

UNIVERSITATEA AGRARĂ DE STAT DIN MOLDOVA

Cu titlu de manuscris
C.Z.U.: 338.439.5:339.564 (478)

COȘER CORNEL

**MANAGEMENTUL COMPETITIVITĂȚII PRODUSELOR
AGROALIMENTARE ÎN CONTEXTUL STIMULĂRII
EXPORTULUI DIN REPUBLICA MOLDOVA**

**SPECIALITATEA: 521.03 – ECONOMIE ȘI MANAGEMENT
(în agricultură)**

Teză de doctor în științe economice

Conducător științific:

Litvin Aurelia
dr.hab., conf.univ.

Autorul:

Coșer Cornel

CHIȘINĂU, 2016

©Coşer Cornel, 2016

CUPRINS

ADNOTARE	5
LISTA ABREVIERILOR	8
INTRODUCERE	9
ASPECTE TEORETICE PRIVIND MANAGEMENTUL COMPETITIVITĂȚII	14
PRODUSELOR AGROALIMENTARE	
1.1. Abordarea evolutiv-conceptuală a managementului competitivității	14
1.2. Managementul calității – component important al managementului competitivității	24
1.3. Esența economică a competitivității produselor agroalimentare și a managementului acesteia	34
1.4. Concluzii la capitolul 1	43
EVALUAREA POTENȚIALULUI DE EXPORT AL SECTORULUI AGROALIMENTAR	45
DIN PERSPECTIVA IMPLICĂRII COMPETITIVITĂȚII	
2.1. Diagnosticul evoluției și geografiei exportului de produse agroalimentare naționale	45
2.2. Estimarea potențialului de export agroalimentar în contextul performanțelor competitive	61
2.3. Gestionarea competitivității sectoriale raportată mediului de factori limitativi și stimulatori	78
2.4. Concluzii la capitolul 2	97
PERFEȚIONAREA MANAGEMENTULUI COMPETITIVITĂȚII ÎN SCOPUL	99
DEZVOLTĂRII POTENȚIALULUI DE EXPORT AL SECTORULUI	
AGROALIMENTAR	
3.1. Perfeccionarea politicilor, instrumentelor și a direcțiilor de stimulare a potențialului de export cu produse agroalimentare	99
3.2. Sporirea rolului și impactului sistemului de asigurare al calității și al cadrului de acțiuni definitorii în obținerea produselor agroalimentare competitive	116
3.3. Elaborarea modelului analitic de manifestare a exportului agroalimentar în corelare cu gestionarea competitivității	135
3.4. Concluzii la capitolul 3	146
CONCLUZII GENERALE ȘI RECOMANDĂRI	149
BIBLIOGRAFIE	152
ANEXE	167
Anexa 1. Relația calitate-competitivitate	168

Anexa 5. Caracteristica de structură și pondere a industriei alimentare și a băuturilor în Republica Moldova	171
Anexa 10. Valoarea și structura exportului agroalimentar al Republicii Moldova	176
Anexa 15. Destinațiile de export și ponderea acestora în atragerea exporturilor moldovenești de produse vegetale, 2014	183
Anexa 20. Profilul exportului agroalimentar către Uniunea Europeană, detalierea statelor importatoare și a concurenților pe piață	187
Anexa 25. Numărul exportatorilor potențiali, pe asociații și pe subsectoare din Republica Moldova, 2013	192
Anexa 30. Identificarea produselor agroalimentare cu potențial de export	197
Anexa 35. Generatorii creșterii exporturilor Republicii Moldova în perioada 2009-2013, %	202
Anexa 40. Rezultatele Raportului Competitivității Globale pentru Republica Moldova, comparație 2008-2009 / 2014-2015	207
Anexa 45. Indicele de Comparare Internațională a Factorilor de Competitivitate (ICIFC), referință la productivitatea sectorului agrar, 2013	215
Anexa 50. Indicele de Comparare Internațională a Factorilor de Competitivitate (ICIFC) pentru costul apei și indicii ei, 2006-2014	220
Anexa 55. Matricea factorilor inovatori pentru Republica Moldova și statele de referință, 2011-2014	224
Anexa 60. Puncte critice în constrângerile exportului agroalimentar și politici de ameliorare pe niveluri economice	230
Anexa 65. Chestionar privind profilul, gestionarea competitivității și constrângerile exportatorilor de producție agroalimentară din Republica Moldova, 2015	247
Anexa 70. Model grilă de progres în evaluarea Strategiei Naționale de Export (SNE) propuse	255
Anexa 74. Acte de implementare și certificate de participare	261
DECLARAȚIA PRIVIND ASUMAREA RĂSPUNDERII	269
CURRICULUM VITAE	270

ADNOTARE

Coșer Cornel, "Managementul competitivității produselor agroalimentare în contextul stimulării exportului din Republica Moldova", teză de doctor în economie, Chișinău, 2016

Structura tezei: introducere, trei capitole, concluzii generale și recomandări, bibliografie din 224 surse, 74 anexe, 151 pagini text de bază, 32 tabele, 34 figuri. Rezultatele obținute sunt publicate în 23 lucrări științifice.

Cuvinte cheie: management, competitivitate, productivitate, potențial de export, agroalimentar, stimulare, calitate, infrastructură, exportatori.

Domeniul de studiu: managementul competitivității în stimularea potențialului de export agroalimentar.

Scopul și obiectivele lucrării: cercetarea și analiza fundamentării teoretice, practice și metodologice a managementului competitivității și a implicațiilor asupra ameliorării potențialului de export agroalimentar; determinarea performanțelor exportului agroalimentar și stabilirea mediului competitiv sectorial; analiza constrângerilor entităților aferente și sondarea acestora; elucidarea unor instrumente instituționale și strategice inovatoare în argumentarea gestionării competitivității și majorarea exportului agroalimentar.

Noutatea și originalitatea științifică: stabilirea sub concept unic al managementului competitivității și corelarea acestuia cu exportul; elaborarea indicilor în aprecierea potențialului de export reieșind din resursa internă și externă a sectorului; elaborarea metodologiei de evaluare a exportatorilor de producție agroalimentară, a planului de poziționare pe piață, a comparării internaționale a factorilor de competitivitate; relevarea măsurilor de consolidare instituțională aferentă promovării exportului agroalimentar și a infrastructurii calității; propunerea instrumentelor inovaționale în abordarea hazardului agricol și a monitorizării producțiilor animaliere; argumentarea și aplicarea modelului de gestionare a competitivității exportului agroalimentar din perspectiva categoriei tehnologice, a activității economice externe și a instituționalizării calității.

Problema științifică importantă soluționată exprimă perfecționarea aspectelor metodologice în abordarea gestionării competitivității și a cercetării implicării instituționale, normative și analitice asupra potențialului de export agroalimentar.

Semnificația teoretică a lucrării constă în argumentarea metodologică a modului cum poate fi gestionată competitivitatea sectorului și cea a exportatorului de produse agroalimentare prin intermediul abordării de piață, strategice și instituționale.

Valoarea aplicativă a lucrării: derivă din recomandările expuse în teză, iar aportul științific va contribui la diagnosticarea potențialului de export, identificarea constrângerilor și aplicarea metodologiei de stimulare a acestuia prin gestionarea proceselor de competitivitate.

Implementarea rezultatelor științifice: unele recomandări ale tezei au fost acceptate pentru implementare în activitatea Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare, a proiectelor ACED și MAC-P, a exportatorilor "Viva Igna" și "Reforma CM"; totodată, teoria și metodologia propusă pot servi drept instrument util în aprecierea și gestionarea avantajelor competitive ale exportatorilor și a sectorului în ansamblu.

АННОТАЦИЯ

Кошер Корнел, ” Управление конкурентоспособностью агропродовольственных продуктов в контексте повышения экспорта в Республике Молдова”, докторская диссертация по экономике, Кишинев, 2016

Структура диссертации: введение, три главы, общие выводы и рекомендации, библиография из 224 источников, 74 приложений, 151 страниц основного текста, 32 таблиц, 34 рисунков. Результаты исследования опубликованы в 23 научных работах.

Ключевые слова: управление, конкурентоспособность, производительность, экспортный потенциал, агропродовольственный, стимулирование, качество, инфраструктура, экспорт.

Область исследования: управление конкурентоспособностью в стимулировании агропродовольственного экспортного потенциала.

Цель и задачи диссертации: исследование и анализ теоретической, методологической и практической обосновании управления конкурентоспособностью и последствия для улучшения агропродовольственного экспортного потенциала; определение эффективности агропродовольственного экспорта и установление секторальной конкурентной среды; анализ ограничения организации и их зондирование; выяснение инновационных институциональных и стратегических инструментов в обосновании управления конкурентоспособностью и увеличении агропродовольственного экспорта.

Научная новизна и оригинальность: основание в уникальной концепции управления конкурентоспособностью и корреляция с экспортом; развитие индексов в оценке экспортного потенциала на основе внутреннего и внешнего ресурса; разработка методологии оценки экспортеров агропродовольственной продукции, плана позиционирования на рынке, сравнения международных конкурентных факторов; выявление мер по укреплению учреждений связанных с продвижением агропродовольственного экспорта и инфраструктуры качества; предложение инновационных инструментов по борьбе с риском и мониторинга продукции животноводства; аргументация и приложение модели управления конкурентоспособности агропродовольственного экспорта в терминах технологической категории, внешнеэкономической деятельности и институционализации качества.

Важная решенная научная проблема выражает совершенствование методологических вопросов в подходе управления конкурентоспособностью и исследование институциональной, нормативной и аналитической привлечении на потенциал агропродовольственного экспорта.

Теоретическая значимость работы заключается в методической аргументации о том как можно управлять конкурентоспособностью сектора и экспортера путем рыночных, стратегических и институциональных подходов.

Практическая ценность работы: исходит из сделанных рекомендаций, а научный вклад поможет диагностировать экспортный потенциал, определить ограничения и применение методологии для его стимулирования за счет управления процессами конкурентоспособности.

Внедрение научных результатов: некоторые рекомендации диссертации были приняты к реализации в работе Министерства Сельского Хозяйства и Пищевой Промышленности, проектов ACED и MAC-P, экспортеров ”Viva Igna” и ”Reforma CM”; в тоже время, предлагаемые теория и методология могут служить полезным инструментом в оценке и управлении конкурентных преимуществ экспортеров и сектора в целом.

ANNOTATION

Coşer Cornel, ” Competitiveness management of agrifood products within the context of export stimulation in the Republic of Moldova”, PhD thesis in economics, Chisinau, 2016

Structure of the thesis: introduction, three chapters, general conclusions and recommendations, bibliography of 224 sources, 74 annexes, 151 basic text pages, 32 tables, 34 figures. Obtained results are published in 23 scientific papers.

