplică metoda de estimare la nivel bilateral, a perechii efectelor fixe chibzuite în linie cu perspicacitatea lui Cheng și Wall (2004) [60, p.199], sau modelul liniar OLS fără efecte fixe care aduce deseori estimări de părtinire. Cheng și Wall argumentează că cea mai potrivită cale de evaluare a corelației dintre comerț și FM1 este de a proceda la două măsurări. Prima etapă constă în lansarea ecuației de gravitație cu efecte bilaterale fixe, care implică reducerea timpului invariant incluzând variabilitatea FM1. A doua etapă constă în lansarea regresiunii efectelor fixe în variabilele interesului, numit FM1, misiunile externe ca determinant al efectului fix specific comerțului bilateral.

Prima etapă:

$$\log X_{ij}^t = \beta_2 \log Y_i^t + \beta_3 \lg Y_i^t + \beta_4 \log p_i^t + \beta_5 \log p_j^t + \alpha_0 + \alpha_t + \alpha_{ij} + \varepsilon_{ij}^t \quad (3)$$

Etapa a doua:

$$\begin{aligned} \alpha_{ij} = & \xi_1 \lg d_{ij} + \gamma_2 \log fmi + \gamma_3 \log fmj + \xi_2 \log area_i + \xi_3 \log area_j + \\ & + \xi_4 b_{ij} + \xi_5 land_{ij} + \varepsilon_{ij} \end{aligned} \quad (4)$$

În a doua regresiune se poate efectua controlul altor determinanți empirici de succes al comerțului cum ar fi distanța, frontiera comună, teritoriul, înconjurarea pe uscat din toate părțile. Este necesar să determine dacă reprezentanțele diplomatice sunt semnificative sau nu. Însă acest coeficient semnificativ nu poate fi interpretat drept cauză a relațiilor lansate de misiunile externe în domeniul comerțului, deoarece este puțin înțeles. Noi putem constata că prezența misiunilor externe este asociată cu un efect fix pozitiv și puternic.

Pentru FM2t cu variație în timp, se aplică metoda de estimare panel cu efect fix chibzuit și se estimează atât modelul lui Andrew Rose, cât și al lui Van Wincoop:

$$\begin{aligned} \log X_{ij}^t = & \gamma_1 \cdot fm_{ij}^t + \gamma_2 \cdot fm_{ji}^t + \beta_2 \log \gamma_i^t + \beta_3 \log \gamma_j^t + \beta_4 \log p_i^t + \beta_5 \log p_j^t + \\ & + \alpha_0 + \alpha_t + \alpha_{ij} + \varepsilon_{ij}^t \end{aligned} \quad (5)$$

Pentru fiecare an t există trei evaluări:

$$\Rightarrow \log \left(\frac{X_{ij}^t}{Y_i^t * Y_j^t} \right) = (1-\sigma) \log(FM)fm_{ij} + (1-\sigma) \log(FM)fm_{ji} + (1-\sigma)\rho \log d_{ij} - (1-\sigma)\alpha_i - (1-\sigma)\alpha_j + \varepsilon_{ij} \quad (6)$$

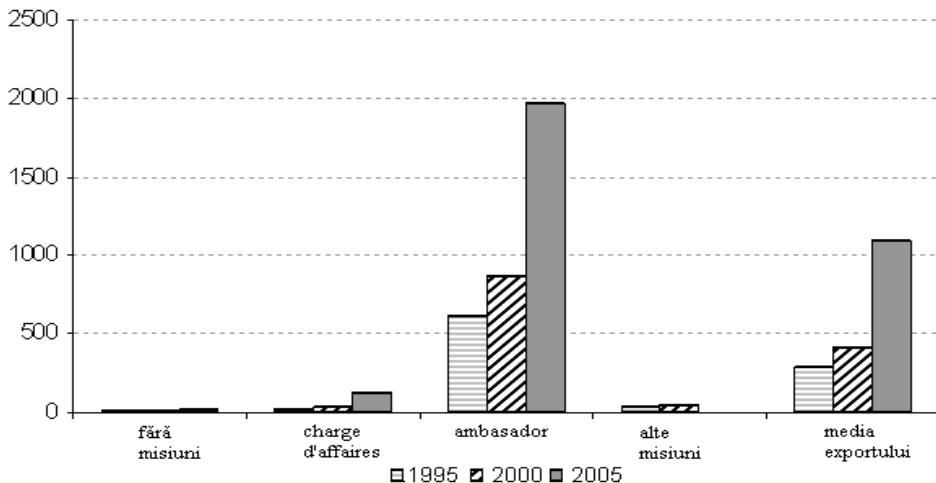
Concentrarea atenției asupra diplomației economice și a comerțului exterior ne dă posibilitatea să punem sarcina în contextul inversării sau al simultaneității. Promovarea comerțului este scopul corpului diplomatic guvernamental, resursele căruia sunt limitate. Deci, atunci când guvernul optimizează structurile diplomatice, el ia decizia unde va deschide un consulat ori ambasadă și unde nu va deschide. Unul dintre factorii care stau la baza acestei decizii este atraktivitatea potențialului de export sau potențialului economic.

Comerțul este promovat de existența acestor misiuni diplomatice și, în același timp, este cauza ce stimulează cererea deschiderii acestor misiuni externe. O altă problemă este simultaneitatea. De exemplu, petroful determină cererea înaltă a comerțului și, în același timp, prezența petrofului atrage misiunile externe. În ambele cazuri guvernul are două căi de promovare a relațiilor cauzale, iar în cazurile recente unele misiuni externe au restabilit efectul petrofului.

O cale de comportare cu rezultatele de părtinire este de a revedea specificarea ecuației de gravitație prin adăugarea tuturor variabilelor specific omise. Această strategie este o alternativă la cea propusă de Andrew Rose [9, p.31] care a instrumentat variabilele misiunilor externe cu variabilele corelate cu

numărul misiunilor, dar nu direct cu rezultatele activității lor, cu volumul exporturilor. Andrew Rose a folosit un număr de instrumente specifice cum ar fi rezervele de petrol, gaze și alte instrumente care se referă la relațiile bilaterale dintre țări.

Media exportului (milioane USD) misiuni externe (OECD și țări în tranziție)



Sursa: [1].

Fig. 1. Exportul Est-Vest în dependență de tipul misiunilor externe și an

Emiel Afman și Mathilde Maurel folosind baza de date COW [4, p.55], au analizat 116 examinări în relațiile bilaterale dintre state, privind deschiderea noilor ambasade, începând cu anul 1995. Schimbările care au avut loc privind majorarea numărului misiunilor diplomatice sunt asociate cu creșterea exporturilor, în cazul deschiderii unei noi ambasade creșterea exporturilor este egală în medie cu *47 milioane USD* în această perioadă. Figura 2.1, demonstrează cum exportul mediu este asociat cu tipul misiunii externe acreditate. În special trebuie să menționăm exportul dintre țările cu relații diplomatice puternice care este la nivel înalt și în permanentă creștere.

Tabelul 3 demonstrează că exportul mediu din țările în tranziție spre țările înalt industrializate OECD este mult mai înalt, dacă țările exportatoare și importatoare au stabilite relații diplomatice cel puțin la nivel de o reprezentanță permanentă.

Cifrele din tabelul 3 demonstrează că o evidență sau cel puțin o corelație dintre numărul reprezentanțelor externe acreditate și media exporturilor înregistrate. Însă cum ne vor satisface aceste argumente în cazul când vom apela la alți factori care determină comerțul? Cât de mare este efectul parțial al misiunilor

externe permanente? Care este rolul misiunilor externe în promovarea importului și în special a tehnologiilor avansate?

Tabelul 3**Exporturile medii Est-Vest asociate cu relațiile diplomatice (mil. USD)**

Anul	Exemplu complet		Cu misiuni diplomatice		Fără misiuni diplomatice	
	N	export	N	export	N	export
1995	681	287	391	492	290	9,7
2000	771	418	472	675	299	11,7
2005	780	1098	518	1646	262	15

Sursa: [1].

În tabelul 3 Emiel Afman și Mathilde Maurel prezintă modelul liniar OLS pentru varianta comerțului în două direcții cu datele FM1 și numărul misiunilor externe. În coloana 1 sunt introduse restricțiile privind interceptarea care este aceeași pentru toate țările și pentru toți anii. Coloana 2 reduce restricțiile în timp și permite interceptarea în timp variabil. Aceasta este important, deoarece modelul omite variabilele importante care variază în timp.

Este necesar să menționăm că interceptia pentru anii 2003 și 2004 este semnificativ mai înaltă în comparație cu 1997, anul de bază care implică un nivel de creștere a comerțului privind toți indicii (posibil datorită globalizării), însă în orice caz accentuăm că modelul într-adevăr omite variabilele care variază în timp în această formă. Din coloana 3 putem observa variabilitatea timpului și interceptarea variabilă a țării. Unele țări pot exporta mai multe produse în comparație cu alte țări fără a lua în considerație cadrul lor diplomatic și nu este evidentă rațiunea de a introduce restricții care ar intercepta fiecare țară, aceste restricții fiind unele și aceleași în cadrul curent de regresie.

În opinia autorului, rezultatele tabelului 4 prezintă interes vădit. Constatăm că modelul lui Rose folosit de Emiel Afman și Mathilde Maurel este funcțional, estimarea ecuației care explică variațiile exportului sunt între 73 și 79 la sută. Coeficienții variabilelor de control sunt mai mari în comparație cu estimările făcute în prealabil. Deci, constatăm că distanța și conexiunea reduce comerțul, acordurile de frontieră iar statutul de membru al Uniunii Europene majorează considerabil volumul comerțului.

Proximitatea economiei în masă (PIB și populația) au semnul și mărimea expectativă dacă sunt semnificative, numai insignianța economiei în masă a țării exportatoare prezentată în coloana 3 este probabil la nivel aproximativ. Hans Linneman [8, p.105] consideră că coeficientul populației poate fi negativ, referindu-se la dominația pieței interne. Jeffrey Bergstrand [5, p.480] argumentează că importatorii și exportatorii folosesc datele despre populație ca proximitate pentru determinarea caracteristicilor produselor importate, vor fi dintre cele mai înalte sau ordinare și exportate la nivel de capitalo-intensive sau consumatoare de

forță de muncă. Modelul exportatorului țării industrializate devine semnificativ în coloana 3 după includerea efectului fix al țării.

Tabelul 4
Ecuația gravitațională

	Specificare Rose [16] (Ecuația 1). Variabile dependente: $\log X_{ij}^t$		
	(1)	(2)	(3)
Misiuni externe i în j	0.166*** (0.011)	0.170*** (0.011)	0.136*** (0.011)
Misiuni externe j în i	0.033*** (0.011)	0.037*** (0.011)	0.070*** (0.011)
Distanță	-1.391*** (0.022)	-1.396*** (0.022)	-1.364*** (0.024)
PIB i	0.968*** (0.022)	0.957*** (0.022)	0.344 (0.226)
PIB j	0.694*** (0.022)	0.681*** (0.022)	0.688*** (0.020)
Populația i	0.143*** (0.024)	0.150*** (0.024)	-0.616 (0.551)
Populația j	0.277*** (0.024)	0.285*** (0.024)	0.310*** (0.022)
Arie i	-0.023* (0.014)	-0.024* (0.013)	0.893** (0.447)
Arie j	-0.040*** (0.015)	-0.041*** (0.014)	-0.070*** (0.013)
EEA	0.780*** (0.099)	0.586*** (0.109)	0.274** (0.098)
Frontiera	0.780*** (0.099)	0.586*** (0.109)	0.274** (0.098)
Înconjurat de uscat	0.274** (0.098)	-0.132*** (0.028)	-0.269*** (0.035)
Exportator industrializat	-0.094 (0.087)	-0.096 (0.086)	2.745** (1.342)
Modelul timpului	Nu	Da	Da
Efectul fix specific țării	Nu	Nu	Da a_i și a_j
N	10930	10930	10930
R ²	0.7306	0.7319	0.7905
F	2276.99	1489.15	568.91

Sursa: [9]

Notă: *, **, *** denotă semnificația, respectiv nivelul 10%, 5%, 1%.

În continuare cercetările efectuate de Emiel Afman și Mathilde Maurel s-au concentrat asupra activității misiunilor externe. Rezultatele (tabelul 2.5) care demonstrează o importanță asociere dintre numărul reprezentanțelor externe ale țărilor exportatoare acreditate în țările importatoare și nivelul exporturilor. Estimările sunt ceva mai înalte în comparație cu cele raportate de Rose [9, p.30]

care variau mai sus de 0,06 – 0,11. În varianta propusă promovarea majorării exportului de misiunile externe este asociată cu nivelul dintre $e^{0,136} - 1 = 14,6$ și $e^{0,170} - 1 = 18,5$ la sută. Mai puțin majorat, dar ca asociere semnificativă a fost identificată pentru reprezentanțele țărilor importatoare acreditate în țările exportatoare.

Dacă la modelul țării este adăugat coeficientul pentru misiunile externe al țării exportatoare, comerțul se va reduce, pe când creșterea coeficientului pentru facilitarea importului misiunii externe a țării j în țara i este remarcabilă, fiind dublă ca mărime. Aceasta permite menținerea rolului de orientare în atragerea reprezentanțelor diplomatice dacă țara dorește să expore mai mult spre anumite țări, valorificând relațiile bilateral reciproc bune. Tabelul 5 redă o privire generală a eficienței amplasării misiunilor externe. În tabel sunt separate estimările elasticității pentru misiunile externe ale țărilor exportatoare i în țările importatoare j – misiunile externe de promovare a exporturilor și misiunile externe ale țărilor importatoare j acreditate în țările exportatoare i – misiunile externe de facilitare a importurilor. Este, de asemenea, estimată eficacitatea tipului exportatorului din țările industrializate sau în tranziție. Toți coeficienții din tabel sunt semnificativi la nivelul de 1 la sută.

Tabelul 5
Corelarea parțială, misiuni externe și înregistrarea exporturilor și importurilor

Exemplu complet	Misiuni externe de promovare a exporturilor			Misiuni externe de facilitare a importurilor		
	tot	exportatori ai țărilor industrializate	economii în tranziție	tot	exportatori ai țărilor industrializate	economii în tranziție
Nici unul	17,0	14,2	18,8	3,0	6,2	5,5
Modelul timpului	17,4	14,6	19,1	3,4	6,7	6,0
Timpul + efectul fix al țării	13,6	12,6	16,1	7,0	2,8	14,0

Sursa: elaborat în baza ecuației gravitaționale de Emiel Afman și Mathilde Maurel.

Autorii au observat că asocierea exporturilor cu misiunile externe ale exportatorilor i în țările importatoare j sunt pozitive în toate cazurile. Sunt mai înalte pentru economiile în tranziție în comparație cu economiile industrializate. Urmărind activitatea reprezentanțelor externe de facilitare a importurilor se observă unele estimări foarte înalte ale eficacității misiunilor externe de vest acreditate în țările în tranziție pentru exporturile din țările în tranziție. Într-adevăr acesta este cazul când economiile de vest deschid consulate ori ambasade în unele țări în tranziție în ordine să faciliteze importurile din aceste țări. Aceasta este analiza subexemplelor comerțului Est-Vest privind comerțul dintre țările cu resurse naturale și comerțul dintre țările fără resurse naturale.

Constatăm că estimările activității misiunilor externe pentru facilitarea importurilor conform cercetărilor Emiel Afman și Mathilde Maurel, sunt respectiv la nivelul de 0,09 și 0,44 care denotă un răspuns decisiv. Mai curând aceasta este o manifestare a relațiilor neliniare în comerțul exterior. Economile în tranziție exportatoare fără petrol acreditează în medie 0,76 misiuni externe ale țărilor OECD, atunci când țările exportatoare cu resurse naturale au acreditare în medie 1.51 misiuni externe în interiorul țării (tabelul 2.2).

Republica Moldova are ambasade acreditate în 28 țări, 5 misiuni și 5 consulate generale la Bologna, Italia, Frankfurt, Germania, Istanbul, Turcia și Odesa, Ucraina și Iași, România. La etapa actuală este dificil a aprecia activitatea reprezentanțelor externe ale Republicii Moldova în domeniul relațiilor economice internaționale. Concluzionăm că balanța comerțului la nivel național este negativă și diferența crește din an în an. Aceasta ne demonstrează rezultatele activității în domeniul comerțului exterior în anii 2011 și 2012. În 2011 balanța comercială export–import a fost egală cu -2,9 miliarde USD, iar în 2012 a atins cifra de -3,05 miliarde USD. Din 26 ambasade acreditate peste hotare în 2012 numai 19 au depășit pragul de 10 milioane USD în domeniul exporturilor. Pe primul loc la exporturi s-a clasat ambasada acreditată în Federația Rusă care a atins cifra exporturilor de 654,9 milioane USD în comparație cu 625,5 mil. USD în 20011 Pe locul doi s-a clasat ambasada acreditată în României cu exporture în descreștere – 356,7 mil. USD în 2012 în comparație cu 376,3 mil. USD în 2011. Pe locul trei ambasada din Italia cu exporturi în descreștere de la 202,3 mil. USD, la 215,1 mil în 2011 USD și pe locul patru ambasada din Ucraina cu exporturi în descreștere de 122,4 mil. USD în comparație cu 152,9 în 2011 [2].

În opinia autorului, există mai multe cauze ce au condus la acest rezultat. În primul rând, nu toți ambasadorii acreditați peste hotare sunt implicați în strategia de promovare a exporturilor din Republica Moldova. În al doilea rând, nu toți ambasadorii au pregătită suficientă în domeniul relațiilor economice externe pentru a organiza promovarea exporturilor.

Pentru a schimba situația considerăm că este nevoie de elaborarea unui plan strategic de dezvoltare a comerțului exterior, începând cu domeniul producătorilor produselor de calitate înaltă și exportul lor cu sprijinul reprezentanțelor externe ale Republicii Moldova care vor organiza promovarea lor pe piețele externe. Totodată, este nevoie de conștientizarea tot mai puternică la nivelul ambasadelor, și în special a șefilor de misiune, a rolului determinant pe care diplomația trebuie să-l joace în promovarea intereselor economice. În acest sens, s-a avut în vedere o implicare mai activă a misiunilor diplomatice în sprijinirea activității firmelor naționale în străinătate, atunci când ele dispun de potențialul necesar de a concura pe piețele externe.

Este nevoie ca șefii misiunilor diplomatice să se implice mai activ în sprijinirea companiilor naționale în vederea facilitării accesului pe piețele străine, exercitarea de lobby pe lângă autoritățile din statele de reședință și mari companii pentru promovarea

intereselor firmelor moldovenești, rezolvarea problemelor cu care se confruntă oamenii de afaceri în străinătate, transmiterea operativă de informații utile și identificarea oportunităților care pot fi valorificate de întreprinzătorii autohtoni.

După cum am menționat mai sus conceptul de diplomație economică a evoluat în ultimii ani, extinzându-se dincolo de „diplomația comercială” care se referă în principal la activitatea de comerț exterior, în sfera sa de cuprindere fiind incluse domenii precum investițiile, atât în interior, cât și în exterior, fluxurile financiare și energetice, schimburile tehnologice, ajutorul pentru dezvoltare, negocierile bilaterale și multilaterale.

Considerăm că la nivelul ministerului este necesar a întări componența economică prin înființarea unei direcții de diplomație economică, care să contribuie la efortul general al ministerului de externe și a altor instituții cu atribuții pe linie economică, de promovare a intereselor economice ale țării în străinătate.

În opinia autorului, la prima etapă va fi nevoie de reformulat cadrul legal al raporturilor dintre Ministerul Afacerilor Externe și Integrării Europene și Ministerul Economiei și Comerțului în vederea clarificării aspectelor instituționale ce țin de reprezentarea economică în cadrul misiunilor diplomatice. În acest sens este nevoie de elaborat și aprobat un Protocol comun privind reglementarea activității personalului diplomatic trimis în misiune permanentă de Ministerul Economiei și Comerțului în cadrul misiunilor diplomatice.

Trebuie depuse eforturi pentru fluidizarea dialogului cu mediul de afaceri, prin consultări și contacte directe vizând atât identificarea tipului de sprijin necesar, cât și rezolvarea unor probleme punctuale cu care se confruntă oamenii de afaceri și facilitarea dialogului acestora cu misiunile diplomatice străine.

Desigur, în acest efort Ministerul de Externe și Integrării Europene nu este singur. Principalul partener instituțional pentru reprezentarea economică externă este Ministerul Economiei și Comerțului. O coordonare eficientă a eforturilor celor două instituții trebuie să vizeze atât sprijinul acordat mediului de afaceri în relația cu străinătatea, cât și susținerii proiectelor economice în care Republica Moldova are interese strategice și în principal la promovarea intereselor naționale privind asigurarea securității energetice, dezvoltarea infrastructurii, la susținerea efortului companiilor autohtone de a-și promova produsele în principalele zone de interes economic.

Pe linia dezvoltării relațiilor interinstituționale este nevoie de o colaborare mult mai eficientă dintre Ministerul Afacerilor Externe și Integrării Europene și Camera de Comerț și Industrie în scopul instituirii unui parteneriat activ pentru promovarea și realizarea obiectivelor comune în domeniul relațiilor economice internaționale. Acest parteneriat include pregătirea delegațiilor oamenilor de afaceri care să participe la vizite oficiale, organizarea de forumuri de afaceri, conferințe, alte evenimente cu caracter economic, având ca scop promovarea intereselor economice naționale ale Republicii Moldova.

În concluzie putem remarcă că în acest articol a fost identificată o asociere importantă, cantitativ largă dintre numărul reprezentanțelor externe acreditate în țările importatoare și nivelul exporturilor indiferent de direcția comerțului. Acest efect este în special mare pentru țările care nu sunt înzestrate cu resurse naturale.

BIBLIOGRAFIE:

1. Afman Emiel și Maurel Mathilde, Diplomatic Relations and Trade Reorientation in Transition Countries countries. University of Paris: Pantheon Sorbonne, 2006. 315 p.
2. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Anuarul statistic al Republicii Moldova, 2013. Chișinău: Statistica, 2013.
3. Anderson J. E. and Eric van Wincoop. Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. // The American Economic Review. Vol. 93 (1), 2003. p.170-192.
4. Bayer R. Diplomatic Exchange Data set, v2006.1. Online: <http://correlatesofwar.org>, 2006.
5. Bergstrand J. H. The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence. // The Review of Economics and Statistics. -Vol. 67(3). 1985. p. 474-481.
6. Cheng I. H. and Howard J. W. Controlling for Heterogeneity in Gravity models of Trade and Integration. The Federal Reserve Bank of St. Louis Working Paper Series, working paper 1999-010E, <http://research.stlouisfed.org/wp/1999/1999-010.pdf>, version Revised July 2004. p.199.
7. Feenstra R. C. Border effects and the Gravity Equation: Consistent Methods for Estimation. // Scottish Journal of Political Economy. 2002. Vol. 49(5). p. 491-506.
8. Linneman H. An Econometric Study of International Trade Flows. Amsterdam: North-Holland, 1966. 477 p.
9. Rose A. K. The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion. The World Economy, Vol. 30, nr.1, 2007. p. 22-38.

PIAȚA INTERNATIONALĂ A ȚĂRILOR EMERGENTE, ASPECTE INVESTIȚIONALE

DANILIUC ALIONA,

drd., lect. univ.,

Universitatea Liberă Internațională din Moldova

GRIBINCEA ALEXANDRU,

dr. hab., prof. univ.,

Universitatea de Stat din Moldova

Abstract: Emerging concept entered deeply into international economic language and is commonly used to refer to countries with centrally planned economy to socialist market economy. The economic international relations improve the prospects for the emerging markets to attain an economic development level comparable with that of industrialized countries. Without ignoring the specific policies concerning the openness degree, globalization might increase capital and technology flows towards these markets, thus generating a higher income rate growth than would be possible in a less integrated world economy. An important role in this capital stream is played by the investments made in emerging markets, process which continues to sustain a high interest from the behalf of equity funds (private or not) around the world. The pragmatic and flexible policies of the emergent powers give to the poor countries new patterns of economic growth and, at the same time, lay the foundation for a multi-polar world.

Key words: economic development, international economic relations, emerging market, investment.

Introducere. Piețele emergente, având statutul de economii „obosite” și economii în tranziție de la forme centralizate spre cele de piață industrializată liberă, sunt în situații de imposibilitatea refuzului, justificat sau nu, rambursarea împrumuturilor, în urma cărora sunt nevoie să joace după reguli și condiții investitorilor și creditorilor. Țările emergente au suferit multe momente dureroase în procesul adaptării la noile condiții a „jocului” economiei mondiale și în procesul globalizării. În acest fel, țările cu piețe emergente ar trebuit să reacționeze în singurul mod rațional în care o puteau face, să promoveze producătorii autohtoni, să pătrundă pe piețele externe cu produs de o calitate înaltă la un preț potrivit.

Conținutul de bază. Statele lumii se clasifică după diferite criterii, cum ar fi: nivelul de dezvoltare economică, așezarea geografică, forma de guvernământ, împărțirea teritorial-administrativă, suprafața, structura populației, numărul populației etc. Clasificarea țărilor după gradul lor de dezvoltare și exemplu acestora putem urmări după Tabelul 1.

Tabelul 1
Categorii de țări după gradul de dezvoltare și caracteristicile lor

Tări dezvoltate	Tări în curs de dezvoltare	Alte categorii de țări	
		Tări subdezvoltate	Tări nou industrializate
<ul style="list-style-type: none"> • PIB/loc. mare; • nivel de trai ridicat; • puternic industrializate, dar în care predomină sectorul terțiar; • valoarea IDU foarte mare (apropiată de 1); • rata alfabetizării apropiată de 100%. 	<ul style="list-style-type: none"> • standarde de viață scăzute; • slab industrializate; • valoarea IDU medie scăzută; 	<ul style="list-style-type: none"> • standarde de viață foarte scăzute; • IDU apropiat de zero; • predomină sectorul agricol; • instabilitate socială; • grad ridicat de analfabetism; • PIB/loc. foarte scăzut (sub 1000\$); 	<ul style="list-style-type: none"> • reprezintă o „mixtură” între țările dezvoltate și țările în curs de dezvoltare; • PIB/loc., relativ mare; • creștere economică rapidă.

Sursa: elaborată de autor în baza sursei [2].

Dacă să identificăm țările emergente între statele lumii, în baza cercetării surselor științifice în domeniul dat, concluzionăm că de majoritatea economiștilor acestea sunt definite ca economii în tranziție de la forme centralizate spre cele de piață industrializată liberă, se află în situația de a nu mai putea să-și permită cazuri în care să refuze rambursarea împrumuturilor, să ridice și să coboare, după bunul plac, barierele fiscale și valutare sau să naționalizeze afacerile cu capital străin.

Guy Poupet, noul președinte-director general al BRD, consideră că țările emergente sunt acele țări, care sunt într-o fază puternică de dezvoltare a activității comparativ cu țările dezvoltate. Mai ales în Europa, unde țările din Vest au avut creșteri economice slabe, țările emergente din Est au avut creșteri mult mai ridicate. Desigur, dintr-o perspectivă pe termen mediu sunt țări care oferă, mai ales din punct de vedere al activității bancare, situații foarte interesante și deci, prin definiție, sunt țări cu o importantă creștere economică [5].

Potrivit definiției date de președintele Eurasia Group, Ian Bremmer, (o definiție ciudată, dar încă valabilă după cum însuși autorul recunoaște), „acele țări în care politica și economia contează cel puțin la fel de mult în ecuația rezultatelor de piață”.

În dicționar economic găsim afimarea, că piața emergentă este un euphemism pentru țările sărace, cunoscut în mod optimist sud acest nume. Aproximativ 5/6 din populația globului trăiește în țări cu piețele emergente, care produc mai puțin de 1/5 din produsul total mondial. Economiștii pe teme de dezvoltare spun că țările în curs de dezvoltare au probleme unice care cer diferite politici ale soluțiilor față de cele oferite de țările dezvoltate, dar cele mai spectaculoase creșteri economice aparțin unui subgrup de țări cu performanțe excepționale din grupul țărilor în curs de dezvoltare [1].

La începutul secolului XXI, multe dintre țările emergente au suferit căderi dureroase în cadrul adaptării la schimbările economice, parvenite în relații economice internaționale. Ca urmare, acestea au început să-și reformeze economiile, să-și privatizeze marile companii, aflate în proprietatea statului sau să se îndrepte către Fondul Monetar Internațional în vederea restructurării serviciului datoriei. În acest mod, s-a ajuns la situația în care aproape fiecare țară de pe glob are o economie cu orientare de piață și care se implică în competiția pentru capital.

În rezultatul investigațiilor bibliografice, putem concluziona existența seriei întregi de aspecte, ce caracterizează și individualizează piața țărilor emergente, ca un produs investițional omogen, bine delimitat de celelalte grupe. Printre acestea, cele mai importante sunt următoarele:

- ❖ O țară emergentă medie are, conform definiției date de MSCI (Morgan Stanley Capital International), un PNB per capita de aproximativ 3.100 USD față de 20.535 USD, cât au, în medie, grupul celor mai dezvoltate 21 de țări. Conform IFC (Corporația internațională financiară), putem caracteriza ca fiind emergentă orice economie, care are un PNB per capita inferior nivelului de 8.626 USD. Atunci, când produsul național brut este o măsură definitorie pentru evaluarea statutului de țară emergentă, se poate observa foarte ușor că aceste țări au un PNB semnificativ redus față de țările dezvoltate.
- ❖ Deoarece PNB măsoară doar produsul final și nu reflectă diferențele costuri cu nivelul de trai de pe glob și, prin urmare, nu reflectă obiectiv puterea de cumpărare a unui cetățean; în plus, în unele țări ca SUA, Brazilia sau fostele state comuniste, se înregistrează abateri semnificative de la medie;
- ❖ Unele din țările emergente au economii de piață libere, dar foarte puține dintre ele sunt comparabile cu țările dezvoltate atunci, când este vorba despre reglementări privind investițiile străine, asigurarea transparenței situațiilor financiare, circulația liberă a capitalurilor, maturitatea piețelor bursiere sau restricțiile privind repatrierea dividendelor sau a câștigurilor de capital;
- ❖ Piețele emergente, de regulă, atribuie în mod firesc un risc de țară superior piețelor dezvoltate. Aceasta apare, deoarece riscuri a fenomenului hiperinflaționist sunt relativ des întâlnite în rândul țărilor emergente, reprezentând factori care acompaniază în mod necesar procesul de tranziție;
- ❖ Înțând cont de risurile, aferente unei investiții pe categorie de piețe emergente, investitorii profesioniști nu și le vor asuma, decât atunci când este percepută posibilitatea obținerii unor rentabilități ridicate, corelată cu aceste risuri. Prin urmare, se consideră că o rată anuală de creștere de 4%, înregistrată pe o perioadă de ultimii 5-10 ani, reprezintă o aşteptare justificată;
- ❖ Mulți investitori consideră că investițiile pe piețele emergente sunt riscante datorită, în special, unui grad de incertitudine ridicat. Considerăm acest lucru adevărat doar atunci, când investiția se realizează integral pe astfel de piețe, deoarece în restul cazurilor un portofoliu, care conține și o componentă de piețe emergente, va conduce la o diminuare a riscului global prin intermediul

corelațiilor reduse (chiar negative), fapt datorat unor factori independenți care imprimă această divergență.

Statele emergente întreprind măsuri de trecere de la economia centralizată și planificată de tip socialist la economia de piață, are loc privatizarea unităților industriale, agricole, de transport, a sferei de deservire și integrarea treptată a acestor țări în piață liberă. Etapa tranzitiei este însoțită de o adâncă criză economică, din trecut au moștenit ramuri industriale, orientate spre folosirea cantităților mari de materii prime, combustibil, energie electrică. Pe larg se folosesc tehnologiile învechite și, ca rezultat, majoritatea mărfurilor industriale și agricole nu pot concura pe piață mondială. Vechimea utilajelor industriale în aceste state trece de 25-30 ani, iar în unele cazuri sunt folosite echipamentele industriale de până la cel de-al 2-lea război mondial (în țările înalt industrializate vechimea utilajelor industriale nu întrece de 8-12 ani). În aspect ecologic și în aspect deficitar ele trebuie să folosească resurse netraditionale.

China, după ce a renunțat la dogmatismul maoist, a recurs la deschiderea condiționată a piețelor, astfel ca importurile sau efectuarea de investiții de către corporațiile globale, să nu ducă la blocarea sau preluarea unor piețe interne în curs de dezvoltare. În acest scop, s-au stabilit reguli fiscale ce avantajau nu doar propria economie, dar și interesele investitorilor străini, cărora le rămânea opțiunea de a lucra în domenii care nu puteau fi „acoperite” de firmele autohtone.

India se remarcă, la rândul ei, prin politica de stimulare a forțelor proprii în domenii de avangardă (industria de medicamente sau construcția de avioane) colaborând atât cu statele occidentale, cât și cu cele în curs de dezvoltare sau cu Federația Rusă. În acest context, India nu permite pe teritoriul ei, instalarea corporațiilor globale pentru producerea și desfacerea de medicamente, pentru a nu periclită dezvoltarea propriei sale industriei de medicamente, aflate în ascensiune puternică.

În ce privește **Rusia**, aceasta a permis investiții străine pe teritoriul ei, dar pentru a sprijini capitalul autohton, guvernul a inițiat o politică de protejare a resurselor proprii, stabilind măsuri de preîntâmpinare a unor posibile preluări agresive a resurselor sale, îndeosebi de petrol și gaze, de către companiile globale. Pe această cale, Rusia a avut posibilitatea de a dispune în mod eficient de bogățiile sale naturale, obținând resurse financiare substanțiale pentru dezvoltare. Într-o manieră neortodoxă în raport cu practica țărilor occidentale, noua clasă de capitaliști formată după schimbările geopolitice din 1991 a fost solicitată de guvernul federal rus să dea dovadă de „patriotism” și să răspundă comandamentelor guvernului rus, de refacere a puterii economice a țării.

Modul pragmatic de guvernare al puterilor emergente revalorizează rolul inițiativei politice în dezvoltarea unei economii și repune în centrul atenției necesitatea de a nu lăsa forțele pieței să domine politicul, să-i ia locul. Experiența acestor țări subliniază urmările negative ale situațiilor în care nu mai este clar cine

conduce societatea - oligarhii finanțelor și industriei, sau oamenii politici devotați dezvoltării unei națiuni.