Keywords: management, competitiveness, productivity, export potential, agrifood, stimulation, , quality, infrastructure, exporters.

Field of study: competitiveness management in stimulating the agrifood export potential.

Purpose and objectives of thesis: research and analysis on theoretical, practical and methodological foundation of competitiveness management and of its implications for improving the agrifood export potential; determining the agrifood export performance and establishing sectoral competitive environment; constraints analysis and surveying of related entities; elucidation of innovative institutional and strategic tools for argumentation of competitiveness management and the agrifood export increase.

Scientific novelty and originality: establishment in a unique concept the competitiveness management and its correlation with export; development of indices in assessing the export potential based on the sector internal and external resource; developing assessment methodologies for exporters of agri-food production, market positioning plan, comparison of international competitive factors; revealing institutions' consolidation measures related to the promotion export and quality infrastructure; proposal of innovative tools to address agricultural hazard and monitoring livestock production; argumentation and application of the model of agri-food export competitiveness management in terms of technological category, foreign economic activity and institutionalization of quality.

Important scientific problem solved expresses improving methodological aspects in approaching competitiveness management and institutional, normative and analytical involving research on agrifood export potential.

Theoretical significance of the thesis consists in methodological rationale of how can be managed the competitiveness of the sector and that of agrifood products exporter through market, strategic and institutional approach.

Applicative value of dissertation: derives from the expressed recommendations and the scientific contribution will help diagnose the export potential, identification of constraints and application of the methodology to stimulate it through management of competitiveness processes.

Implementation of scientific results: recommendations of the thesis were accepted for implementation in the activity of Ministry of Agriculture and Food Industry, in projects ACED and MAC-P, at exporters ”Viva Igna”and ”Reforma CM”; at the same time, the proposed theory and methodology can serve as a useful tool in assessing and managing the competitive advantages of exporters and the sector as a whole.

LISTA ABREVIERILOR

ACR - Acorduri de Comerț Regional
ANSA - Agenția Națională pentru Siguranța Alimentelor
ASEM - Academia de Studii Economice a Moldovei
CAPEX - Centrul de Acces pe Piață al Exportatorilor
CCI - Camera de Comerț și Industrie
CEFTA - Central European Free Trade Agreement / Acordul Central European al Comerțului Liber
CSI - Comunitatea Statelor Independente
CTN – Corporații Transnaționale
DCFTA – Zona de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător / Deep and Comprehensive Free Trade Area
ETSI - Institutului European de Standardizare în Telecomunicații
FAO – Food and Agriculture Organization / Organizația pentru Alimentație și Agricultură
GUAM - Organization for Democracy and Economic Development / Organizația pentru Democrație și Dezvoltare Economică
HACCP - Hazard Analysis and Critical Control Points / Managementul riscurilor și punctelor critice de control
IMM - Întreprinderi Mici și Mijlocii
ISE – Înclinație spre export
ISI – Înclinație spre import
ISO – International Organization of Standardization / Organizația Internațională de Standardizare
ITC – International Trade Centre / Centrul Internațional de Comerț
MAIA - Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare
MIEPO - Moldovan Investment and Export Promotion Organisation / Organizația de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exportului din Moldova
NAFTA - North American Free Trade Agreement / Acordul Nord-American de Comerț Liber
OMC – Organizația Mondială a Comerțului
ONG - Organizații Non-Guvernamentale
ONUDI - Organizația Națiunilor Unite pentru Dezvoltare Industrială
PIB – Produsul Intern Brut
RCAC - Rata de Creștere Anuală Compusă
RM – Republica Moldova
SUA – Statele Unite ale Americii
TQC – Total Quality Control / Controlul Total al Calității
UE – Uniunea Europeană
URSS – Uniunea Republicilor Sovietice Socialiste
USAID - United States Agency for International Development / Agenția Statelor Unite pentru Dezvoltare Internațională
ZLSAC - Zona de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător

INTRODUCERE

Actualitatea și importanța problemei abordate. Provocările interne, dar și conjunctura regională complicată au determinat importante evoluții macroeconomice, care au afectat practic toate domeniile vieții economice și sociale în Republica Moldova. Paradigma de dezvoltare a țării, bazată actualmente pe lipsa unor surse durabile de creștere, a accentuat ponderea și impactul activității economice externe.

Tradițional, sectorul agroalimentar a continuat să joace un rol important în sistemul economiei naționale, mai ales reieșind din numărul populației ocupate în sector, a importanței social-economice pe care o joacă agricultura în țară și a volumului important de export agroalimentar în totalul exportului național. Deși dinamica regională este accelerată, iar structura consumului de produse agroalimentare a evoluat odată cu dezvoltarea proceselor de integrare din regiune, Moldova nu a reușit să urmeze acest trend, iar în ultimii 5-10 ani nu atestă schimbări semnificative cu privire la structura ofertei exporturilor, topul fiind practic dominat de aceleași produse, de obicei reprezentate de producția agricolă neprocesată. Agravarea relațiilor cu partenerii din est și interzicerea unor produse pe piața rusă au determinat scăderi semnificative în valoarea exportului agroalimentar, iar oportunitățile create de către Acordul de Liber Schimb între Uniunea Europeană și Republica Moldova nu au fost valorificate corespunzător. Astfel că ritmicitatea cu care se pierde piața tradițională din est este mai accelerată decât ritmicitatea cu care exporturile noastre agroalimentare se reorientează spre vest, sau alte destinații alternative (Orientul Mijlociu, de exemplu).

Caracterul foarte deschis al economiei țării, care a accentuat și mai mult aceste dinamici, a pus problema dezvoltării potențialului de export, pentru a recupera decalajele enorme între performanța comercială a Republicii Moldova și cea a competitorilor săi de pe principalele piețe de desfacere. La nivel sectorial, problema productivității și a capacității instituționale a devenit virală. Probleme de bază ale agriculturii se transferă pe restul sistemului macroeconomic, mai ales că industria agroalimentară, foarte importantă pentru țară, resimte presiuni enorme pe dimensiunea de cost, iar studiul lanțului valoric pe culturi vegetale și produse animaliere relevă rentabilități scăzute.

Soluționarea acestor probleme sistemice trebuie încadrată într-un cadru durabil; așa cum creșterea competitivității a constituit, la nivel mondial, un proces eficient de angajare pe piața internațională (cazul Irlandei este elocvent în acest sens), Republica Moldova nu poate depăși respectivele provocări fără a apela la o strategie de poziționare pe piața agroalimentară regională.

În condițiile resurselor limitate, a capacității mici a pieței interne și a constrângerilor externe tot mai presante, gestionarea competitivității sectoriale poate deveni pilonul de dezvoltare a unui potențial de export care să creeze o ofertă diversificată, constantă și calitativă de produse agroalimentare.

Actualmente, această abordare se transferă la nivelul agentului economic prin recuperabilitatea decalajelor față de concurenți și aplicarea unor metode inovaționale în sporirea competitivității exporturilor. Gestionarea eficientă a proceselor interne ce țin de costurile inputurilor, procedurile vamale, barierele netarifare, în special în materie de cerințe fito-sanitare (și veterinare), de standardizare și calitate, constituie puncte critice în implementarea unei gestionări adecvate a activității economice externe.

Stringența adresării acestor constrângeri face ca mecanismul de realizare să fie unui pragmatic, rapid și util. Astfel, abordarea instituțională și strategică s-a dovedit a fi instrumentul cel mai obiectiv și fezabil, care ar îngloba, implicit, alte măsuri, cum ar fi clusterizarea (deși foarte greu de definit și realizat în agricultură), mecanisme de promovare, unități specializate de servicii B2B etc.

Gradul de studiere al managementului competitivității aferent tematicii se axează pe un set de concepții, abordări teoretice, practice și metodologice ale savanților de renume din toată lumea. Oricum, nu este cristalizat un concept unic agreat în mediul academic cu privire la gestionarea competitivității și, în particular, este studiat foarte difuz managementul competitivității ca concept, cu excepția câtorva studii ale savanților ruși. Deseori se face o interrelaționare între competitivitate și calitatea produselor, fără însă a delimita procesele competitivității (în special la nivel de sector) din punct de vedere al posibilității de gestionare a acestora.

În linii generale, studiul competitivității este fundamentat pe argumentările autonome care derivă din opiniile și rezultatele cercetărilor unor astfel de economiști notorii ca Barkema A., Landau R., Porter M., Lachal L., Bouby Tolentino F., Gelvanovsky M., Perez R., Kotler Ph., Fatkhutdinov R., Bergman B., Feigenbaum A., Kelada J., Juran J.M., Ishikawa K., Crosby Ph., Richardson T., Seghezzi H., Gallezot J. și Chevassus-Lozza E., Wijnands J., Lianu C., Pelinescu E., Toderoiu F., Năstase M. ș.a.

La nivel național, o importantă contribuție științifică pe marginea tematicii au adus așa savanți de notorietate cum ar fi: Belostecinic G., Litvin A., Timofti E., Burlacu N., Țurcanu Gh., Gutium T., Osadci V., Macari V.

Scopul și obiectivele tezei: cercetarea și analiza fundamentării teoretice, practice și metodologice a managementului competitivității și a implicațiilor asupra ameliorării potențialului de export agroalimentar.

Scopul a fost atins prin realizarea următoarelor **obiective**:

1. analiza complexă a abordărilor conceptuale și științifico-practice ale managementului competitivității și a relațiilor acestuia cu potențialul de export și componenta calității;
2. fundamentarea unui concept al gestionării competitivității produselor agroalimentare;
3. evaluarea dinamicii schimburilor economice internaționale și a convergenței acestora cu exportul național;
4. elaborarea unei metodologii inovative privind aprecierea potențialului de export agroalimentar.
5. determinarea performanțelor exportului agroalimentar și stabilirea mediului competitiv sectorial;
6. analiza constrângerilor exportatorilor de produse agroalimentare și studiul entităților;
7. elaborarea instrumentelor practice de adresare a competitivității în activitatea economică externă a actorilor din sector;
8. elucidarea instrumentelor instituționale și strategice inovatoare în argumentarea gestionării competitivității cu scopul majorării exportului agroalimentar.
9. elaborarea și aplicarea modelului de gestionare a competitivității exportului agroalimentar din perspectiva categoriei tehnologice, a activității economice externe și a instituționalizării calității.

Suportul metodologic și informațional al tezei se bazează pe utilizarea setului de metode utilizate în cercetarea economică: analiza cantitativă și calitativă, inducția, deducția, abstracția, sinteza, metoda istorică și comparativă, metoda tabelară și grafică, modelarea econometrică a proceselor economice aferente activității economice externe, abordarea sistemică, studiul de caz.

Baza informațională în elaborarea tezei au constituit-o datele, rapoartele și publicațiile organizațiilor economico-financiare internaționale (Fondul Monetar Internațional, Banca Mondială, Centrul Internațional de Comerț, Organizația Mondială a Comerțului, Conferința Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare), a Organizației pentru Alimentație și Agricultură a Națiunilor Unite, Departamentul de Agricultură al Statelor Unite; din sursele interne au fost utilizate datele Biroului Național de Statistică, Banca Națională, legile și hotărârile Parlamentului și Guvernului Moldovei, datele colectate ale întreprinderilor agricole, exportatorilor din domeniul zootehnic și vegetal.

Noutatea științifică a rezultatelor cercetărilor derivă din următoarele:

- stabilirea sub concept unic al managementului competitivității și corelarea acestuia cu exportul agroalimentar și cu cadrul concurențial pe filiera agroalimentară;
- elaborarea unui set de indici în aprecierea potențialului de export reieșind din resursa internă și externă a sectorului, determinarea comparativă a condițiilor factoriale, de stimulare și de susținere a exportului;
- elaborarea metodologiei de evaluare a exportatorilor de producție agroalimentară, a planului de poziționare pe piață, a comparării internaționale a factorilor de competitivitate;
- pentru exportatori, stabilirea algoritmilor de abordare a piețelor regionale, de estimare a constrângerilor (inclusiv formularul de constrângeri) în activitate și de apreciere a bunelor practici în fundamentarea unei întreprinderi mai competitive pe piețele externe;
- argumentarea indicatorilor de eficiență a activității economice externe și de eficacitate a instituțiilor responsabile de domeniu;
- relevarea măsurilor de consolidare instituțională a entităților aferente promovării exportului agroalimentar și a infrastructurii calității;
- propunerea instrumentelor inovaționale în abordarea hazardului agricol și a monitorizării producțiilor animaliere;
- elaborarea și aplicarea modelului de gestionare a competitivității exportului agroalimentar din perspectiva categoriei tehnologice, a activității economice externe și a instituționalizării calității.

Problema științifică importantă soluționată: perfecționarea aspectelor metodologice în abordarea gestionării competitivității și a cercetării implicării instituționale, normative și analitice asupra potențialului de export agroalimentar.

Importanța teoretică și valoarea aplicativă a lucrării constau în argumentarea metodologică a modului cum poate fi gestionată competitivitatea sectorului și cea a exportatorilor de produse agroalimentare prin intermediul abordării de piață, strategice și instituționale; derivă și din recomandările expuse în teză, iar aportul științific va contribui la diagnosticarea potențialului de export, identificarea constrângerilor și aplicarea metodologiei de stimulare a acestuia prin gestionarea proceselor de competitivitate.

Aprobarea rezultatelor cercetării. Aspectele teoretice, metodologice și aplicative ale cercetărilor au fost publicate în reviste naționale de categoria B și C (ale ASEM, INCE, UASM etc.), reviste recunoscute internațional (a USAMV București), precum și aprobate în cadrul

conferințelor și simpozioanelor naționale și internaționale (în România, Rusia etc.). Rezultatele obținute au fost publicate în 23 de lucrări științifice. Rezultatele și recomandările relevante ale cercetării au fost acceptate pentru implementare în activitatea Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare, a proiectelor ACED și MAC-P, a exportatorilor "Viva Igna" și "Reforma CM"; totodată, teoria și metodologia propusă pot servi drept instrument util în aprecierea și gestionarea avantajelor competitive ale exportatorilor și a sectorului în ansamblu.

Sumarul compartimentelor tezei. Reieșind din scopul lucrării și obiectivele propuse, teza a fost elaborată în baza următoarei structuri: introducere, trei capitole, concluzii generale și recomandări, bibliografie din 224 surse, 74 anexe, 151 pagini text de bază, 32 tabele, 34 figuri.

În **capitolul 1 "Aspecte teoretice privind managementul competitivității produselor agroalimentare"** se face referință la abordarea evolutiv-conceptuală a managementului competitivității, a delimitării definitorii a acestuia, integrarea managementului calității ca component important în managementul competitivității, studiul conexiunii calității cu gestionarea proceselor de competitivitate, tratarea esenței economice a competitivității produselor agroalimentare și concepțiile cu privire la aceasta.

În **capitolul 2 "Evaluarea potențialului de export al sectorului agroalimentar din perspectiva implicării competitivității"** se analizează dinamica comerțului agroalimentar global și convergența exportului național cu acestea, se abordează performanțele comerțului exterior național cu produse agroalimentare, se propun metode de determinare a potențialului de export, de studiul al competitivității comparativ cu competitorii Moldovei, se analizează mediul competitiv al exportatorilor, constrângerile acestora și cadrul instituțional aferent.

În **capitolul 3 "Perfecționarea managementului competitivității în scopul dezvoltării potențialului de export al sectorului agroalimentar"** s-a inclus argumentarea cadrului strategic și instituțional în sporirea potențialului de export și majorarea competitivității exportatorilor naționali pe piața externă, fundamentarea unei infrastructuri a calității produselor și propunerea instrumentelor inovatoare în abordarea hazardului agricol și a sistemelor informaționale de gestionare a datelor cu privire la producții.

În **concluzii generale și recomandări** sunt exprimate aspectele principale rezultate în urma cercetării și modalitățile de perfecționare a gestionării proceselor care implică stimularea exportului, a competitivității la nivel de sector și de întreprindere exportatoare.

1. ASPECTE TEORETICE PRIVIND MANAGEMENTUL COMPETITIVITĂȚII PRODUSELOR AGROALIMENTARE

1.1. Abordarea evolutiv-conceptuală a managementului competitivității

În sensul definirii „managementului competitivității” vedem necesitatea relevării noțiunii de „competitivitate” ca categorie economică autonomă.

Termenul „**competitivitate**”, fiind unul de origine latină (*competere*, dar și termenul mai modern *aemulationes*), semnifică cercetare, studiu *în ansamblu*, dar și capacitatea de a *rivaliza/concura* cu cineva. Abordarea inițială a conceptului de *competitivitate* s-a axat la nivelul entității economice, a întreprinderii, doar ca mai târziu, acesta să fie extins la un nivel ierarhic superior - la cel de sector, economie națională și mondială.

Deși pe larg studiată, în special în ultimele 2-3 decenii, competitivitatea nu a reușit să „coaguleze” definiții reciproc-acceptate, întrucât reprezintă un termen relativ nou, dar și destul de complex. Printre definițiile cele mai cunoscute, am putea evidenția:

➤ În timp ce avantajul comparativ exprimă schema schimburilor care se produc în lume, competitivitatea este conceptul care exprimă relațiile între entități, într-un cadru real, de potențial comparativ (Barkema A.) [8, p. 253-284].

➤ Competitivitatea este obiectivul principal al politicii economice și capacitatea de a menține, într-o economie globală, un ritm de creștere acceptabilă a nivelului de viață al populației cu o distribuire echitabilă (Landau R.) [9].

➤ Competitivitatea, deseori confundată cu abordarea ei financiară, rentabilitatea sau productivitatea, corespunde, de fapt, capacității de care dispune o întreprindere, la un anumit moment, pentru a rezista concurențelor. Competitivitatea, deci, nu este altceva, decât un potențial caracterizat printr-un avantaj în raport cu concurenții de pe piața sa, pe când rentabilitatea și productivitatea sunt doar elemente parțiale dintr-un ansamblu mult mai vast care se definește drept competitivitate [10].

Putem astfel sintetiza esența termenului de *competitivitate* care ne exprimă, prin diverse reprezentări, o structură complexă, analizată comparativ, care demonstrează performanță, dar nu este pur și simplu o performanță în sine. Totodată, diversitatea enunțărilor asupra acestui element îi conferă noi dimensiuni, abordări și implicări la nivele economice diverse. Competitivitatea exprimă și strânsa legătură cu mediul micro sau macro, fiind unul din principalii factori ce elucidează imaginea unei entități economice, atât prin performanță, cât și prin abordare strategică.

Ca urmare, devine importantă evaluarea manifestării competitivității la înălțimea diverselor nivele economice. De fapt, aceasta și reprezintă esența de elucidare a competitivității în diverse surse, studii și analize economice. Spre exemplu, Franziska Blunck [11] estimează că „pentru o

companie, competitivitatea înseamnă abilitatea de a furniza bunuri și servicii mult mai eficient decât concurenții relevanți, pentru un sector - abilitatea firmelor naționale de a obține succes comparativ cu concurenții străini, iar pentru o țară - abilitatea cetățenilor acesteia de a obține un standard înalt de trai”. În viziunea noastră, această definiție este una din cele mai clar structurate, implicând, de la micro la macro, eficiența companiilor, dar și capacitatea de a crea un mediu național economic corespunzător.

O abordare similară, dar cu o clară focalizare spre nivelul mezeconomic al competitivității, o au renumitele lucrări ale lui Michael Eugene Porter [12]. Ele relevă că „a explica” competitivitatea la nivel național este chiar incorect, iar pentru a găsi adevăratele soluții trebuie să ne concentrăm nu asupra ansamblului economic, ci asupra ramurilor specifice. Totodată, autorul explică starea de competitivitate din cadrul unui sector (pe care el îl numește industrie) printr-o puternică concurență dintre membrii ei [14, p.62].

La rândul lor, economiștii ruși V.N. Chaynikov și L.N. Chaynikova [15] determină baza de formare a competitivității la nivelul întreprinderilor unui sector, evidențiind prin studiul lor, metodologia de evaluare a competitivității subiecților pieței, cât și strategia de majorare a acestei competitivități.

În același timp, considerăm de o utilitate deosebită, evidențierea studiilor pe marginea tematicii abordate, realizate de către instituțiile guvernamentale și organizațiile internaționale. Astfel, spre exemplu, unele state din Asia de Vest (precum Iordania) și-au creat, pe lângă Ministerul de Planificare și Cooperare Internațională [16] o echipă de lucru însărcinată cu evaluarea și stimularea competitivității naționale a țării respective. Ea realizează studii la nivelul sectoarelor economiei naționale, dar și per ansamblu, cu scopul de a găsi mecanisme de intervenție pentru a dinamiza dezvoltarea competitivității naționale.