Experiența *Braziliei, Chinei, Indiei* și a altor puteri emergente oferă un bun exemplu și în politica surselor de finanțare, prin preocuparea pentru formarea de resurse proprii, pe calea stimulării exportului, exploatarea inteligentă a resurselor proprii, dezvoltarea pieței serviciilor, sau încurajarea cercetării. Doar atunci când un guvern reușește să disponă de un fond propriu substanțial de investiții, politica sa de împrumuturi poate deveni eficientă, deoarece poate refuza „condiționările” păguboase din punct de vedere economic, impuse de instituțiile ce oferă creditul. China și Brazilia prin constituirea unor „fonduri suverane de investiții”, au putut beneficia de o mai mare libertate de mișcare în negocierile financiare și au avut posibilitatea de a iniția politici de investiții în alte țări în curs de dezvoltare, în condiții atractive pentru cei creditați.

În condițiile fluxurilor semnificative de capital, îndreptate înspre țările emergente, investitorii agresivi căută noi destinații investiționale, care sunt adesea obscure și cu un accentuat grad de subdezvoltare. Experții afirmă, că până la un moment dat era suficientă investirea capitalului în cele mai promițătoare titluri ale unei piețe emergente, fluxurile masive de capital, care inundau aceste piețe slab lichide, conducând foarte accelerat la o creștere generalizată a cotațiilor, dar în ultima perioadă de timp, investițiile tind să aibă un caracter de risc tot mai pronunțat, stabilindu-se drept ținte de multe ori economii ce nu sunt considerate destinații investiționale rezonabile din diverse motive (lipsa transparenței relativ la raportările financiare, lichiditate scăzută pe piață, regimuri politice care pot lua o poziție adversă față de investitori etc.) [3, p.146]. În astfel de condiții pot fi numite următoarele țări emergente: Laos, Cambogia, Vietnam, Myanmar, Coreea de Nord, Mongolia, Croația, Bulgaria, Slovenia, Iordania, Egipt, Lituania, Oman, Liban, Arabia Saudită, Qatar, Kuweit, Maroc, Tunis, Cuba, Papua Noua Guineă, Ghana, Bangladesh sau Paraguay.

Vorbind despre avantajele, care decurg din investițiile pe piețele emergente, autorii înaintează o serie de argumente:

➤ Piețele emergente, de cele mai multe ori, depășesc ca performanță țările consacrate, cu toate că nici-o tendință de creștere nu evoluează în mod continuu fără să existe și perioade de corecții, cu precizarea că acestea sunt de regulă depășite într-o perioadă relativ scurtă, punându-se bazele unor noi aprecieri;

➤ Corelațiile piețelor emergente cu piețele dezvoltate sunt, de regulă, reduse, semnalând faptul că mișcările de pe aceste piețe nu sunt direct legate de mișcările de pe piețele dezvoltate. Rareori, se poate întâmpla ca acest coeficient de corelație să fie negativ, ceea ce înseamnă că direcția înregistrată pe o piață are un sens invers pe cealaltă;

➤ Ratele de creștere, înregistrate de țările emergente în ultimii 5-10 ani, sunt superioare piețelor dezvoltate, Banca Mondială prognozând o rată

medie de creștere a PIB în țările emergente de 4,9%, aproape dublă față de cea a țărilor dezvoltate. În acest sens este revelator exemplul PIB-ului statului Chile, care în perioada anilor '80-'90 a crescut în medie cu 10% pe an. Foarte important de urmărit în cazul acestor creșteri și structura lor, dacă pe lângă exporturile de produse și servicii cu un nivel redus al valorii adăugate creșterea conține și produse ce necesită o prelucrare superioară;

➤ Analiștii afirmă, că fondurile de investiții își sporesc în mod continuu participarea pe piețele emergente, estimându-se în acest sens că aproximativ un sfert din fondurile de pensii publice sau private la nivel mondial intenționează să crească ponderea aferentă investițiilor de pe piețele emergente. De asemenea, accesibilitatea acțiunilor, oferite pe piețele emergente, este tot mai ridicată pe măsură ce aceste piețe sunt tot mai deschise investitorilor, prin intermediul unei reglementări stricte în ceea ce privește securitatea tranzacțiilor sau gradul de atraktivitate al piețelor.

De multe ori, unele experimente investiționale conduc la formarea unei serii de idei preconcepute legate de titlurile financiare cotate pe piețele emergente. Astfel, mulți investitori consideră că investițiile pe piețele emergente sunt riscante datorită în special unui grad de incertitudine ridicat. Acest lucru este adevărat doar atunci când investiția se realizează integral pe astfel de piețe, deoarece în restul cazurilor un portofoliu care conține și o componentă de piețe emergente va conduce la o diminuare a riscului global prin intermediul corelațiilor reduse (chiar negative), fapt datorat unor factori independenti care imprimă această divergență.

De asemenea, se menționează faptul că, datorită fluxurilor masive de capital speculativ, cotațiile acțiunilor de pe piețele emergente au tendința de a ajunge la niveluri foarte ridicate, inducând astfel o supraevaluare accentuată. Acest lucru este adevărat doar parțial, deoarece niveluri aparent ridicate de evaluare sunt justificate în anumite cazuri de rate de creștere superioare înregistrate de emitenți, precum și de reduceri structurale ale nivelului ratei dobânzii în economie. În acest sens este foarte des adus ca și argument „modelul FED”, care subliniază corelația ce se manifestă între randamentul de câștig al pieței bursiere și randamentul dobânzii oferit de titlurile de stat cu scadențe medii-lungi [6, p.107].

Există o serie de analiști financiari care studiază dinamica fluxurilor de capital pe plan global pentru a depista țintele preferate pentru investiții la un moment dat. Este foarte adevărat că atunci când spre o anumită regiune se înregistrează un flux important de capitaluri se așteaptă că și rentabilitatea oferită de piețele din regiune să crească, ca urmare a creșterii cererii de titluri. Astfel, puterea financiară a investitorilor poate înlocui ușor argumentul profiturilor emitenților, banii devenind astfel principalul factor de susținere a unui trend ascendent.

Pe de altă parte, este foarte important să se analizeze natura acestor fluxuri de capital, precum și destinația lor. Aceasta, deoarece este posibil ca volume însemnante de capital să se îndrepte spre o regiune sau țară emergentă datorită unor

conjuncturi temporare precum majorarea ratei dobânzii, și nu unor îmbunătățiri structurale în economia acelei țări. Cât privește destinația acestor capitaluri, este de asemenea esențial modul lor de folosire, și anume dacă este folosit pentru plata datorilor, pentru finanțarea investițiilor din economia reală, pentru importul de bunuri de consum etc. Este esențial ca autoritățile guvernamentale să ia măsuri pentru a asigura că aceste fluxuri de capital finanțează investiții pe termen mediu-lung pentru stimularea producției și nu duc la o apreciere artificială a monedei locale sau la propagarea inflației. Așa cum un aflux important de capitaluri poate conduce la o apreciere de regulă accentuată a cotațiilor pe piață destinatară, tot așa și ieșirea fondurilor de pe această piață poate determina căderi masive ale cotațiilor bursiere.

De regulă, astfel de fluxuri strategice pot fi anticipate dacă se au în vedere factori macroeconomici ca: politici sau reforme economice și fiscale nesatisfăcătoare, modificări semnificative în ambele sensuri, precum și restructurarea datoriei externe, schimbări majore în nivelul real al ratei dobânzii, instabilitate legislativă în special în ceea ce privește proprietatea în cazul nerezidenților etc.

Republica Moldova trebuie să își consolideze independența statală în relația cu Federația Rusă; să își redescopere și consolideze propria identitate culturală; să dezvolte instituțiile și mecanismele economiei de piață; să garanteze respectarea drepturilor și libertăților fundamentale ale omului, astfel încât să transforme în realitate posibilitatea integrării sale în Uniunea Europeană. În ciuda trecătoarei ei derute politice și de conștiință, prin trecutul ei istoric, prin poziția ei geografică și prin datele culturii ei (latine) Republica Moldova aparține indiscutabil Europei și nu Eurasiei. De aceea viitorul ei trebuie văzut exclusiv în UE.

Autorul accentuează importanța investițiilor străine pentru economia țării și avantajul pe care acestea îl oferă față de creditele străine care urmează a fi rambursate. Caracterul ascendent al investițiilor, chiar și în pofida faptului că ratingul Moldovei s-a deteriorat, iar riscul asociat țării a crescut, nu este un obiectiv atins. Obiectivul adevărat ar fi atingerea unui nivel al investițiilor străine comparabil cu cel din Ungaria, Cehia, Polonia, sau cel puțin Țările Baltice.

Experiența arată că eficiența investițiilor străine directe este cea mai înaltă atunci când vine din partea investitorilor strategic, fiind acompaniată de know-how, refacere a întreprinderii și contribuție concretă la creșterea economică a țării. Astfel de companii, făcându-și prezența în economia Moldovei, nu sunt dependente de ajutorul statului, ci se bazează pe propriile forțe sau și eventualul ajutor de la companiile-mamă.

Politica Uniunii Europene față de Ucraina și Republica Moldova este de a converti obișnuințul „NU” în legătură cu începerea negocierilor, într-un „DA” de principiu. Este unica cale prin care potențialul oferit de politica europeană standard poate fi folosit ca instrument pentru prevenirea conflictelor și stabilizarea internă la viitoarele granițe ale UE. Comisia Europeană și guvernele statelor membre trebuie

să arate, în acest context, că asocierea și integrarea depind exclusiv de succesul transformărilor interne din țările respective.

După mai multe săptămâni de scăderi, piața de acțiuni din **India** s-a trezit din nou la viață. Cotațiile și-au revenit semnificativ, în martie aprecierea de puțin sub 3% a fost mai mare decât cea înregistrată, spre exemplu în **China**, iar trendul ar putea continua și în lunile următoare. Dacă la început investitorii internaționali au manifestat o tendință de retragere a capitalului, acum aceasta pare să se inverseze. Totuși, imaginea fundamentală generală nu s-a schimbat prea mult. Ultima scădere a prețului petrolului a avut un efect pozitiv asupra așteptărilor privind inflația, în timp ce economia pare să continue să se afle pe o fundație solidă.

Presunile inflaționiste s-au modificat și în **Rusia**, diminuându-se parțial. Creșterea anuală a prețurilor de consum din februarie a fost de 9,5%, față de 9,6% în ianuarie, iar tendința este de scădere a inflației. Randamentele obligațiunilor rusești au scăzut, dar în contextul deprecierii rublei, pentru investitorii străini în obligațiuni, performanța a fost considerată ușor pozitivă.

Mai aproape de noi, în **Cehia**, se remarcă o discrepanță dintre creșterea economică de anul trecut și consumul privat în continuare scăzut. Economia recuperează pe fondul cererii externe puternice, în special din Germania, însă redresarea nu se manifestă pe scară largă pe plan intern. Inflația este scăzută, de 1,8%, dar acest nivel consolidează imaginea unei economii interne slabe.

România nu a avut parte de evenimente notabile, care să justifice o analiză mai atentă din partea analiștilor Raiffeisen. Cu excepția notificării de către Guvern a planurilor de finanțare viitoare, în care ar urma să crească utilizarea pieței de euro-bonduri.

Altfel, economia republicii noastre se asemănă cu cea a **Cehiei** în ceea ce privește consumul intern scăzut și redresarea care nu se vede pe scară largă. Pe partea de revenire și creștere în ansamblu mai avem însă de recuperat înainte de a ne putea compara cu cehii.

În **Ungaria**, forintul a înregistrat fluctuații semnificative de curs după ce a fost suspendat acordul cu FMI, însă situația economică rămâne pozitivă, fiind susținută și de îmbunătățirea cererii externe. Rata inflației a scăzut până la 4%, iar Banca Centrală a lăsat dobânda de referință neschimbătă, la 5,25%.

Rata inflației din **Polonia** a coborât până la 2%, iar creșterea economică din al doilea trimestru a fost de 3,5%. Inundațiile care au lovit Polonia acum câteva luni ar putea crea presiuni inflaționiste, dar cel puțin deocamdată dobânda de referință rămâne la 3,5%. **Cehia** își revine la fel de bine, cu o inflație care a urcat până la 1,9% și o dobândă de referință de 0,75%.

Turcia a avut o creștere economică reală de 11,7% în primul trimestru al anului, însă dinamica din al doilea trimestru este negativă. Producția industrială rămâne puternică, dar nivelul ridicat al șomajului este încă mare comparat cu cel dinaintea crizei. Economia turcă a fost ajutată de piața internă astfel încât „a arătat stabilitate trecând cu bine prin criză“.

Concluzii. În opinia autorului, piețe emergente trebuie căt mai rapid să reacționeze în singurul mod rațional în care o puteau face, adică să se alăture pieței mondiale. Pornind de la problematica complexă a orientării strategice a investițiilor la nivel mondial, în condițiile existenței unui exces de resurse de capital, în cadrul acestei lucrări am subliniat câteva aspecte referitoare la piețele emergente ca destinație predilectă a acestor capitaluri în ultimele două decenii. În continuare, accentuând argumentele care recomandă investițiile pe piețele emergente, precum și ideile preconcepute care le însotesc adesea, am analizat evoluția acestor piețe și din prisma fluxurilor de capital private atât ca mijloc de anticipare a noilor destinații investiționale, cât și ca pârghie macroeconomică în mâna guvernului local.

Am considerat ca prezentând o importanță specială și acele caracteristici care conferă atractivitate unei piețe bursiere dezvoltând aspectul ofertei de titluri financiare (acțiuni) prin intermediul ofertelor publice inițiale cu ocazia privatizării marilor companii de stat. În final, s-a insistat asupra procesului de selecție a titlurilor respectiv de formare a portofoliilor atunci când aceste procese privesc și titluri cotate pe piețe emergente, fapt ce reclamă un proces de adaptare a criteriilor clasice la realitățile acestor piețe.

În vederea realizării condițiilor optime pentru atragerea investitorilor străini, bursele țărilor emergente trebuie să urmărească îndeplinirea celor criterii, ce pot fi structurate după cum urmează:

- Definirea clară a sistemului finanțiar, a structurii de bază a acestuia prin evidențierea rolului băncilor, societăților de brokeraj, a celor de depozitare și decontare, precum și calificările agenților autorizați să presteze aceste servicii;
 - Un lucru esențial pentru succesul unei piețe bursiere este câștigarea încrederii investitorilor, care se obține prin asigurarea unor proceduri de tranzacționare corectă, precum și prin manifestarea unei transparente ridicata în ceea ce privește situația economico-financiară a fiecărui emitent. De regula, aceste deziderate se obțin odată cu înființarea unei comisii a valorilor mobiliare sprijinită de un cadru legislativ adecvat;
 - Deoarece principiile contabile și formatele de raportări finanțare diferă de la o regiune la alta, se impune standardizarea acestora, astfel încât situațiile finanțare să permită o informare uniformă a investitorilor fără necesitatea efectuării de transformări bilanțiere complexe. De altfel, tendința este ca situațiile finanțare să fie prezentate, de regulă, sub formă, cerută de investitorii majoritari prezenți pe o piață la un moment dat;
 - Un mediu legal care garantează respectarea contractelor încheiate între agenții economici, deoarece orice revenire asupra unui contract important poate afecta brutal rentabilitatea unor investiții derulate pe baza informațiilor, bazate pe evoluția unor asemenea contracte. La acest aspect

este necesar de adăugat și un pachet legislativ bancar eficace, precum și operativitate în mecanismul judiciar;

• Înțînd cont de faptul ca impozitarea reprezintă un aspect neplăcut pentru investitori, este recomandată folosirea acelor combinații fiscale, care să stimuleze investirea capitalului renunțându-se la practicile „patriotice”, care au ca scop o impozitare excesiva a nerezidenților, dornici să desfășoare afaceri pe plan local;

• În condițiile, când rating-ul Moldovei este atât de scăzut, iar povara datoriei externe atât de mare și sistemul fiscal destul de împovărător pentru afacerile noi, atunci, în opinia noastră, investițiile directe nu vor crește vertiginos. În orice caz, aceste constrângeri sunt determinate de factori obiectivi, soluționarea căror ar trebui să reprezinte scopul forte pe termen lung al conducerii țării. Prin urmare, în această situație nu urmează decât să ne folosim de arsenalul disponibil, concentrând eforturile în următoarele direcții:

- îmbunătățirea imaginii țării prin asigurarea suportului organizațiilor financiare internaționale; reducerea sarcinii datoriei externe și ameliorarea rating-ului cotat de agențiile internaționale; atingerea unui nivel durabil de creștere economică și capitalizarea pe seama acestuia;
- marketingul oportunităților în domeniul investițiilor directe în economie; transparența maximă în ceea ce privește procedurile, facilitățile și garanțiile; utilizarea la maximă capacitate a posibilităților Internet-ului în scopul informării potențialilor investitori;
- definirea priorităților în politicile investiționale, cum ar fi facilitarea investițiilor străine în sectorul exportator etc.;
- crearea unui climat favorabil afacerilor prin reducerea poverii fiscale.

Ca urmare a celor spuse, suntem convinși că maximizarea investițiilor străine este un obiectiv de bază, pentru realizarea căruia este necesară aplicarea efortului coordonat al politicilor guvernului țării, compatibil cu programul de eradicare a sărăciei și programele economice, susținute de Fondul Monetar Internațional și Banca Mondială.

BIBLIOGRAFIE:

1. Dicționar al terminologiilor economice:
<http://www.dictionar-economic.com/?do=view&id=126>
2. Enciclopedia liberă on-lain:
http://en.wikipedia.org/wiki/Human_Development_Index
3. Graham B., Gordon C., Miller P. The Foucault Effect: Studies in Governmentality. Chicago: University of Chicago Press, 2001

4. Raportul The Life in Transition Survey 2011. Department for Stakeholder Relations at the EBRD with contributions from World Bank staff. Oxford: Fulmar Colour Company Ltd. 2011. 120 p.
5. „The World in 2050 – Beyond the BRICs.A broader look at emerging market growth prospect”, Price WaterHouseCoopers Report 2008. <http://www.pwc.com>
6. Zoicaș-Ienciu A. Investments in Emerging Markets – Vector of Globalization. În: materiale Conferenței Internaționale „Strategic Leadership in the Context of Globalization and Regionalization”. Cluj-Napoca, 2006.

CONCEPTUL ȘI PARTICULARITĂȚILE DE FORMARE A MECANISMULUI DE IMPOZITARE ÎN SECTORUL AGRAR DIN REPUBLICA MOLDOVA

MOCANU NATALIA,

dr. hab., conf. univ.,

Universitatea Agrară de Stat din Moldova

COLESNIC MARIANA

Lect. univ., drd.,

Universitatea Agrară de Stat din Moldova

Abstract: *The importance of agriculture was emphasized even David Ricardo, who appreciate the progress in agriculture have a positive effect on the whole economy productivity. Namely farms are assigned to those sectors of the state economy that ensures meeting the needs of people who are traditionally supported by the state. This support is promoted by decreasing pressure the tax, using various forms of tax incentives and advantages for certain types of taxes levied by a special tax.*

Key words: *agriculture, tax, fiscal reform, tax system, farmers, taxation of enterprises.*

Una dintre prerogativele esențiale ale dezvoltării economice o constituie reforma fiscală - sarcina primordială a statului care trebuie efectuată pentru încurajarea mediului de afaceri și a cetățenilor. În realizarea acestui deziderat și desigur în asigurarea unei creșteri economice stabile, principala atribuție îi revine sistemului fiscal, deoarece, anume, nivelul acumulărilor fiscale influențează, în mod direct, mărimea încasărilor bugetare. Este bine să iei faptul că resursele financiare ale unui stat se constituie în baza fiscalității, veniturilor întreprinderilor și instituțiilor publice.

În același timp, este necesar să menționăm că, din punct de vedere conceptual și al conținutului economic, sistemul fiscal este un mecanism de asigurare a echilibrului economic și finanțier, deoarece acumulările fiscale constituie cea mai importantă sursă de finanțare a necesităților statului. Deci, un sistem fiscal bine pus la punct ar trebui să fie însotit și de un mecanism eficient, care, pus în derulare ar favoriza procesul de producție, dinamica și structura acestuia, și ar putea releva expres tipurile de impozite capabile să garanteze această creștere.

Sistemul fiscal este conceput pentru a corespunde cerințelor impuse de reforma economică și socială aflată în plină desfășurare. De aceea nu este posibil să copie un sistem fiscal specific unei anumite țări, deoarece condițiile sunt esențial

diferite. Țările dezvoltate au realizat sisteme fiscale performante ca și economiile lor, de altfel, în perioade îndelungate parcurgând evenimente pozitive și negative. Un exemplu în acest sens îl constituie Uniunea Europeană în cadrul căreia se militează intens, încă de la constituirea ei pentru unificarea sistemelor fiscale naționale.

Un sistem fiscal poate fi definit ca „totalitatea impozitelor instituite într-un stat ca rezultat a proiectării, legiferării, așezării și perceperei acestora și care sunt administrative conform legislației fiscale, având ca scop realizare obiectivelor sistemului” (clasificarea sistemelor fiscale existente este prezentată în anexa 1). [1, p.22]

Din cele relatate anterior putem afirma că cea mai importantă categorie, în definirea sistemului fiscal și a prelevărilor fiscale, o constituie impozitul, furnizând aproximativ 80-90% din veniturile bugetare ale Republicii Moldova.

Pentru a face o analiză a particularităților de formare și de influențare a mecanismului de impozitare în sectorul agrar din Republica Moldova, e necesar, mai întâi de toate, de trecut în revistă pe scurt analiza impozitelor.

Impozitele se referă la categoriile fundamentale ale economiei de piață, cu un caracter istoric și cu numeroase implicații asupra sferei social-economice. Dificultatea de a înțelege natura impozitului se datorează faptului că acesta poate fi privit concomitent ca un fenomen multidimensional, pentru că, nu este abordat numai dintr-un anumit punct de vedere, ci presupune o multitudine de abordări: economice, financiare și sociale etc. În legătură cu aceasta despre impozit putem vorbi ca despre o parte indispensabilă a civilizației umane. De unde a apărut și maxima “Nimic nu e sigur în această lume, în afară de moarte și impozite” - așa a susținut Benjamin Franklin (1706-1790), unul dintre autorii Declarației de Independență a Statelor Unite.

Impozitele, au apărut odată cu scindarea societății în clase sociale și cu apariția statului, ca ”contribuțiile cetățenilor, necesare pentru întreținerea... autorităților publice...” [4, p.171]

Evoluția istorică a impozitelor cît și diversitatea lor de la un stat la altul pentru prima dată a fost cercetată de către Adam Smith și David Ricardo. Potrivit lui Adam Smith, fondatorul teoriei științifice a sistemului de impozitare „Impozitul reprezintă o contribuție datorată de supușii fiecărui stat, în raport cu posibilitățile lor, adică în raport cu venitul fiecărui, pentru sprijinirea statului” [2, p.394].

Smith consideră că există trei surse de formare a bogăției: arenda, profitul și salariul [2, p.393], de aici apare și ideea diferitelor forme de impozitare în dependență de varietatea surselor de venit. El a recunoscut că impozitul este necesar pentru existența și acoperirea necesităților statului.

David Ricardo (1772-1823) se enumera printre continuatorii cei mai de seamă ai ideilor "Avuției națiunilor" a lui Adam Smith. El a abordat impozitele “ca

acea parte din produsul pământului și al muncii dintr-o țară, care este pusă la dispoziția guvernului și sunt plătite permanent din capital sau din venitul realizat de către țara respectivă”. [5, p.104-121]

Din definiția dată reiese că obligația încasării impozitelor apare la nivel de capital, ceea ce va reduce considerabil și desigur va scădea și posibilitățile de creștere a avuției naționale. Prin urmare, acțiunea firească a agenților economici este să achite impozitele din venit chiar și în condițiile în care statul impozitează capitalul.

Jean-Baptiste Say continuator și sistematizator al doctrinei smithiene, adept și promotor al ideilor liberalismului clasic în lucrarea sa “Tratat de economie politică”(1803), a abordat o poziție, care mai apoi a devenit o axiomă, referitor la impozit – “impozitul este adiționat din două surse: din venituri și din capital”. Deci Jean-Baptiste Say identifică în impozit,, acea parte din produsele unei națiuni care trece din mâna particularilor în mâinile statului pentru subvenționarea consumului public”. [7, p.316-317]

Indiferent de semnificația cuvântului impozit – fie ca o parte a proprietății particularilor percepută pentru autoritatea publică, fie ca o valoare care nu se mai restituie societății după ce a fost prelevată - Jean-Baptiste Say caută condițiile pe care trebuie să le realizeze cele mai bune impozite, sau cum spune autorul „cele mai puțin rele impozite” pentru a stimula oferta.

Deci putem concluziona că cele mai bune impozite în concepția lui Say sunt: [8, p.319]

1. Cele mai moderate în privința cotei-partie;
2. care antrenează cele mai mici sarcini care apăsă asupra contribuabilului;
3. a căror povară se distribuie echitabil;
4. care dăunează cel mai puțin reproducției.

Gaston Jèze unul dintre principalii promotori ai științei financiare a formulat în prima jumătate a secolului XX o definiție care ulterior a devenit pentru o perioadă îndelungată celebră „impozitul este o prelevare pecuniară obligatorie, pretinsă de la fiecare cetățean pe cale de autoritate, cu titlu definitiv și fără contraprestație, în vederea acoperirii cheltuielilor publice” [9, p.260, p.550].

Gaston Jèze unul dintre principalii promotori ai științei financiare a formulat în prima jumătate a secolului XX o definiție care ulterior a devenit pentru o perioadă îndelungată celebră „impozitul este o prelevare pecuniară obligatorie, pretinsă de la fiecare cetățean pe cale de autoritate, cu titlu definitiv și fără contraprestație, în vederea acoperirii cheltuielilor publice” [9, p.260, p.550].

O sistematizare a celor mai semnificative definiții ale impozitului se regăsește în lucrarea lui René Stourm „Sisteme generale de impozitare” - un impecabil istoric francez, care afirmă că: „impozitul reprezintă o contribuție percepută fiecărui contribuabil pentru partea sa în cheltuielile Guvernului”.[10, p.430] O definiție mai amplă a impozitului este prezentată de savantul Paul Leroy-

Beaulieu, în opera sa, „Traite de la science des finances”, unde impozitul este parafrat ca o sursă de finanțare a cheltuielilor publice. [11, pag.28]

Viziuni clasice asupra sistemului de impozitare practic neschimbate sunt reflectate în lucrările oamenilor de știință români, de exemplu Iulian Văcărel consideră că “Impozitul este o prestație pecuniară, pretinsă de autoritatea publică de la persoane fizice și juridice, după capacitatele lor contributive și fără contraprestație imediată, în principal pentru acoperirea cheltuielilor publice, și, în mod accesoriu, în scopuri intervenționiste ale puterii publice”.[4, p 368] Ioan Talpoș – economist de recunoaștere internațională a abordat noțiunea de impozit ca “o formă de prelevare silită la dispoziția statului, fără contraprestație directă și cu titlu nerestituibil, a unei părți din veniturile sau avereia persoanelor fizice sau/și juridice, în vederea acoperirii unor necesități publice”.[6, p.137]

Astfel, impozitele se manifestă ca niște instrumente de stimulare sau de frânare a activității agentilor economici, a consumului anumitor mărfuri sau servicii. Totodată impozitele pot impulsiona sau stagna relațiile comerciale cu diverse țări. [12, p.131-136]

Cu privire la studiul conceptului de impozit în Republica Moldova, trebuie să remarcăm că opinii privind această problemă în literatura de specialitate nu s-au abordat, de aceea vom prezenta concepția prevăzută de cadrul normativ al Republicii Moldova, care definește impozitul ca fiind „o plată obligatorie cu titlu gratuit, care nu ține de efectuarea unor acțiuni determinate și concrete de către organul împoternicit sau de către persoana cu funcții de răspundere a acestuia pentru sau în raport cu contribuabilul care a achitat această plată”.

Datorită diversității sale, impozitele sunt studiate din perspective diferite și anume prin aceasta putem explica și diversitatea abordărilor conceptuale ale acestei noțiuni. În rezultatul studiului diferitor vizuini teoretice, considerăm că impozitul este privit ca o categorie economică și financiară, care exprimă totalitatea relațiilor dintre stat și membrii societății în legătură cu sustragerea nonechivalentă și încasarea de către stat a unei părți din veniturile pe care le obțin contribuabilii, în vederea constituirii resurselor financiare necesare pentru subvenționarea consumului public.

Impozitarea în sectorul agricol se află într-o continuă reformare, însă aceasta nu garantează perfectiunea acestui proces. Instabilitatea, complexitatea și ambiguitatea legislației fiscale, insuficiența utilizării mecanismelor de impozitare în scopuri de stimulare a investițiilor, a activității de întreprinzător și de lărgire a procesului de producție, nu permite sistemului fiscal să utilizeze eficient funcțiile sale în activitatea întreprinderilor agricole.

Cu toate acestea impozitarea în agricultură, de altfel, ca și în toate celelalte ramuri ale economiei naționale, are menirea de a aduce aportul la majorarea

venitului statului, dar concomitent, trebuie să nu negligeze următoarele principii esențiale ale impozitării:

- ↗ creșterea eficienței gospodăriilor agricole private;
- ↗ posibilitatea întreprinzătorilor agricoli de a câștiga resurse suficiente pentru efectuarea investițiilor;
- ↗ minimizarea distorsiunii preturilor.

Sistemul de impozitare a producătorilor agricoli are o serie de caracteristici, specifice numai pentru acest sector. Acest lucru se datorează rolului esențial al agriculturii, și anume în furnizarea de produse agro-alimentare pentru consumul intern al populației sau mai simplu spus acela de a asigura alimentația populației, necesar pentru susținerea modului de viață a oamenilor din zona rurală. Luând în considerație aceste caracteristici, în sectorul agrar legislația fiscală prevede următoarele prevederi – întreprinderile agricole, ca subiecți ai activității antreprenoriale, devin participanți ai relațiilor reglementate prin Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi (Legea nr. 945/1992, care presupune „onorarea obligațiilor la buget”, ceea ce înseamnă plata în termen a impozitelor și taxelor) pe de o parte – ca plătitori de impozite, și pe de altă parte – în calitate de agenți fiscali.

Problema și esența economică a impozitelor generează apariția unor numeroase discuții și controverse din diverse puncte de vedere, de aceea pentru început trebuie clarificat rolul părților implicate în procesul impozitării: din poziția statului impozitele se prezintă ca niște venituri bugetare de la toate nivelele, pe când din poziția subiecților impozabili – ca sustragerea forțată a unei părți din veniturile propriideci. În opinia formulată de profesorul Gheorghe Filip, sintagma „fiscalitatea întreprinderii” apare echivocă, având în vedere că, deși întreprinderea și alcătuiește politica sa în mod independent, aceasta trebuie să respecte cadrul juridic existent impus prin deciziile autorităților publice. În acest context, măsurile de politică fiscală trebuie să se materializeze la nivel macroeconomic în realizarea unui sistem fiscal rezistent și cu randament care să asigure veniturile aprobate pentru bugetul de stat în condițiile folosirii impozitelor și ca pârghii ale politiciei fiscale, iar la nivel microeconomic să asigure o presiune fiscală suportabilă pentru contribuabili, care să nu descurajeze munca, economisirea și investițiile.[13] (vezi figura 1).

Analizând figura dată putem afirma că în condițiile actuale contribuabilitii sunt obligați să și adapteze activitatea la un sistem fiscal modern. Suntem de acord cu afirmațiile oamenilor de știință, care pun accentul pe două direcții principale de adaptare a activității întreprinderilor agricole la sistemul de impozitare.

Prima direcție – reducerea sumelor impozitelor achitate. Cu părere de rău, trebuie să recunoaștem că mai mult de 90% din contribuabili în formarea relațiilor fiscale se concentrează în general pe reducerea plășilor fiscale. În schimb trebuie să recunoaștem, că impozitarea indirectă în întreprinderile agricole a exclus acele

situării, în care minimizarea impozitelor duce la creșterea performanțelor financiare.

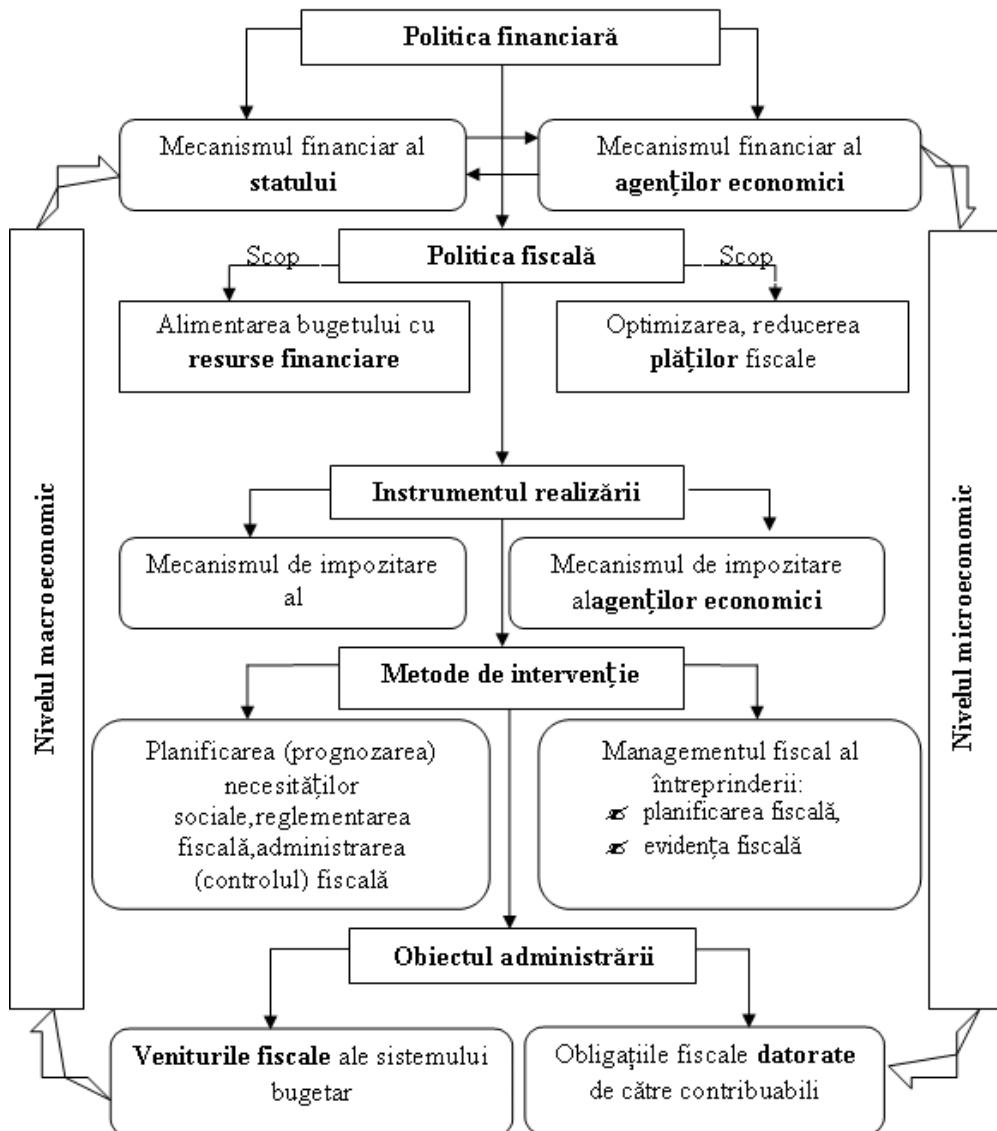


Figura 1: Mecanismul de impozitare la nivel macro- și microeconomic (elaborat

A doua direcție—amânarea obligațiilor fiscale. În aceste condiții suma impozitelor, destinate plășilor la buget, nu se micșorează, dar este amânată pentru o perioadă ulterioară. Avantajul acestei direcții pentru agenții economici constă în amânarea plășii anticipate a impozitului.[14, p.112]

Noi vom demonstra *a treia direcție* adaptare a activitășii întreprinderilor agricole la sistemul actual de impozitare și anume **majorarea sumei impozitelor**. În acest caz majorarea impozitelor în adevăratul sens al cuvântului se realizează cu o creștere simultană a volumului vânzărilor și a performanșelor financiare. (vezi figura 2)

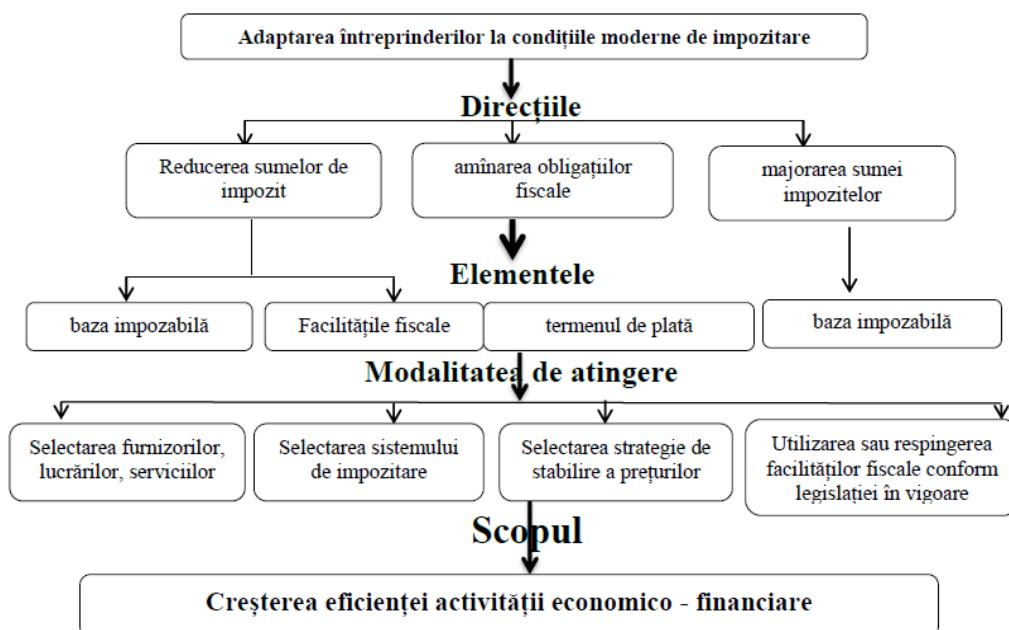


Figura 2: Mecanismul creșterii eficienței și adaptării întreprinderilor agricole la condițile moderne de impozitare

La realizarea acestei direcții esențiale, un rol decisiv îl au chiar și factorii nefiscali. De exemplu, există diverse tipuri de activităști, care sunt scutite de plata impozitelor. În acest caz, agentul economicluând decizia cu privire la realizarea activitășii de întreprinzător, nu ia în considerașie atât facilitășile fiscale acordate de stat, cât influenșa factorilor de altă natură cum ar fi: cererea de produse, experienșa, disponibilitatea unitășilor de producșie etc. Pentru argumentarea celor menŃionate mai sus la întreprindere trebuie să se elaboreze o strategie, care are în vedere, în mod explicit și implicit, realizarea scopurilor precizate, specificate sub formă de misiune și obiective propuse. Cu toate acestea trebuie să remarcăm faptul că

activitățile de natură fiscală trebuie să corespundă „regulii de aur a economiei”: creșterea veniturilor din vânzări într-un ritm superior creșterii costului reprezintă principala condiție de asigurare a eficienței activității de producție.

La etapa actuală politica fiscală are doar modificări de natură tehnică. În acest domeniu există doar acte referitoare la fiscalitate, dar lipsește un document de politici. Lipsa unei politici fiscale este accentuată de lipsa obiectivelor, metodelor și a viziunilor în acest domeniu. „Politica fiscală nu trebuie să fie elaborată doar de către ministere, ci împreună cu mediul de afaceri. Sectorul antreprenorial trebuie să fie activ și să propună instituțiilor statului sugestiile sale cu privire la obiectivele politicii și modul de realizare ale acestora.

În loc de concluzie, se poate afirma că Republica Moldova se confruntă cu mari incertitudini, dar poate valoriza cu inteligență multiple oportunități permitând creșterea afacerilor și dezvoltarea întregii economii. „Odată ce ai creștere economică, consolidarea fiscală este mai ușoară...”, observă recent doamna Cristine Lagarde, directorul general al FMI. În această ordine de idei, se poate de generalizat: cu cât mai repede vor fi clarificate și agreate aspectele care „țintesc” modernizarea sistemului de impozite și taxe, cu atât vor crește posibilitățile ca instrumentele fiscale să ajungă un factor de primă importanță în procesul menit să determine o creștere economică sănătoasă. Prin urmare, pe fondul unei crize care a început prin a fi severă, însă ulterior cu simptome de a trece în cronică, avem nevoie de o modernizare autentică și în nici un caz de rectificări.

BIBLIOGRAFIE:

1. Corduneanu Carmen, Sistemul fiscal în știința finanțelor, Editura Codecs, București, 1998
2. Smith. Adam, Avuția națiunilor: clasicii economiei: ediție selectată pentru cititorul contemporan / Adam Smith; introd.: Tom Butler-Bowdon; trad.: Monica Mitarcă-București :Publica, 2011
3. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Издание 2. Том 21,
4. Văcărel, I., Finanțe publice, Ediția a IV-a, Editura Didactică și Pedagogică, R.A., București, 2003
5. Ricardo D., On theprinciples of Political economyandTaxation 1817, BatocheBooksKitchener, 2001
6. Talpoș I., “Finanțele României”, vol. I., Editura Sedona, Timișoara, 1997
7. Jean-Baptiste Say, Traité d'économie politique, ou simple exposition de la manière dont se forment les richesses, Institut Coppet, Paris, decembre 2011
8. Jean-Baptiste Say, Traité d'économie politique, ou simple exposition de la manière dont se forment les richesses, Institut Coppet, Paris, decembre 2011
9. Gaston Jèze, Max Boucard, Cours élémentaire de science des finances et de législation financière française, 1904

10. René Stourm, Systèmes généraux d'impôts, Paris: Librairie Guillaumin, 1905
11. Paul Leroy-Beaulieu, Traité de la science des finances. Tome premier. Des revenus publics, Paris, 1883
12. Hoanță, N., Instituția impozitului, Impozite și taxe, nr. 10-11, 1996
13. Filip, Gheorghe, Dimensiunea financiară a întreprinderii și fiscalitatea, în volumul Dimensiunea financiară a întreprinderii, Editura Eco Art Iași, 1995
14. Злобина, Л. А.
Практика оптимизации налоговой нагрузки экономического субъекта / Л. А. Злобина, М. М. Стажкова. – М. : Академический проект, 2003.

ASPECTE PRIVIT DEZVOLTAREA RELAȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE

BUGA OLEG,
dr. hab., prof. univ.,
Universitatea de Stat „Alecu Russo” din Bălți

ÎRLEA SVETLANA,
dr., conf. univ.,
Universitatea de Stat „B.P. Hasdeu” din Cahul

Abstract: *International Economic Relations is a field of economics that deals with international economic systems research, trade relations between states and international and regional organizations. Currently no national state can not exist individually without cooperation agreements with other states, so this specialty Following your chance to become a major player in contributing to the development of relations between countries in general and economic relations in particular.*

Key words: *international economic relations, development steps of IER, trade, trade development, goods flows, commercial way.*

Prima etapă de dezvoltare a Relațiilor Economice Internaționale (REI) este strâns legată de perioada antică, denumită și etapa civilizațiilor fluviale. Sub aspect spațial geografic etapa în cauză încadrează teritoriile imense, care cad sub incidența activității celor mai importante râurilor:

- Nil (Egiptul);
- Tigru și Eufrat (Mesopotamia);
- Ind, Gange (India);
- Huanhe și Iantzi (China).

În cadrul acestei etape asistăm la o dezvoltare a relațiilor economice internaționale dintre diferitele spații geografice care includeau anumite state sau imperii. Schimbul de mărfuri, produse se înfăptuia cu preponderență prin intermediul mijloacelor de transport fluviale, preluate mai apoi de către cele terestre și transportate spre consumatori, sau producători.

Etapa civilizației fluviale Egiptene, este strâns legată de extinderea spațial-geografică a primului stat antic, în care rolul primordial al fluviului Nil este scos în evidență atât în contextul menținerii vieții și existenții statului de la fazele incipiente până la cele premergătoare, în care se pot evidenția schimbul de mărfuri, produse, atât pe plan intern cât și extern. Sub acest aspect perioada de înflorire a statului s-a datorat relațiilor economice externe cu statele vecine sau îndepărtate.

Astfel Egiptul importa lemnul negru (ebenul) din Liban, care se utiliza pentru confectionarea mobilei. Din Etiopia se importa fildeșul, piei de lei și panteră, tămâie, untdelemn. Un produs semiprețios cum era lazulitul, se importa din locuri mai îndepărtate (din teritoriile Afganistanului de astăzi) folosit la construcția palatelor și amenajarea interierelor regale etc.

Lemnul de bună calitate se aducea din Fenicia. Scriurile vechi Egiptene amintesc de faptul, că încă pe timpul primului rege al dinastiei a IV-a, pe Nil sosiră patruzeci de vase cu lemn de cedru, ce se utiliza la construirea vaselor lungi de peste 50 m. destinate navegației pe marea Roșie, numite corabii de Byblos. Se cunosc cazuri când pentru construcția vaselor de transportat încărcături, lemnul în special salcâmul, era pus la dispoziție de către triburile din partea de nord a Etiopiei.

Egiptul era considerat drept un stat consumator, care mai mult importa decât exporta dat fiind existența unei cereri mari la consumul de anumite bunuri. De regulă, mărfurile și produsele erau obținute ca tribut din partea țărilor învinse (arama și aurul din Siria și Palestina, lemnul pentru construcția navelor de război și comerciale din Fenicia, fildeșul din Etiopia, Mesopotamia și Cipru).

Călătoriile legate de importul anumitor produse și mărfuri constituia acțiuni dirigate de stat. Asemenea acțiuni erau cunoscute nu numai în spațiul geografic Etiopian, dar și în cele situate în Asia anteroară. Transportarea obiectelor de valoare se înfăptuia prin intermediul persoanelor cârmuitoare și a “vestierilor Zeului” (împăterniciți ai Faraonului). Obținerea diferitor produse sau mărfuri prețioase din cadrul unor spații se înfăptuia, de regulă, “gratis” sub amenințarea armatei. Marea majoritate a produselor și mărfurilor ajungeau în Egipt în calitate de “biruri”.

Relațiile economice sub aspect comercial cu țările din bazinul Mării Roșii au fost impulsionate și stimulante prin construcția unui canal navigabil care lega Marea Roșie și Nilul, ce ocupa un segment din Nord – Estul Egiptului.

Așezarea geografică a câmpiei Mesopotamiene demonstrează prioritățile ținutului prin clima caldă și uscată. La nord și la răsărit este înconjurată de sistemul orografic al Armeniei și Iranului, la vest se mărginește cu stepele Siriei și cu pustiurile Arabiei, iar la sud – cu golful Persic, în care se scurgeau, separat fluvii Tigru și Eufrat.

Civilizația Mesopotamiană, situată pe câmpia dintre Tigru și Eufrat, este strâns legată de formarea primelor state, care apar la începutul mil. III î.e.n., cu preponderență orașe-state. Populația acestora, în parte, atingea numărul de până la 50 mii locuitori. Între aceste orașe-state se aflau întinderi mari de terenuri nevalorificate sub aspect agricol. De rând cu multitudinile de războaie și conflicte militare în vederea acaparării de noi teritorii și spațiilor strategice, între aceste orașe-state, existau anumite relații economice comerciale, de schimburii de mărfuri și produse agricole în baza existenței banilor de argint sau de aur .

Dat fiind lipsa zăcămintelor de minereuri, în special a aurului, argintului, aramei, plumbului, de asemenea a pietrei și lemnului, în acest spațiu, cererea exorbitantă era satisfăcută pe baza unei activități comerciale, destul de intense pentru acea perioadă, în schimbul celor mai importante produse și mărfuri, ca lâna, țesături, grîne, curmale, pești etc. Rețeaua de transport comercială cea mai importantă o constituia fluviile în cauză, prin intermediul cărora fluxurile de mărfuri și bunuri erau transportate în ambele sensuri spre golf și dinspre golf. Relațiile economice de schimburi de mărfuri și produse între diferite teritorii, se înfăptuiau de regulă cu ajutorul expedițiilor, care purtau adesea un caracter pe jumătate comercial, pe jumătate de jaf.

În perioada antică, în cadrul Mesopotamiei, exista o mulțime de state, unul dintre acestea a fost Asiria, care era așezat în partea de mijloc a văii Tigrului, ce reprezintă astăzi spațiul de nord-est al Irakului. În partea de sud-est Asiria se învecina cu văile râurilor Adem și Diala, care serveau drept punct de încrucișare spre căile comerciale cu direcția spre podișul Iranului.

Cea mai importantă cale comercială pentru Mesopotamia (ce legă orașele-state ale Elamului și Akkadului de Siria, Palestina și Egipt) trecea prin spațiul Asiriei în direcția superioară a fluviului Tigru, prin Mesopotamia de nord cuprinzând Cotul Mare al Eufratului ce separa Siria de restul teritoriilor.

Prin valea Eufratului exista o cale comercială care ducea din Babilon în Siria la o distanță de 200 km. de hotarele Asiriei. Căile comerciale ce treceau direct prin stepa Siriei erau situate într-o zonă de risc comercială ce cădea sub incidența atacurilor jefuitoare a triburilor de stepă și a lipsei resurselor de apă necesare caravanelor comerciale ce se deplasau încet, dat fiind și lipsa cămilelor ca mijloc de transport animalier (care apar mai târziu).

Din spațiul geografic al Asiei Mici și cel al Armeniei, prin intermediul văii Tigrului exista o cale comercială ce unea așezările Asiriei cu cele răsăritene cu direcția dinspre Babilon spre Siria.

Astfel căile comerciale ce pătrundeau direct sau se aflau în vecinătatea Asiriei, erau dominate de anumite fluxuri de mărfuri ca de exemplu: cupru, argint, plumb, lemn, care pătrundeau din partea de nord a Siriei, din Armenia și Asia Mică prin valea Tigrului spre Babilon. Aurul pătrundea în zona respectivă din cadrul spațiului Egiptean, Transcaucazian, Indian și al Asiei Centrale.

În sens invers, din zona Mesopotamiei inclusiv din Asiria pe aceleași căi comerciale erau transportate produse agricole, mărfuri prețioase prelucrate la un nivel calitativ destul de înalt, de asemenea produse piscicole, curmale, untdelemn, fildeș etc.

Piatra, lemnul și metalul ajungeau în Mesopotamia prin intermediul agenților comerciali (numiți tamkari) capabili să organizeze dea lungul căilor comerciale rețele întregi de factorii și colonii în vederea realizării și achiziționării produselor și mărfurilor mai cu seamă cele sosite din Sumer și Akad. Un centru destul de important și vestit situat pe malul drept al Tigrului era considerat Așsurul (Qual'at

Şergat-ul de astăzi), de la care mai târziu a provenit şi denumirea ţării evocată în limba greacă, Asiria.

De menționat că mileniul II și I î.e.n. se caracterizează printr-o revoluție importantă în domeniul tehnicii comerțului în special în domeniul utilizării transportului animalier, care este strâns legat de îmblânzirea și creșterea cailor (Asia Mică, podișul Armeniei, sudul Azerbaidjanului de astăzi), ce a stimulat și accelerat transporturile de mărfuri și bunuri comerciale la nivel continental.

O zonă comercială aparte, de importanță strategică, pentru perioada antică respectivă revenea și orașelor-state feniciene, asupra căror o influență destul de mare a avut statele sclavagiste din cadrul Mesopotamiei și văii Nilului, ce au stimulat și aprofundat dezvoltarea comerțului în general și a relațiilor economice și politice în particular.

Fenia spațial geografic era situată de-a lungul părții de nord a țărmului răsăritean a Mării Mediterane, care se mărginea la Est cu munții Libanului, a cărui sistem orografic atinge și țărmurile.

Cele mai importante orașe-state feniciene, sub aspectul dezvoltării potențialului economic și comercial era reprezentate de Byblos, Tir, Sidon. Îndeletnicirile activității economice erau destul de asemănătoare, legate cu preponderență de construcția corabiilor comerciale și de război, pescuit la fel și dezvoltarea pomiculturii, cultivarea măslinului, curmalului, viței de vie etc.

Supremația Egiptului, față de orașele state feniciene obliga punerea la dispoziție a mijloacelor de transport maritime comerciale și de război, însoțite de către vâslașii sclavi (fenicienii primii au folosit această formă ieftină de exploatare).

Existența numeroaselor șantiere de construcții navale, în cadrul Feniciei demonstrează importanța acestei ramuri de specializare și gradul înalt de pregătire a meseriașilor în acest domeniu, fiind considerați cei mai îscusiți constructori de vase maritime.

Primul produs alimentar de negoț al fenicienilor a fost peștele uscat – produsul de bază a populației sărace. O importanță mare a avut, de asemenea, comercializarea vinului de calitate (Fenia fiind considerată zona de origine) și a untdelemnului de măslini. De asemenea, ei erau considerați drept cei mai buni meseriași în producerea mărfurilor și a obiectelor de aur, argint și sticlă suflată.

Fenicienii exportau în Egipt țesături de lînă vopsite cu purpură, obținută din anumite moluște marine. Orașele-state ale Feniciei serveau drept zone de tranzitare a mărfurilor din cadrul Asiei Mici, Cipru, Creta și din alte zone vestice ale basinului Mediteranean.

Una din cele mai importante colonii feniciene, situată în partea nordică a continentului african a fost Cartagena,(a.800 î.e.n.) descrisă și de filosoful grec Aristotel (sec. IV î.e.n.).

Produsele agricole în ale comerțului jucau un rol secundar, în schimb lemnul din munții Libanului și esențele obținute, constituie o bogăție însemnată a

exportului. Comerțul maritim fenician s-a dezvoltat destul de intens mai ales după căderea și destrămarea statului Egiptean a cărui comerț a trecut în sfera de influență a statelor feniciene. Cele mai importante produse și mărfuri comercializate – grîne și animale aduse din cadrul altor state, comerțul de caravane (mai ales odată cu domesticirea cămălei). Pe la sfârșitul secolului VII orașele state feniciene cad iarăși sub dependența Egiptului, Babilonului și mai târziu a statului Persian.

Cele mai importante colonii feniciene erau amplasate în cadrul spațiilor geografice bogate la acel timp în diferite resurse minerale. Astfel în antichitate se dobândeau minereul de cupru de pe insulele Cipru și Sardinia, peninsula Iberică (Spania), minereul de fer, aurul și argintul din Asia Mică, ins. Elba, cositorul din teritoriul Britanic, marmura din teritoriul Greciei și Italiei. Odată cu creșterea cererii de cupru, cositor și fer sa întețăt comerțul dintre țările Asiei anteroare cu statele din cadrul zonei de est și vest a Marii Mediterane, unde fenicienii jucau rolul de intermediari comerciali исcusiti, având la bază o rețea colonială destul de avansată. Principalul obiectiv al coloniilor a fost de a obține profituri cât mai mari în baza organizării schimbului comercial dintre diferite zone și țari situate cu preponderență în bazinul Mediteranean. Unele colonii, însă sau transformat pe parcursul timpului în state sclavagiste independente față de metropole.

Una din colonia cea mai importantă a Finiciei a fost Cartagena (în feniciană Cart-Hadaṣt “orașul nou”), care coincide spațial geografic cu or. Tunis de astăzi și reprezinta drept centru important în ale comerțului de tranzit. Concurțul cel mai important pentru statele feniciene inclusiv și pentru Cartagena în perioada secolului VIII-VI î.e.n. a fost Grecia, care a declanșat numeroase războaie comerciale ce aveau scopul dominării politice economice și militare.

Navigatorii fenicieni sunt considerați unii dintre primii navigatori ai bazinului Mediteranean, care străbat strâmtoarea Gibraltar (numită de ei Coloana lui Melkart), ajungând în spațiul Angliei, de unde au adus cositor. Expedițiile Cartagenilor au continuat de-a lungul țărmurilor de vest ale continentului African, descrise de către cărturarii antici ai Greciei.

Între statele sclavagiste din spațiul Orientului Apropiat existau anumite relații "diplomactice" internaționale prin încheierea anumitor "acorduri" cu triburile izolate, uniunile tribale și statele regale în scopul salvării structurilor statale ierarhice existente, care aveau drept scop exploatarea și dominarea politică, economică, socială și culturală. Activitatea statelor pe plan extern urmărea bunele relații cu unele țări și înrăutățirea cu altele prin intermediul anumitor comploturi, expediții militare sau jafuri comerciale. Suveranii statelor mențineau anumite corespondențe însوțite, de regulă, de anumite daruri ce purtau adesea un caracter tributar.

Menținerea bunelor relații se datoră și intereselor economice urmărite, spre exemplu, în vederea acceptării creării și protejării unor colonii comerciale în baza anumitor formule juridice folosite în corespondențe reciproce. Așa, de exemplu, unele state semnau anumite tratate în care se scoteau în evidență relațiile

contractuale obligatorii (ajutor militar, economic,) procedurile legate de împărțirea bunurilor după un război (de exemplu, un stat obținea teritoriul, iar altul – bogățiile acaparate sau sclavii și prizonierii).

Civilizația Indiană, însăși denumirea provine de la cel mai mare fluviu Ind, sub a cărui incidență cade spațiul nord-vestic al Pakistanului și Indiei de astăzi. Poziția geografică și relieful sistemului orografic Himalayan servea drept obstacol de ne trecut și scut de apărare dinspre nord și nord vest. Acest fenomen scoate în evidență izolaționismul economic și comercial, față de alte teritorii, unde locuiau triburile nomade din cadrul Asiei centrale și a peninsulei Asiei de Sud-Est.

De asemenea partea de sud peninsulară este izolată de partea de nord continentală prin prezența lanțurilor orografice (în special a celui mai mare Vindhia), care în antichitate erau dominate de o vegetație bogată de nepătruns.

Partea de nord a Indiei continentale este despărțită de pustiul Thar într-o regiune de Est și de Vest, care comunica prin intermediul a unor căi comerciale situate la poalele munților Himalaia.

Estul Indiei de nord cade sub incidența fluviului Gangele în care se varsă numeroși afluenți bogați în apă. În acest spațiu umed populația cultivă pentru a comercializa orezul, iuta, trestia de zahăr, grâul, orzul, susanul, pepenele galben curmalul.

Condițiile fizico-geografice au impus dezvoltarea comerțului în perioada antică în spațiul civilizației fluviale indiene, doar cu preponderență între statele sclavagiste existente pe acest teritoriu, care timp îndelungat au fost izolate sub aspect comercial. Excepție a constituit doar partea de nord vest a Indiei, care prin prezența fluviului Ind, de asemenea a căilor comerciale maritime, întreținea legături comerciale nu numai cu teritoriile statelor adiacente, dar și cu cele îndepărțate situate spațial geografic în Mesopotamia, Asia anteroară, atât prin intermediul căilor comerciale continentale cât și maritim.

Civilizația fluvială Chineză se dezvoltă în strânsă legătură cu cele mai importante fluviuri Huang-He (având lungimea de peste 4000 km.) și Iang-Tze-Kiang (cu lungimea de peste 5000 km.).

Odată cu adâncirea diviziunii muncii între agricultori și meșteșugari, în China antică creștea excedentul de produse agricole și de mărfuri și unelte meșteșugărești, care în ultima instanță impunea comercializarea lor pe plan intern și extern cu alte regate au triburi nomade. Astfel locuitorii regatului In întrețineau legături economice chiar și cu triburi situate spațial geografic la distanțe mari cum ar fi triburile Sibierești din apropierea râurilor Abakan și Enisei, unde s-au descoperit vase de ceramică pentru păstrarea produselor agricole de asemenea unelte străvechi metalice etc., care demonstrau originea chineză.

Se cunoaște faptul, că în această perioadă din zonele cursului superior al fluviului Iang-Tze și din spațiile geografice de sud se aducea în cadrul regatului In cantități mari de cupru și cositor pentru producerea bronzului.

Triburile nomade și seminomade făceau schimb cu populația regatului în cu produse agricole și meșteșugărești. Mijlocul de plată pentru acest regat în ale comerțului servea drept scoicile prețioase, numite cauri. Odată cu micșorarea numărului acestora, să trecut la utilizarea oaselor prelucrate special ca mijloc de plată atât la nivel intern cât și la nivel extern.

Un obiect aparte comercial destul de important pentru spațiul civilizației fluviale Chineze îl constituia sclavajul răspândit sub diferite forme (piraterie, capturări de război) întreținut și supus proceselor de vindere și cumpărare cu valori cu mult mai joase decât a celor agricole sau animaliere. Sclavii erau utilizați la creșterea animalelor, prelucrarea pământului, hăitași la vânătoare etc., fiind marcați cu fier roșu.

În secolul VII-VI î.e.n. statul chinez Djou menținea legături comerciale cu regatele și triburile vecine când a crescut utilizarea pe scară largă a ferului pentru producerea mărfurilor și uneltelelor de fer mai perfecționate și mai variate. În această perioadă s-au intensificat schimburile comerciale atât la nivelul intern al regatelor existente cât și la nivel extern între regate prin intermediul utilizării deja a monedelor de metal. Cel mai de preț obiect de negociere și comercializare între regate servea pământul (baza prosperității statelor sclavagiste) din care cauză adesea se declanșau războaie de cucerire.

În secolul VII –V î.e.n. civilizația fluvială chineză sub aspect comercial era dominată de cinci regate mari, care dețineau controlul asupra celorlalte regate mici. În cadrul acestor regate ca de exemplu Ci, Ciu, Cin, Dying, Sung, statul deținea monopolul asupra produselor de sare și fier de asemenea se luau anumite măsuri de lichidare a unor taxe și impozite în vederea încurajării comerțului atât la nivel intern cât și la nivel extern.

Un spațiu aparte comercial pentru perioada antică a constituit peninsula Arabă, statele căreia au servit drept timp îndelungat ca intermediari comerciali dintre Europa și Asia (India, China etc.). Acest teritoriu era împărțit în ținutul pietros (nord vestul de astăzi), ținutul pustiu care înglobează cea mai mare parte a peninsulei și ținutul fericit ce încadrează regiunile din sud-vestul peninsulei. Cei mai buni comercianți erau considerați beduinii, care se considerau un popor de stepă cu specializările tradiționale în ale creșterii animalelor pentru lână, carne și lapte. Se consideră că locuitorii acestei peninsule au domesticit printre primii cămila, utilizată mai târziu în calitate de mijloc de transport al mărfurilor, produselor prin zonele aride ale deșertelor și de către alte popoare asiaticice.

Perioada de înflorire a statelor din Arabia de sud se consideră mijlocul mileniului I î.e.n., când îmbogățirea și obținerea profiturilor fabuloase se datoră în special comerțului de tranzit efectuat la nivel internațional, care era în strânsă legătură cu trecerea mirodenilor, condimentelor, pietrelor nestemate care pătrundeau din India și Somalia cu direcția spre Asia anteroară și alte state ale bazinului mediteranean. Legăturile comerciale cu populația sedentară din Asia anteroară se înfăptuiau la nivelul comerțului cu caravane, vite cornute mari și mici etc.

Un loc aparte în comerțul internațional revenea Greciei Antice a cărei orașe-state s-au dezvoltat destul de intens în sec. VIII – VI î.e.n. Orașul-stat (polis) reprezenta o comunitate cetățenească în care toți cetățenii se bucurau de libertate personală și politică. Suprafața depășea în mediu 1 500 km².

Comerțul dintre aceste state, în particular, și statele bazinului mediteranean, în general, a stimulat și accelerat apariția și dezvoltarea multitudinilor de colonii din cadrul țărmurilor mediterane și a Mării Negre. Aceste colonii exportau în metropole surplusul producției agricole, de asemenea, unelte de metal, țesături, vase ceramice etc. Majoritatea coloniilor erau situate spațial geografic cu preponderență pe țărmurile mărilor din zona Caucazului până în Gibraltar având o specializare argo-comercială sau meșteșugărească. Coloniile grecești întrețineau legături comerciale atât între ele cât și cu alte state: din zona Asiei anteroioare, Egiptul, extremitatea nordică și estică a Mării Negre etc.

A II etapă a dezvoltării REI cuprinde perioada medievală, în cadrul căreia asistăm la intensificarea REI odată cu formarea noilor state și națiuni Europene, după destrămarea Imperiului Roman. În această perioadă schimbul de mărfuri, produse are loc între Europa pe de o parte, Asia și Africa de nord, pe de altă parte. Ca rezultat spațiul economic european este sărăcit datorită plăților existente pentru produse și mărfuri importate din exterior în schimbul aurului și argintului.

Un loc aparte pentru dezvoltarea și intensificarea relațiilor comerciale între Europa, cu preponderență cea de sud, Asia de vest (Orientul apropiat) și Africa de nord, revine bazinului maritim Mediteranean și cel al Mării Negre, pe țărmurile căror s-au creat și dezvoltat state și imperii coloniale maritime medievale, cu un potențial economic slab dezvoltat. Declinul economic caracteristic Europei în acest timp era în strânsă dependență de perioada de inchiziție, care a servit drept substrat de bază în vederea stopării dezvoltării științelor, cunoașterii mediului autentic de rând cu relațiile de producție feudale, în care domina economia naturală. Exploatarea noilor factori de producție, în special forța de muncă și resursele naturale se înfăptuia predominant prin intermediul războaielor de cotropire care, în ultima instanță, își lăsau amprenta asupra relațiilor comerciale internaționale.

Mărfurile și produsele cele mai importante de ordin strategic în special cele agricole erau comercializate în spații restrânse pe distanțe relativ mici dat fiind imposibilitatea transportării produselor alterabile agro-alimentare la distanțe mari. Cele mai comercializate produse și mărfuri ce se puteau încadra în spații și distanțe imense erau cele textile. Un loc aparte revenea comerțului cu sare și nu în ultima instanță cu metalele nobile – aurul și argintul.

Forța de atracție a țărilor europene către Orientul Apropiat, India și China era stimulată de apariția unor lucrări descriptive ce scoteau în evidență imensele bogății ale acestor spații geografice (de ex., expedițiile lui Marco Polo). Tipărirea în limba latină a lucrării “Geografia” a lui Claudiu Ptolomeu (90 – 168 e. n.), în care se scoate în evidență forma sferică a pământului, la fel și apariția primei hărți

sferice a lui Toscanelli impulsionează o serie de țări vest-europene spre atingerea țărmurilor Indiei, evitând conflictul comercial și militar cu Imperiul Otoman.

Cele mai dezvoltate orașe-state comerciale la nivel maritim erau reprezentate de către Venetia, Genova, Florența a căror potențial economic era în strânsă legătură cu poziția geografică favorabilă unde se intersectau atât căile maritime cât și cele continentale. Între aceste centre exista o concurență acerbă care adesea se transforma în războaie comerciale.

O altă zonă comercială maritimă pentru țările europene servea bazinul Mării Baltice și cel al Mării Nordului unde în sec. XV domina Olanda (în componența căreia intra și teritoriul Belgiei) în ale comerțului cu mărfuri textile. Cele mai importante centre comerciale erau situate în orașele Briughe, Antwerpen, Ipri, unde se întâlneau negustorii atât din nordul cât și din sudul Europei care prin “conglomeratul” de națiuni creau caracterul cosmopolit comercial al acestor așezări urbane. La nivel continental un rol aparte în dezvoltarea comerțului îi revenea bazinului râului Sena care se racorda prin rețele comerciale fluviale cu bazinul râului Rhin.

Un alt centru comercial maritim din sec. XV era reprezentat prin intermediul Angliei care își dezvoltase destul de intens flota comercială prin lansarea “legilor navegației”, ce stipula următoarele: orice marfă trebuia transportată numai pe nave maritime engleze.

Spre deosebire de bazinul mediteranean care, sub aspectul relațiilor comerciale internaționale, era dominat din partea de est de un flux de mărfuri textile, vopsele, mătase, mirodenii și.a. din partea de est a bazinului Mării Baltice erau comercializate astfel de mărfuri ca blănuri, piei, produse cerealiere, pește, carne, ceară, lemn.