Organizațiile internaționale (cum este și OCDE - Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică) își definesc, de la nivelul implicărilor acestora, cât și reieșind din specificul relațiilor comerciale internaționale, o reprezentare a competitivității, exprimată prin „dimensiunea avantajului sau dezavantajului unei țări în a comercializa produsele sale pe piețele internaționale” [13].

O atare reflectare a esenței termenului de *competitivitate* ajută la externalizarea efectelor acesteia și, *în opinia noastră*, implică întreg lanțul de producere-prelucrare-export, în special, în cazul entităților economice orientate spre continuă performanță și poziționare favorabilă față de concurenții interni (în cazul întreprinderilor unui sector), sau externi (în cazul companiilor exportatoare sau a țărilor însăși)..

Devine astfel evident faptul că, o structurare a competitivității, din punct de vedere al poziționării manifestării și al implicărilor entităților economice, ar elucida interrelaționarea complexă dintre aceste elemente și ar clarifica mediul lor de acțiune. Ne-am propus elaborarea unui astfel de tablou în următoarea figură.

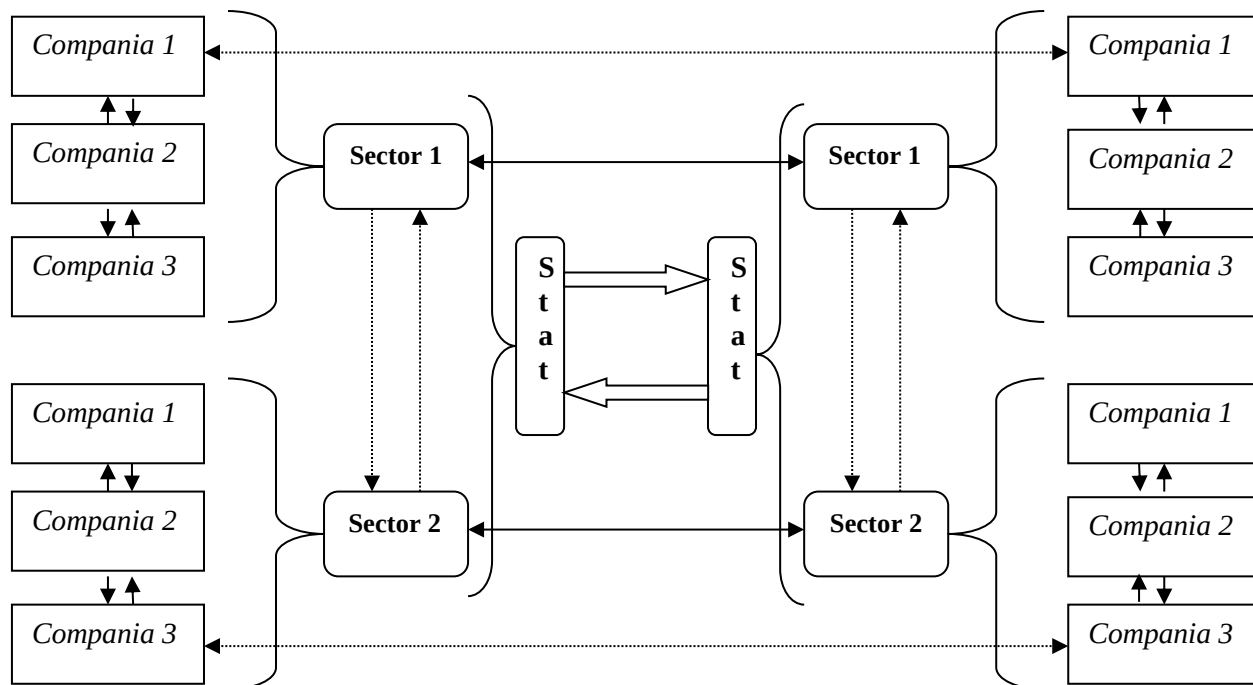


Fig. 1.1. Evaluarea și structurarea interrelaționării entităților prin manifestarea nivelelor de acțiune a competitivității acestora

Sursa: elaborat de autor

Conform figurii 1.1. putem sintetiza ierarhia implicării competitivității, dar și tipologia conexiunilor dintre entitățile economice antrenate în acest proces. Astfel, componenta sectorială reflectă starea de competitivitate prin mediul concurențial din interiorul acestuia, fapt care, *în opinia noastră*, se delegea întreprinderilor corespunzătoare prin enunțarea propriilor performanțe interne, de gestionare a resurselor și a factorilor externi de influență. În același timp, abilitatea de ansamblu a sectoarelor, se prezintă prin capacitatea acestora de a produce mărfuri/servicii care sunt, sau pot fi competitive pe piața internă, dar în special, pe cea externă. Anume la acest nivel se și formează competitivitatea națiunilor, al statelor implicate în raportul respectiv.

Deci, nu putem izola aceste procese la nivelul unui stat, cu atât mai mult, cu cât se atestă o tot mai mare interdependență între schimburile comerciale ale diverselor națiuni, ceea ce aduce, în prim plan, capacitatea de a fi competitiv la nivelul sectoarelor economice (ierarhia mezoeconomică, fie că e vorba de sectorul agroalimentar, energetic, industrial etc.).

În acest mod, reflectarea comparativă a noțiunilor ce țin de competitivitate, manifestarea acesteia și implicările respectivelor conexiuni, toate acestea determină evaluarea tratărilor de domeniu, atât în plan internațional, dar și regional, local.

În literatura economică internațională, o abordare complexă asupra competitivității este realizată de către Hessel Schuurman [1, p.12], care percepe termenul drept unul de performanță macroeconomică, estimând că „performanța competitivă nu se limitează la companiile individuale, ci depinde într-o anumită măsură de performanța sectoarelor industriale sau a lanțurilor specifice de producție”. În această măsură, se externalizează noțiunea de competitivitate, așa încât, în ultimele decenii, să se enunțe tot mai insistent asupra competitivității la nivel de națiuni și regiuni, în special prin lucrările lui Michael E. Porter, printre care și „Competitive Strategy: techniques for analyzing industries and competitors” [2]. Aici, autorul analizează strategia competitivității atât structural, pe industrii, cât și din punct de vedere evolutiv, tranzițional.

Totodată, Holleran, Bredahl și Zeibat [3, p.669-683] acordă competitivității un titlu mai complex, din perspectiva intercorelării acesteia cu calitatea produselor și standardelor de siguranță. Studiile mai recente, invocă această relaționare și la nivelul activității economice externe, precum studiile lui Christian Ketels [4], de la Institutul Pentru Strategie și Competitivitate (Boston, SUA), care, *în opinia noastră*, reflectă o nouă abordare, atât instrumentală, cât și metodologică, axându-se pe comparații internaționale, strategia competitivității și implicări macroeconomice.

Studii europene importante remarcă, în special în ultimele două decenii, tratarea competitivității drept un element de influență reciprocă, de performanță a exporturilor și de conjunctură regională [5], fapt care se atestă și în recente studiile din SUA, în special în cadrul unor numeroase conferințe, lucrări științifice [6].

În literatura franceză recentă, competitivitatea este tratată drept o noțiune economică importantă, iar L. Lachaal [7] o asociază cu un termen „non-static” care, conform lui, presupune un concept relativ, evaluarea performanței și abilității unei națiuni, a unui sector sau a unei întreprinderi, făcută printr-un raport la o entitate similară. Credem că anume sintetizarea unei astfel de definiții ajută la înțelegerea creșterii performanței interne și externe și contribuie la măsurarea comparativă a rezultatelor economice la toate nivelele.

Literatura spaniolă este reprezentată de lucrări din domeniu, printre alții, de către Francisca Bouby Tolentino, care afirmă că gestionarea competitivității într-o țară în curs de dezvoltare este foarte diferită de aceeași gestionare într-o țară industrializată. În același timp, autorul pune accentul pe competitivitatea internațională, făcând o conexiune directă cu progresul tehnologiei

economice și științifice [17, p.7-15]. *În opinia noastră*, această abordare vine să completeze studiile internaționale, inducând și factorul de „tehnologie științifică și economică”, cât și prin enunțarea rolului instituțiilor internaționale și a politicilor financiare naționale.

În această ordine de idei, economistul rus Shekhovtseva L.S. [18] reflectă competitivitatea (în special cea regională) drept o rezultantă a unei conjuncturi de factori, printre care: factorii de producție, investițiile și inovațiile, pe când savanții Gelvanovsky M.I., Zhukovskaia V.M. și Trofimova I.N. [19, p.67-77] enunță competitivitatea, ca fiind un element important în sistemul economic național și internațional, iar ceea ce ține de competitivitatea sectorială, autorii respective, o evaluează prin productivitatea muncii, gradul de orientare spre export al ramurii, dependența de import al acesteia etc.

Studiile din România cu privire la competitivitate, relevă caracterul strategic al acesteia, cât și metodologia aplicării unui set de indicatori cu privire la nivelul și manifestarea competitivității. Astfel, Costin Lianu [20, p.48-52] reflectă delimitarea strategică a competitivității și constrângerile reale ale acesteia. *În opinia noastră*, abordarea sectorială și macroeconomică a competitivității s-a axat pe premisa conexiunilor din exterior, ceea ce nu tocmai determină ideea organică de stimulare, începând cu nivelul ramural și apoi întâlnind reacții și legături prin activitate comercială externă (deși, într-o oarecare măsură, este evident că comunitățile economice naționale resimt acțiunile competitivității - după cum am arătat și în figura 1.1.).

Pe de altă parte, Elena Pelinescu și Mihaela Nona Chilian [21] exprimă aspectul analitic al manifestării competitivității și îl leagă direct de performanțele unei unități economice, gradul de exteriorizare al activității acesteia, dar și prin prisma unui set de indicatori specifici. Astfel, putem sintetiza că indicatori relevanți, cum ar fi PIB (Produsul Intern Brut) pe locuitor, nivelul ocupării, salariile, inflația și cursul de schimb contribuie la evaluarea macro-competitivității. Cât privește competitivitatea industrială, raportul se concentrează asupra trăsăturilor specifice laturii ofertei, grupate în două mari categorii - cost și calitate:

✓ *Competitivitatea în funcție de cost* este rezultatul a două componente, nivelul productivității și prețurile factorilor, alte variabile ale laturii ofertei (cum ar fi investițiile și organizarea) fiind de asemenea relevante.

✓ *Competitivitatea în funcție de calitate* este dată de nivelul profitabilității în condițiile menținerii neschimbate a costurilor.

În acest mod, înțelegem diversitatea evaluării competitivității, acest mod variind în funcție de nivelul de manifestare al acesteia. Este și cazul evaluării competitivității internaționale, care antrenează așa indicatori ca: costurile forței de muncă, costul resurselor interne, avantajul comparativ relevant etc.