Relațiile economice internaționale dintre nordul și sudul Europei la nivel continental se înfăptuiau atât prin intermediul rețelelor de transport terestre cât și fluviale. Cele mai importante începeau din zona nordică a Italiei prin intermediul trecerilor montane (Sant-Bernar, Sant-Gotar, Brener), care făceau conexiuni comerciale cu sudul landurilor germane având ca centre Ausburgul și Nurenbergul cu poziția geografică favorabilă de comercializarea mărfurilor pe cale fluvială (Rhin) spre nordul și sudul Europei.

Etapa a III-a de dezvoltare și extindere a Relațiilor Economice Internaționale este în strânsă legătură cu Marile Descoperiri Geografice, care influențează și schimbă radical raportul de forță pe plan economic și comercial atât la nivel calitativ cât și cantitativ între diferite state europene în anumite perioade de timp.

Pe parcursul acestei etape asistăm la formarea unor imperii coloniale de tip european. În acest context Europa se îmbogățește și sub aspect economic-social, cultural, militar etc. Schimbul de mărfuri și produse are loc la nivel global dintre un continent sau mai multe. Spania, Portugalia domină relațiile economice internaționale până la sfârșitul sec. XVII, după care inițiativa trece în mâinile Angliei și Franței.

Către perioada mijlocului secolului XVI, (când pe arena internațională de rând cu statele menționate își fac apariția Anglia și Franța) asistăm la o modificare calitativ nouă a spațiului comercial internațional din zona mediteraneană și cea baltică (Europa de Nord) către zona Oceanului Atlantic și Indian. Orașele și centrele comerciale ce făceau parte din cadrul “Uniunii Hanseatice” de la Marea Nordului și Marea Baltică își transfera capitalurile sale mai spre vest în Antverpen și Londra stimulând astfel slabirea și destrămarea organizației comerciale respective.

Spre sfârșitul secolului XVIII relațiile economice internaționale se înfăptuiau cu preponderență între spațiile geografice comerciale situate în Asia de Sud, America de Nord și de Sud, Africa, care serveau drept teritorii cu potențial natural și economic în curs de valorificare de către statele Europene. Factorii de producție ieftini ce se găseau din abundență în aceste colonii au servit drept fundament la constituirea capitalului comercial european care domina sub toate aspectele pe plan internațional.

De menționat ca obiectul comercial de importanță internațională în această perioadă de timp constituia metalele nobile. Astfel, argintul și aurul pătrundea pe piețele europene cu preponderență din cadrul coloniilor spaniole – Mexic, Peru, Argentina, Brazilia și Bolivia. La începutul anului 1800 America Latină punea în circuitul european aur și argint mai mult, comparativ cu extragerea din Africa, India, Indonezia, China, luate împreună. Tot în această perioadă de timp în Europa pătrund mirodenii în cantități imense de pe insulele Moluce și a arhipelagului Malayan unde s-au impus ca monopolisti portughezii, mai apoi olandezii, iar spre sfârșitul sec. XVIII – englezii și francezii.

Europenii în cadrul coloniilor latino-americane au dezvoltat și extins sistemul agricol de plantație a trestiei de zahăr, tutunului, arborelui de cafea și de cacao etc. Produsul acestora a fost mai apoi transportat pe cale maritimă spre țările europene. Europa se îmbogățește cu noi specii de plante pomicole și legumicole dintre care cele mai răspândite sunt cartoful, roșiiile, fasolele, porumbul etc. Europenii stimulează răspândirea plantațiilor de cafea din zona peninsulei Arabe și Abissine spre Indonezia și America Latină.

În rezultatul intensificării schimburilor comerciale dintre țările europene – Portugalia și Olanda cu China asistăm la pătrunderea pe piețele europene a ceaiului, care este utilizat ca produs medicinal de vindecare a bolilor aparatului digestiv, cardiac și respirator. Timp îndelungat acest produs se considera deficitar și se realiza în cantități mici în calitate de medicament.

Modul de organizare și extindere a proceselor de producție inclusiv a celor de exploatare a noilor factori de producție din cadrul diferitor teritorii coloniale reflectau modelele existente de dezvoltare a potențialului economic și politic din metropole. Dar factorii esențiali care au stimulat dominația Europei asupra relațiilor economice internaționale pe plan global la nivel intra și intercontinental se evidențiau prin următoarele:

- acapararea noilor teritorii și colonizarea lor de către europeni în vederea exploatarii populației autohtone prin impunerea noilor procese de producție și de comercializare internațională a mărfurilor și produselor cu alte spații din cadrul Lumii Noi;

- apariția și dezvoltarea de mai departe a comerțului internațional pe parcursul Marilor Descoperiri Geografice prin intermediul impunerii anumitor condiții comerciale de către țările coloniale europene modifică radical situația comerțului maritim din cadrul spațiului Asiei de Sud și Sud-Est dintre China, India și țările Arabe;

- bogățiile acumulate din cadrul coloniilor de către statele europene erau transformate și stocate sub formă de capital, care servea drept mijloc de dezvoltare în continuare a potențialului economic și comercial a diferitor piețe europene ce se caracterizau printr-o eterogenitate pronunțată în ale asigurării cu mărfuri și produse industriale și agro-alimentare;

- țările coloniale europene au accelerat exploatarea resurselor minerale și naturale din cadrul coloniilor, care au stat la baza acumulării de capital necesar pentru dezvoltarea de mai departe și accelerarea declanșării revoluției industriale europene.

Etapa a IV – modernă este legată de marea revoluție industrială din Anglia (producerea mașinii de tors și de țesut, apariția noilor mijloace de transport care au stimulat și intensificat REI prin accesibilitatea produselor și a mărfurilor în zonele ce nu cădeau anterior sub incidența factorilor de transport).

Progresul tehnic spre sfârșitul secolului XVIII începutul secolului XIX se caracteriza prin introducerea unor tehnologii de prelucrare a produselor și mărfurilor de origine textilă. Până la apariția mașinilor de tors și de țesut în cadrul acestei ramuri pe plan internațional se înregistra un decalaj între procesul de toarcere, care se înfăptuia destul de lent comparativ cu cererea imensă de materie primă necesară obținerii țesăturilor.

Odată cu apariția și dezvoltarea uneltelelor și mijloacelor de producție mecanizate de asemenea a mijloacelor de transport motorizate în cadrul societății se impune utilizarea și extinderea industriei metalurgice.

Un salt important în calea progresului tehnico-științific revine mijloacelor și rețelelor de transport, care a avut repercusiuni pozitive asupra intensificării relațiilor economice internaționale prin prisma accelerării circuitului și schimbului de mărfuri și produse industriale și agricole pe plan mondial. Modernizarea mijloacelor și rețelelor de transport existente prin introducerea motorului cu aburi sau cu ardere internă de asemenea apariția și dezvoltarea unor noi tipuri de mijloace și rețele de transport ca de exemplu locomotivele și căile ferate, au exercitat modificări radicale asupra infrastructurii comerciale atât pe plan intern la nivel statal cât și pe plan extern la nivel interstatal.

În concluzie, rezultatul specializării economiilor prin intermediul declanșării proceselor de industrializare stimulează apariția și dezvoltarea orașelor industriale,

care concentrează în termeni restrânși un număr imens de locuitori în special muncitori angajați la fabrici și uzine. Creșterea orașelor se datorează, în mare parte, poziției geografice de amplasare în contextul gradului de participare la comerțul internațional. Astfel capitala Angliei, orașul Londra la începutul secolului XVIII avea o populație de peste 500 mii locuitori, iar spre sfârșitul secolului depășește numărul de peste un milion de locuitori. Asemenea procese demografice se derulează și într-o serie de așezări urbane franceze, olandeze, germane, unde creșterea numărului de locuitori este în strânsă dependență de gradul de specializare industrială și comercială.

BIBLIOGRAFIE:

1. Barber, John R., Istoria Europei moderne. București: Editura Lider, 1993.
2. Cobzaru I. Relații economice internaționale. București: Economică, 2000.
3. Nicolae Iorga, Istoria vieții bizantine. Editura Enciclopedică Română, 1974.
4. Petru I. Roșca. Relații Economice Internaționale, Chișinău, 2005. 280 p.
5. Globalizarea economiei și internaționalizarea afacerilor -
http://www.utgjiu.ro/revista/ec/pdf/2009-03/16_LUCIA_POPA_PALIU.pdf
(vizitat 15.05.2014)

CORELAȚIA DINTRE CALITATE ȘI COMPETITIVITATE

TODOS IRINA,

dr., conf. univ.,

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

KURAXINA SVETLANA,

lector superior,

Universitatea de Stat din Comrat

Abstract. Under the conditions of market economy, it is of primary importance to improve production quality, with special meanings for enhancing the effectiveness of economic activity, to meet requirements for production and consumption. The quality of products and services should not be regarded as an end in itself, but because of the quality of the whole of the company's activities, quality of staff, the quality of organization and management system, the quality of relationships with business partners. Thus, the management of the quality of the products delivered and services offered must be a permanent concern, a priority objective of an enterprise engaged in the struggle to maintain competitiveness, for winning market share, to which it is addressed.

Key words: quality, competitiveness.

În prezent, marea majoritate a **întreprinderilor** activează în condiții dificile și **principala problemă** pentru ele este *satisfacerea la un nivel înalt al cerințelor, și așteptărilor consumatorilor*.

Competiția pe piața internă și internațională a făcut ca firmele să se preocupe permanent de calitatea produselor și serviciilor, astfel încât aceasta să corespundă necesităților sociale. Efectele favorabile ale sporirii calității produselor se concretizează în creșterea productivității muncii, reducerea costului producției, creșterea rentabilității, etc.[1, p.127].

Calitatea reprezintă instrumentul strategic al managementului global al organizațiilor pentru că determină în gradul cel mai înalt competitivitatea produselor/serviciilor/firmelor/companiilor pe plan intern și internațional.

Volumul mare de cunoștințe noi despre calitatea produselor și serviciilor, importanța și implicațiile calității asupra indicatorilor economici și sociali la nivel micro și macroeconomic, introducerea și îmbunătățirea standardelor internaționale ISO 9000 sunt doar câteva argumente în favoarea necesității ca fiecare organizație să facă eforturi deosebite pentru **profesionalism în abordarea calității**[5, p. 19].

În perioada anilor 1990 au avut loc multiple schimbări pentru domeniul calității, schimbări care au dus la introducerea a trei elemente:

- *Noua piață globală care este destinată pentru client;*

- *Noua tehnologie;*
- *Noile modele de afaceri.*

Aceste direcții au creat noi dimensiuni, respectiv domenii de schimbare importante pentru viitorul calității

- ❖ *Realizarea de mare valoare pentru client*, asociată calității, materializată în produse și servicii;
- ❖ *Utilizarea cu succes a tehnologiei*(tehnologia informației, scurtarea duratei de lansare a produselor noi, asigurarea performanței etc.);
- ❖ *Eficacitatea resurselor umane;*
- ❖ *Capabilitatea de a lucra productiv cu furnizorii și alți parteneri importanți de afaceri;*
- ❖ *Integrarea aspectelor economice ale calității în sistemele finanțier-contabile;*
- ❖ *Efectul calității asupra leadership-ului și managementului companiei însăși* [2, p.13-15].

Acceptarea realității că nimic nu stă pe loc, nici măcar managementul calității, în care cel mai iute „îl devorează” pe cel mai lent, ne conduce la convingerea că *schimbarea* este singurul lucru care rămâne constant.

În această ordine de idei, la integrarea aspectelor economice ale calității cu alți indicatori cheie ai activității manageriale, rezultă că firma secolului XXI nu se limitează la indicatorii contabili tradiționali în planificarea strategică de vîrf a îmbunătățirii produsului/serviciului, pentru leadership-ul valorii prin calitate și leadership-ul costului corect pe care îl asigură. Creșterea continuă a cererii de valoare prin calitate pentru client necesită un accent fără compromis al managementului pe excelență la toate nivelurile procesului privind calitatea în întreaga firmă[5, p. 13-22].

În condițiile pieței libere, ale liberei concurențe, cerința fundamentală pentru succesul unei organizații este **competitivitatea**, ale cărei obiective sănătoase și menținerea segmentului de piață căruia îi se adresează cu produsele oferite, în condiții de rentabilitate. Organizațiile care livrează produse de același fel, se află într-o continuă competiție pentru prezența pe piață și de aceea preocuparea pentru creșterea competitivității are un caracter permanent. Este un proces care începe la înființarea organizației și nu se termină niciodată, deoarece pierderea competitivității conduce de cele mai multe ori la falimentul acestora[4, p. 16].

Termenul *competitivitate* este o noțiune complexă și reprezintă caracteristica unității economice de a face față concurenței, din partea altor întreprinderi producătoare de bunuri de pe o piață anumită.

Competitivitatea este acel reper pe care se bazează puterea și forța economică a întreprinzătorului. Prin urmare, dezvoltarea competitivității, dobândirea și menținerea avantajului

competitiv, precum și folosirea eficientă a factorilor care îl influențează, devine scopul principal spre care tind toți agenții economici[3, p. 88].

Competitivitatea reprezintă, în general, *abilitatea și capacitatea unei entități de a învinge, de a obține succesul și bunăstarea în competiția din mediile sale externe într-un anumit orizont de timp*[8, p. 8].

In pofida faptului că conceptul de competitivitate a devenit în ultimele decenii un subiect larg discutat în cercurile oamenilor de știință, un consens privind definirea sa, factorii care o determină și indicatorii care o măsoară nu a fost atins. Deseori competitivitatea este identificată cu astfel de concepte economice cum sunt: productivitatea, rentabilitatea, surplusul balanței comerciale etc. Însă aceasta este o abordare incorectă, competitivitatea fiind un concept mult mai larg și complex. Neînțelegerea acestuia creează lacune în metodologia sa de calcul. În același timp, este foarte important de a înțelege esența sa pentru a determina factorii care o determină și prin urmare pîrghiile de intervenție care urmează a fi utilizate în menținerea și sporirea competitivității[9, p.6].

Atributul de competitivitate este valabil pentru orice activitate care presupune alocarea și utilizarea resurselor (materiale, financiare, umane), pentru a produce bunuri și pentru distribuirea lor în spațiu și timp. Această abordare prezintă competitivitatea din punct de vedere al eficienței alocării resurselor, considerînd în centrul atenției raportul existent între efecte (maxime) și eforturi (minime). Așadar, producerea de bunuri reflectă competitivitatea în condițiile diminuării costurilor aferente acesteia, în timp ce distribuția în condiții de competitivitate, trebuie să asigure o concordanță între volumul, structura și calitatea bunurilor, pe de-o parte, și exigențele consumatorilor, pe de alta parte[6, p.6].

Competitivitatea reprezintă caracteristica unui produs sau a unei întreprinderi de a face față concurenței unor produse sau întreprinderi similare pe o anumită piață[11].

Conform OECD (Organization for Economic Cooperation and Development), „competitivitatea este capacitatea întreprinderilor, industriilor, regiunilor, națiunilor sau complexelor supranaționale de a asigura factorilor de producție cu profit și un nivel de folosire relativ ridicat pe o bază durabilă, în condițiile în care acestea sunt expuse concurenței libere”[7, p. 3].

Din punct de vedere teoretic, conceptul de competitivitate se sprijină pe două subconcepte – *avantajul comparativ și avantajul competitiv*. Noul concept mai evoluat al avantajului competitiv, fără a nega contribuția înzestrării cu factori asupra competitivității, mută centrul de greutate al determinanților acesteia, cum este normal, la nivelul firmei, singura entitate economică generatoare de competitivitate.

Competitivitatea reprezintă poziția pe care o poate ocupa o unitate economică din cadrul unei industrii. O firmă are un avantaj competitiv dacă, aflată într-un mediu competitiv, obține în mod continuu un profit peste media industriei în care se află.

„Obținerea competitivității de către o întreprindere presupune respingerea conservatorismului și imobilismului, respectiv adaptarea permanentă a acesteia la condițiile pieței și la exigențele consumatorilor. Trăim o perioadă caracterizată prin „dictatul consumatorului /clientului” în care ofertanții, pentru a fi competitivi, trebuie să se preocupe în permanență de satisfacerea cerințelor acestuia. În consecință, putem afirma că există o puternică inter - relație între calitatea produselor și competitivitate, iar aceasta din urmă reprezintă un motor pentru dezvoltarea întreprinderii.

Competitivitatea este *capacitatea firmei de a rezista concurenței pieței*. Aprecierea competitivității firmei se poate face numai prin raportarea la întreprinderile concurente[10, p.162-163].

Termenul de competitivitate asociat unei firme sugerează siguranță, eficiență, calitate, productivitate ridicată, adaptabilitate, reușită, management modern, produse superioare, costuri optime. Pentru a considera o firmă drept competitivă este însă necesar să se efectueze o analiză riguroasă atât a firmei respective cât și a mediului de activitate a acesteia. Competitivitatea unei firme este influențată, în mare măsură, de capacitatea de a înțelege și de a se adapta cât mai corect la lumea care o înconjoară.

Competitivitatea globală a unei firme reprezintă potențialul ei și presupune efectuarea unui diagnostic sau a unui inventar critic al capacității de care dispune, adică al forțelor de care dispune și a slăbiciunilor tuturor componentelor firmei, cu referire specială la factorii cheie de succes și la concurență. Ea depinde de buna funcționare a ansamblului componentelor sale.

În concluzie putem spune că putem obține competitivitatea firmei dacă avem stabilită o strategie axată pe calitate.

BIBLIOGRAFIE:

1. Cotelnic A. Managementul unităților economice. Chișinău: Editura ASEM, 1998.
2. Feigenbaum, A.V. Tendențe ale calității în noul mileniu, În: Revista: Tribuna calității, nr.2, 2002, p.13-15
3. Nicolaescu A. Eficiență economică a producерii și prelucrării legumelor. Teză de doctor. Chișinău, 2005.
4. Oprea C., s.a., Managementul integrat al calității, Sibiu: Editura Universității „Lucian Blaga” din Sibiu, 2005.
5. Paraschivescu A.O. Managementul Calității, Iași: Tehnopres, 2006.
6. Radu L. Competitivitatea corporațiilor multinaționale. În: Oeconomica, București, nr.4/2007, p.61-86/ <http://oeconomica.org.ro/revista/2007/4>
7. Russu C. Creșterea competitivității. Managementul performanței. Note de curs, București, 2008.

8. Sambotin L., Goian M. Managementul exploatațiilor agricole. Timișoara: Editura Euroart, 1993.
9. Stratan A.(coord.) Analiza competitivității naționale prin prisma indicatorilor de performanță a exporturilor. Chișinău: IEFS, 2011.
10. Talmaciu M., Mihai C. Îmbunătățirea competitivității firmelor printr-o strategie axată pe calitate. În: Analele Științifice ale Universității „Alexandru Ioan Cuza” din Iași.
11. *** Dicționarul Explicativ al Limbii Române.

ASPECTE PRIVIND EVOLUȚIA ȘI IMPORTANȚA PORTULUI GALAȚI

IVAN ANGELA STELA,

dr. ing.,

director general Zona Liberă Galați

BÎRLEA SVETLANA,

dr., conf. univ.,

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

Abstract. *The navigation has historical roots in the Carpathian-Danube Pontic area. The Danube, the rivers and the western part of the Sea provides the necessary conditions for the occurrence and development of naval traditions. Thus, the location of Romania on the Black Sea coast and along the Danube River has opened broad prospects for domestic shipping. The city Galati is considered the main river-sea port of Romania, the most important industrial center in eastern part of Romania, currently being the holder of a free Zone.*

Key words: sea force, navigation, Danube, Black Sea; maritime ports, port of Galati, sea transport.

Interesul științific, referitor la principalul port fluvial-maritim al României, este justificat cel puțin prin faptul că atât Dunărea cât și Marea Neagră au un rol major atât în istoria națională, cât și în istoria Europei.

Deși mică din punct de vedere al întinderii, în comparație cu alte mări ale mapamondului, Pontus Euxinus (Marea Ospitalieră cum au denumit-o greco-romanii), are pentru noi o importanță care depășește cu mult mica noastră lume sud-est europeană. În plan geostrategic, Marea Neagră separă Europa de Asia și stabilește "marginile" Europei [12]. "Regiunea Mării Negre a constituit leagănul pentru unele civilizații și locuirorii acesteia moștenesc o lungă tradiție de cooperare economică [13]."

Marea a fost, este și va rămâne întotdeauna o cale principală de transport, de aceea influența Mării Negre asupra României este benefică din toate punctele de vedere. În lungul țărmurilor Mării Negre se află 40 de orașe-porturi. Porturile României, amplasate în zona litoralului Mării Negre, sunt orașe puternic industrializate, cel mai important fiind orașul Constanța. Portul din Constanța este considerat ca principalul port românesc și principal port în bazinul Mării Negre, el oferă legătura cu toate modalitățile de transport: rutier, calea ferată, aerian, fluvial și prin conducte (petrol și gaze). Aceste bune conexiuni de transport sunt realizate printr-o infrastructură modernă, făcând posibilă transportarea oricărui gen de marfă. Portul este legat cu rețeaua națională de șosele și cale ferată și este amplasat în apropierea aeroportului internațional Mihail Kogălniceanu, este conectat la

rețeaua națională de conducte iar legătura cu Dunărea - Coridorul de transport Pan-European VII - este realizată prin Canalul Dunăre-Marea Neagră.

Așezarea unui stat pe teritoriul maritim contribuie la dezvoltarea unor specificații socio-economice [17], Gh. I. Brătianu, în monumentala sa lucrare „Marea Neagră” evidenția rolul acestelui de „placă turnantă a marelui trafic și a schimburilor internaționale” ca și acela de „zonă de tranziție și răscruce între Europa și Asia” care s-a repercutat și asupra statelor și popoarelor din jurul său. În acest spirit se poate afirma că destinul poporului român s-a jucat în funcție de destinul Mării Negre [18].

În spațiul carpato-dunărean pontic, navegația are rădăcini istorice milenare. Dunărea, râurile interioare și litoralul vestic al Mării oferă condițiile necesare apariției și dezvoltării tradițiilor navale [1], astfel situarea României la țârmul Mării Negre și de-a lungul Dunării a deschis largi perspective navegației autohtone [2].

Activitatea maritimă și fluvială în spațiul românesc s-a practicat de-a lungul secolelor, chiar dacă drumurile maritime și fluviale au fost controlate de greci, romani, bizantini, italieni și, de la sfârșitul secolului al XV-lea până la 1878, de către otomani. În această lungă perioadă istorică români au avut în navegația comercială locul și prezența lor, aşa cum dovedesc: pânzarele din vremea lui Ștefan cel Mare, bolozanele și săcile care, în baza *Hrisovului pentru corăbiile Țării Românești ce sunt a umbla pe Dunăre*, au constituit, în anul 1793, prima flotă comercială românească [1].

Din cele mai vechi timpuri, orașul Galați este considerat principalul port fluvio-maritim al României, cel mai important centru industrial din estul României, în prezent fiind și deținătorul unei Zone Libere [3].

Dimitrie Cantemir, în Descrierea Moldovei, afirmă cu tărie și pe bună dreptate, că orașul Galați este ”piata cea mai vestită de pe toată Dunărea [4, pag. 46].

Începuturile orașului Galați sunt greu de deslușit din cauza lipsei de surse documentare. Cercetările întreprinse pînă acum au dus la concluzia că localitatea datează din primele decenii ale secolului al XV-lea. Aceasta era un neînsemnat tîrg de pescari care a început să prospere în condițiile căderii în mâinile turcilor a cetăților Chilia și Cetatea Albă, în 1484, ajungînd spre sfîrșitul secolului principalul port al Moldovei [5, pag. 26].

Situat într-o zonă geografică în care s-au interferat mereu interesele marilor puteri, poporul român a dus o luptă permanentă pentru apărarea demnității naționale și pentru păstrarea teritoriului său strămoșesc. În acest context, situația orașului Galați prezintă o serie de particularități condiționate de importanța sa ca mare port, centru economic și comercial și așezarea sa geografică în apropierea armatelor inamice plasate pe Siret și Dunăre [6].

După încheierea Tratatului de la Adrianopol (1829), potrivit căruia navigația pe Dunăre și Marea Neagră a fost declarată liberă, prin firmane speciale Moldova și Țara Românească, aflate încă sub suzeranitate otomană, au căpătat, în 1834, libertatea de navigație pe Dunăre sub pavilon național, înlesnire extinsă și pentru navigația pe mare, în anul 1836 [1], astfel în anii 1836–1837, porturile Galați și Brăila au devenit porturi libere [7]. Deci, tradiția de comerț liber a acestei regiuni din Europa începe din 1837, dată la care Galați dobîndește statutul de Porto Franco – port comercial liber de o importanță covîrșitoare în economia țării [3].

La sfîrșitul secolului al XVIII-lea, orașul Galați, singurul port al Moldovei, ajunsese la o dezvoltare deosebită, cu toate că în ultimele trei decenii ale secolului fusese distrus de două ori în timpul războaielor ruso-austro-turce [8].

La intrarea României în primul război mondial, orașul Galați era a treia zonă industrială a țării, după București și Valea Prahovei. Comerțul fiind determinat de specificul portuar al orașului – port specializat în exportul de lemn și cereale. Începutul războiului mondial a dus la întreruperea comunicațiilor maritime cu Europa occidentală și în mod implicit, a lovit puternic viața comercială a orașului Galați. Exportul și importul prin portul Galați a încetat odată cu blocarea navigației pe Dunăre de către trupele germano-bulgare care ocupaseră Dobrogea [6].

La momentul actual, Galați este una dintre cele mai mari conexiuni ale țării având căi de acces la coridoarele europene de transport: canalul Rhine-Main-Dunare care leagă Marea Nordului de Marea Neagră [9].

Portul Galați se încadrează în categoria Porturilor Dunării Maritime alături de Porturile Brăila și Tulcea, aflate în administrarea CN APDM Galați, fiind situat în partea de sud-est a municipiului Galați, de-a lungul malului stâng al fluviului Dunărea [10].

Complexul portuar este alcătuit din Portul Docuri, Portul Bazinul Nou, Portul Comercial Vechi și Portul Mineralier. Flota gălățeană este cea mai mare flotă danubiană. În privința transportului fluvial, aceasta realizează aproximativ 60% din volumul transportului național [11].

Portul Bazinul Nou asigură tranzitul comercial cu statele de la granița de sud-est a țării, Moldova și Ucraina fiind situat la mila marina 79, în imediata în vecinătate a zonei libere Galati. Portul Docuri este amplasat pe malul stang al Dunării, la mila marină 80, iar Portul Mineralier este situat între km 155,4 și km 157,6. Portul Galați are o suprafață totală de 864.131 mp și deține 56 dane de operare. Portul Docuri se întinde pe o suprafață

totală de 205.636 mp . În regim de port liber sunt organizate 7 dane de operare: 3 dane de 120 metri lungime situate de-a lungul Dunării și 4 dane de 90 -110 metri lungime situate în bazinul portuar. O dană cu lungime de 130 m funcționează în regim de port normal și este specializată în operarea cerealelor. Portul Bazinul Nou deține o suprafață totală de 408.110 mp. În cadrul portului funcționează 8 dane de 110 metri lungime, din care: 3 dane sunt situate în Zona Liberă și 2 dane de 105 metri lungime situate în bazinul portuar. Portul Mineralier are o suprafață de 204.404,19 mp. și deține 16 dane operative cu un front de acostare de 2000 m [10].

Porturile Docuri și Bazinul Nou sunt accesibile pe cale rutieră, feroviară și navigabilă. Rețeaua de drumuri a celor două porturi este conectată la rețeaua de drumuri naționale și deservește traficul mărfurilor uzuale și cu gabarit mare. Calea navigabilă este asigurată de barje, nave fluviale și nave maritime de max. 8.000 tdw pentru Portul Docuri, respectiv de max. 15.000 tdw pentru Portul Bazinul Nou, capacitatea și pescajul navelor admise ținând cont de adâncimea maximă a Dunării înregistrată la Bara Sulina. Porturile Docuri și Bazinul Nou sunt dotate cu macarale plutitoare, macarale de cheu, macarale pod-transcontainer, macarale auto, stivuitoare, autoîncărcătoare, împingătoare de manevră, șlepuri și barje și o navă de transport autopropulsată, iar Portul Mineralier deține macarale și benzi transportoare [10].

Cel mai important centru de cercetare și proiectare navală din România, ICEPRONAV SA, se află la Galați. Înființat în 1966, institutul respectiv deține un mare departament de proiectare a navelor, structurilor și echipamentelor navale, precum și un mic departament de producție, cu posibilități de testare a modelelor și prototipurilor. ICEPRONAV este astăzi, din punctul de vedere al capacității sale, între primele 4 institute de profil din lume [11].

În concluzie, puterea Maritimă a fost întotdeauna o forță vitală, care a ridicat națiunile, a marcat evoluția generală a civilizațiilor sau a dus la prăbusirea lor. Mai mult de 50 % din viața din populația lumii trăiește la o distanță de până la 100 de kilometri de țărm; 70 % din suprafața globului este acoperită de apă, peste 90 % din mărfuri se transportă pe mare [15, pag 2-3].

Transportul naval și porturile sunt esențiale pentru comerțul internațional. 90% din comerțul exterior al Uniunii Europene și peste 40% din comerțul interior utilizează transportul pe mare. Supremația Europei în această industrie globală este certă, totalizând 40% din flota mondială. 3,5 miliarde de tone de marfă pe an și 350 milioane de pasageri trec prin

porturile europene. Aproximativ 350.000 de persoane lucrează în porturi și în servicii conexe și, împreună, generează o valoare adăugată de 20 miliarde de euro. Perspectivele pentru amândouă aceste sectoare sunt de continuă creștere, cu volumul comerțului mondial în creștere [16].

Transportul maritim este un catalizator pentru alte sectoare [16], aducând o contribuție majoră la dezvoltarea comerțului mondial și asigurînd dezvoltarea și modernizarea economiilor naționale [14].

Portul Galați joacă un rol deosebit în procesul dezvoltării orașului Galați, și în special în prosperarea comerțului. Dezvoltarea comerțului orașului continuînd și astazi prin Zona Libera Galati.

Fluviul Dunarea, navigabil maritim în Portul Galati, leaga Zona Libera cu Marea Neagră și astfel deschide accesul Europei la comerțul cu Orientul. Astfel, cel mai important potențial al portului, fiind faptul că prin intermediul său este asigurat importul materiei prime necesare dezvoltării economiei regiunii, cât și exportul de bunuri atât în regiune, cât și în restul țării.

BIBLIOGRAFIE:

1. dr. Carmen-Irene ATANASIU, Marina Comercială Română scurt istoric, în: <http://andreea-croitoru.ro/files/Marina%20Comerciala.pdf>
2. Ion RÎȘOVEANU, Bricul ”Mircea” un nume simbol al marinei militare române în: <http://monumentul.ro/pdfs/Ion%20Risnoveanu%2009.pdf>
3. Administrația Zonei Libere Galați ”Prezentare”: http://www.zlgalati.ro/ro_index.html
4. Dimitrie CANTEMIR, Descrierea Moldovei, ed. Gheorghe Adamescu, 1942, București.
5. Gh. N. Munteanu-bârlad, Galații, Ed. Autorului, ”Societate de editura științifică-culturală”, Galați, 1924.
6. Alexandru DUȚĂ, Ștefan STANCIU, Situația social-economică a orașului galați în timpul primului război mondial (1916-1918). Pagubele provocate orașului de război, în: www.ceeol.com
7. Valentin TOMULEȚ, Andrei EMILCIUC, Un document inedit despre măsurile Guvernului rus de contracarare a concurenței porturilor Galați și Brăila în favoarea comerțului prin portul Odessa (1838) în: http://www.istorie.ugal.ro/anale/11/1104%20TOMULET_EMILCIUC.pdf
8. Paul Păltănea, Comerțul Moldovei cu apusul europei prin Galați, în a doua jumătate a secolului al XVIII-lea, în: www.ceeol.com
9. Porturi dunărene în:
<http://ria.org.ro/ria/images/platina/danube/porturi%20dunarene.pdf>

10. Raport APDM, Harta strategică de zgomot, Portul Galați, în:
http://www.romanian-ports.ro/harti_zgomot2013/RAPORT_123_PortAPDM_Galati_01jul2013.pdf
11. Agenda Locală 21 - Planul Local de dezvoltare durabilă a municipiului Galați, în: http://www.bvau.ro/docs/pdf/plan_dezv_loc.pdf
12. Gheorghe Nicolaescu, Marea Neagră – ultima frontieră NATO, Anul II, nr. 6 (2/2004), Editura Top Form, București. pag. 41-48.
13. Cătălin Marius Tîrnăcop, Revista Geopolitica, Marea Neagră și securizarea "Drumului Mătăsii", elemente principale pentru stabilitatea Europei în perspectivă, Anul II, nr. 6 (2/2004), Editura Top Form, București. pag. 49-66.
14. <http://www.imo.org/OurWork/Environment/Pages/Default.aspx>
15. Adrian Filip, Influența puterii maritime asupra dezvoltării societății, Bulletin of "Carol I" National Defence University (Buletinul Universității Naționale de Apărare "Carol I"), issue: 02 / 2011, pages: 170 176, on www.ceeol.com
16. Cartea Verde a Politicii Maritime, "Către o viitoare politică maritimă pentru Uniune: vizuire europeană privind oceanele și mările", Iunie 2006:
http://www.mdrl.ro/_documente/arhiva_mie/ro/relatiile_ro_ue/ro18_1160555349Cartea%20Verde%20a%20Politicii%20Maritime.pdf
17. Constantin Onișor, Mihai Vasile Ozunu, Revista Geopolitica, Poziția geostrategică a României la Marea Neagră, Anul II, nr. 6 (2/2004), Editura Top Form, București. pag. 37-40.
18. Petre Deică, Revista Geopolitica, Binomul geopolitic România/Marea Neagră, Anul II, nr. 6 (2/2004), Editura Top Form, București. pag. 34-36.

ТЕНДЕНЦИИ ТРАНСФОРМАЦИЙ ГЛОБАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ

КВАША С.И.

доктор экономических наук,
профессор, академик НААН

ВЛАСОВ В.И.

доктор экономических наук,
профессор главный научный сотрудник
Национальный научный центр
„Институт аграрной экономики”

Abstract. The theoretical questions of formulation of theories of international trade are considered, a division into the periods of globalization of waves of international trade and feature of its changes is grounded. Supposition is outspoken, that as a result of acceptance of „Bali package of reforms” WTO begins fourth wave of globalization of world trade.