Literatura națională de specialitate prezintă studii asupra competitivității, a manifestării acesteia și a altor abordări tematice, care sînt efectuate atît în cadrul instituțiilor superioare de învățămînt din Republica Moldova, cît și în cadrul instituțiilor de cercetare științifică, a unor Organizații Non-Guvernamentale (ONG) etc. Printre primele studii, de o originalitate aparte, se prezintă lucrările D-nul G. Belostecnic, care a abordat competitivitatea drept un fenomen de piață important, a tipologizat-o și a specificat modalitățile de evaluarea a competitivității economiei naționale. Autorul exprimă competitivitatea ramurală din punct de vedere dual - cel al pieței interne și externe, elucidînd, ulterior, formarea unei structuri economice competitive [22].

În opinia noastră, această tratare a subiectului respectiv permite evaluarea obiectivă și specifică națională a rezervelor de creștere a competitivității și ajută, într-o mare măsură, la crearea unui mediu economic „sănătos”. În continuarea acestei ordini de idei, se prezintă studiul complex efectuat de Z.N. Arikova, de la Universitatea din Comrat [23]. Această lucrare îmbină elementele definiției ale competitivității, ale gestionării acesteia, precum și relaționarea calitate-competitivitate. Totodată, credem că abordarea competitivității din studiul respectiv, care se bazează pe elementele definiției ale competitivității (calitate, certificare și standarde), are o abordare procesuală, economică, ceea ce totuși nu limitează complexitatea tematicii tratate, componenta de gestionare fiind și ea prezentă în respectivul studiu.

Cobzari Ludmila (ASEM) are o abordare de determinare a competitivității la nivelul întreprinderii prin prisma a 3 componente principale ale competitivității [24, p.31-34]: elementul de producție (competitivitatea producției), de tehnologii, de organizare a procesului industrial, a muncii și gestionării. Toate aceste specificări sunt analizate în contextul mediului macroeconomic, avînd o influență importantă asupra acestuia. Considerăm oportună enunțarea acestui studiu, întrucît reflectă rezervele de creștere ale competitivității la nivelul agenților economici, cu ulterioare influențe asupra competitivității economiei naționale.

O tratare a competitivității orientată din punct de vedere al prețului produsului, dar și al catalizatorilor competitivității firmei o întîlnim la Nohailîc S. [25, p.193-203], unde autorul exprimă noțiunea de *competitivitate-preț* (capacitatea de a înfrunța concurența la nivel de prețuri) și *competitivitate în afara prețului* (bazată pe calitate, inovare, etc.). Credem că această enunțare ajută la stabilirea priorităților companiilor, la formarea elementului strategic de acțiune, cît și la stimularea rezervelor interne ale agentului economic.

În lucrarea sa „Competitivitatea: noțiune, argumentare științifică, factori determinanți, evaluare” [26, p.36-41], A.Smîc prezintă competitivitatea într-un mod comparativ, evolutiv (de la teoria ricardiană la studiile lui M.Porter), dar și din punct de vedere al evaluării competitivității de către diverse organizații internaționale. O atare elucidare a subiectului permite

crearea unei baze reale, individualizate a înțelegerii și stabilirii factoriale a competitivității, dar și metodologia de tratare a potențialului entității economice.

În opinia noastră, în urma reflectării tuturor lucrărilor enunțate mai sus, putem deduce o structurare adecvată termenului specificat, în ideea de a înțelege complexul sistem care leagă competitivitatea cu toate nivelele economice, dar și aportul elementului strategic în acest studiu. Astfel, crearea unui mediu competitiv (deci implicarea acțiunilor de gestionare a proceselor) ține, în orice caz, de asigurarea unor criterii esențiale, cum ar fi:

- crearea unei baze de producere competitive;
- stimularea producției naționale competitive;
- crearea modelelor de gestionare eficientă;
- consolidarea abordării strategice, la nivel de companie, ramură, economie națională.

Cu ajutorul unor astfel de elemente-cheie am putea nu doar determina nivelul competitivității entităților economice și a producției diverselor sectoare ale economiei naționale, dar am și putea realiza o matrice de acțiuni pe termen mediu-lung (pe categorii economice aparte, ceea ce ar aduce mai multă claritate și acțiune focalizată), fapt ce implică atât aspectul strategic, cât și factorii de răspundere, scopul final și activitățile necesare pentru a-l atinge.

Conceptul competitivității este, totodată, nemijlocit legat de conceptul producției, fapt ce ne indică o strânsă interrelaționare, de fapt, o simbioză între aceste două elemente - producția trebuie să fie competitivă, iar competitivitatea bazală este cea de la nivelul producției. Reieșind din această axiomă, deducem că interrelaționarea de mai sus are loc prin intermediul unor specificații ce țin de:

- *calitatea producției* (standardizarea și certificarea acesteia);
- *aspectul economic al producției* (cost, cerere etc.), cât și *performanța sectorială* (se referă la grupuri de produse - industriale, agroalimentare etc.);
- *condițiile macroeconomice și mediul respectiv de piață*.

Întrunirea acestor condiții necesită abilitate managerială la toate nivelurile economice, combinată cu o corectă evaluare a situației interne și externe, care poate fi generată de diverși factori, mai mult sau mai puțin statici, uneori critici, care au tendința de a modifica însuși mediul intern al entității economice. În scopul „ținerii sub control” a capacității de a „genera” competitivitate, putem enunța capacitatea întreprinderii de a combina propriile resurse și conjunctura sectorială, prioritățile naționale, în scopul creării unor produse/servicii într-adevăr competitive, iar politicile naționale pot crea factorii decizionali care determină combinarea sarcinilor curente cu obiectivele de lungă durată, obținându-se, astfel, un cadru unic, de conjunctură strategică, care asigură coagularea acțiunilor și eforturilor comune în crearea unei

imagini exterioare (dar și interioare, la nivel de produs), prin producție calitativă, strategică, deci competitivă.

În sensul celor expuse anterior, termenul „**managementul competitivității**” este unul relativ nou, implicând gestionarea competitivității prin intermediul acțiunilor coordonate la toate nivelele de manifestare a acesteia. Este evident că, în cazul managementului competitivității, se va trece de la abordarea de marketing a competitivității la cea de management a acestui termen nou. Întrucât definirea *managementului competitivității* (mult mai rar elucidată decât cea a competitivității) nu este una bine determinată (după cum vom vedea ulterior), ne vom strădui să structurăm un concept obiectiv, concis, care să reflecte realitatea actuală.

Lucrări tangențiale, cu referință la managementul competitivității au fost elaborate de către P.Kotler [29], M.Porter [2], E. Dihtl și H. Hershgen [30], I.Ansoff [31]. Acești autori au abordat managementul competitivității în special în contextul marketingului strategic (mai ales I.Ansoff), fapt ce nu ne permite să afirmăm că anume aici s-a creat un concept aparte al managementului competitivității, cu implicațiile și structura sa specifică.

În același timp, în lucrarea sa „*Management stratégique et compétitivité*” [27], Marc Ingham prezintă strategia de gestionare a competitivității, totodată combinând prezentarea conceptelor centrale și a factorilor de integrare și dinamică a competitivității. Ulterior, Roland Perez, Julianne Brabet și Saïd Yami [28] vin să elucideze gestionarea competitivității prin prisma abordărilor sociale, în special în contextul în care are loc o restructurare industrială în statele europene. Gestionarea competitivității, în opinia autorilor respectivi, se vrea a fi un element important în îmbunătățirea capacităților companiilor de a rezista mediilor interne și externe. *În opinia noastră*, o atare reprezentare poate fi atașată multor elemente definitorii ale companiilor sau economiilor naționale, fie prin prisma factorilor de producție, fie prin tratarea unor astfel de componente precum criteriile de calitate și inovare.

Savanții ruși sunt acei care au abordat managementul competitivității (ca categorie economică ca atare) în diverse studii, în special începând cu perioada anilor 1990. Printre studiile cele mai cunoscute se numără lucrările unor astfel de savanți ca: G.L. Azoev [32], R.A. Fatkhutdinov [33], A.Y. Yudanov [34], Mironov D.V. [36] și alții. R.A. Fatkhutdinov vine cu o nouă abordare asupra managementului competitivității companiei/organizației. Autorul enunță o serie de abordări științifice asupra managementului competitivității, printre care: abordarea sistemică (în care factorii critici sunt reprezentați de *informație*, *gestionarea întreprinderii* și *procesul gestionării*), abordarea de optimizare (aceasta presupune trecerea procesuală de la evaluarea calitativă la cea cantitativă, prin *metode de cercetare*, *de statistică*, *studii ale experților*). Un alt studiu important din domeniu este realizat de către Mazilkina E.I.

și Panichkina G.G. [35]. Aici autorii enunță structurile de piață, bazele teoretice ale managementului competitivității, precum și strategiile de segmentare și poziționare. Totodată, au apărut recent studii în literatura economică rusă [37, p.91-96] cu privire la managementul competitivității întreprinderilor din sfera de servicii, fapt care este tratat prin prisma majorării eficienței activității întreprinderii, pe baza creării unor mecanisme de evaluare a deciziilor.

În România, prezentarea gestionării competitivității se face prin intermediul factorilor sociali, de organizare a resurselor umane, dar și prin externalizarea manifestării economiei naționale pe piața europeană și mondială [38, p.7-8]. Aici, C. Russu arată interrelaționarea dintre competitivitatea firmelor românești, performanța exporturilor și derivarea direcțiilor în scopul majorării acestei competitivități.

Literatura de specialitate autohtonă prezintă, de cele mai multe ori, aspectele managementului calității, al gestionării proceselor ce generează calitatea produselor. Cercetări complexe în acest sens a realizat Litvin A. [48], unde a prezentat atât o abordare macroeconomică, cât și una la nivel de întreprindere, cuantificând importanța managementului calității și conexiunea acestuia cu competitivitatea. Studiile corespunzătoare managementului competitivității se prezintă și din perspectiva structurării întreprinderilor la nivelul cărora se și manifestă acesta [39, p.140-144]. Aici, Burlacu N. clasifică întreprinderile în dependență de manifestarea competitivității, precum și explică modalitățile de atingere a unui nivel de competitivitate, în dependență de specificul ramural și de acțiunile interne ale companiei.

În această ordine de idei, o definiție proprie a managementului competitivității ar elucida aspectele enunțate, cât și cele ulterioare supuse studiului în lucrarea de față. ***În opinia noastră, managementul competitivității poate fi definit drept procesul de stabilire și de realizare a obiectivelor de dezvoltare a entității economice prin intermediul elaborării unei strategii, care ar permite obținerea unei producții și a unei poziții competitive, atât din punct de vedere economic cât și calitativ.***

Astfel, devine importantă combinarea elementului tehnologic și economic de producție și a procesului de conducere a echipei de lucru, întrucât aceste două sisteme au baze generatoare diferite, dar ar trebui integrate pentru a asigura obiectivele agentului economic. Încercând să evidențiem diverse abordări ale managementului competitivității, putem concluziona că:

➤ *managementul competitivității* nu reprezintă în sine un termen simplu, izolat, ci mai degrabă îl putem prezenta ca un component indispensabil din cadrul complexului strategic al companiei, sectorului sau economiei naționale;

➤ *managementul competitivității* reprezintă acele procese de gestionare, care, de fapt, duc la atingerea competitivității entității economice (aici deja identificându-se o diferențiere între acțiunile care se întâlnesc la diverse niveluri ale economiei).

O structurare a managementului competitivității o putem reflecta în figura 1.2.

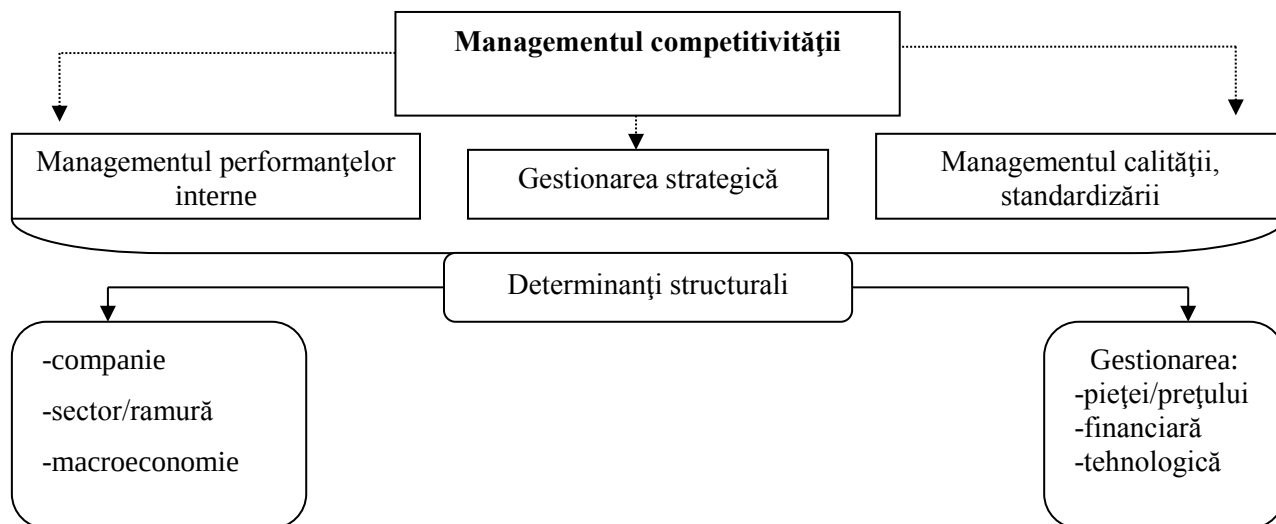


Fig. 1.2. Componenta structurală a managementului competitivității prin prisma direcțiilor de acțiune

Sursa: elaborat de autor

Din figura 1.2. înțelegem elementele definiției ale managementului competitivității, dar și instrumentele care pot fi utilizate în gestionarea competitivității, proces privit atât ca unul de conjunctură internă a entității, dar și ca unul de acțiune externă, de piață, manifestând etapele specifice: definire, planificare, executare, control. În cadrul ciclului respectiv și are loc antrenarea resurselor, evaluarea acțiunilor, stabilirea strategiilor.

În acest mod, ne-am propus, în teza de față, să reliefăm manifestarea managementului competitivității în contextul stimulării potențialului de export al sectorului agroalimentar național, în condițiile în care, un atare studiu ar implica antrenarea structurilor enunțate anterior, ar elucida mecanismele și rezervele de sporire a respectivului potențial, ne-ar permite evaluarea și argumentarea relațiilor dintre activitatea economică externă și implicările managementului competitivității, relevarea economico-matematică a interacțiunilor stabilite, precum și direcțiile de acțiune în sensul catalizării exportului agroalimentar al republicii.

Aceste formulări reies, în primul rând, din lipsa unor studii relevante naționale, dar și regionale cu privire la managementul competitivității abordat la nivelul stimulării activității sectorului agroalimentar, ceea ce ne îndrumă, reieșind din actualitatea și stringența tematică, să tratăm subiectul respectiv. Rezultativ, ne așteptăm la elaborarea unor direcții de stimulare a activității economice externe a sectorului respectiv, atât pe filiera perfecționării managementului

competitivității la nivel național, cât și din perspectiva abordării gestionării eficiente a componentelor sectoriale implicate în cercetare.

1.2. Managementul calității – component important al managementului competitivității

Conform standardului *ISO 9000:2005*, *calitatea* este gradul în care totalitatea caracteristicilor definite îndeplinesc cerințele față de produs, proces sau sistem [40]. O atare abordare este primordială, cel puțin din considerentul definiției *calității* ca element constitutiv primordial al *managementului calității*. În același timp, latinescul *qualitas* (provenit, la rândul său de la termenul *qualis*) definea noțiunile de însușire, atribut, proprietate. Astăzi, conceptul respectiv are o sferă largă de cuprindere, dar și un sens destul de specializat.

Totodată, standardul *ISO 9001:2015 (ISO 9000:2015)* [40] stabilește că un *sistem de management al calității (SMC)* este un set de elemente corelate sau în interacțiune pe care organizațiile îl utilizează pentru a formula politici de calitate și obiectivele de calitate și a stabili procesele care sunt necesare pentru a se asigura că politicile sunt urmate și obiective atinse.

Într-adevăr, evoluția noțiunii de calitate are un istoric îndepărtat (întâlnim tratări ale calității operațiunilor efectuate încă din timpul Codului lui Hammourabi - anul 2150 î.Hr., din activitățile fenicienilor, în Rusia secolului al XVIII-lea, etc.). Însă, totuși, preocupări deosebite vizînd calitatea produselor le întîlnim începînd cu secolul al XX-lea [42]. Printre primele lucrări ce au abordat complex termenul de calitate și control al acesteia se enumără lucrarea lui Shewhart W.A. „Economic Control of Quality of Manufactured Product” [43], publicată, pentru prima oară, în anul 1931. În această lucrare s-au pus bazele gestionării statistice a proceselor, astfel inițiindu-se o adevărată „revoluție” în coordonarea/managementul proceselor de producție.

Anii '60 ai secolului XX au fost caracterizați preponderent de procesele de control ale calității, trecîndu-se apoi (anii 1970) la asigurarea calității, pentru ca ulterior (anii 1980 și 1990) să se dezvolte conceptele de calitate totală. În acest mod, devine tot mai complicat să definim termenul de calitate, întrucît reprezintă un complex de însușiri, procese și caracteristici care au fost tratate în mod diferit pe parcursul unui întreg secol. Oxford Dictionaries [44] definește termenul general de *calitate* drept „un oarecare standard, măsurat comparativ cu alte lucruri de aceeași natură; gradul de excelență al unei entități”. Astfel, abordarea generală implică studiu comparativ, definit de caracteristici deosebite, care diferențiază subiectul tratat de alte elemente de aceeași natură. Anume o așa prezentare ne ajută la determinarea evolutivă a conceptului de calitate, prin trasarea implicărilor ce au creat sistemul de calitate.

Astfel, primul standard de sistem al calității (cu numele de BS 5750) a fost cel elaborat de Institutul Britanic de Standardizare în anul 1979 [41, p.44-45], iar anii 1980 au fost caracterizați

de o continuă îmbunătățire a sistemelor de calitate la nivel mondial. În același timp, sistemul calității [46], *în opinia noastră*, antrenează o serie de aspecte pozitive, care ajută la: coordonarea eficientă cu scopul atingerii obiectivelor privind calitatea; antrenarea întregului mediu intern al entității; stabilirea unor standarde comune și reciproc admise.

Aspectul evolutiv al calității, ca atitudine procesuală și dezvoltare conceptual-economică, poate fi etapizat (conform opiniei celor mai mulți cercetători din domeniu) [47, 48] în 4 mari perioade:

- **Perioada inspecției calității** (debutată la începutul secolului XX) - caracterizată prin accentuarea verificării produsului fabricat, acesta fiind un proces fizico-tehnologic.

- **Perioada controlului calității** (anii 1930-1950) - a avut la bază metodele statistice, iar primele lucrări importante au fost acele ale lui Shewhart W.A., valorificate și dezvoltate ulterior de Deming și Juran.

- **Perioada asigurării calității** (1950-1970) - caracterizată prin implicarea tuturor etapelor procesului de fabricație - cu contribuția renumiților savanți americani E. Deming [49], M. Juran [50], P.B.Crosby, cu renumita sa afirmație „quality is free” (calitatea nu costă) [51] etc. La această perioadă, accentul se pune pe prevenirea defectelor, implicarea personalului în controlul calității proceselor.

- **Perioada managementului calității și a managementului total al calității** (1970-prezent) - extinderea problematicii calității la întreaga scară ierarhică a entității economice. Astfel, Armand V. Feigenbaum [52] introduce importantul concept de Total Quality Control (TQC), care astăzi stă la baza Managementului Calității Totale (care, de fapt, „coagulează” politicile în domeniul calității, controlul calității și asigurarea acesteia, precum și strategia pe termen lung).

În opinia noastră, anume perioada premergătoare anilor 1990 a și constituit momentul de centrare a calității ca element fundamental al activității agentului economic, întregul lanț de producere concentrându-se anume pe această filieră.

În acest mod, o evidențiere a calității (în special din punct de vedere al definirii) este cu atât mai importantă, cu cât presupune reflectarea diverselor opinii, a cercetătorilor din domeniu, dar și a standardelor internaționale.

Conceptul de calitate este definit:

- de către părintele managementului calității Joseph M. Juran, care prezenta calitatea corespunzător scopului sau utilizării;
- de către Armand V. Feigenbaum, care vede calitatea drept „totalitatea caracteristicilor de piață, ingineresti, de fabricație și mentenanță ale unui produs sau serviciu compus, prin care produsul sau serviciul utilizate vor răspunde așteptărilor clientului”;

➤ conform standardului ISO 8402:1986, care prezintă calitatea ca totalitatea trăsăturilor și caracteristicilor unui produs sau serviciu care asigură capacitatea acestuia de a satisface nevoi exprimate sau implicite [45, p.10].