The changes of volumes of trading in commodities and services are analysed in the world and on the groups of countries with the different level of economic development.

It is rotined that rates of growth of trade volumes notably are speed-ups in the countries of the third world by comparison to developed.

The features of changes of trading in the products of AIC are outlined to on to three to the groups of countries with establishment of variety in each of groups of predominating of export of commodities AICV above an import, or vice versa. Tables. 4, Bibliogr.: 11.

Keywords: theories of international trade, export-import of commodities and services, level of economic development, trading in the products of APK, influence of trade on economic development of countries.

Постановка проблемы. В современном глобализующемся мире все большую роль, как главный двигатель глобальных процессов, играет торговля. Она важна как для мира в целом, так и для отдельных стран с разным уровнем экономического развития. В современных условиях несомненно необходим постоянный мониторинг развития торговли и ретроспективный анализ тенденций, которые бы позволили заглянуть, так сказать, немного вперед.

Цель статьи – проанализировать изменения торговли в целом и продукцией сельского хозяйства в мире и по группам стран с разным уровнем развития: развитые, развивающиеся и самые бедные страны.

Изложение основных результатов исследований. В течение XIX – начале XXI веков было сформулировано несколько теорий международной

торговли, которые необходимо рассмотреть в историческом аспекте. Торговля как главная форма международной кооперации всегда была локомотивом развития. Известный исследователь экономической истории Ф. Бродель в своей монографии „Динамика капитализма” отметил, что наиболее существенной чертой доиндустриальной экономики было существование неподвижного механизма примитивной экономики с локальным и ограниченным, но в то же время живым и мощным ростом современных экономических структур. В те времена, которые он назвал „периодом Старого Порядка” (между 1400 и 1800 годами), существовала развитая сеть простых местных рынков с небольшим движением товаров, которые формировали экономику обмена и были еще не в состоянии объединить сферу производства со сферой потребления, поскольку значительная часть объемов производства не включалась в сферу рыночного товарооборота, работая на натуральное потребление в пределах семьи или сельской общины.

Начиная с экономического роста в XV веке, вызванного развитием городов и, таким образом, развитием городских рынков, через распространение международных ярмарок в XVI веке, приходом на смену ярмаркам бирж и постоянно функционирующего рынка в виде системы лавок в XVII веке, распространение свободного перемещения денег и кредитов в Европе привели к формированию в противовес общественному рынку (public market) частного рынка (private market), как системы самостоятельных коммерческих звеньев прямой закупки товаров у производителей, часто с предоплатой, у крестьян, в частности, – шерсти, зерна, тканей домашнего изготовления и потому подобное.

С этого времени начинается динамическое развитие рыночной экономики, свидетельством чему, по мнению Ф. Броделя, является цепная реакция изменений рыночных цен, которая охватила все регионы нашей планеты, связывая, таким образом, разные рынки мира, а это уже является реальным признаком глобализации.

Первые экономисты начинают изучать спрос и предложения на рынках, экономическая политика городов направлена на контроль за городскими рынками и ценами на них, а любой руководитель государства заботится о национальном рынке и торговом балансе промышленности путем ее поддержки на внутреннем и внешнем рынках.

Постепенно, по представлению Ф. Броделя, сложилось устойчивое мнение о том, что обмен на рынке играет сам по себе решающую, а через конкуренцию и равновесную роль, согласовывая спрос и предложения [1]. Именно тогда сформировалось понятие „невидимая рука рынка” Адама Смита, как саморегулирующая система, основанная на свободной торговле – „*laissez faire, laissez passer*”. С этого времени и началась экономика, которую мы теперь называем *рыночной*.

Углубление внешней торговли является одной из основных

предпосылок экономического развития страны. Весомое значение международной торговли, которая берет свое начало еще за тысячелетия до нашей эры, подтверждают исследования научных школ разных периодов. Первыми пытались теоретически обосновать международную торговлю меркантилисты, которые считали, что накопление денег осуществляется за счет импорта. А. Смит (теория абсолютных преимуществ) утверждал, что страны должны специализироваться на производстве тех товаров, в производстве которых имеют преимущества, и обменивать их на товары других стран [2]. Д. Рикардо, разив эти взгляды, в своей теории относительных преимуществ показал, что страны специализируются на товарах, которые могут производить с относительно меньшими расходами, чем другие страны [3].

В целом согласно исследованиям ученых ННЦ «Институт аграрной экономики» в течение многих лет было сформулировано 24 теории международной торговли: **колониальный** (XV в. – 50-е гг. XX в.) – развитие теорий, которые принято называть классическими, **постколониальный** (50-е гг. XX в. – 1990 г.) – развитие принципов классических теорий и **новейший** (с 1990 г.), в котором сформулировано три теории: конкурентных преимуществ [4] ; импортозамещения [5] и глобализационного влияния [6] (табл. 1). Формирование каждой теории международной торговли отвечало, по нашему мнению, уровню развития хозяйства и экономической науки соответствующего периода.

Прошлый век вызывает противоречивые чувства – от непринятия его как времени в истории человечества, на протяжении которого произошли две, одна страшнее другой по разрушению человеческой жизни и экономики, мировые войны, последняя из которых закончилась использованием атомного оружия, к гордости за человеческий талант и ум, который ликвидировал колониальную систему ведения хозяйства, развил демократию, создал мировую сеть транспортных систем с использованием воздушного и водного океанов и железнодорожно-автомобильных путей, осуществил научно-техническую революцию и воплотил в жизнь идеи Н. Винера в виде современной концепции мирового информационного пространства.

Стремительное интеллектуальное и экономическое развитие человечества во многом было определено постепенным формированием международной системы торговли, которая прошла сложный путь развития и которая, по высказыванию известного экономиста П. Самуэльсона, предлагает новые „*Consumption possibility frontiers*”, то есть дает людям больше необходимых товаров, чем они могут произвести в одиночку, а это как раз является сущностью международной торговли. Насколько важна роль торговли для экономического роста стран, свидетельствуют обобщенные материалы ВТО относительно торговли, диспаритета доходов и бедности (табл. 2) [7].

1. Теории международной торговли во взаимосвязи с периодами развития МЭВ

Группа теорий	Авторы	Название теории
<i>Доколониальный период развития МЭВ (от VI тыс. до н.э. – до XV в. н.э.)</i>		
-	Платон Аристотель	Возникновение экономического анализа; экономические проблемы не обобщаются в теориях (424-322 гг. до н.э.)
<i>Колониальный период развития МЭВ (от XV в. – до 50-х гг. XX в.)</i>		
Меркантилизм	У. Петти Т. Мэн А. Монкретьен	Теория денежного баланса Теория позитивного сальдо торгового баланса
Классические	А. Смит	Теория абсолютных преимуществ (1776)
	Д. Рикардо	Теория сравнительных преимуществ (1817)
	Дж. С. Миль	Теория взаимного спроса (1848)
Неоклассические	А. Маршалл Ф. Эджуорт	Модель общего равновесия на основе теории взаимного спроса (1923)
	Э. Хекшер Б. Олин	Теория соотношения факторов производства (1933)
	Г. Хеберлер	Сравнительные преимущества на основе растущих альтернативных расходов производства (1936)
	П. Самуэльсон	Теорема о выравнивании цен на факторы производства или Теорема Хекшера-Олина-Самуэльсона (1948)
	В. Леонтьев	Парадокс Леонтьева (1953)
<i>Постколониальный период развития МЭВ (с 50-х гг. XX в. – до 1991 г.)</i>		
Альтернативные	<i>I. Теории, которые развивают принципы классических теорий</i>	
	П. Самуэльсон Р. Джонс	Теория специфических факторов производства (1971)
	П. Самуэльсон Р. Джонс	Теорема Самуэльсона-Джонса
	<i>II. Теории, которые углубляют положения классических и неоклассических теорий</i>	
	П. Самуэльсон В. Столпер	Теорема Столпера-Самуэльсона (1941)
	Р. Джонс	Эффект усиления Джонса (к теореме Столпера-Самуэльсона)
	Т. Рыбчинский	Теорема Рыбчинского (1955)
	<i>III. Теории, которые строятся на принципиально новых методологических основах</i>	
	С. Линдер	Теория „перекрестного спроса“ (1961)
	М. Познер Г. Хафбауэр	Гипотеза имитационного лага или теория международного технологического разрыва (1961)
	М. Кемп	Модель экономии на масштабах производства (1964)
	Г. Грубель Б. Беласса	Теория внутриотраслевой международной торговли (1967)
	П. Кругмэн	Теория международной торговли на основе монополистической конкуренции (1979)

Группа теорий	Авторы	Название теории
	Р. Вернон Дж. Кравис Л. Уэльс	Теория жизненного цикла продукта (1966)
<i>Новейший период развития МЭВ (с 1990 г. к настоящего времени)</i>		
	М. Портер	Теория конкурентных преимуществ (1990)
	Р. Пребиш	Теория ограничения импорта промышленных товаров развивающимися странами за счет развития отечественного производства
	В. Власов	Теория глобализационного влияния (2008)

2. Анализ влияния торговли на экономический рост стран

Источник, страны	Показатели оценки торговли	Результаты
Michaely (1977), развивающиеся страны	Норма роста удельного веса экспорта	Позитивная связь между экспортом и экономическим развитием. Связь более показательна для стран со средним уровнем доходов
Feder (1983), полупромульсивные	Рост экспорта взвешен через удельный вес экспорта	Рост ВВП положительно коррелирует с ростом экспорта
Syrguin and Chenery (1989), страны с разным уровнем развития	Удельный вес экспорта в ВВП связывали с размером страны и экспортной специализацией	Экономический рост выше для стран, ориентированных на внешние связи в таких подгруппах: небольшие экспортёры праймериз товаров, крупные экспортёры праймериз товаров, небольшие экспортёры промышленных товаров и большие экспортёры промышленных товаров при росте на 0,2–1,4%
Balassa (1985), развивающиеся страны	Торговый индекс определен на основе разницы между действительным и прогнозным экспортом	Страны, ориентированные на внешнюю торговлю, развивались быстрее
Edwards (1992) развивающиеся страны	Отклонение от прогнозной и реальной торговли	Более открытые (менее интервенционистские) страны имеют тенденцию к ускорению развития. Отмечены результаты, подтвержденные по восьми из девяти других индикаторов торговой политики
World Bank (1987) развивающиеся страны	Страны распределены на четыре группы: средне- и сильно ориентированные на внутренние торги, средне- и сильно ориентированные на внешний рынок	Страны, ориентированные на внешний рынок, развивались быстрее

Источник, страны	Показатели оценки торговли	Результаты
Sachs and Warner (1995), страны с разным уровнем развития	Страна считалась закрытой, если никакой критерий не удовлетворял: 1. Средний тариф выше 40%; 2. Импорт выше 40% национального торгового баланса; 3. Экономика социалистического направления; 4. Государственная монополия на основные экспортные товары; 5. “Черный рынок” достигает 20%.	Открытая экономика растет на 2–2,5% быстрее, чем закрытая. Открытые экономики имеют высшую инвестиционную привлекательность, лучший макроэкономический баланс и большую роль частного сектора, как двигателя развития
Proudman, Redding and Bianchi (1997) страны с разным уровнем развития	Индекс открытости на основе измерений международной торговой политики	Открытые экономики конвергируют к высшему уровню прибыли. Эти отличия остаются даже после учета разниц в уровнях инвестиций
Barro (1991) страны с разным уровнем развития	Индекс искривления цены	Искривление цены на товары уменьшает экономический рост
Dollar (1992) развивающиеся страны	Изменение нормы искажения	Средний рост на душу в четвертой части наименее искривленных стран (большинство в Азии) был 2,9%; второй четверти – 0,9%, в третьей – 0,2 и в четвертой – с наибольшим искривлением 1,3%.
Easterly (1993) страны с разным уровнем развития	Измерение индекса искажения многих внутренних цен относительно цен мирового рынка	Увеличение искажения уменьшает экономический рост. Рост искажения на одну единицу измерения уменьшает рост на 1,2%
Lee (1993) страны с разным уровнем развития	Индекс искажения относительно уровня свободной торговли через оценку реальных изменений нормы и тарифов искажения	При высоком уровне роста искажения меньше. Торговое искажение уменьшает рост в большей степени в небольших ресурсно-ограниченных стран, чем в больших стран с богатыми ресурсами
Harrison (1995) развивающиеся страны	Семь индексов: – либерализация торговли (1960–84), (1978–88) – черный рынок; – распределение торговли; – реально изменение нормы искривления; – движение в направлении международных цен; – влияние против сельского хозяйства	Все статистически значимые индексы показывают позитивную связь между либерализацией торговли и ростом ВВП.

Источник, страны	Показатели оценки торговли	Результаты
Edwards (1997) страны с разным уровнем развития	Девять индексов: Sachs – Warner's (1995) – открытости; World Bank's (1987) – ориентации на внешнюю торговлю, Leamer's (1988) – открытости черного рынка, среднего импортного тарифа на изделия, покрытия национального торгового баланса, торгового искривления; Heritage Foundation – соотношение торговых налогов, Wolf's (1993) – импортных искажений.	Индексы открытости положительно коррелируют с общим фактором роста производства (TFP) и зеркально отражены в индексах торговых искажений, которые имеют негативную связь. Торговля не настолько важна для объяснений разниц экономического роста разных стран, важнее первичный ВВП и человеческий капитал. Данные показывают условную конвергенцию.
Matin (1993) страны на юг от пустыни Сахара	Четыре индекса: торговая часть; черный рынок; торговая либерализация; реально изменение нормы искажения	Все индексы показывают статистически достоверную связь между либеральным торговым режимом и ростом. Связь открытость – рост для этих стран сильнее, чем для других стран Африки
Levin and Renelt (1992), страны с разным уровнем развития	Сенситивный анализ сложных индексов с регрессией по странам	Сильная позитивная корреляция между экономическим ростом и долей инвестиций в ВВП. Сильная позитивная корреляция между долей инвестиций в ВВП и долей торговли в ВВП. Двойная связь между торговлей и ростом через инвестиции
Gallup and Sachs (1998), страны с разным уровнем развития	Индекс Sachs – Warner (1995)	Индекс открытости положительно коррелирует с экономическим ростом. Географические факторы торговли больше снижают рост. Внутриконтинентальные страны экономически растут на 0,9% медленнее, чем прибрежные страны
Coe and Helpman (1995), страны ОЕСД	Не применялись	На внутреннее производство положительно влияет импортно-взвешенная сумма торговых партнеров
Keller (1997) страны ОЕСД	Не применялись	Торговля способствует производительности как в пределах, так и между секторами
Balasubramanyam Salisu and Sapsford (1996), развивающиеся страны	Индикатор открытости Мирового Банка	Низкие торговые барьеры повышают эффективность и непрямой рост

Выходы экспертов ВТО полностью подтвердились, согласно нашим расчетам, о почти прямых связях между ростом объемов торговли с увеличением ВВП стран, взятых нами для анализа. Так, если объемы торговли США выросли за 1999-2010 годы в 1,9 раза, то объемы ВВП – в 1,6 раза. Соответственно в Германии – 2,4 и 1,7; Японии – 1,9 и 1,3; Франции – 1,6 и 1,9; Италии – 1,8 и 1,9; Канаде – 1,6 и 2,5; Китае – 7,9 и 5,8; Мексике – 2,1 и 2,1; Бразилии – 4,2 и 2,9; Индии – 7 и 3,6; Аргентине – 2,9 и 1,3; Чили – 4,9 и 3; Сенегале – 2,2 и 2,7; Танзании – 5,3 и 2,6; Замбии – 6,4 и 5,2; Гвинее – 2 и 1,4; Малави – 2,4 и 3 и Нигере – 3,6 и 2,7 раза.

Анализ развития мировой торговли за 1947–2013 гг. позволил украинским исследователям определить семь особенностей глобализацийных изменений: 1. Темпы роста торговли развивающихся стран превысили темпы развитых стран в 2,5 раза; 2. Чрезвычайно стремительное развитие торговли стран Азиатского континента; 3. Рост значения среди развитых стран такого мощного объединения как ЕС; 4. Хроническое отставание самых бедных стран мира; 5. Наращивание объемов торговли услугами; 6. Наращивание объемов торговли развитых стран между собой; 7. Превалирование темпов роста объемов торговли над темпами роста ВВП [8].

Согласно исследований украинских ученых, развитие мировой торговли прошло три волны: **первая** – период между 1870 годом и Первой мировой войной; **вторая** – началась после подписания в 1947 году ГАТТ; **третья** – после вступления в действие с 01.01.1995 года соглашения о создании ВТО – правопреемника ГАТТ.

Ныне фактически закончился Дохийский раунд переговоров, когда на конференции министров новому руководителю ВТО Р. Азеведу удалось объединить 159 стран-членов, принявших „Балийский пакет реформ”, состоящий из 10-ти соглашений, пять из которых касаются сферы АПК, а четыре – поддержки наименее развитых стран. Главным документом является соглашение по упрощению процедур международной торговли, принятие которой при ратификации каждой страной позволит увеличить объемы мировой экономики на 1 трлн дол. США и создать 21 млн дополнительных рабочих мест преимущественно в развивающихся странах. В целом, если в настоящее время участники внешнеэкономической деятельности платят приблизительно 10% от стоимости товаров, то с принятием положений „Балийского пакета” платежи на границе снижаются вдвое – до 5% [9]. Таким образом следует отметить, что по нашей классификации периодизации развития торговли это фактически начало **четвертой** волны глобализации мировой торговли.

Для сравнительного анализа изменений мировой торговли странами с разным уровнем экономического развития – развитые, развивающиеся и самые бедные – нами были использованы статистические материалы UNCTAD [10,11] и базы данных ФАО [12]. По каждой категории нами были

проанализированы материалы по 6-ти странам, которые представляют все континенты нашей планеты. Анализ отобранного материала показал, что при мировом росте объемов экспорта товаров на 57,7% экспорт услуг вырос на 93,8%, обусловив, таким образом, увеличение общего экспорта на 72,8%, или по среднегодовым темпам роста соответственно на 4,8; 7,7 и 6,0%.

3. Изменение объемов экспорта товаров и услуг, млрд дол. США

Страны, мир	Товары			Услуги			Товары и услуги, всего		
	1995 г.	2011 г.	2011 к 1995 ,%	1995 г.	2011 г.	2011 к 1995,%	1995 г.	2011 г.	2011 к 1995,%
Развитые страны									
США	695,8	1780,4	212,7	280,2	599,6	214,0	976,0	2080,0	213,1
Германия	544,0	1470,3	270,2	83,9	238,1	283,8	628,0	1708,4	272,0
Япония	419,4	822,6	196,1	61,0	144,43	238,3	480,4	968,0	201,5
Франция	325,8	595,3	189,7	82,1	167,8	204,4	407,9	763,1	187,1
Италия	233,8	622,5	266,2	58,8	106,6	181,3	292,6	729,1	249,2
Канада	238,4	451,7	189,5	36,1	76,1	200,8	274,6	527,8	193,2
Всего	3509,7	9597,9	273,5	930,9	2856,6	306,8	4440,6	12454,5	280,5
Развивающиеся страны									
Китай	194,9	1899,2	974,4	26,2	183,1	698,8	220,5	2082,3	944,3
Мексика	136,4	349,6	256,3	11,7	15,3	130,7	148,1	364,9	246,4
Бразилия	48,0	256,0	533,3	7,2	38,4	533,3	55,2	294,4	533,3
Индия	35,7	302,6	847,6	14,5	137,1	945,5	50,2	439,7	875,9
Аргентина	23,3	84,3	361,8	4,6	14,2	308,7	27,9	98,5	390,3
Чили	17,2	81,4	473,2	3,9	12,4	317,9	21,0	93,8	446,6
Всего	1423,7	7785,9	546,9	287,2	1265,6	440,6	1710,9	9051,5	529,0
Наименее развитые страны									
Сенегал	1,0	2,5	250,0	0,4	1,0	252,6	1,4	3,5	250,0
Танзания	0,5	4,7	940,0	0,6	2,4	400,0	1,1	7,1	645,4
Замбия	1,1	9,0	818,2	0,1	0,37	370,0	1,2	7,5	641,9
Гвинея	0,6	1,4	233,3	0,1	0,08	77,0	0,7	1,48	211,4
Малави	0,4	1,4	350,0	0,05	0,1	200,0	0,5	1,5	200,4
Нигер	0,3	1,3	433,3	0,03	0,1	393,3	0,3	1,4	466,6
Всего	23,4	190,1	812,5	5,4	23,6	438,0	28,8	213,7	742,4
Мир	5120,4	18211,3	355,7	1339,3	4243,2	342,5	6359,4	24570,7	386,5

Естественно, объемы торговли полностью зависят от нынешнего развития экономики каждой страны, но, как видно, рост объемов экспорта товаров и услуг состоялся независимо от уровня экономического развития стран, при заметном ускорении роста объемов экспорта товаров развивающимися и самыми бедными странами (табл. 3). Так, если экспорт

товаров развитыми странами в целом увеличился в 1,8 (Франция, Канада) – 2,7 (Германия) раза, то развивающимися – в 2,5 (Мексика) – 9,7 (Китай) раза, а наименее развитыми – в 2,25 (Гвинея) – 9,4 (Танзания) раза.

Подобное соотношение и по экспорту услуг. При этом, рост объемов экспорта услуг Индией по темпам превысил темпы увеличения объемов экспорта товаров, тогда как Гвинея сократила этот сектор торговли.

В целом группа развитых стран увеличила экспорт товаров и услуг в 3,1 раза, тогда как развивающиеся – почти в 5,3 раза, а наименее развитые почти в 7,4 раза. При этом такое соотношение роста экспорта по этим группам стран и по товарам, и по услугам.

Значительные изменения произошли в сфере торговли продукцией сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. Так, если за 1980-1995 гг. общемировая торговля (экспорт-импорт) товарами АПК выросла с 488,4 до 904,9 млрд дол. США, или в 1,8 раза, то за 16 лет после образования ВТО соответственно с 904 до 2663,9 млрд дол. США, или в 2,9 раза [11].

Исходя из этого, нами также проанализированы изменения объемов экспорта-импорта товаров АПК по тем же группам стран, что и при анализе общей торговли (табл. 4).

Как видно, значительно усилилось присутствие на мировом рынке аграрной продукции развивающихся стран. Так, если развитые страны увеличили объемы экспорта в 2,5 раза, то наименее развитые – почти в 2,9, а развивающиеся – даже в 4,4 раза. При этом удельный вес развивающихся стран в общемировом экспорте аграрной продукции вырос с 27,8% в 1995 году до 41,7% в 2011 году.

Интересным является то, что во всех странах, независимо от уровня их экономического развития, за сравниваемые годы сохранилось превалирование объемов экспорта аграрной продукции над ее импортом, или, напротив, превалирование объемов импорта над экспортом.

Вместе с тем, если по группе развитых стран рост объемов импорта был больше, чем рост экспортта, то такая тенденция сохранилась только в группе наименее развитых стран, а в группе развивающихся стран, наоборот, рост объемов экспортта превысил рост объемов импорта.

Снятие многих ограничений на экспорт аграрной продукции из наименее развитых и развивающихся стран в развитые страны, которое согласовано 159-ю странами-членами ВТО в документах „Балийского пакета реформ”, позволит, по нашему мнению, значительно увеличить экспорт аграрной продукции этими странами.

По сравнению с действующими правилами, которые применялись развитыми странами относительно импорта аграрной продукции из бедных стран до подписания „Балийского пакета реформ”, это значит для бедных стран, если так можно сказать, установление „режима наибольшего содействия”.

**4. Изменение объемов экспорта и импорта товаров АПК,
млрд дол. США**

Страна мир	1995 г.			2011 г.			2011 г. к 1995 г., %	
	Экспорт	Импорт	Соотно- шение	Экспорт	Импорт	Соотно- шение	Экспорт	Импорт
Развитые страны								
США	62,7	33,8	1:0,5	139,9	95,0	1:0,7	224,5	281,0
Германия	24,7	22,8	1:1,7	80,3	95,0	1:0,9	325,1	221,9
Япония	1,8	41,1	1:23	3,3	68,5	1:20,7	183,3	166,6
Франция	40,7	28,8	1:0,7	73,9	55,6	1:1,3	1871,5	193,0
Италия	14,6	23260	1:1,6	41,0	49,9	1:0,8	280,8	21,4
Канада	12,8	9,8	1:0,7	41,0	31,0	1:1,3	320,3	316,3
Всего	300,5	299,0	1:1	756,8	1049,1	1:1,38	251,8	350,8
Развивающиеся страны								
Китай	15,5	21,5	1:1,4	52,3	128,2	1:2,4	331,4	596,3
Мексика	7,0	8,7	1:1,2	21,0	26,0	1:1,2	300,9	298,8
Бразилия	13,8	4,1	1:0,1	79,6	10,9	1:0,1	576,8	265,8
Индия	4,6	3,97	1:0,8	30,3	17,2	1:0,6	658,6	433,2
Аргентина	10,9	1,33	1:0,1	43,2	2,0	1:0,05	396,3	150,3
Чили	2,8	1,28	1:0,4	10,4	5,3	1:0,5	371,4	414,0
Всего	123,1	97,1	1:0,8	547,8	264,5	1:0,48	445,0	272,4
Наименее развитые страны								
Сенегал	0,1	0,5	1:5	0,5	1,6	1:03	500,0	320,0
Танзания	0,5	0,35	1:0,7	1,0	1,12	1:1,1	200,9	320,0
Замбия	0,1	0,08	1:0,8	0,7	0,356	1:0,5	750,0	445,0
Гвинея	0,04	0,17	1:4	0,18	0,502	1:0,3	450,0	295,3
Малави	0,5	0,05	1:0,1	1,1	0,338	1:0,3	220,0	676,0
Нигер	0,07	0,13	1:1,8	0,12	0,304	1:0,4	171,4	233,8
Всего	5,0	8,2	1:1,04	14,4	36,82	1:2,57	288,0	448,8
Мир	442,9	461,1		1313,9	1350,7		296,6	292,9

Выводы.

1. Формирование каждой теории международной торговли отвечало уровню развития хозяйства и экономической науки.
2. Темпы роста объемов торговли услугами превышают темпы роста объемов торговли товарами.
3. Превышение темпов роста объемов торговли развивающихся стран по сравнению с развитыми способствует постепенному сокращению разрыва уровня экономического развития между этими группами стран.
4. Изменения соотношения между импортом и экспортом аграрной продукции зависят, в первую очередь, не от уровня экономического развития,

а от возможности страны покрывать потребности в продовольствии за счет собственного производства.

5. Между объемами торговли и ростом ВВП существует прямая связь независимо от уровня экономического развития стран.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бродель Ф. Динамика капитализма : монография/ Бродель Ф. – Смоленск: Полиграма, 1997. – 124 с.
2. Смит А. Добробут націй. Дослідження про природу і причини добробуту націй : монографія /Сміт А. – К. : Port-Royal, 2001. – 594 с.
3. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Сочинения: [пер. с англ.] – М. : Госполитиздат, 1955. – Т.3. – 296 с.
4. Портер М. Конкуренция: [пер. с англ.]. – Спб. : Издательский дом „Вильямс”, 2003. – 493 с.
5. Prebisch R. Theoretical and Practical Problems of Economic Growth. / Prebisch R. – Mexico City: ENLAC. – в 142 г.
6. Власов В.І. Глобалізаційний вплив – стратегічна основа розвитку міжнародної торгівлі / В.І. Власов // Економіка України. – 2008. - № 4. – С. 63-72.
7. Ben-David D., Trade, Income Disparity and Poverty // [Ben-David D., Nordstrom H., Winters L.A.]: Geneva: WTO, в 2000. – 70 г.
8. Білорус О.Г., Власов В.І. Глобальні трансформації торгівлі: монографія / О.Г. Білорус, В.І. Власов. – К. : ННЦ IAE, 2008. – 228 с.
9. ВТО внедрит крупнейшую реформу торговли: [Электронный ресурс.] – Режим доступа: <http://ekonomika.eizvestia.com/ful/487> – Название из экрана.
10. UNCTAD Handbook of Statistics 2005: UN: New York and Geneva, в 2005. – 454 с.
11. UNCTAD Handbook of Statistics 2012: UN: New York and Geneva, в 2012. – 522 с.
12. <http://www.fao.org.trade>

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ВНУТРИ СТРАНЫ

КАЗАМБАЕВА А.М.,

к.э.н., доцент

Западно-Казахстанский
аграрно-технический университет
им. Жангир хана, г. Уральск

Abstart: The article describes the current state and development of indicators for the economy of the Republic of Kazakhstan. The theory has been studied and analyzed the practice of interregional economic linkages, and suggest ways to improve interregional economic linkages.

Key words: cross-regional division of labour, interregional trade, interregional economic relations, trade, region.

Современный этап экономического развития страны характеризуется интересом к обширному комплексу региональных проблем. Каждый регион в силу специфики природных, экономических и социальных условий обладает собственными интересами, понимаемыми как совокупность экономических интересов населения, проживающего на его территории. Регион являясь субъектом управления, представляет собой сложный хозяйствственный механизм, состоящий из взаимосвязанных частей.

Важное место в системе региональных отношений занимают вопросы выявления отраслей сложившейся специализации региона и обоснования направления его эффективной специализации. Специализация регионов - это один из признаков характеризующий особенности регионов.

Теоретические основы специализации регионов объясняются процессом межрегионального разделения труда и межрегиональной торговли. Межрегиональное разделение труда и межрегиональная торговля - это процессы, происходящие в рамках различных частей единого экономического пространства, которое характеризуется одной таможенной территорией, одной валютной системой, единым рынком труда и капитала. В межрегиональной торговле, как правило, отсутствуют административные, таможенные, политические, языковые и другие барьеры, в той или иной степени сохраняющиеся в международных экономических отношениях, несмотря на превалирующую тенденцию либерализации и глобализации. Корни абсолютных и сравнительных преимуществ А.Смита и Д. Рикардо. Классики политической экономии были идеологами свободной торговли (фритредерства), противостоящими сторонникам экономического меркантилизма.

Международная (межрегиональная) торговля рассматривалась ими как способ получения выгоды для каждого участника. А.Смит полагал, что международное разделение труда целесообразно осуществлять с учетом тех абсолютных преимуществ, которыми обладает та или иная страна (или регион). Каждая страна (регион) должна специализироваться на производстве и продаже того товара, по которому она обладает абсолютным преимуществом. Если страна (регион) сконцентрирует свои ресурсы на производстве только таких товаров и откажется от производства других, по которым она (он) не обладает абсолютными преимуществами, то это приведет к увеличению объемов производства и потребления товаров в сотрудничающих странах (регионах).

Теперь рассмотрим, как реализуются процессы межрегионального разделения труда и межрегиональной торговли в условиях приграничных территорий нашей страны. Территориальное развитие Казахстана до обретения независимости определялось в рамках единого народнохозяйственного комплекса бывшего СССР и осуществлялось на основе централизованного директивного планирования.

В условиях функционирования рыночной экономики вопросы развития регионов и размещения экономического потенциала и расселения населения в основном определяются рыночными механизмами. Рыночные механизмы выявляют как конкурентные преимущества отдельных территориально-хозяйственных систем страны, так и их недостатки, связанные с различными возможностями адаптации к рынку. Об этом свидетельствует динамика валового регионального продукта Казахстана.

Из таблицы 1 видно, что валовой региональный продукт за три года во всех регионах Казахстана увеличился. Если проанализировать по областям, то самый хороший показатель наблюдается по Западно-Казахстанской области, в 2012 году по сравнению с 2010 годом ВРП вырос на 64,8%, такого роста область достигла за счет реализации мероприятий Таможенного Союза, между Белоруссией и Российской Федерацией. По темпам роста низкий показатель наблюдается в Атырауской области - в 2012 году по сравнению с 2010 годом ВРП вырос всего лишь на 9,2%, но показатели области по развитию ВПР стабильные. На наш взгляд данные показатели достаточно хорошие, потому, что мы анализируем посткризисный период, когда на западе обсуждаются мероприятия по выживанию в посткризисном периоде. В целом Казахстан вошел в число мировых лидеров по темпам роста ВВП.

В 2012 году по оценке Всемирного экономического форума экономика нашей страны укрепилась, она впервые за последние 5 лет заняла 51-ю позицию по индексу глобальной конкурентоспособности среди 144 стран мира [2].

Таблица 1
Валовой региональный продукт за 2007-2012 г.г.[1],
млн. тенге

Наименование области	2010г.	2011г.	2012г.	2012 г. в % к 2010г.
Валовой региональный продукт, всего	21815517	27571889	30218544,3	138,5
Акмолинская	585965,4	809400,6	815177,4	139,1
Актюбинская	1173592,9	1477682	1534424,8	130,7
Алматинская	997712	1246208,6	1459471,2	146,3
Атырауская	2843649,2	3447336,7	3105359	109,2
Западно-Казахстанская	1048779,5	1323537,6	1728736,7	164,8
Жамбылская	446399,3	634251,9	778240,3	174,3
Карагандинская	1872842,3	2397919,6	2576849,4	137,6
Костанайская	856 747,4	135 574,0	1 110 497,9	129,6
Кызылординская	859 148,2	1 034 819,0	1 180 334,1	137,4
Мангистауская	1 484 848,4	1 751 142,2 1	1 982 137,1	133,5
Южно-Казахстанская	1 205 298,2	1 507 227,9	1 684 069,9	139,7
Павлодарская	1 031 878,6	1 527 256,2	1 466 131,9	142,1
Северо-Казахстанская	466 955,2	667 893,3	677 541,1	145,1
Восточно-Казахстанская	1244 102,6	1624 341,0	1 761 063,9	141,5
г. Астана	1 774 185,2	2 090 987,4	2 717 262,4	153,1
г. Алматы	3 923 412,6	4896 311,0	5641 247,2	143,7

Как видно из таблицы 2, по доле валового регионального продукта лидирует город Алматы, ее доля в валовом региональном продукте в 2012 году составляла 18,7%. После города Алматы идут Атырауская область, как было отмечено нами в предыдущей таблице, что по темпам роста валового регионального продукта самый низкий показатель показывает данная область, это объясняется тем, что в Атырауской области сохраняется стабильный рост объема валового регионального продукта и область относится к регионам с особыми преимуществами. В доле валового регионального продукта самую низкую долю занимает Северо-Казахстанская область, его доля в 2012 году в общем валовом региональном продукте республики занимает всего лишь 2,2%. Область специализируется в основном на сельскохозяйственной отрасли, мы все знаем, что сельскохозяйственная отрасль зависит от природно-климатических условий и связана с большим уровнем риска. Среди регионов есть области, которые не изменили свои позиции или изменили незначительно, это Кызылординская область, Южно-Казахстанская область, Восточно-Казахстанская область. Считаем, что в посткризисном периоде сохранение стабильности - это уже хороший экономический показатель.