În viziunea noastră, de o importanță deosebită se prezintă elucidarea abordărilor calității drept instrument strategic, făcută de către Froman B. [53], iar o tratare paralelă, este prezentată de către Pârțachi Ion și Maniu Alexandru-Isaic [54] care elucidează inspecția calității pe bază de măsurare și tratează strategic standardizarea calității.

Credem că calitatea, ca esență economică, întrunește atât componenta tehnică (de caracterizare a produsului), cât și indispensabilul element al exteriorizării actului de vânzare-cumpărare (într-un fel, o „continuitate” a proceselor de asigurare a calității din interiorul entității economice), în cadrul căruia, factorul de o importanță majoră este prețul produselor respective.

În acest context, putem deduce că calitatea manifestă 4 funcții primordiale:

- *funcția performanței interne* (ale agentului economic respectiv);
- *funcția caracteristicilor tehnice* (ale produselor respective);
- *funcția economică* (în principal, al mediului de piață);
- *funcția de impact* (cu referire la consumatorii produselor realizate pe piață).

În scopul asigurării aspectelor pozitive de manifestare ale funcțiilor date, apar costurile aferente procesului de „creare” și „menținere” a calității [55]. Acestea pot fi identificate atât la nivelul fiecărei etape din cadrul procesului de gestionare a calității, cât și la nivelul entităților economice antrenate în acest proces (furnizori, producători, clienți).

Astfel, după cum am menționat și anterior, există o corelație directă între calitatea produselor/serviciilor prestate ale unei întreprinderi (sector, economie națională) și competitivitatea acestei entități. Relația *calitate-competitivitate* este determinată, în primul rând, de situația componentială a competitivității (crearea unor mărfuri competitive, depinde, în mare măsură, de calitatea acestora), fapt demonstrat și de către abordarea analitică a indicatorilor ce determină nivelul de competitivitate a agentului economic.

Întrucât competitivitatea produselor, în măsura în care noi o înțelegem ca o categorie de piață, este definită de 3 factori majori: *calitatea, prețul și sistemul managerial* (putând identifica, în același timp, o multitudine de „factori secunzi, dar importanți”: designul și concepția producției, politica de livrare și service, performanța financiară a întreprinderii etc.), devine relevantă interacționarea calitate-competitivitate, în ordinea de idei în care calitatea (ca element din ce în ce mai stringent, uneori deja mai important decât prețul), influențează, într-o mare parte, gradul de competitivitate al agentului economic.

În același timp, caracteristica de competitivitate este determinată, în opinia noastră, de:

- corespunderea producției conform unor parametri „sesizabili” de către consumator;
- corespunderea conform „viului interes” al consumatorului.

Aceste elemente înseamnă, în primul rând, posibilitatea organoleptică de a observa și de a crea o atitudine față de o anumită marfă sau serviciu. Totodată, interesul consumatorului față de un anumit produs este generat de categoria ce corespunde proprietăților fizice, tehnice, sau biologice. În acest sens, subiectivismul elementului competitivitate este unul destul de important, dar are la bază, totuși, caracteristicile „calitative” ale produselor respective. Astfel, competitivitatea, generează un „plus de valoare”, comparativ cu alte produse pe care le putem numi inferioare. Într-adevăr, putem determina competitivitatea în 2 sensuri - *sensul acțiunii interne* (gestionarea tuturor proceselor de producție, livrare, service etc.) și *sensul acțiunii externe* (este momentul de apreciere a produselor, de stabilire a competitivității acestora, moment în care compania poate influența comportamentul consumatorilor prin acțiuni de promovare, relații cu publicul, crearea de imagine etc.).

Totodată, acțiunea asupra prețului poate fi una mai restrânsă decât acțiunea asupra calității, de multe ori, prețul fiind determinanta care se stabilește, în mare parte, atât pe filiera internă - în dependență de costuri, eficiență organizațională etc., cât și pe cea externă, în funcție de conjunctura cerere-ofertă, mediul concurențial etc. În acest context, calitatea este „rezerva” de creștere a competitivității. Competitivitatea devine, astfel, un termen relativ, dar care se manifestă în condiții obiective de piață, dar și într-o perioadă anumită, această din urmă condiție fiind una de o importanță prioritară pentru realizarea producției agroalimentare [23, p.22-23].

Anume faptul că manifestarea unei puternice competitivități reprezintă un factor ce poate duce la majorarea vânzărilor, îi determină pe antreprenori să implementeze procesele de control al calității, pentru a deveni mai competitivi. Însă importanța calității, în contextul în care aceasta este o condiție a competitivității, *în opinia noastră*, s-a formalizat datorită intensificării raporturilor piețelor regionale și mondiale. Catalizarea vădită a cerințelor individuale, dar și colective asupra calității produselor, a impactului proceselor de producție de asemenea influențează rolul calității. Menținerea poziției competitive a agentului economic ține, în primul rând, de abordarea strategică a proceselor de producție, a partenerilor entității economice și controlul calității.

Astfel, atât calitatea înaltă, cât și o puternică competitivitate sunt rezultatul unui sistem de marketing funcțional, ceea ce predă ambelor elemente caracteristici importante de reprezentare a companiei. Dar competitivitatea are un caracter mult mai flexibil decât calitatea în sine, prima fiind determinată direct de mediul de piață și de numărul și acțiunile concurenților respectivi. Totodată, o calitate permanent înaltă, nu garantează, *în opinia noastră*, o competitivitate

constantă, întrucât aici apare factorul de preț, care, diminuându-l, sau majorându-l, poate determina un alt nivel al competitivității produsului dat.

Înțelegerea similitudinilor și a discrepanțelor dintre manifestarea calității și a competitivității nu poate și nu trebuie să fie făcută într-un mod critic și izolat, cel puțin din două considerente:

- ✓ calitatea este componentul principal al competitivității;
- ✓ abordarea calității și competitivității la nivelul agentului economic se îndeplinește, sau

cel puțin ar trebui să fie așa, din perspectivă strategică unitară. Anexa 1 elucidează conexiunea calitate-competitivitate, atât din punct de vedere al manifestărilor, cât și al caracteristicilor acestora.

O conexiune a calității cu gestionarea competitivității poate fi făcută prin intermediul *managementului calității*. Necesitatea stringentă a întreprinderilor de a produce și a promova o producție calitativă, dar și competitivă, ține, în mare măsură, de capacitatea acestora de a iniția și implementa un eficient management al calității.

Managementul calității, care încă nu a întrunit o definiție unanimă la nivel global [57, p.14], este enunțat ca termen sub diverse noțiuni: controlul total al calității (TQC-Total Quality Control), calitatea totală, managementul calității totale (TQM-Total Quality Management) etc. Însă toți acești termeni, în mare parte, exprimă abordările și reflecțiile celor mai renumiți specialiști din domeniul managementului calității (care de fapt și sunt cei mai influenți precursori ai managementului calității): J.M. Juran, J.N. Kelada, A.V. Feigenbaum, W.E. Deming, K. Ishikawa etc.

J.M. Juran [58, p.19-24] definește managementul calității cu ajutorul aspectelor funcționale ale acestuia și anume cuprinzând 3 procese primordiale de management: planificarea calității („quality planning”), ținerea sub control a calității („quality control”) și îmbunătățirea calității („quality improvement”). De fapt, această „trilogie” reprezintă un element bine încheiat, integru, care sistematizează procesele manageriale în ideea obținerii produselor calitative.

Totodată, o altă definire a managementului calității o întâlnim la J.Kelada [59, p.27], care vede managementul calității drept „un ansamblu de activități ce are ca scop final obținerea unor obiective, prin intermediul utilizării optime a resurselor entității economice; acest ansamblu cuprinde activități de planificare, coordonare, organizare, control și asigurare a calității”.

Din punct de vedere al standardelor, cea mai răspândită definiție a managementului calității ne este dată de standardul ISO 8402:1995 [60, pag.70-71], care îl definește ca „ansamblul activităților funcției generale de management, care determină politica în domeniul calității, obiectivele și responsabilitățile și le implementează în cadrul sistemului calității, prin mijloace cum ar fi planificarea, ținerea sub control, asigurarea și îmbunătățirea calității”.

În acest mod, putem observa că, de fapt, atât definirea managementului calității, cât și enunțarea aspectelor sale primordiale țin, în primul rând, de un sistem al managementului calității, care, *în opinia noastră*, deși delegat întregului „staff” al întreprinderii, poate să fie într-adevăr argumentat și eficient implementat doar prin intermediul factorilor reali de decizie, întrucât acest sistem face parte, ca un component organic, din principiul general al conducerii.

În același timp, principiile de bază ale managementului calității sunt caracterizate de o largă diversitate [57, p.20], astfel, Haist consideră că acestea țin de orientarea spre client, îmbunătățirea continuă, accentul pe prevenire etc., în timp ce Merli, de exemplu, le accentuează prin calitate, implicarea întregului personal ș.a. În această ordine de idei, concepția lui Juran vine cu un aspect complex, el formulând necesitatea unei politici a calității, bazată pe conceptul de competitivitate, îmbunătățirea continuă a calității, orientarea spre client.

Sintetizând, putem formula „linia de acțiune” în cazul stabilirii acestor importante principii ale managementului calității. Credem că:

- abordarea sistemică unește toate aceste concepții;
- aceasta creează baza de acțiune a personalului de conducere;
- ea furnizează elementele defnitorii ale strategiei de tratare a clientului.

Cu toate acestea, o înțelegere evolutivă a managementului competitivității (nu cu scopul de abordare evolutivă în sine, ci cu acela de a revela tendințe, a descoperi caracteristici și aplicabilități) va permite, ulterior, fondarea funcțiilor acestuia și a orientărilor sale actuale. În acest mod, putem structura programele și abordările științifice ale celor mai importanți savanți din domeniu [61, 62]:

1) **Programul lui W.E. Deming** - acest program, elaborat de W. Edwards Deming (1900-1993) - considerat elevul statisticianului W.A. Shewhart - a început să fie recunoscut în SUA abia în anii 80 ai secolului XX. Inițial implementat în Japonia, a fost ulterior preluat de către economiile vest-europene. Succesul acestui program, *în opinia noastră*, își are originea în însuși esența cercetărilor lui Deming, care credea că managementul ar trebui să dezvolte instrumentele corespunzătoare pentru managementul calității. În acest mod, întregul aparat managerial ar trebui să se concentreze în scopul asigurării calității produselor respective. Fiind autorul mai multor concepte („*Cele 10 etape ale lui Deming*”, „*Ciclul PDCA*” etc.), anume „*Programul în 14 puncte*” are o aplicabilitate largă astăzi, fapt explicat, *în opinia noastră*, printr-o serie de caracteristici care îl fac accesibil, complex și atotcuprinzător: implică aspecte tehnologico-statistice, abordează interrelaționarea cu angajații, enunță aspectele social-psihologice etc.