Таблица 2

**Доля регионов в валовом региональном продукте [1],
(в процентах)**

Наименование области	2010г.	2011г.	2012г.
Валовой региональный продукт, всего	100	100	100
Акмолинская	2,7	2,9	2,7
Актюбинская	5,4	5,4	5,1
Алматинская	4,6	4,5	4,8
Атырауская	13,0	12,5	10,3
Западно-Казахстанская	4,8	4,8	5,7
Жамбылская	2,1	2,3	2,6
Карагандинская	8,6	8,7	8,5
Костанайская	3,9	4,1	3,7
Кызылординская	3,9	3,8	3,9
Мангистауская	6,8	6,3	6,5
Южно-Казахстанская	5,5	5,5	5,6
Павлодарская	4,7	5,5	4,9
Северо-Казахстанская	2,2	2,4	2,2
Восточно-Казахстанская	5,7	5,9	5,8
г. Астана	8,1	7,6	9,0
г. Алматы	18,0	17,8	18,7

Из таблицы 3 видно, в целом по регионам показатель валового продукта на душу населения во всех регионах растет. Если проанализировать по темпам роста валовой продукции на душу населения, то лидирует Жамбылская область, в 2012 году по сравнению с 2010 годом валовая продукция на душу населения выросла на 69%. По темпам роста самый низкий показатель наблюдается в Атырауской области, в 2012 году по сравнению с 2010 годом валовая продукция на душу населения выросла всего лишь на 3%, но по сравнению с другими регионами на душу населения приходится 5593,0 тыс. тенге, это самый высокий показатель среди регионов. Среди регионов за анализируемый период низкий показатель валового продукта на душу населения в Южно-Казахстанской области, в этой области валовой продукт на душу населения составляет 11% ВРП Атырауской области. В Алматинской, Жамбылской и Южно-Казахстанской областях валовой региональный продукт на душу населения не доходит до 1 млн. тенге, это объясняется плотностью населения на 1 кв. метр соответственно в Алматинской – 8,7, Жамбылской -7,4 и Южно-Казахстанской областях 22,8 (на 1 января 2013 года).

Настоящий этап развития экономики характеризуется активным формированием рыночных отношений, усложнением хозяйственных связей. Поэтому, чтобы определить основные факторы формирования межрегиональных экономических связей, рассмотрим показатели взаимной торговли Республики Казахстан по областям.

Таблица 3**Валовой региональный продукт на душу населения [1], тыс. тенге**

Наименование области	2010г.	2011г.	2012г.	2012 г. в % к 2010г.
Республика Казахстан	1336,5	1665,1	1787,0	134
Акмолинская	798,1	1105,3	1112,5	139
Актюбинская	1523,1	1889,8	1928,1	126
Алматинская	537,9	658,9	749,7	139
Атырауская	5401,0	6413,6	5593,0	103
Западно-Казахстанская	1730,4	2168,2	2798,9	162
Жамбылская	429,0	603,3	727,4	169
Карагандинская	1387,7	1769,4	1890,9	136
Костанайская	970,8	1289,6	1262,0	130
Кызылординская	1236,5	1464,1	1624,2	131
Мангистауская	2890,4	3273,5	3491,2	121
Южно-Казахстанская	474,6	580,9	628,6	132
Павлодарская	1384,6	2045,6	1957,4	141
Северо-Казахстанская	790,1	1138,9	1169,2	148
Восточно-Казахстанская	889,8	1163,1	1263,6	142
г. Астана	2635,7	2904,1	3491,7	132
г. Алматы	2797,3	3418,8	3823,4	137

Из таблицы 4 видно, что в товарообороте Республики Казахстан большой удельный вес занимает город Алматы, в 2012 году этот показатель достиг 37,7% из 16 участвующих в товарообороте. В товарообороте самый низкий показатель по Кызылординской области - в 2012 году удельный вес участия области составил 0,4%.

Среди регионов по вывозу товаров из области на внутренний рынок в 2012 году большой удельный вес занимают Карагандинская область – 17,1%, Костанайская область – 16,2% и город Алматы - 13,4%, самый низкий показатель наблюдается по Кызылординской области – 0,1%, Атырауской – 0,5%, Северо-Казахстанской – 0,8%, по данным Мангистауской области можно понять, что на внутренний рынок республики товаров вывозится незначительно по сравнению с другими областями.

Таблица 4

Основные показатели взаимной торговли Республики Казахстан по областям

	2011 г.		2012 г.		Внешнеторговля из областей на внутренний рынок	Внешнеторговля из других областей на внутренний рынок	Внешнеторговля из других областей на внутренний рынок			
	Товарооборот		Товарооборот							
	Всего	Внешнеторговля из областей на внутренний рынок	Всего	Внешнеторговля из других областей на внутренний рынок						
Республика Казахстан	23 029,1	100,0	7 103,3	100,0	15 925,8	100,0	23 824,6			
Акмолинская	467,7	2,0	179,7	2,5	288,0	1,8	527,4			
Актюбинская	1 700,3	7,4	740,0	10,4	960,3	6,0	1 504,1			
Алматинская	446,4	1,9	81,6	1,1	364,8	2,3	683,4			
Атырауская	337,8	1,5	50,0	0,7	287,9	1,8	357,0			
Восточно-Казахстанская	1 417,4	6,2	222,0	3,1	1 195,4	7,5	1 846,0			
Жамбылская	101,2	0,4	31,1	0,4	71,0	0,4	130,4			
Западно-Казахстанская	499,1	2,2	31,9	0,4	466,1	2,9	634,4			
Караташинская	2 415,2	10,5	1 567,5	22,1	847,6	5,3	2 095,1			
Костанайская	2 124,2	9,2	1 589,8	22,4	534,4	3,4	1 612,1			
Кызылординская	135,1	0,6	6,9	0,1	128,2	0,8	106,0			
Мангистауская	448,0	1,9	8,9	0,1	439,1	2,8	192,1			
Павлодарская	3 594,5	15,6	1 415,8	19,9	2 178,8	13,7	3 263,9			
Северо-Казахстанская	704,8	3,1	47,5	0,7	657,3	4,1	756,4			
Южно-Казахстанская	418,1	1,8	121,9	1,7	296,2	1,9	689,5			
г. Астана	1 488,2	6,5	281,4	4,0	1 206,9	7,6	1 965,9			
г. Алматы	6 731,0	29,2	727,2	10,2	6 003,8	37,7	7 461,0			

Алматинская область употребляет на внутреннем рынке 37,6% продукции произведенной регионами республики. По ввозу товаров из других областей на внутренний рынок самый низкий уровень показывают Жамбылская область – 0,5%, Кызылординская область – 0,6%, хотя в этих регионах самая высокая плотность населения на 1 кв. метр. Это объясняется тем, что на нашем рынке доля импортных товаров остается достаточно высокой.

Для совершенствования и углубления межрегиональных экономических связей регионов необходима оценка эффективности проводимых мероприятий в этой важнейшей сфере, начиная от решения ключевых проблем интеграции, создания общего экономического пространства и заканчивая оценкой конкретных результатов выполнения договоров о сотрудничестве между регионами.

На совершенствование механизмов регулирования межрегиональных экономических связей в первую очередь повлияют такие мероприятия как укрепление и развитие законодательной и нормативно-правовой базы межрегионального сотрудничества, широкое развитие интеграционных связей агрокомплексов столицы и регионов Республики Казахстан, развитие товаропроводящих сетей для увеличения поставок отечественных продовольственных товаров, широкое внедрение в практику межрегионального сотрудничества новейших информационных технологий, развитие инфраструктуры и материально-технической базы межрегионального сотрудничества с отраслевыми и территориальными органами исполнительной власти.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Агентство Республики Казахстан по статистике. Брошюра на 2013г. «Регионы Казахстана» / на русском языке / 28 стр.
2. Нурланова Н.К. «Приоритеты индустриально-инновационной модернизации и возможности их реализации в экономике Казахстана и его регионов» //
3. «Развитие торговли в РК: тенденции и влияние на макроэкономические индикаторы» Аналитическая записка. // Научно-исследовательский институт экономики и информатизации транспорта, телекоммуникаций. Астана 2011г.
4. Об итогах взаимной торговли товарами государств – членов Таможенного союза за 2012 год.

ПРИНЦИПЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННЫХ ПРОДУКТОВ КР

ОСКОНБАЕВ А.Б.,

к.э.н., доцент, зав. кафедрой

Экономики и предпринимательства

МОЛДОКУЛОВА Б.Ж.,

к.э.н., доцент кафедры Экономики

и предпринимательства,

Кыргызский национальный аграрный университет

им. Скрябина К.И.,

Факультет Экономики и бизнеса

Abstract: The article analyzes the major principles of increasing competitiveness of agricultural products. It suggests perspective directions for enhancing economic growth of the Kyrgyz Republic. The work also determines the factors of competitiveness of agricultural products.

Key words: Competitiveness, integration, investment, exports, global market, international division of labour, agricultural products.

Стратегия конкурентоспособности экономики и ее отдельных секторов в процессе развития рыночных отношений получает всевозрастающее признание в связи с мировыми глобальными интеграционными процессами, вовлекающем национальные экономики и их хозяйствующие субъекты во взаимное сотрудничество. Конкурентоспособность аграрной экономики Кыргызстана может быть достигнута только в условиях ее интеграции в мировой аграрный рынок, что требует подготовки наших крестьян к конкурентной борьбе не только на местном, но и на международных рынках. Для этого они должны добиваться не только увеличения производства, но и повышения качества и снижения себестоимости производимой им продукции.

Устойчивое обеспечение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и производимых ими товаров остается одной из наиболее сложных задач в мировой экономике. Ее решение затрудняется тем, что существующие отечественные и зарубежные решения проблем конкурентоспособности слабо отражают динамику и характер происходящих глобализационных процессов. Фундаментальные изменения в транснациональных хозяйствах связаны с обострением международного соперничества, ведущего в разных формах, разными методами и на различных уровнях экономики. Раньше проблемы конкурентоспособности,

стоявшие перед отечественными предприятиями, практически всегда формулировались в виде задач по обеспечению высокого качества и низкой себестоимости продукции. Это было обусловлено относительно слабой вовлеченностью нашей страны в международное разделение труда, изолированностью финансово-экономической системы и невозможностью сколько-нибудь точно сопоставлять издержки производства и выручку от продаж товаров на внешних рынках.

По мере финансирования рыночных отношений внутри Кыргызстана и вовлечения ее в мировые хозяйствственные связи, политico – экономический интерес в вопросах конкурентоспособности перемещается непосредственно к предприятию и отрасли материального производства. Проблему формирования конкурентоспособности кыргызских предприятий, нам кажется, следует рассматривать с теоретических позиций. Причем с учетом того, что малый внутренний рынок Кыргызстана диктует необходимость интеграции в мировую экономику. Это обуславливает развитие производства конкурентоспособной продукции, соответствующей мировым стандартам. Вследствие малых размеров Кыргызстан даже теоретически не может стать конкурентоспособным во всех отраслях мировой экономики. Именно поэтому, не может сделать инвестиционно привлекательным все национальное хозяйство. Отсюда возникает необходимость специализации, на наш взгляд, в наиболее перспективной с точки зрения конкурентоспособности страны по методике кластерного развития. Изучение экономики передовых государств мирового хозяйства показали, что все они прошли стадии развития конкуренции именно на базе «кластеров».

Кластерная форма организации национальной экономики Кыргызстана позволила бы осуществить намеченные цели по укреплению экспортного потенциала предприятий, выявить существенные взаимосвязи между отраслями. Это совершенно новый подход к вопросу реструктуризации национальной экономики, и служит *самым главным принципом* конкурентоспособности нашей страны в целом, и экспортного потенциала АПК, в частности. В результате появится возможность системного управления по созданию конкурентоспособной конечной продукции, начиная от подготовки кадров, заканчивая выпуском и реализацией конечного продукта.

В рамках определения форм и модели формирования конкурентоспособности акцент на инвестиционную привлекательность Кыргызстана сделан не случайно. Проблема состоит в том, что формирование конкурентоспособности при нынешнем уровне развития экономической системы невозможен только на основе факторов производства, имеющихся в распоряжении сегодня. Необходимо привлечение инвестиций. Это *второй важный принцип* повышения конкурентоспособности и экспортного потенциала АПК. Уровень

экспортоориентированной продукции определяет степень конкурентоспособности продукции, выпускающей ее предприятия и отрасли в целом, ее конкурентный потенциал. Между тем, именно специфика экономической системы АПК Кыргызстана заключается в значительной степени от внешних источников инвестиций. Вследствие морального и физического износа значительная часть производственного потенциала АПК страны не может рассматриваться как долговременный ресурс экономического роста. Поэтому на данном этапе развития Кыргызская Республика не способна выйти на международный рынок с большей частью производимых в стране продуктов и технологий аграрного направления.

Другой специфической чертой Кыргызстана является членство в ВТО. Вступление Кыргызстана в ВТО усиливает его инвестиционную привлекательность. Однако прямые инвестиции в экспортноориентированные отрасли затрудняются рядом негативных факторов: высокая себестоимость международных перевозок, большие затраты на электроэнергию, длительные сроки производства и перевозок скоропортящихся продуктов питания.

Кыргызстан характеризуется транспортной изолированностью от мировой экономики, так как не имеет выхода к морю. В дополнение к этому республика не имеет железных дорог и автотрасс мирового значения. К тому же из-за горного рельефа их строительство, а следовательно, и эксплуатация обходятся в 2-3 раза дороже, чем в среднем по СНГ. Указанные характерные особенности КР не стимулируют внешних инвесторов. В подобных условиях выживание республики возможно только при активном включении ее в процессы глобализации экономики и повышении эффективности производства.

Наиболее перспективным направлением в экономике Кыргызстана по конкурентоспособным признакам являются сельское хозяйство, пищевая и перерабатывающая промышленность, то есть АПК. Они обладают определенным конкурентным потенциалом, который может быть реализован на основе современных моделей формирования конкурентоспособности, использования новых способов ее организации, позволяющих повысить эффективность использования имеющихся сельскохозяйственных ресурсов.

Вполне естественно, что в современный период ни одно государство не может оставаться в стороне от международной торговой системы и обеспечивает развитие национальной экономики без импортно-экспортных операций. Развитие национальной экономики напрямую зависит от эффективного участия страны в международном разделении труда, эффективной организации международной интеграции, рационального использования экспортного потенциала реальных секторов экономики. Для развития внешнеэкономических связей, Кыргызстан должен стремиться обеспечить благоприятные экономические и политические условия для отечественных сельхозпроизводителей на мировом рынке.

Кыргызстан должен участвовать в международном разделении труда. Международное разделение труда служит основной предпосылкой налаживания взаимовыгодного сотрудничества между государствами. Его экономическая эффективность опирается на сложившуюся специализацию и лучшую комбинацию факторов производства отдельных стран. Кыргызстан постепенно осваивает мировой опыт интеграции национальной экономики в глобальную экономическую систему. Особое значение при этом имеет интеграция сельского хозяйства. Объективная необходимость интеграции Кыргызстана в мировой аграрный рынок на основе сельского хозяйства, занимающий большой удельный вес национальной экономике, определяется действием объективных экономических законов и интересов. На современном этапе необходимость экономической интеграции остро испытывает сельское хозяйство Кыргызстана.

Основными факторами конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции являются соответствие качества товарным запросам потребителей и приемлемый уровень цены. Анализ сложившегося положения и конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей на мировом аграрном рынке показывает, что важными условиями обеспечения качества и конкурентоспособности продукции в настоящее время являются следующие:

- выпуск продукции с высокими показателями качества и низкой себестоимостью;
- совершенствование национальной системы сертификации сельхозпродукции и систем качества;
- развитие национальной системы стандартизации и ее соответствие государственным системам стандартизации развитых стран;
- создание систем управления качеством продукции на основе международных стандартов;
- маркетинговый подход к разработке, производству и реализации продукции АПК.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Балбаков М.Б., Усенов Э. Приоритетные направления развития экономики Кыргызстана. – Бишкек. 2011г.;
2. Балакшин В.В. Формирование конкурентоспособности современного предприятия.- М.:Макс-Пресс, 2002;
3. Койчуев Т.К. Развитие конкурентоспособности и углубление интеграции экономики Кыргызстана в международную торговлю. Бишкек.2008;
4. Стратегия агропромышленного развития КР до 2020 года. Бишкек, 2012г.

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ ХМЕЛЬНИЦКОЙ ОБЛАСТИ

ЧОРНОБАЙ Н.Н.,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики предприятий
и социально-трудовых отношений
Подольского государственного
аграрно-технического университета

Abstrakt. *The tendencies of the development of the economic base of rural areas of functioning Khmelnytsky region. The efficiency of agricultural production as the main areas of economic activity in rural areas. The modern trends and prospects of diversifying the economic activities in rural areas.*

Keywords: *rural areas, agriculture, efficiency, employment, diversification.*

В современных условиях активное привлечение внимания к проблемам села и сельского развития отражает социально-экономические и политические процессы, происходящие в украинском обществе. При существующих тенденциях обретение статуса лидера в производстве аграрной продукции возможно лишь благодаря осуществлению pragматической государственной политики, которая бы обеспечивала комплексность социально-экономического развития сельских территорий.

Основной функцией села всегда будет оставаться производство сельскохозяйственной продукции. Выполнения им других экономических и социальных функций (развитие несельскохозяйственных видов деятельности, предоставление производственных и социальных услуг и т.д.) в значительной степени будет зависеть от эффективности развития сельскохозяйственных отраслей.

Сельское хозяйство занимает важное место в экономике Хмельницкой области, способствует повышению материального благосостояния населения, укреплению экономической и продовольственной безопасности. Эта отрасль (включая охоту и лесное хозяйство) обеспечивает 20% валовой добавленной стоимости региона. Наряду с этим, ощутимым остается вклад сельхозтоваропроизводителей Хмельницкой области в общегосударственные объемы производства сельскохозяйственной продукции. По итогам 2012 г. это 5,0%, или 7 место среди регионов Украины.

Одним из основных факторов развития аграрного сектора является земля. По данным земельного учета общая площадь сельскохозяйственных угодий региона на начало 2013 г. составила 1567,0 тыс. га, из которых 1252,8

тыс. га - площадь пашни. Из общей площади сельскохозяйственных угодий 54,2 % приходилось на сельскохозяйственные предприятия, 39,6 % - на граждан, 4,7 % - на земли запаса и земли, не предоставленные в собственность и постоянное пользование, остальные на других пользователей.

В 2012 г. на территории области производством сельскохозяйственной продукции занимались около 2 тыс. аграрных предприятий различных организационно-правовых форм хозяйствования (включая фермерские хозяйства), которыми использовалось 784,1 тыс. га сельскохозяйственных угодий (табл. 1). В хозяйственных обществах сосредоточено 61,4% этих угодий, в фермерских хозяйствах - 15,8%, в частных предприятиях - 7,6%, в производственных кооперативах - 5,5 %, в государственных предприятиях - 2,1%, на предприятиях других форм хозяйствования - 7,6%. Из общего количества предприятий 1,5 тыс. (80 %) имели сельскохозяйственные угодья. Из них 54,5 % имели площадь до 100 га, 11,4 % - от 100 до 500 га, 9,0 % - от 500 до 2000 га, 4,8 % - более 2000 га. Средний размер предприятия с учетом фермерских хозяйств в 2012 г. составлял 528 га, без их учета - 1184 га (в 2011 г. - соответственно 488 и 1158 га).

Таблица 1
Количество действующих хозяйствующих субъектов
в сельском хозяйстве Хмельницкой области

Виды хозяйствующих субъектов	2010 г.		2011 г.		2012 г.	
	единиц	в % к общему количеству	единиц	в % к общему количеству	единиц	в % к общему количеству
<i>Всего</i>	1844	100,0	1826	100,0	1865	100,0
Хозяйственные общества	298	16,2	272	14,9	282	15,1
Частные предприятия	130	7,0	121	6,6	120	6,4
Производственные кооперативы	50	2,7	45	2,5	41	2,2
Фермерские хозяйства	1261	68,4	1290	70,6	1307	70,1
Государственные предприятия	11	0,6	10	0,6	10	0,6
Предприятия других форм хозяйствования	94	5,1	88	4,8	105	5,6

В 2012 г. насчитывалось 1307 фермерских хозяйств, в собственности и пользовании которых находилось 125,4 тыс. га сельскохозяйственных

угодий, в т.ч. 122,1 тыс. га пашни. В среднем на одно фермерское хозяйство приходилось 94,7 га сельскохозяйственных угодий, в т.ч. 92,2 га пашни.

В последние годы сельское хозяйство существенно утратило свои позиции в ряду основных сфер занятости. За период с 2005 г. доля занятых в сельском хозяйстве сократилась вдвое и составляет всего 9,0% всех работающих в экономике области (по предприятиям, учреждениям, организациям и их обособленным подразделениям с количеством наемных работников 10 и более человек).

Структурные преобразования отрасли в направлении укрупнения хозяйств, создание агрохолдингов, использование новейшей техники и прогрессивных технологий привели к сокращению рабочих мест и росту безработицы на селе. В 2012 г. среднесписочная численность штатных работников сельскохозяйственных предприятий составляла 21,8 тыс. человек. Кроме того, по внешнему совместительству и по договорам гражданско-правового характера на предприятиях было занято 1,0 тыс. человек. Количество зарегистрированных безработных среди населения сельской местности уменьшилось на 7,1% и составила на 1 января 2013 г. 7,8 тыс. человек. Но уровень зарегистрированной безработицы сельского населения, как и в предыдущие годы, превышал аналогичный показатель жителей городской местности и составлял 2,5% против 1,8% постоянного населения трудоспособного возраста соответствующей местности.

Объем валовой продукции сельского хозяйства области в 2012 г. составил 11162,2 млн. грн. (в постоянных ценах 2010 г.), что на 15,3% больше, чем в 2011 г., и составляет в среднем 748,9 тыс. грн. на каждые 100 га сельскохозяйственных угодий (в 2011 г. - 650,0 тыс. грн.).

Увеличение сельскохозяйственного производства достигнуто как в сельскохозяйственных предприятиях (на 24,5%), так и в хозяйствах населения (на 6,4%). В 2012 г. благодаря росту объемов производства продукции растениеводства и животноводства в агропредприятиях их доля в общем производстве продукции сельского хозяйства увеличилась с 49,4% в 2011 г. до 53,4% и достигла своего максимального значения за период с 2000 г.

Хозяйствами населения произведено 46,6% общего объема валовой продукции, в т.ч. продукции растениеводства - 40,4%, животноводства - 62,2%. В среднем на 100 га сельхозугодий ими произведено сельскохозяйственной продукции на 832,3 тыс. грн., что на 20,9% больше, чем сельхозпредприятиями.

В структуре валовой продукции сельского хозяйства в 2012 г. доля животноводческой продукции возросла против 2011 г. на 0,1 п.п. и составила 28,5%. Рост объемов ее производства по сравнению с предыдущим годом (на 15,8%) обеспечен как в сельскохозяйственных предприятиях (на 37,4%), так и хозяйствами населения (на 5,6%). Одновременно удельный вес продукции растениеводства остается значительным (71,5 %). По сравнению с 2011 г.

объемы ее производства выросли на 15,2%, в т.ч. в сельскохозяйственных предприятиях - на 21,6%, в хозяйствах населения - на 6,8%.

Производство продукции растениеводства сельскохозяйственных предприятий традиционно было прибыльным (табл. 2).

Таблица 2
Эффективность производства
в сельскохозяйственных предприятиях Хмельницкой области

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Отклонение 2012 г. от 2010 г., (+, -)
Прибыль, убыток (-) от реализации сельскохозяйственной продукции, млн. грн.	288,3	645,7	1016,3	728,0
Уровень рентабельности, убыточности (-) сельскохозяйственной продукции, %	14,0	21,6	24,9	10,9
в том числе:				
- продукции растениеводства	19,7	21,5	17,2	-2,5
- продукции животноводства	-0,1	21,7	57,6	57,5

Уровень рентабельности продукции растениеводства составил в 2012 году 17,2%, что на 4,3 п.п. меньше, чем в 2011 г. В 2012 г. в 2,7 раза возросла рентабельность производства продукции животноводства и составила 57,6% (за счет повышения по сравнению с 2011 г. рентабельности производства мяса птицы и яиц - соответственно в 1,8 и 1,6 раза).

На конец 2012 г. в сельском хозяйстве области было сосредоточено 15,8 млн. долл. США иностранного капитала, что на 30,8% больше, чем на начало 2012 г., и в 7,5 раза превышает объем иностранных инвестиций на конец 2000 г. Предприятия сельского хозяйства занимают третье место по объемам прямых иностранных инвестиций (акционерного капитала) после предприятий промышленности и торговли. Их доля в общем объеме иностранного капитала в области на конец 2012 г. составила 7,6%, что на 1,1 п.п. больше, чем на начало 2012 г. В сельское хозяйство области инвестируют представители 15 стран мира, и наибольшие объемы инвестиций внесены из Кипра (4,0 млн. долл. США), Австрии (2,3 млн. долл.) и Германии (2,3 млн. долл.).

Главными являются такие проблемы аграрного сектора Хмельницкой области:

- преобладание в производстве многих видов сельскохозяйственной продукции доли индивидуальных хозяйств, которые являются малыми по размерам, имеют ограниченные материально-технические ресурсы, базируются преимущественно на ручном труде и не могут использовать современные агротехнологии.
- ухудшение материально-технического обеспечения сельского хозяйства, что приводит к изношенноти основных фондов, увеличение доли ручного труда и снижает эффективность производства и переработки сельскохозяйственной продукции.
- низкий уровень развития селекции и семеноводства, что приводит к исчезновению сортов сельскохозяйственных культур и необходимости их ввоза из-за пределов области.
- сокращение поголовья сельскохозяйственных животных не только влечет импорт мяса, но и резко уменьшает внесения органических удобрений на поля, что ведет к истощению земель.
- низкий уровень развития социальной инфраструктуры в сельской местности, что обуславливает низкий уровень жизни в селе, ухудшение демографической ситуации и отток трудоспособного населения в города.

Обеспечение занятости крестьян, освобожденных из сельского хозяйства в процессе его модернизации, в местах их постоянного проживания, предусматривает развитие многоотраслевой и многофункциональной производственной и социальной сфер, в частности сосредоточение комплексной переработки сельскохозяйственной продукции преимущественно в местах ее производства, то есть диверсификацию экономической деятельности в сельской местности.

Хмельницкая область пытается развивать несельскохозяйственные виды деятельности (табл. 3), что способствует диверсификации сферы занятости сельского населения, улучшение уровня жизни крестьян, повышения эффективности функционирования аграрных формирований, которые вводят такие виды деятельности.

Но все же сельское хозяйство области остается наиболее стабильной отраслью и несмотря на общий экономический кризис продолжает удерживать свои позиции. Однако изменение структуры сельскохозяйственного производства содержит значительные потенциальные угрозы для его развития на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

По нашему мнению, диверсификация производственной деятельности сельского населения будет способствовать формированию мощного среднего класса среди крестьян, а это: доминирование в обществе активной жизненной позиции - стремление самостоятельно обеспечивать благосостояние себе и своей семье, заботиться о будущем; наличие внутренних источников инвестирования населения в бизнес, жилье, образование и т.д.; высокий

платежеспособный спрос населения и, соответственно, масштабный внутренний рынок, что приведет к экономическому росту, увеличению занятости населения; господства демократических принципов государственного управления.

Таблица 3

Развитие несельскохозяйственных видов деятельности в сельской местности Хмельницкой области

Виды деятельности	Наличие, ед.	Численность работников, чел.
- мельницы	180	248
- крупорушки	39	48
- пилорамы	254	434
- маслозеҳи	12	28
- колбасные цеха	46	617
- плодоконсервные цеха	5	197
- пекарни	27	100
- ветеринарные аптеки	66	...
- молокоприемные пункты	1166	...

Следовательно, преодоление комплекса неполноты села, развитие позитивного имиджа сельского хозяйства как вида деятельности позволяют реально обеспечить комплексное развитие сельских территорий. Диверсификация производственной деятельности в сельских регионах может способствовать стабилизации социально-экономической ситуации на селе, избежанию его упадка, соблюдению принципа социальной справедливости и ответственности на основе гарантирования общегосударственных стандартов жизни населения.

ЛИТЕРАТУРА:

- Павлов А.И. Сельские территории: структура и функциональное назначение / А.И. Павлов // Актуальные проблемы государственного управления: Сб. науч. работ Одесского регионального института государственного управления. - Вып. 3 (19). - Одесса: ОРИГУ НАГУ, 2004. - С. 252 - 262.
- Юрчишин В.В. Сельские территории как системообразующие факторы развития аграрного сектора экономики / В.В. Юрчишин // Экономика АПК. - 2005. - № 3. - С. 3 - 10.
- Статистический ежегодник Хмельницкой области за 2012 год. / Под ред. В.В. Скальского. - Хмельницкий, 2013. - 412 с.

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

ДОДОНОВА И.В.,
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник,
Всероссийский научно-исследовательский
институт организации производства,
труда и управления в сельском хозяйстве,
г. Москва

Abstract. *The article considers the incomes of the rural population of Russia, compared to income of the urban population, and by activity. The structure of expenditures of the population, conducted its evaluation in dynamics.*

Key words: *quality of life, income, wages, consumer spending, disposable resources*

На протяжении нескольких лет экономические преобразования в России проходят на фоне глобальной проблемы – низкого уровня и качества жизни населения. За годы экономических реформ произошло резкое их снижение. Особо остро эта проблема стоит в сельской местности.

Система показателей уровня жизни учеными рассматривается по-разному, однако объединяет их подходы отведение главной роли доходам населения. Они, с одной стороны, отражают степень развития общественного производства и определяют его рост, с другой – это главный фактор обеспечения достойного уровня жизни населения. Доходы населения могут формироваться за счет нескольких источников: заработка плата, социальные трансферты (пенсии, стипендии, пособия), доходы от предпринимательской деятельности, доходы от самозанятости сельскохозяйственным и несельскохозяйственным трудом, доходы от собственности, прочие доходы (подарки, призы, проценты).

Доходы характеризуются располагаемыми ресурсами домохозяйств и заработной платой наемных работников.

В последние годы в России наблюдается рост доходов населения (табл. 1).

В то же время при общем их росте наблюдаются особенности в зависимости от места проживания. Несмотря на признание приоритетности сельского хозяйства, за анализируемые годы разрыв в доходах между городом и селом не был преодолен. Наоборот, этот разрыв увеличился как относительно, так и в абсолютных размерах. В среднем по Российской Федерации уже в 2000 году доходы горожан на 53% превышали доходы селян, к 2005 году этот разрыв увеличился до 89,5%, а к 2013 году произошло постепенное сокращение до 60,6%.

Таблица 1

Располагаемые ресурсы домохозяйств в среднем по Российской Федерации в 2000-2013 гг., руб./мес.

Показатели	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2013 г.*	2013 г. к 2010 г.
Все домашние хозяйства	1597	6760	14633	23840	14,9
Городские домохозяйства	1761	7735	16265	26615	15,1
Сельские домохозяйства	1151	4082	10129	15891	13,8
Разрыв между городскими и сельскими домохозяйствами	610	3653	6136	10724	17,6
Городские домохозяйства в % к сельским домохозяйствам	153,0	189,5	160,6	167,5	14,5 п.п.
Соотношение располагаемых ресурсов с прожиточным минимумом, %					
городские домохозяйства	137	253	276	363	226 п.п.
сельские домохозяйства	90	133	172	217	127 п.п.

* Данные представлены за IV квартал 2013 года

Как видим, доходы горожан значительно выше доходов сельских жителей. Сложившееся отставание села в соотношении доходов сельских жителей с доходами городских характеризуется такой же ситуацией в их темпах роста. Доходы городского населения за 2013 год возросли на 15,1%, сельского населения – на 13,8%. В то время как еще в 2011 году наблюдалась иная ситуация. Темпы роста доходов городского населения составили 12,5%, сельского населения – 16%.

Темпы роста среднедушевых располагаемых ресурсов сельских домашних хозяйств в 1,5 раза превысили рост заработной платы, что было обусловлено увеличением объема привлеченных населением и использованных в 2013 году кредитных ресурсов и повышением цен на продукцию личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств.

Доходы сельского населения растут, однако по абсолютным размерам они продолжают отставать от доходов горожан, этот разрыв продолжает нарастать. Наиболее наглядно это иллюстрируется графически (рис. 1).

Так, в 2000 году величина разрыва располагаемых ресурсов в расчете на 1 городского и сельского жителя составляла 609 рублей в месяц, к 2008 году она постепенно возрастала до 5679 рублей, в 2009 году произошел незначительный спад разрыва, что связано с незначительным ростом денежных доходов городского населения. Однако уже в 2010 году разрыв снова начал увеличиваться, а в 2013 году в связи со значительным ростом денежных доходов городского населения наблюдается резкий скачок в их

разрыва от сельского населения до 10724 рублей.

При этом наряду с ростом доходов менялась их структура. В 2013 году валовой доход сельской семьи составил 91,5% располагаемых ресурсов. Основным источником его формирования являются денежные поступления – 84,8%. Доля доходов в натуральной форме продолжает снижаться как за счет роста товарности ЛПХ, так и в результате сокращения натуральной помощи селянам от работодателей или отказа работодателей от нее. Если в 2000 году на стоимость натуральных поступлений в сельское домохозяйство приходилось 25,1% располагаемых ресурсов, то в 2013 году – только 6,7%.

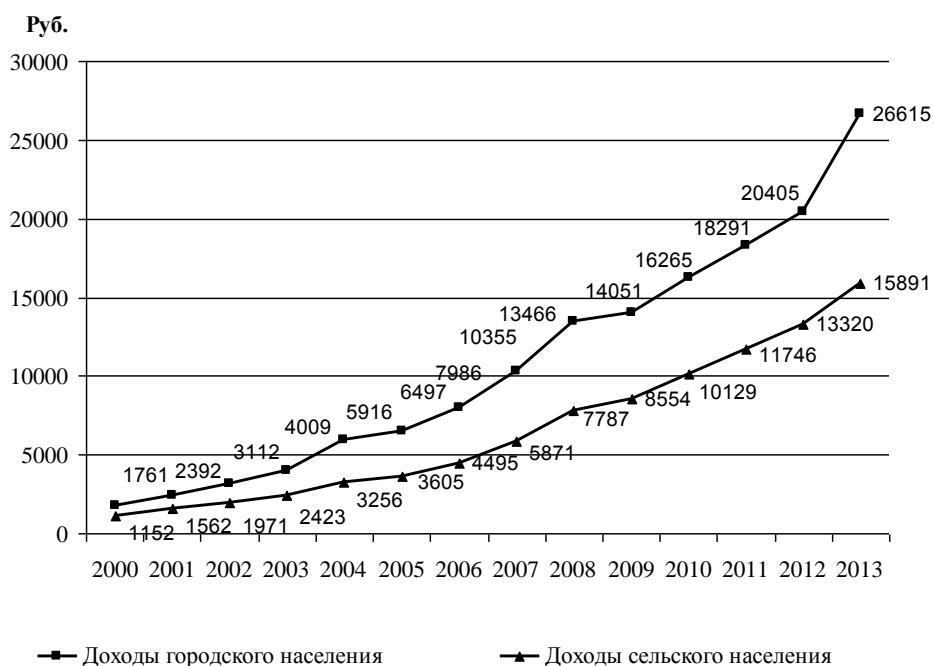


Рис. 1. Динамика величины доходов городского и сельского населения России

Основной источник доходов для большинства населения страны – заработка плата. Она оказывает стимулирующее воздействие на работников на всех этапах общественного производства. Рациональная организация оплаты труда позволяет стимулировать результаты труда и деятельность работников сельскохозяйственных предприятий, обеспечивать конкурентоспособность труда и продукции, рентабельность производства.

В сельском хозяйстве сложился низкий уровень оплаты труда. Причинами тому послужили: неэффективность сельскохозяйственного

производства, более низкая его прибыльность по сравнению с другими отраслями народного хозяйства, низкие темпы роста объемов производства в отрасли, отсутствие паритета цен между сельским хозяйством и отраслями, поставляющими промышленную продукцию и предоставляющими платные услуги для нужд сельскохозяйственного производства и осуществляющими переработку продукции сельского хозяйства. Серьезным препятствием в повышении заработной платы на сельскохозяйственных предприятиях являются их финансовые трудности, сказывающиеся на нехватке основного и оборотного капитала. Кроме того, повышение заработной платы сдерживается из-за того, что это приведет к росту себестоимости продукции сельского хозяйства, которая и без того не отличается высокой прибыльностью.

Доходность сельских жителей определяется структуризацией занятости в сельском хозяйстве, когда сокращается численность работников наемного труда в сельскохозяйственных организациях, увеличивается численность самозанятых, в основном на личном подворье и отходничеством, у которых нет заработной платы, они получают доходы (чистый доход, прибыль). Удельный вес работников, занятых на сельхозпредприятиях постоянно сокращается, но их зарплата продолжает играть значительную роль в формировании доходов как в семейных бюджетах домохозяйств, главы которых заняты производством сельскохозяйственной продукции, так и занятых в других отраслях. Анализ уровня, дифференциации и тенденций развития заработной платы работников сельскохозяйственного производства в динамике, как и с доходами, приводит к неутешительному выводу.

Сохраняется значительная дифференциация заработной платы населения, работающего в различных сферах экономической деятельности. Данные Росстата по размеру среднемесячной заработной платы работников основных отраслей и видов экономической деятельности показывают, что сельское хозяйство более 10 лет устойчиво занимает среди них последнее место (табл. 2).

А ведь значимость труда хлебороба не менее важна, чем труд в отраслях промышленности, те и другие извлекают необходимый для общества продукт из природных недр. Только если первые эксплуатируют их профессионально, сохраняя плодородную силу или даже улучшая, вторые же в разовом порядке извлекают природные ресурсы, зачастую оставляя после себя бесплодную пустыню.

До начала экономических преобразований 90-х годов заработная плата сельскохозяйственных работников приближалась к средней по экономике и находилась на 8 позиции в общем рейтинге отраслей экономики страны. На протяжении всего периода ведущие позиции принадлежат таким отраслям как транспорт, строительство и промышленность. Заработная плата работников этих отраслей до 1,5 раза выше средней по экономике.

Лидирующую позицию с 1990 года занимает финансовая деятельность, заработка плата работников которой за последние 14 лет возросла в 12,1 раза и составила в 2013 году 63505,5 руб. в месяц, что в 4,1 раза больше, чем у работников сельского хозяйства.

Таблица 2

Отношение среднемесячной начисленной заработной платы работников предприятий и организаций отраслей экономики к среднероссийскому уровню

Отрасль экономики	1980 г	1990 г	2000 г	2010 г	2013 г
Вся экономика	100	100	100	100	100
Промышленность	110	103	123	111	96
Сельское и лесное хозяйство	82	95	40	51	52
Строительство	121	124	126	101	89
Транспорт	124	115	150	122	115
Финансовая деятельность	99	135	244	239	212
Образование	80	67	56	67	78
Культура и искусство	71	62	55	78	62
Оптовая и розничная торговля	84	85	71	88	80

Заработная плата работников сельскохозяйственных предприятий составила в 2013 году 15637,1 руб., что почти вдвое ниже средней по экономике заработной платы, равной 29960,1 руб. Однако по сравнению с 2000 годом, когда сельскохозяйственные работники получали заработную плату на уровне 40% от средней по экономике страны, имеются положительные тенденции.

За период с 2000 года по 2013 год заработная плата работников сельского хозяйства возросла в 15,9 раза, а в среднем по экономике – в 13,5 раза. Однако ситуация на селе не улучшилась. Наблюдается отток трудоспособного населения, рост безработицы, доходы и уровень жизни на селе остаются крайне низкими.

Низкий уровень оплаты труда сельскохозяйственных работников в определенной мере сказался и на развитии социальной сферы села. Ежегодно уменьшается число учреждений дошкольного и среднего образования, культуры и отдыха. В частности, число сельских дошкольных учреждений в 2013 году составило лишь 98,2% от уровня 2012 года. За годы реформ сильно пострадали образовательные учреждения сельской местности. Так, с 2000 года численность детей, стоящих на очереди для определения в детские сады, выросла более чем в 5 раз. Территориальная доступность общеобразовательных учреждений из-за массового закрытия малокомплектных школ, в которых обучение в расчете на одного школьника обходится значительно дороже, ухудшается. С 2001 года было закрыто свыше 9 тысяч сельских школ. Число закрываемых школ из года в год растет.

Похожая ситуация наблюдается и в сфере культуры. Сокращается

число общедоступных библиотек и учреждений культурно-досугового типа.

Впервые с 2000 года в сфере медицины наметилась положительная динамика, в 2013 году возросло число фельдшерско-акушерских пунктов в сельской местности. Число больничных учреждений остается на прежнем уровне.

Сложившаяся в экономике кризисная ситуация отразилась на замедлении темпов роста потребления населением товаров и услуг, при этом резко изменилась структура потребления (табл. 3).

Таблица 3
Динамика и структура потребительских расходов домохозяйств
Российской Федерации по месту проживания
(в среднем на 1 члена домохозяйства в месяц)

Показатели	Городские домохозяйства				Сельские домохозяйства				Село к городу по уровню потребления	
	2000 г.		2013* г.		2000 г.		2013 г.		2000 г.	2013 г.
	руб.	%	руб.	%	руб.	%	руб.	%	%	%
Потребительские расходы - всего	1313,1	100,0	17143,2	100,0	731,7	100,0	10111,9	100,0	55,7	59,0
Расходы на покупку продуктов питания	640,8	48,8	4885,8	28,5	383,4	52,4	3377,4	33,4	59,8	69,1
Расходы на алкогольные напитки и табачные изделия	47,3	3,6	428,6	2,5	32,2	4,4	343,8	3,4	68,1	80,2
Расходы на покупку непродовольственных товаров	435,9	33,2	7114,4	41,5	237,8	32,5	4176,2	41,3	54,5	58,7
Расходы на оплату услуг	189,1	14,4	4714,4	27,5	78,3	10,7	2214,5	21,9	41,4	47,0

* Данные представлены за IV квартал 2013 года

С ростом доходов сокращается доля затрат на питание и увеличивается удельный вес расходов на покупку непродовольственных товаров и оплату услуг. В структуре каждой из групп также наблюдаются существенные изменения. Так, при снижении доли расходов на одежду и обувь растут затраты на телерадиоаппаратуру, бытовую технику, мебель и домашнее оборудование, строительные материалы, топливо. Значительно увеличились затраты на приобретение транспортных средств.

Таким образом, просматривается тенденция повышения удельного веса затрат на приобретение предметов, определяющих условия быта, стремление улучшения качества жилья и других услуг в условиях автономного проживания большинства сельских жителей, требующего

больших затрат на содержание дома и подворья.

Расходы на оплату услуг также растут, но более опережающими темпами у городских домохозяйств. При этом прослеживается стремление селян увеличить расходы на оздоровительные услуги, услуги учреждений культуры, медицины. Здравоохранение все больше приобретает рыночный характер, цены на медицинские услуги и лекарственные препараты быстро растут. В связи с недоступностью медицинского обслуживания селяне занимаются самолечением. Отсюда и более высокий уровень заболеваемости, инвалидности, смертности, низкая продолжительность жизни сельского населения по сравнению с городским. Крайне низка доля расходов на услуги в системе образования. Из-за все большей коммерциализации образовательных услуг сокращается доступ сельской молодежи к среднему и высшему профессиональному образованию.

Структурные изменения процентного соотношения потребительских расходов отражают стремление к структурным пропорциям потребительских бюджетов домохозяйств экономически развитых стран. Но при сопоставлении расходов на питание и непродовольственные товары и услуги в натуральных и стоимостных показателях, реальное потребление сельского населения России в несколько раз ниже, чем в этих странах.

Неудовлетворительное положение связано не только с низким уровнем доходности сельского хозяйства, отсутствием доступа селян к тем или иным товарам и услугам, но и с неустойчивой экономической ситуацией, сложившейся на селе. В последние годы рост потребительских расходов не соответствует росту доходов сельского населения. Проявляется характерная черта крестьян приберегать запасы на стихийные годы. Сельские жители экономят на непродовольственных товарах, затраты на продовольствие растут, но доля их снижается. Видимо, эта особенность в сельском хозяйстве обусловлена отсутствием гарантий доходов в кризисные годы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Додонова И.В. Социально-экономические стандарты жизнеобеспечения сельского населения. Дисс. на соискание уч. степени канд. экон. наук: 08.00.05.- Москва, 2013.
2. Российский статистический ежегодник. – М.: Росстат, 2014.
3. Состояние социально-трудовой сферы села и предложения по ее регулированию. Ежегодный доклад по результатам мониторинга. 2012 г.: науч. изд. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2013, вып. 14-й. – 244 с.
4. Статистический сборник «Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств». - М.: Росстат, 2001, 2014.

НАЛОГОВЫЙ СЕРВИС В УКРАИНЕ: ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

МАТВЕЙЧУК Л.А.

PhD. in Economics,

doctoral student of the

*National Academy for Public
Administration under the President of Ukraine*

Abstract: *The article investigates the service functions of the Ministry of Revenue and Duties of Ukraine. The practical aspects of E-tax services are disclosed, information resources of departmental web portal have been analyzed. The priority of the tax service as a factor of improving performance of the Ukrainian tax authorities are grounded.*

Keywords: *State Administration of Taxation, State Tax Service, tax services, electronic services.*

Постановка проблемы. Одной из стратегических задач государственных налоговых органов Украины является развитие новой идеологии деятельности направленной на построении информационного пространства с общественностью и бизнесом путем развития сервисных функций министерства. Эффективность государственного управления налогообложением в первую очередь зависит от качества предоставления административных услуг органами государственной налоговой службы, применения новых форм, методов и средств в работе с субъектами хозяйствования страны.

Актуальность темы. Трансформация налоговой системы страны в сервисную службу, становление и доминирование налоговых услуг с использованием информационных технологий в работе налогового ведомства, развитие информационного пространства между государственными органами и субъектами предпринимательской деятельности являются приоритетными направлениями деятельности в сфере государственного управления налогообложением. Создание для предпринимателей таких условий, при которых обеспечивается минимум затрат времени на общение с государством, и максимум - на основную деятельность, упрощение документооборота является необходимым условием для удобной работы бизнеса и стимулированию его финансово - хозяйственного развития, что в свою очередь является одним из ключевых факторов построения конкурентоспособной экономики страны.

Анализ последних исследований публикаций. Весомый вклад в исследования государственного управления налогообложением внесли украинские ученые: Гацько Л.П., Долгий А.А., Касьяненко Л.В.,

Крушельницкая Т. А., Лычук А.Н., Мельник П.В., Новицкий А. М., Тарангул Л.Л. и другие. Вместе с тем, вопрос развития сервисных услуг в механизме повышения эффективности государственного управления налогообложением не нашли своего должного научного освещения.

Цель статьи – исследовать практическую сторону сервисных функций Министерства доходов и сборов Украины, дать оценку этой функциональной составляющей государственного управления налогообложением, определить ее роль в деятельности государственного ведомства и бизнес-структур страны.

Изложение основного материала. Министерство доходов и сборов Украины было создано в 2012 г. путем объединения Государственной налоговой и таможенной служб страны. Объединение служб позволило ввести ряд инноваций с учетом ожиданий от бизнеса и государства, а именно повысить качество налогового и таможенного сервиса, сократить время на выполнение бизнесом налоговых обязательств и прохождения таможенных процедур. Положительный аспект взаимодействия министерства и субъектов хозяйствования достигнуто за счет упрощения налоговой отчетности; автоматизации процедур администрирования; расширение спектра услуг, в т.ч. внедрении электронных сервисов.

Исследуя государственное управление налогообложением: направление деятельности – сервисные функции, предлагаем сначала рассмотреть спектр налоговых услуг организованный через ведомственный веб – портал Министерства доходов и сборов Украины, который был создан в 2013 г. на базе веб – сайта Государственной налоговой службы Украины [1]. Веб – портал министерства объединил 28 территориальных областных органов доходов и сборов. На сайте размещено действующее налоговое и таможенное законодательство, нормативно - правовые акты. Для удобства посетителей веб – портала законодательство и нормативная документация представлены на сайте по категориям плательщиков – «Физическим лица», «Юридическим лицам», «Самозанятым лицам», «Крупным плательщикам».

Министерства доходов и сборов Украины предоставляет гражданам и бизнесу следующий спектр электронных услуг:

- узнай больше о своем бизнесе – партнере (проверка реестрационных данных делового партнера);
- адреса массовой регистрации налогоплательщиков (размещена информация местонахождения юридических лиц (массовая регистрация) по адресу, указанному при государственной регистрации в качестве места нахождения юридического лица);
- реестр плательщиков налога на добавленную стоимость (далее – НДС) (проверка субъектов предпринимательской деятельности по регистрации плательщика НДС);
- аннулированные свидетельства плательщиков НДС;

– регистрация налоговых накладных в Едином реестре налоговых накладных (обязательная регистрация налоговых накладных при возмещении НДС).

– автоматическое возмещение НДС (автоматизированный процесс возмещения НДС, предоставляемый плательщикам на основании соответствующих критериев, которые свидетельствуют о добросовестности и социальной ответственности бизнесменов);

– декларирование он-лайн (заполнение декларации об имущественном состоянии и доходах на сайте министерства);

– предоставление справки об отсутствии задолженности по налогам и сборам в электронном виде (справку налогоплательщик может получить в электронном виде на основании поданного им электронного заявления);

– информационное сообщение о задолженности по налогам, сборам (осуществляется путем рассылки информационной системой ГНС Украины, таким образом плательщик имеет возможность ежемесячно узнавать о наличии у него налогового долга);

– электронная отчетность (автоматизированная система подачи налоговой отчетности в электронном виде через Интернет. Единственный адрес Информационного портала Министерства доходов и сборов Украины для приема отчетности - zvit@sta.gov.ua).

– Следует отметить, что спектр услуг постоянно расширяется. В 2013 г. на веб-сайте министерства организован «Электронный кабинет плательщика» – автоматизированное рабочее место налогоплательщика. Данным электронным сервисом могут воспользоваться юридические лица, физические лица-предприниматели и физические лица, которые занимаются независимой проффессиональной деятельностью, которые работают в сети Интернет и получили электронный ключ и цифровая подпись в аккредитованном центре сертификации ключей Министерства доходов и сборов Украины. В электронном кабинете плательщика есть возможность: подать отчетность в электронном виде с использованием электронной цифровой подписи, просмотреть личную информацию о состоянии расчетов с бюджетом (в.т.ч. задолженность по налогам и сборам); пользоваться персональным налоговым календарем.

– Субъекты предпринимательской деятельности в своей работе используют информационные электронные ресурсы веб-портала Министерства доходов и сборов:

– единой базы налоговых знаний (нормативно-правовые акты, налоговые разъяснения);

– электронные формы документов (формы деклараций по налогам и сборам в электронном виде);

- решение местных советов регионов относительно местных налогов и сборов;
- бюджетные счета (реквизиты открытых счетов для зачисления средств в бюджеты всех уровней);
- справочники, реестры (электронные справки для общего пользования субъектами предпринимательской деятельности).

– В 2013 году на сайте министерства для удобства представителей бизнеса начал работу общедоступный информационно-справочный ресурс – раздел электронной информации: действующее законодательство по налогообложению в Украине, существующие редакции вопросов-ответов Базы знаний, письменные консультации на типичные обращения субъектов хозяйствования и граждан.

– Кроме электронных услуг субъекты хозяйствования могут получить телефонные сервисы:

- Онлайн-сервис «Дежурный по стране» – постоянное общение в режиме онлайн налогоплательщиков со специалистами региональных органов ГНС. Адрес - idd@sta.gov.ua.

- Телефонные сервисы – бесплатные звонки со стационарных телефонов. Телефон Информационно-справочного департамента ГНС Украины – 0-800-501-007.

- Пульс налоговой – всеукраинская круглосуточная телефонная линия, на которую можно обращаться в случае неправомерных действий или бездействия работников органов ГНС. Телефон – (044) -284-00-07.

Особое обслуживание в Украине заслуживают и получают категория крупных налогоплательщиков, которые формируют основу налоговых поступлений бюджета Украины. С этой целью были созданы специализированные государственные налоговые инспекции (далее - СГНИ) по обслуживанию крупных плательщиков налогов (далее – КПН). В основу деятельности СГНИ по работе с КПН положены следующие принципы: обслуживание узкого круга плательщиков, которые платят значительные суммы налогов; индивидуальный подход к каждому из плательщиков и повышения уровня их обслуживания; налаживание партнерских взаимоотношений между налогоплательщиками и налоговой службой; предупреждения фактов неплатежеспособности и уклонения от уплаты налогов и обеспечения добровольной их уплате; предоставления современных сервисных услуг.

Государственное управление налогообложением КПН осуществляется через региональные СГНИ. В 2012 г. для крупного бизнеса в Украине создан Центральный офис обслуживания КПН, где организовано единственное сервисное пространство с унифицированными стандартами предоставления налоговых и таможенных услуг. Создание Центрального

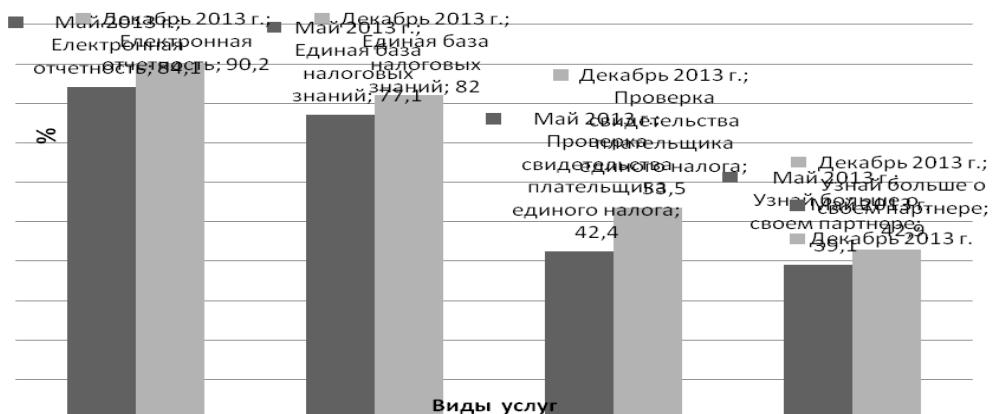
официа обеспечивает высокопрофессиональное сопровождение крупных плательщиков, при этом применяются рациональные и эффективные подходы и технологии в государственном управлении.

В системе министерства функционирует сеть Центров обслуживания налогоплательщиков, организованных на базе районных государственных налоговых инспекций ГНИ. Сервисные центры построены по принципу «единого окна» в целях обеспечения оперативности в выдаче разрешительных документов, повышение эффективности администрирования налогов и сборов, совершенствование процесса принятия отчетности, а также обеспечение быстрого доступа плательщика к информации.

Для работы в правовом поле электронного документооборота согласно законодательству Украины необходимо наличие электронной цифровой подписи. С целью расширения круга налогоплательщиков, желающих работать электронном формате при ГНС в 2012 г. создан аккредитованный Центр сертификации ключей. Целью деятельности аккредитованного центра сертификации ключей информационно-справочного департамента ГНС является бесплатное предоставление услуг электронной цифровой подписи органам государственной власти, органам местного самоуправления, предприятиям, учреждениям и организациям всех форм собственности, другим субъектами хозяйственной деятельности и физическим лицам. Следует отметить, что субъекты хозяйствования, которые получили ключи электронной подписи могут отчитываться в режиме он-лайн в налоговые органы, органы государственной статистики и Пенсионного фонда Украины. Создание такого центра в системе ГНС значительно увеличило количество участников электронной формы взаимодействия.

Для оценки налогового сервиса Министерства доходов и сборов Украины используем материалы исследований социологической компании Research & Branding Group (рис.1). Исследование было проведено по инициативе министерства в декабре 2013г., и позволяет проследить динамику оценок предпринимателей по сравнению с маев 2013. Сбор информации проводился методом анкетирования в 24 областях Украины. В анкетировании принимали участие предприятия различных форм собственности.

За результатами исследования в течение 2013 наблюдается рост количества пользователей электронных услуг, что подтверждает актуальность развития данного направления. Согласно проведенному анализу, следует отметить, что предприниматели отдают предпочтения дистанционному общению с Министерством и онлайн-формату подачи отчетности.



Подготовлено автором за материалами [2].

Рис.1. Использование электронных сервисов Министерства доходов и сборов Украины

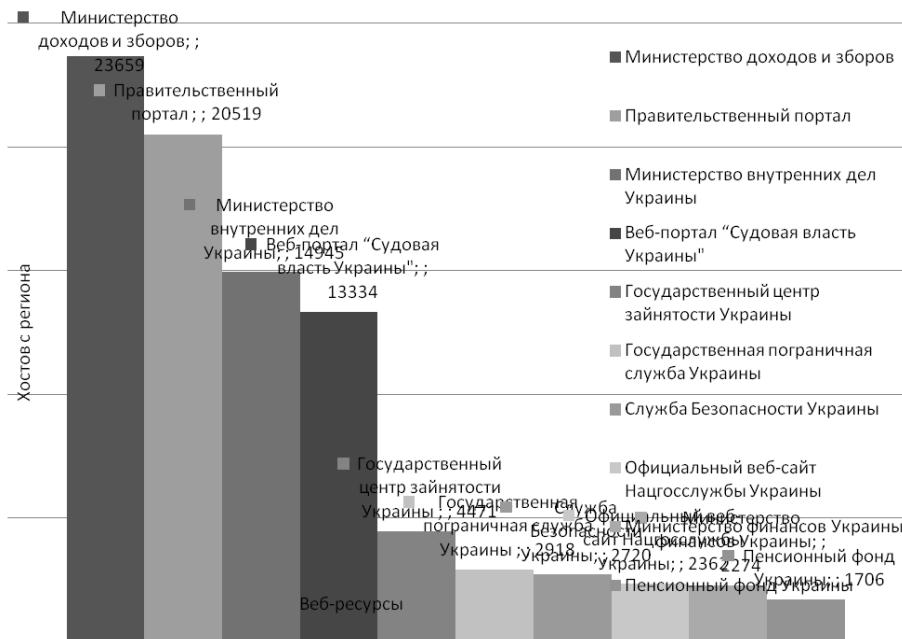
Наиболее популярными сервисами для плательщиков остаются «Электронная отчетность» (90,2%), «Единая база налоговых знаний» (82,0%) и «Реестр плательщиков НДС» (79,3%). За полгода значительно вырос уровень удовлетворенности субъектов предпринимательской деятельности такими электронными и информационными сервисами налоговой службы, как горячая линия «Пульс» и «Единая база налоговых знаний». Предприниматели обращают внимание на повышение качества информационных материалов и доступности предоставляемой министерством [3].

Кроме положительных результатов исследования налогового сервиса социологической компанией Research & Branding Group следует обозначить лидирующую позицию информационного портала Министерства доходов и сборов Украины в рейтинге среди сайтов группы Администрации Украины (рис. 2).

Рейтинг предоставлено по группе Холдинг: E-GOV – Электронное Правительство на 24 апреля 2014 г. За последние пять лет ведомственный веб-портал занимал лидирующие позиции рейтинга, что свидетельствует о весомости ведомства для общества, бизнеса и граждан.

Выводы. Таким образом, развитие сервисных функций министерства меняет его роль в государственном управлении налогообложением и формирует из контролирующей службы – обслуживающую, что обеспечивает рост доверия общества к исполнительным органам страны. Расширение диапазона сервисных функций и улучшения форм и методов оказания услуг является приоритетным для Министерства доходов и сборов Украины, соответствует требованиям времени и направлено на

совершенствование налоговой системы и улучшения условий ведения бизнеса в стране, повышение эффективности деятельности органов ГНС.



Подготовлено автором за материалами [4].

Рис.2. Рейтинг веб-ресурса Министерства доходов и зборов Украины

ЛИТЕРАТУРА:

1. Сайт Министерства доходов и сборов Украины [Электронный ресурс]: Министерство доходов и сборов Украины. – Режим доступа: <http://minrdr.gov.ua>
2. Оценка деятельности Министерства доходов и сборов Украины субъектами предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: Министерство доходов и сборов Украины. – Режим доступа: <http://dp.minrdr.gov.ua/data/material/000/080/125889/dod2.pdf>
3. Результаты работы Министерства доходов и сборов Украины за год работы [Электронный ресурс]: Министерство доходов и сборов Украины. – Режим доступа: <http://minrdr.gov.ua/media-tsentr/novini>
4. Рейтинг [Электронный ресурс]: – Режим доступа <http://top.bigmir.net/report/10889/visits?&type=7>

ПРИРОДНО-КЛИМАТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРОДУКТИВНОСТЬ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

ДУДОГЛО Т.Д.,
*ст. преподаватель Комратского
Государственного университета*

Abstract: *In this article is presented data about natural and climatic characteristics of regions of Republic of Moldova. For every region are presented indices as annual average temperature, sum of active temperatures, duration of sun radiance, annual average sum of precipitates, including vegetation period and etc. Delineated that most of the country's territory is located in the zone of insufficient moistening.*

Key words: *Climate, air temperature, sum of precipitates, plant vegetation, agriculture.*

Республика Молдова отличается разнообразием природных особенностей с выраженной зональностью. Климат региона формируется под воздействием комплекса условий, основными из которых являются радиационный режим, циркуляция атмосферы и подстилающая поверхность.

Климат республики умеренно-континентальный, характеризуется относительно короткой умеренно теплой зимой и продолжительным жарким летом.

Положительными факторами климата являются обилие света и тепла, большая продолжительность теплого периода и относительно мягкая зима, отрицательными – засухи и большая изменчивость погоды, особенно весной.

В силу своего географического положения территории Республики Молдова получает много солнечного тепла. Продолжительность солнечного сияния составляет 2060-2350 часов в год. Суммарная радиация достигает 115 ккал/см², в том числе осенью 20-25, зимой 8-10, весной 30-35 и летом 40-52 ккал/см². Продолжительность теплого периода с температурой выше 0°C на большей части территории составляет 8,5-10 месяцев. Годовая сумма эффективных температур выше 10°C колеблется от 2750-2900°C на севере республики до 3100-3300°C на южных степях.

Продолжительность теплого периода (с положительной средней суточной температурой воздуха) в среднем составляет 260-270 дней на севере, 270-285 дней в центральной части и 280-290 дней на юге республики. Продолжительность холодного периода (с температурой ниже 0°C)

составляет в среднем 95-105 дней на севере, 80-95 дней в центральных и 75-85 дней в южных районах республики.

Средняя продолжительность безморозного периода на открытом ровном месте в направлении с севера на юг изменяется от 165 до 195 дней. В понижениях рельефа и в нижних частях склонов продолжительность безморозного периода в среднем на 10-15 дней меньше.

Республика Молдова находится в зоне недостаточного увлажнения. Среднее годовое количество осадков составляет около 380-550 мм. Большое влияние на распределение осадков оказывает высота места, форма рельефа, наличие водоемов, лесных массивов и речных долин. Количество осадков уменьшается в направлении с северо-запада на юго-восток. Наибольшие годовые суммы осадков (500-550 мм) наблюдаются на северо-западе республики (Бричанский и Единецкий районы) и на западных склонах Центральномолдавской возвышенности (Унгенский и Каларашский районы). В южной и юго-восточной частях республики, а также в долинах рек Прут и Днестр годовая сумма осадков составляет преимущественно 400-450 мм. Минимум осадков (до 400 мм) наблюдается на юге республики – в АТО «Гагаузия», Тараклийском и Кагульском районах. На остальной части территории за год выпадает 450-500 мм осадков. На летний период приходится основное количество осадков – 75-80% годового количества [1, с.13-35].

Общая циркуляция атмосферы и особенности рельефа Молдовы обусловливают характер режима ветра. На юге республики, где долины имеют меридиональное направление, наиболее часто отмечается ветер южных и северных направлений.

В теплый период года почти на всей территории Молдавии наблюдается северо-западный и северный ветер. Зимой увеличивается повторяемость юго-восточного и южного ветра. Средняя скорость ветра этих направлений не более 2,5-4,5 м/с. На территорию республики вторгаются воздушные массы разного происхождения – атлантические, иногда средиземноморские, и арктические. Поэтому температура воздуха зимой очень неустойчива.

Продолжительность солнечного сияния за год в южных районах составляет 2330 ч, в северных – 2060ч. Наибольшая продолжительность солнечного сияния наблюдается летом (июль), наименьшая – зимой (декабрь). Продолжительность дня летом составляет в среднем 14-16ч. Число дней без солнца за год изменяется от 60-65 дней на юге до 75-80 дней на севере республики.

Условия произрастания сельскохозяйственных культур определяются тепловым и водными режимами. Активная вегетация большинства культур проходит в период при средней суточной температуре воздуха выше 10°C.

Поэтому за основу оценки термических ресурсов Республики Молдова принята сумма средних суточных температур воздуха выше 10°C.

От продолжительности периода активной вегетации сельскохозяйственных культур, обеспеченности его теплом зависит рост, развитие растений, степень их вызревания, урожайность и возможность возделывания повторных посевов. Длительность периода активной вегетации может быть ограничена поздними весенними и ранними осенними заморозками. Важным агроклиматическим показателем, существенно дополняющим характеристику теплообеспеченности сельскохозяйственных культур, является средняя продолжительность безморозного периода.

Переход температуры воздуха через 10°C наблюдается 19-23 апреля на севере республики и 15-19 апреля в центральных и южных районах. Продолжительность периода активной вегетации на описываемой территории составляет 165-190 дней, она в среднем близка к продолжительности безморозного периода (165-195 дней), т.е. периода от последнего весеннего до первого осеннего заморозка [1,с.25].

Следует иметь в виду, что с повышением местности обеспеченность ее теплом уменьшается. Тепловыми являются южные, юго-западные и юго-восточные склоны. Степень прогревания почвы на склонах зависит от ее механического состава. Наиболее теплыми являются песчаные почвы, наиболее холодными – суглинистые.

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

Общее представление об увлажнении территории дают сведения об осадков, выпадающих за год, за вегетационный период в целом и за отдельные его отрезки, об относительной влажности и дефицитах влажности. Средняя многолетняя сумма осадков за год колеблется от 550 мм на севере республики до 380 мм на юге, причем основное количество годовых осадков выпадает летом (зимой выпадает в среднем до 20% годового количества). За период активной вегетации (период с температурой воздуха выше 10°C) сумма осадков колеблется в среднем от 330 мм на севере до 235 мм на юге. Такое количество осадков недостаточно для успешного возделывания сельскохозяйственных культур, особенно влаголюбивых[2,с.32-34]..

Весной (период от перехода средней суточной температуры воздуха через 5°C до перехода ее через 15°C) выпадает в среднем 50-70 мм осадков. Летом (период с температурой воздуха выше 15°C) сумма осадков составляет 200-230 мм, распределение их во времени по территории довольно неравномерно. Месячный максимум осадков в среднем приходится на июнь

(70-80 мм), иногда отмечается в другие месяцы. Осадки выпадают преимущественно в виде кратковременных ливней, нередко наносящих вред сельскому хозяйству (полегание и смыв посевов, смыв верхнего гумусового горизонта почвы и др.) Наилучшим показателем влагообеспеченности посевов является увлажнение почвы. Наличие в почве запасов продуктивной влаги определяется не только количеством выпадающих осадков, но и водно-физическими свойствами почвы, рельефом местности, видом и состоянием сельскохозяйственных культуры, уровнем агротехники и др. Напомним, что продуктивная влага – влага, доступная растениям и используемая для формирования урожая.

В начале вегетации растений запасы продуктивной влаги в почве обычно бывают достаточные и составляют в метровом слое в среднем 130-180 мм. Такие влагозапасы свидетельствуют о хорошем увлажнении почв. По мере продвижения на юг республики запасы влаги в метровом слое почвы уменьшаются до 130 мм, в пахотном слое они изменяются от 40 до 25 мм. Влага, накопленная к весне в корнеобитаемом слое почвы, является основным источником водоснабжения растений в течение всего вегетационного периода и поэтому в значительной степени определяет условия формирования урожая. Из этого вытекает одна из важнейших задач земледелия: накопить и сохранить весенние запасы продуктивной влаги в почве и наиболее эффективно их использовать на формирование урожая в течение всего вегетационного периода.

Природно-климатическая характеристика зон Республики Молдова

Показатели	ЗОНЫ		
	северная	центральная	южная
Среднегодовая температура, °C	7,5 - 8,0	8,0 - 9,0	9,0 -11,0
Сумма эффективных температур, °C	2750-2900	3000-3100	3100-3300
Продолжительность теплого (>0°C) периода, дней	260-270	270-285	280-290
Продолжительность солнечного сияния, час	2060	2200	2330
Суммарная годовая солнечная радиация, ккал/см ²	105	110	115
Среднегодовая сумма осадков, мм	500-550	450-500	400-420
в том числе в период вегетации	320-350	280-380	220-250
Безморозный период на открытом ровном месте, дней	165	175	195
Бонитировка почв, балл	76	64	64
Средневзвешенная величина уклонов пахотных земель (%)			
- до 5 градусов	82,9	69,3	79,9
- 5 – 8 градусов	17,1	30,7	20,1

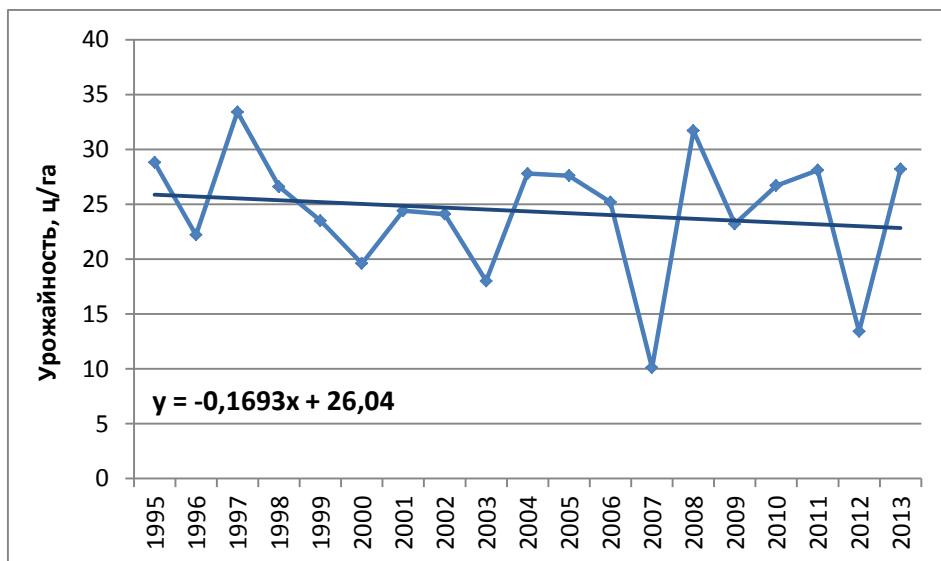
Источник: Агроклиматические ресурсы Молдавской ССР [1]

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

Таким образом, большая часть территории республики расположена в зоне недостаточного увлажнения (в зоне рискованного – неустойчивого земледелия) и для получения высоких и устойчивых урожаев сельскохозяйственных культур необходимо орошение. Недостаток влаги является основной причиной низкой стабильности урожаев сельскохозяйственных культур.

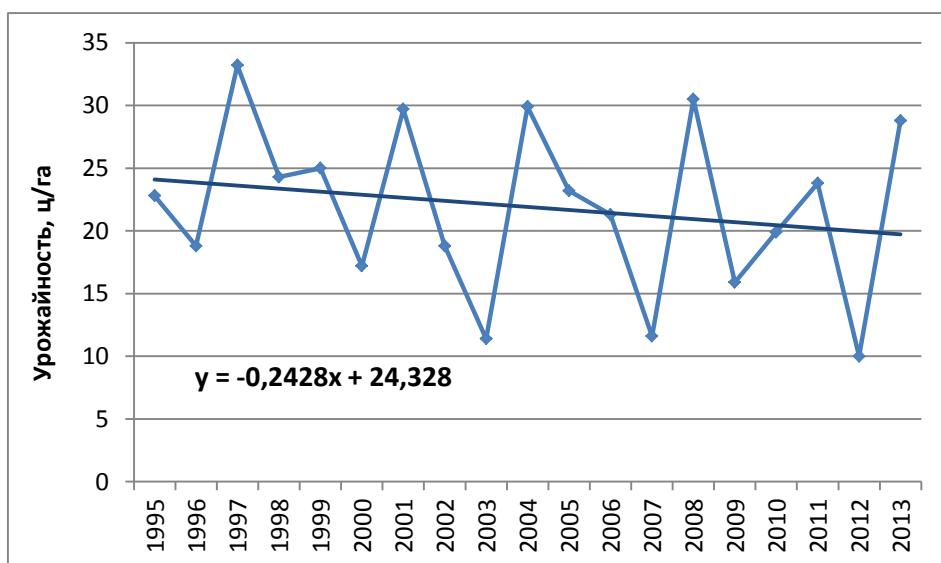
Изучая динамику производства зерна во всех категориях хозяйств Республики Молдова и АТО Гагаузия за 1995 – 2013 годы, мы видим, что урожайность зерновых культур во всех категориях хозяйств неизменно снижалась «со скоростью» соответственно 0,17 и 0,24 ц/га в среднем за год (рис.1-2). Не трудно заметить, что за последние 14 лет в автономии отчетливо просматривается «пилюобразная» динамика урожайности с показателями верхнего уровня в пределах 30 ц/га, а нижнего – около 11 ц/га. То есть колебания продуктивности посевов зерновых культур изменилась за год – два в 2,7 раза. Эти колебания урожайности отражают изменения погодно-климатических условий вегетаций возделываемых культур.

Несколько иная тенденция наблюдается на посевах подсолнечника. Для данной культуры природные условия возделывания за указанные годы оказались более благоприятными и благодаря широкому внедрению высокоурожайных гибридов земледельцы смогли обеспечить возрастающий тренд урожайности. Так, за 19 лет в среднем за год прирост продуктивности полей на посевах данной культуры в Республике Молдова и АТО Гагаузия составил соответственно 0,26 и 0,13 ц/га и достиг к 2013 году 20 и 18 ц/га (рис.3-4).



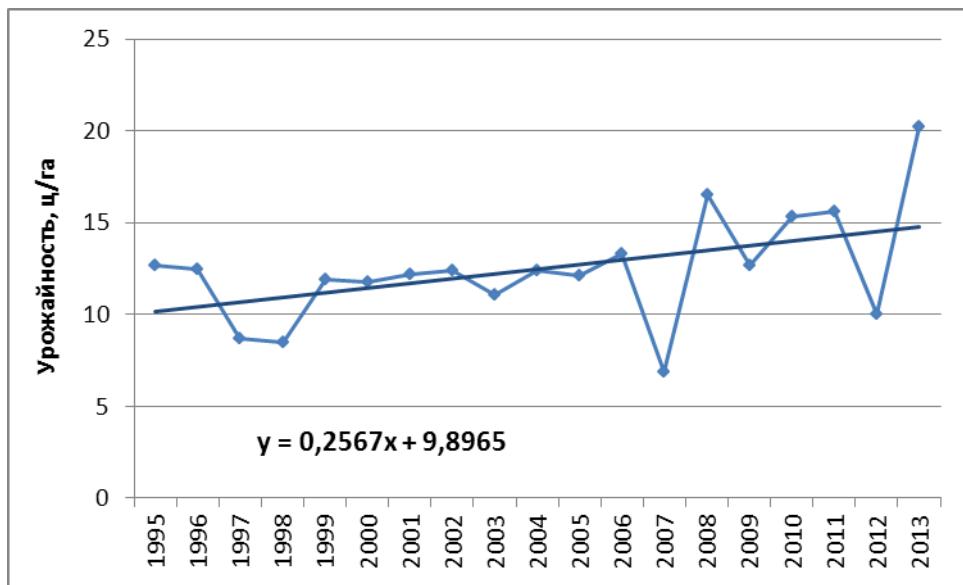
Источник: Статистический ежегодник Республики Молдова, 2013 [3]

Рис.1. Динамика урожайности зерновых культур во всех категориях хозяйств Республике Молдова за 1995-2013 г.г



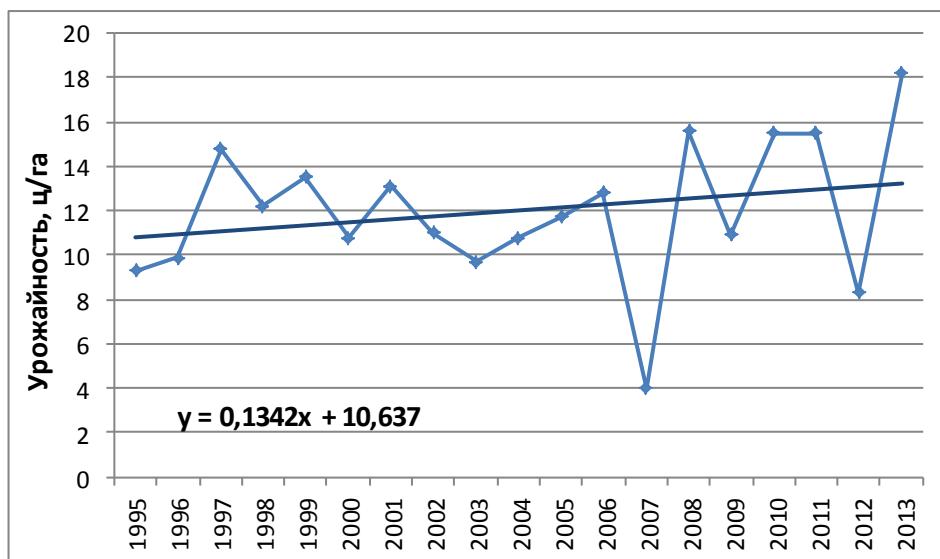
Источник: данные формы 29-х АТО Гагаузия за указанные годы

Рис.2. Динамика урожайности зерновых культур во всех категориях хозяйств АТО Гагаузия за 1995-2013 г.г.



Источник: Статистический ежегодник Республики Молдова, 2013[3]

Рис.3. Динамика урожайности подсолнечника во всех категориях хозяйств Республике Молдова за 1995-2013 г.г



Источник: данные формы 29-х АТО Гагаузия за указанные годы

Рис.4. Динамика урожайности подсолнечника во всех категориях хозяйств АТО Гагаузия за 1995-2013 г.г.

Как отмечалось выше в условиях Республики Молдова засуха, ранние осенние и поздние весенние заморозки, низкие (до 20-25°C мороза) температуры в зимний период и другие погодно-климатические условия являются нередкими причинами существенного снижения урожая или даже гибели посевов и насаждений.

Юг республики, расположенный в зоне рискованного (неустойчивого) земледелия, подвергается неблагоприятным природным воздействием в среднем два года из пяти. В результате воздействия засухи могут полностью погибнуть посевы гороха, кукурузы на зерно, озимых культур или настолько снизить урожайность посевов, когда их использование по назначению становится нецелесообразным. Агрономическая наука выработала целый ряд приемов, позволяющих в значительной мере снизить урон от неблагоприятных погодных условий. Учитывая высокую вероятность таких нежелательных явлений, как в период вегетации растений, так и в зимний период, сельские товаропроизводители должны умело пользоваться доступными агроприемами, выбирать наиболее адаптированные к нашим условиям сорта и гибриды, строго выдерживать рекомендуемые сроки их посева, соблюдать апробированные структуры сортового состава и т.д.

Только за счет этих факторов урожайность большинства возделываемых культур может быть увеличена до 20-22% [2, с.240].

ЛИТЕРАТУРА:

1. Агроклиматические ресурсы Молдавской ССР. Ленинград, Гидрометеоиздат, 1982. – 198с.
2. Пармакли Д.М. Экономический потенциал земли в сельском хозяйстве. Монография. – Ch.:ASEM, 2006.-384с.
3. Статистический ежегодник Республики Молдова, 2013. – 556 с.

СИСТЕМА ЗЕМЕЛЬНО-ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УКРАИНЕ

ЛАВРОВ Р.В.

к.э.н., доцент кафедры банковского дела,
Черниговский государственный институт
экономики и управления, Украина

Abstract: *The problems of implementation of the mortgage banking technology in agrarian sector of the economy are examined in this article and our own approaches to their solution in the context of modern economic space realities are offered.*

Key words: *mortgage market, agricultural mortgage, mortgage crediting, mortgage banking technology.*

Постановка проблемы. Внедрение банковских ипотечных технологий в аграрной сфере экономики должно базироваться на научно-обоснованном подходе, что предусматривает разработку ряда теоретических положений, связанных со становлением и функционированием аграрной ипотеки, качественно иное осмысление перспектив и сдерживающих факторов её развития, основательную оценку организационно-имущественных отношений, построение национальной модели земельно-ипотечного кредитования, усовершенствование инфраструктуры рынка ипотеки, обоснование направлений государственной поддержки банковских ипотечных операций в сельском хозяйстве. Аграрная сфера всё больше требует финансовых вложений для обновления и технологической модернизации производства, в частности закупки новой сельскохозяйственной техники и строительства объектов коммерческо-производственного назначения.

Для решения этих важных стратегических задач необходимо развивать банковские ипотечные технологии в аграрной сфере. Неопределенность и отсутствие целостной позиции государства относительно концептуальных основ внедрения банковских ипотечных технологий может привести к существенным проблемам как при создании и функционировании тех или иных институций на первичном и вторичном рынке земли, так и привлечении кредитов для нужд аграрной сферы экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Обзор научных публикаций по проблемам применения банковских ипотечных технологий в аграрной сфере убедительно свидетельствует, что эта проблематика всегда входила в орбиту научных интересов многих учёных. Значительный вклад внесли: Ф. Кенэ, К. Маркс, У. Петти, Д. Рикардо, Ж.-Б. Сэй, М. Туган-Барановский, Ж. Тюрго и другие. Ныне существенные предложения

методического и практического характера находим в трудах таких признанных мэтров экономической науки, как: М. Геенка, Е. Гудзь, А. Даниленка, Б. Данилишина, А. Евтуха, Е. Красниковой, В. Лагутина, Ю. Лупенка, Н. Малика, П. Саблука, В. Савича, М. Савлуга, В. Трёгобчука, А. Третяка, Н. Фёдорова, М. Хвесика, А. Чуписа и многих других. Высоко оценивая их вклад в постижение смысловой взаимосвязи и определение проблем относительно использования банковских ипотечных технологий в аграрной сфере экономики отметим, что в условиях кризисных трансформаций земельных и финансово-кредитных отношений некоторые аспекты этой важной проблемы зазвучали по-новому и требуют неотложных дальнейших углублённых исследований с целью поиска путей оптимального их решения.

Цель статьи. Современный контур использования банковских ипотечных технологий в аграрной сфере и наличие ощутимых пробелов и неурегулированных вопросов предполагает проведение научных исследований относительно уточнения и восприятия проблем банковских ипотечных технологий, поиска эффективных практических мер их решения. Одной из главных задач является необходимость решения ряда вопросов, связанных с мораторием на куплю-продажу земель сельскохозяйственного назначения, денежной оценки таких земель, эффективности использования земельных угодий сельскохозяйственного назначения арендаторами, доходности земельных участков. Недостаточность разработки обозначенных проблемных вопросов определяет актуальность данной статьи, её цель и задачи.

Изложение основных результатов исследования. Понятия “ипотека”, “ипотечный кредит” и “ипотечные технологии” прошли длительный путь развития как по смысловому толкованию, так и по своим существенным характеристикам и взаимосвязи. Постепенно их понимание и тезаурус получили иного качества, а трансформация способствовала появлению спектра разновидностей ипотечных технологий, которые тем или иным образом переплетены с землёй и недвижимостью. Необходимость формирования цивилизованного рынка банковских ипотечных технологий в аграрной сфере экономики Украины является объективной реальностью, которая обусловлена современным этапом развития рыночных отношений в нашей стране. Становление и налаживание эффективного функционирования рынка банковских ипотечных технологий открывает новые финансовые возможности и стимулы для экономического и социального развития аграрного сектора. Это связано с тем, что включение в рыночный оборот недвижимости, прежде всего земли сельскохозяйственного назначения, позволяет активизировать использование банковских ипотечных технологий в аграрной сфере. Направление надёжно обеспеченных недвижимостью инвестиционных потоков в аграрный сектор экономики способствует

стимулированию деловой активности субъектов хозяйствования, улучшению финансового дизайна и гарантирует на этой основе ускорение социально-экономического развития.

Ипотечное кредитование в Украине стремительно растёт, доля ипотечных кредитов банков в 2009 г. достигла 12,7% ВВП страны. В Австрии эта доля достигает 30%, США – 51%, Франции – 21%, Дании – 68%, Швеции – 58%, Германии – 47%. В структуре кредитного портфеля отечественных банков доля ипотечных кредитов выросла с 8% в 2005 г. и 11,4% в 2007 г. до 16,1% в 2009 г. Для сравнения отметим, что в развитых странах эта доля колеблется от 20 до 67%. Ипотечное кредитование физических лиц получило особое развитие и выросло с 2005 г. по 2009 г. в 66,5 раза, тогда как субъектов хозяйствования – только в 7,5 раза. Ипотечные кредиты предоставляются преимущественно в иностранной валюте, доля которых для физических лиц в 2009 г. достигла 88,2%, а субъектов хозяйствования – 63,2%. Как показывает опыт США, Германии и многих других зарубежных стран, банковские ипотечные технологии способны вывести страну из инвестиционного кризиса. На основе объединения финансового рынка и рынка недвижимости ипотечный механизм способствует увеличению активов других рынков (сырья, основных фондов, потребительского, фондового и т.д.), вызывая мультиплекативный эффект их развития, ведь каждая вложенная кредитная гривна, обеспеченная недвижимым имуществом, предопределяет соответствующий прирост валовой продукции не только в проинвестированной отрасли, но и в смежных с ней отраслях. Например, мировой практикой жилищного ипотечного кредитования доказано, что 1 доллар капиталовложений в жилищное строительство даёт прирост 2,5-3 доллара ВВП. При этом растущие отчисления в государственный бюджет способствуют развитию социальной сферы, макроэкономической стабилизации и росту экономики в целом [7].

Среди аргументов необходимости стимулирования развития банковских ипотечных технологий в Украине является их антиинфляционная направленность. Мировой практикой доказано, что развитый и активнодействующий рынок банковских ипотечных технологий является одним из сдерживающих факторов инфляции в стране, поскольку отвлекает средства из сферы потребления в сферу сбережения и долгосрочного инвестирования. На современном этапе развития банковских ипотечных технологий в Украине уже наблюдается значительное их антиинфляционное влияние: уровень инфляции в стране остаётся относительно незначительным по сравнению с темпами роста заработных плат, пенсий и других доходов населения благодаря росту объёмов жилищного ипотечного кредитования.

Мировой опыт свидетельствует, что субъекты аграрной сферы для обеспечения привлечённых долгосрочных кредитных ресурсов в подавляющем большинстве используют имеющиеся у них земли

сельскохозяйственного назначения. Иначе говоря, для привлечения больших объёмов кредитов в аграрную сферу земли сельскохозяйственного назначения должны стать товаром [1].

По данным Госкомзема, с 60,4 млн. га украинских земель 70% (41,8 млн. га) – это сельскохозяйственные земли. Около 90% всей земли сельскохозяйственного назначения распаяовано, то есть у большинства крестьян уже есть государственные акты на земельные участки. Лишь 10% сельскохозяйственных земель принадлежат местным советам. В государственной собственности осталось 49,1% всех земель, частной собственности граждан находится 50,7%, а в собственности юридических лиц – 0,2% земель. При этом площади сельскохозяйственных земель неуклонно сокращаются, существенное и быстрее всего в Киевской области.

В Украине официально продавать и покупать землю сельскохозяйственного назначения запрещено. До 2001 г. это запрещал Земельный кодекс УССР. Начиная с 2001 г. в Земельном кодексе Украины прописан мораторий на продажу земель сельскохозяйственного назначения до 01 января 2005 г., затем мораторий продлён до 2007 г., потом до 2013 г., а ныне – до 01 января 2016 г. Однако, существующее нормативно-правовое поле не способствует снятию моратория (с 38 необходимых для функционирования рынка земли законов принято 19).

Система ипотечного кредитования в Украине функционирует по сценарию дефицита долгосрочных кредитных ресурсов, что является главным сдерживающим фактором её развития. После 2008 г. затормозились темпы роста ипотечного кредитования и сегмент ипотеки, отражая общий кризис ликвидности банковской системы, начал сворачиваться.

Пая и оформленные Госкомстатом акты на право собственности на землю активно продаются. Чаще всего земля сельскохозяйственного назначения отчуждается с помощью свидетельств о праве на наследство. Не имеют права покупать и получать в наследство землю сельскохозяйственного назначения граждане других стран. Хотя этот запрет легко обходят: земли для нерезидентов покупают украинские поручители. Неконтролируемая государством скупка сельскохозяйственных земель – не единственный побочный эффект моратория и отсутствия действенного земельного законодательства. Серьёзную проблему представляют регулярные самовольные захваты земель сельскохозяйственного, лесохозяйственного и заповедного назначения, причём до недавнего времени единственной мерой пресечения был штраф. Например, только в Крыму потеряно около трети заповедных земель и зафиксировано 8,5 тыс. случаев самозахвата земельных участков. Имеются массовые нарушения земельного законодательства (только зарегистрированных до 50 тыс. в год).

На теневом рынке земля сельскохозяйственного назначения очень дёшево продаётся крестьянами и очень дорого посредниками. То есть

отсутствует регулирование ценообразования на рынке (минимальной и максимальной цены земли для каждого региона), что позволяет земельным спекулянтам фиксировать высокую рентабельность. Таким образом, мораторий на продажу земли сельскохозяйственного назначения – фикция, поскольку на практике есть разнообразные легитимные способы получить доступ к этой земле. С точки зрения земельной политики целесообразно было бы регламентировать оборот земель, в частности установить минимальную ценовую границу, чтобы не допустить скупки земли у крестьян за копейки. Важно осознать необратимость урбанизации. Метр земли коммерческого назначения создаёт гораздо больше добавленной стоимости, чем метр сельскохозяйственной земли. Поэтому изменение целевого назначения земли иногда бывает экономически оправдано, поскольку сельское хозяйство инвестиционно менее привлекательна отрасль. Много сельскохозяйственных земель вообще никем не используется. Около 30% граждан, унаследовав земельные паи, живут в городах. Еще 15% владельцев паёв – пенсионеры-одиночки, которым некому передать земельные участки по наследству. В условиях моратория эти люди не могут конвертировать свои паи в деньги.

Интересно, что в Белоруссии, Туркменистане и Узбекистане нельзя отчуждать не только земельные паи, но и права пользования. В Казахстане и Таджикистане аренда разрешена, но торговать земельными участками не позволено. Все земли можно продавать в Армении, Грузии, Азербайджане, Молдове. В Эстонии, Венгрии и Латвии запрещена покупка земли иностранцами и юридическими лицами. Ограничения на продажу сельскохозяйственных земель не типичные для стран Центральной и Восточной Европы. Свободная торговля землёй в 1990-х годах была запрещена только в Албании. Во всех других странах региона землями сельскохозяйственного назначения давно торгуют, причём наиболее успешно в Польше. В некоторых воеводствах этой страны стоимость гектара уже превысила западноевропейский уровень. Прогнозы массовой скупки польских земель иностранцами после вступления в Евросоюз не оправдались. Западноевропейцы купили чуть больше 1 тыс. га земель сельскохозяйственного назначения.

В России земля сельскохозяйственного назначения не была товаром до принятия Земельного кодекса в 2001 г. Сейчас земельные отношения в России регулируют органы местного самоуправления (в каждой области своё земельное законодательство). Мораторий на куплю-продажу земли до сих пор действует только в регионах с наиболее плодородными землями (например, Краснодарском и Ставропольском краях).

В Украине ещё одной проблемой является то, что не очень эффективно распоряжаются землями краткосрочные арендаторы. Землю сельскохозяйственного назначения арендуют на небольшие сроки. Сроки договоров аренды земельных паёв составляют: от 1 до 3 лет – 23,6%; от 4 до 5

лет – 61,8%; от 6 до 10 лет – 11,9%; более 10 лет – 2,7%. Арендаторы расплачиваются с владельцами паёв натуральной продукцией и не тратят денежных средств на повышение качества земель.

Как следствие, грунты деградируют и теряют производительность. Землём владеет не собственник, а тот у кого есть на это финансовые возможности – арендатор. Часто он ведёт себя хищнически: арендует пай, два-три года подряд засевает землю высокорентабельной культурой, максимально истощает почву и берёт в аренду следующий участок. Избыток сельскохозяйственной земли позволяет арендатору не беспокоиться о поддержке урожайности почвы. К тому же динамика роста арендной платы не соответствует динамике роста цен на землю. За последние полтора года арендная плата заметно выросла лишь в Черкасской и Кировоградской областях – регионах, где фермерство наиболее рентабельно.

Проблемы в Украине и с объективной денежной оценкой земли: учитывается только качество грунтов, а рыночные факторы во внимание не принимаются, поэтому нормативная оценка является заниженной. По данным Госкомзема, нормативная стоимость земли сельскохозяйственного назначения составляет 365 млрд. грн. Как отмечает академик НААН Украины А. Третяк: “В развитых странах земли четко зонированы по целевому назначению, а у нас не проводится ни зонирование, ни планирование их возможного использования. Из-за такого хаотичного расположения земельных участков различного назначения теряет бюджет”. Ещё один аспект, на который необходимо обратить внимание, это опасность того, что включив сейчас землю в товарный оборот, цены на неё обвалятся, поскольку землевладельцы-горожане и пенсионеры начнут тут же продавать участки. Но это может произойти только в том случае, если земля сельскохозяйственного назначения будет покупаться исключительно для ведения фермерского и сельскохозяйственного производства.

Кроме того, отмена моратория до подорожания земли может привести к приходу в Украину иностранных аграриев, поскольку их привлекут дешевизна земли и рабочей силы. При сегодняшней практике изменения целевого назначения земли обвал цен представляется маловероятным. Гектар пашни оценивается Госкомземом менее чем в 2 тыс. долл. США. В Польше земля худшего, чем в Украине, качества стоит не менее 40 тыс. долл. США за 1 га.

Перед отменой моратория необходимо сформировать и принять адекватную нормативно-правовую базу, создать единую систему государственной регистрации прав на недвижимое имущество и их ограничения. Несспешность государства в формировании прозрачного рынка земли понятна. В моратории заинтересованы арендаторы, которые дёшево арендуют пай и получают за это дотации. Тем самым на неопределённый срок опять отложится модернизация отрасли, привлечение аграриями

дополнительных кредитов и инвестиций. Кроме того, отмена моратория может предотвратить чрезмерное сосредоточение земли в одних руках.

Таким образом, тормозящими факторами применения банковских ипотечных технологий в аграрной сфере считаются: неразвитость рынка ценных бумаг; жёсткое, непрофессиональное и систематическое разрушительное вмешательство государства в деятельность кредитных институтов; непрозрачность банковской и кредитно-денежной системы;искажённость цен на недвижимость; инфляционные ожидания и колебания; высокая учётная ставка; просчёты финансовой политики; неразвитость кредитной и ипотечной инфраструктуры [4].

Выводы. Проведённый анализ существующих проблем банковских ипотечных технологий в аграрной сфере позволяет сделать следующие выводы. Генезис и развитие контура ипотечного кредитования Украины является зеркальным отражением разрушительных тенденций и напряжения в финансовом пространстве и рынках недвижимости. Выявленные господствующие тренды ипотечного кредитования убеждают, что несмотря на значительные параметры ипотечного кредитования в Украине, объёмы которого в апреле 2008 г. достигали 61,9 млрд. грн., практически 1,4 млрд. грн. из них – земельные ипотечные кредиты. Установлено, что ипотечные кредиты в 4 раза чаще предоставляются физическим лицам. В настоящее время качественное своеобразие системы ипотечного кредитования Украины можно очертить взаимосвязанными характеристиками, что определяют её свойства: дефицит действенных антирисковых банковских технологий; отсутствие эффективных механизмов ипотечного кредитования в национальной валюте; неразвитость специализированных ипотечных учреждений; проблемность для банков обеспечения требований относительно нормативов достаточности капитала; высокая цена привлечённых кредитных ресурсов; недостаточный уровень капитализации банковской системы; дефицит альтернативных внутренних источников рефинансирования банков; низкий уровень банковской конкуренции; завышенная доля нестандартных ипотечных кредитов в кредитном портфеле банков; отсутствие действенных технологий и инструментов рефинансирования вторичного рынка ипотечных кредитов; срочная асимметрия активов и пассивов банков; недостаточность институциональных инвесторов с внушительными объёмами долгосрочных финансовых активов.

На данном этапе одной из главных задач развития земельного рынка остаётся создание надлежащей законодательной базы, которая бы отвечала прогрессивным международным стандартам и учитывала положительный опыт других стран. То есть необходимыми предпосылками становления и развития банковских ипотечных технологий являются: формирование правового поля относительно оценки, учёта, залога и отчуждения земель сельскохозяйственного назначения; организация общегосударственной

системы контроля за использованием сельскохозяйственных земель и соблюдения природоохранного законодательства. Прекращение действия моратория на отчуждение земельных участков для ведения товарного сельскохозяйственного производства создаст условия эффективного использования земель сельскохозяйственного назначения, сформирует основу для повышения ликвидности основного актива субъектов аграрной сферы. С другой стороны, уменьшение риска невозврата банками собственных средств будет способствовать уменьшению стоимости кредитов, что положительно влияет на долгосрочное ипотечное кредитование в аграрном секторе.

Выяснено, что агроформирования преимущественно арендуют земельные угодья, а собственные земли достигают 9,2% и в среднем на одно хозяйство в Украине приходится менее 190 га. В то же время, только эти угодья могут обеспечить привлечение ипотечных кредитов на сумму около 12,4 млн. грн. в расчёте на одно агроформирование, что способствовало бы оживлению инновационно-инвестиционных процессов. Выявлено, что существующие на отечественном рынке продукты ипотечного кредитования, которые сейчас предлагаются банками и другими ипотечными кредиторами, являются малопривлекательными для субъектов аграрной сферы.

Для аграриев банковские ипотечные технологии являются источником кредитных ресурсов, возврат которых зависит от эффективного использования земельных участков, то есть уровня производительности сельского хозяйства, что стимулирует собственников земли к внедрению современных технологий землепользования. Применение банковских ипотечных технологий будет способствовать стабилизации развития аграрной сферы и сельских территорий. Именно развитие банковских ипотечных технологий в состоянии придать новый мощный толчок в подъёме аграрной сферы экономики, поскольку позволит привлечь значительные кредитные ресурсы в её продвижение.

Наряду со стимулирующим действием на социально-экономическое развитие страны, банковские ипотечные технологии предоставляют определённые преимущества и для субъектов кредитных отношений. В частности для банка-кредитора предоставление кредитов под залог недвижимого имущества связано с незначительным риском потери залога. Это вызвано тем, что ипотека, как вид залога, существенно облегчает кредитору контроль за сохранностью объектов залога в силу их обездвиживания. К преимуществам ипотечных кредитных отношений для кредитора следует отнести возможность установления длительных отношений с клиентами через долгосрочность ипотечных кредитов с предоставлением им других услуг и получения дополнительной прибыли. Развитие банковских ипотечных технологий также позволяет банку расширить кредитную базу путём рефинансирования ипотечных кредитов на

вторичном рынке земельных и увеличить на этой основе свою кредитную активность. Для заёмщика ипотечные кредитные отношения дают возможность расширить платёжеспособный спрос, получив крупные кредиты на больший срок под более низкие проценты. Как свидетельствуют исследования Всемирного банка, использование ипотечных технологий как способа обеспечения обязательств позволяет заёмщикам получить суммы кредитов в 6-9 раз больше, на срок в 7-11 раз более длительный и под значительно более низкие проценты [2]. Кроме этого, за счёт длительного срока погашения банковские ипотечные технологии считаются менее обременительными и напряжёнными для финансового состояния заёмщика.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гудзь Е.Е. Кредитование сельскохозяйственных товаропроизводителей под залог земель сельскохозяйственного назначения: проблемы и перспективы / Е.Е. Гудзь // Экономика АПК. – 2007. – № 1. – С. 84-88.
2. Гудзь Е.Е. Проблемы становления ипотечного кредитования в аграрном секторе экономики / Е.Е. Гудзь // Экономика АПК. – 2004. – № 9. – С. 68-73.
3. Демьяненко Н.Я. Оценка кредитоспособности агроформирований (теория и практика): Монография / Н.Я. Демьяненко, Е.Е. Гудзь, П.А. Стецюк. – К.: ННЦ ИАЭ, 2008. – 302 с.
4. Ипотечное кредитование в аграрном секторе экономики Украины: Монография / Н.Я. Демьяненко, В.Н. Алексейчук, Е.Е. Гудзь, А.В. Сомик. – К.: ННЦ ИАЭ, 2005. – 106 с.
5. Мочерный С.В. Рента // Экономическая энциклопедия: в 3 томах / Редкол.: ... С.В. Мочерный (отв. ред.) и др. – К.: ИЦ “Академия”, 2002. – Т. 3. – С. 195-197.
6. Новиков Ю.Н. К вопросу о создании Национального земельного банка Украины / Ю.Н. Новиков, Е.В. Логвина // Экономика Украины. – 2003. – № 2. – С. 17-22.
7. Рябченко А.В. Мировой опыт становления ипотеки / А.В. Рябченко // Экономика Украины. – 2003. – № 1. – С. 23-27.
8. Селиванова Л.А. Методические особенности расчёта арендной платы за землю в сельском хозяйстве / Л.А. Селиванова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. – № 5. – С. 43-45.

**Buletinul Științific al Universității de Stat
„Bogdan Petriceicu Hasdeu” din Cahul
(ediție semestrială)**

Seria „Științe Economice”

Piața Independenței 1,
Cahul, MD-3909
Republica Moldova

tel: 0299 22481
e-mail: buletin.usc@gmail.com

Bun de tipar: 20.06.2014
Format: 17,6 cm x 25 cm
Coli de tipar: 8,75
Tirajul 120 ex.
Tipografia „CentroGrafic” SRL, Cahul
Tel. 0299 25949