2) **Conceptul de calitate și gestionare a acesteia enunțat de către J.M. Juran** - fiind un remarcabil profesor American de origine română (1904-2008), acesta elaborează importante

concepte ale managementului calității (“Trilogia calității”, “Spirala calității” etc.) în care susține necesitatea unei continue optimizări a calității produselor. Credem că unul din marele merite al savantului constă în sistematizarea “problemelor de calitate” (în sporadice și cronice) - ceea ce implică o valoare practică importantă în atitudinea managerială a rezolvării problemelor “cronice”-dar și a sistematizării procesuale (“de diagnostică a problemelor” și cea “terapeutică”).

3) **Conceptul de Total Quality Control (TQC), elaborat de A.V. Feigenbaum [52]** - conceptual lui Feigenbaum (n.1922) vine să aducă o nouă abordare din perspective “coordonării acțiunilor manageriale”, autorul enunțând TQC ca fiind un “sistem efectiv pentru integrarea eforturilor din toate compartimentele întreprinderii [...] privind realizarea, menținerea și îmbunătățirea calității în scopul satisfacerii totale a clientului, în condiții de eficiență”. Autorul antrenează, astfel, toate compartimentele companiei (conceptul de largire a participării), dar și abordează importanța ciclurilor de producție, a costurilor ce țin de calitate.

4) **Conceptul Company Wide Quality Control (CWQC), de Kaoru Ishikawa (1915-1989) [63]** - dezvoltând cele trei concepții enunțate mai sus, K.Ishikawa își creează propriul principiu - *Company Wide Quality Control* - care vine să lărgescă atribuțiile subiecților implicați în asigurarea calității producției, creînd, totodată, “diagrama cauză-efect (diagrama Ishikawa)”, conceptul “Quality Control Circles”. În opinia noastră, un impact important de aplicabilitate îl au metodele statistice elaborate de Ishikawa, întrucît ele permit structurarea procesuală, dar și integrală, a instrumentelor statistice - element important în evaluarea și asigurarea calității producției.

5) **Conceptele managementului calității după P.B. Crosby (1926-2001) [64]** - fiind un important om de afaceri, Philip Crosby tratează managementul calității, din punctul nostru de vedere, pe filiera practico-operațională, enunțînd conceptul “zero defecte” (ce reflectă premise că “non-calitatea” poate fi evitată), iar ulterior elaborînd un întreg mecanism complex, din structura căruia face parte și acest concept.

Astfel, au fost puse bazele **Managementului Calității Totale (TQM)** - în special de către Deming, Juran și Feigenbaum. Deși nu se cunoaște cu exactitate originea acestor expresii, se poate de trasat ulterioarele abordări, studii și orientări ale acestui concept. Cua, McKone, and Schroeder [65, p. 675-694] identifică TQM drept o uniune de practici, ce țin de managementul de proces, managementul furnizor de calitate, implicarea consumatorului, informația și reacția pieței (spre deosebire de **calitatea totală** - care presupune satisfacerea continuă a exigențelor în contextul unor costuri minime). O mare parte din savanții din domeniu consideră că TQM este o abordare culturală, alții îl văd ca pe un concept cu bază tehnică și metode specifice [66, 67, 68].

În opinia noastră, Managementul Calității Totale implică multitudinea de procese (fie ele de marketing, de abordare a culturii organizaționale, sau de natură tehnică) care au implicații atât pe filiera internă, cât și în mediul exterior al agentului economic, vizînd calitatea produselor și primordialitatea orientării spre client.

Derivarea funcțiilor managementului calității ține direct de abordarea conceptelor acestui management. Fiind importante și operaționale, aceste funcții, practic, determină etapizarea managementului calității, iar acest lucru, la rîndul său, definește etapa incipientă pentru managementul competitivității. Reieșind din programele și conceptele bazale ale managementului calității, deducem că Juran [69], de fapt, enunță 3 funcții ale managementului calității:

- planificarea calității (în care el accentuează dezvoltarea de produse);
- ținerea sub control a calității (minimizarea modificărilor nivelului calității);
- îmbunătățirea calității (autorul o consideră primordială și responsabilă pentru dobîndirea unor reușite în domeniul calității).

Alte tratări ale funcțiilor managementului calității le întîlnim la Kelada [59, p.27], care le sistematizează în felul următor: planificarea, organizarea, coordonarea, controlul, asigurarea calității. Astfel, obținem o reprezentare mai diversificată, pe care Kelada o adoptă, spre deosebire de cea a lui Juran (care este mult mai sintetizată). În același timp, Hans Dieter Seghezzi [70] expune un model al funcțiilor managementului calității asemănător cu cel al lui Juran, însă diversificat la ultima funcție: planificarea, ținerea sub control, asigurarea și promovarea calității.

În acest mod, credem că managementul calității ajustează acele funcții fundamentale ale managementului general (care, de fapt și constituie baza gestionării), cu scopul specificării necesităților distinctive, dar, totodată, fără a dori să piardă din complexitatea și valoarea acestor funcții generale. Cu atât mai mult, suntem convinși că, odată ce standardul ISO 8402 (la care am făcut referire anterior) definește atât planificarea calității (din perspectiva aplicabilității sistemului de management al calității), dar și o serie de alte funcții specifice, acest fapt determină cadrul conceptual și de realizarea a unui eficient management al calității.

Odată cu formularea funcțiilor managementului calității, putem înțelege procedural, dar și logico-economic, atât caracteristica de gestionare a calității, dar și nuanțarea unitară, de ansamblu a respectivelor operațiuni. În acest mod, *în opinia noastră*, diversificarea gamei de produse, dar și intensificarea concurenței la toate nivelurile (regional, mondial etc.), i-au determinat pe consumatori să realizeze că calitatea produselor este caracteristica primordială a bazei de consum „sănătos și sigur”. Pe baza standardului BS 5750 (enunțat anterior), Organizația Internațională de

Standardizare (ISO) [71] a întocmit, începînd cu anul 1987, standardele din seria ISO 9000, care au fost adoptate de către 51 de țări. Concepția ISO constă, în principal, în faptul că aceste standarde reprezintă un beneficiu reciproc, atît producătorilor, cît și beneficiarilor de produse. Cu atît mai integral, credem, este sistemul de standardizare, cu cît presupune o documentare complexă [72, p.21], care este, în sine, un sistem instrumentalo-operațional ce ajută la îndeplinirea funcțiilor managementului calității. Reflectînd tipologia documentației Sistemului de Management al Calității - Manualul Calității, Procedurile sistemului, Instrucțiunile de lucru și Înregistrările calității - înțelegem mecanismul de aplicare al sistemului de management al calității care, *în opinia noastră*, își are esența în trasarea obiectivelor calității și integrarea procedurilor și acțiunilor pentru atingerea acestora.

O corelare între sistemul de management al calității și posibilitățile de implementare al acestuia la nivel național, o face Gh. Țurcanu [73, p. 110-116], studiu în care autorul reflectă beneficiile integrării acestui sistem în mediul economic național, înțelegînd acest proces drept unul foarte important în eficientizarea economiei naționale.

Complementar, managementul calității mobilizează două orientări [60, p.82-84]:

- *tehno-managerială*, care accentuează importanța proceselor și a atribuirii responsabilităților cu privire la calitate managerilor și
- *raționalist-responsabilizantă*, care atribuie responsabilitatea asupra calității pe seama lucrătorilor.

Astfel, ambele sisteme, antagoniste în concepții și delegări de responsabilitate, ne arată, *în opinia noastră*, absolutul „tablou” al studiului asupra managementului calității, deoarece o „a treia cale” nu o putem identifica în sensul critic și absolut al acesteia. Așadar, unele studii naționale [74, p.204-210] prevăd combinarea unui set de acțiuni în scopul atingerii unor nivele apreciable de calitate și competitivitate a produselor întreprinderii - se evidențiază, pe lîngă importanța proceselor, valoarea gestionării costurilor, aspectul tehnologic și conceptul perfecțiunii în gestionarea calității. În acest context, V.Ciobanu [75, p.12-21] revizuieste strategiile îmbunătățirii calității, elucidîndu-le în abordarea lor clasică și modernă (conceptul *Kaizen* - care accentuează procesul de realizare al produselor, prin schimbări mici și consecvente, dar și cel de *Kairyo* - care apelează la inovare, pentru a face salturi mari). Procesul de planificare strategică în îmbunătățirea calității producției poate fi unul individualizat, însă, *în opinia noastră*, el trebuie să țină cont de conceptele și sistematizările care și-au demonstrat eficiența (precum metoda Just-In-Time, sistemul „20 Keys” al lui Iwao Kobayashi etc.), iar simultan, să aplice un sincronism al:

- mecanismelor de management al calității și a celor ce răspund de remedierea tehnică (dar și tehnologică) a proceselor;

- îmbunătățirii acțiunii controlului calității și a stabilirii strategiei de perfecționare a managementului calității.

În acest context, este important și aportul componentei psihosocioeconomice, întrucât aceasta determină rezervele interne de creștere și gestionare a calității. I. Petrescu [78] reflectă componenta respectivă drept una de interacțiune reciprocă dintre executant și manager, fapt ce ar trebui să asigure strategia, politicile și indicatorii necesari. Credem că filiera psihosocioeconomică este importantă și din punctul de vedere al condițiilor interne de muncă, dar și al aspectului de exteriorizare (raportul angajat-furnizor-client).

În același timp, întrucât produsele agroalimentare reprezintă, la nivel național, „punctul de sprijin al economiei”, complinirea managementului calității produselor agroalimentare este, *în opinia noastră*, nu doar o necesitate, ci și o modalitate de a aduce studiul într-un cadru specific (pentru a trece, ulterior, la managementului competitivității produselor agroalimentare). Astfel, o direcție de tratare a managementului calității produselor agroalimentare este formulată de către A. Șcerbanschi [76, p.219-226], care vede acest proces drept unul integral, în contextul Managementului Calității Totale și al funcțiilor acestuia. Totodată, cercetătorul rus Jurkova E. [77, p. 53-57] enunță gestionarea calității produselor agroalimentare în raport direct cu siguranța și inofensivitatea acestora. Autorul evidențiază relația calitate-competitivitate și vede stringența implementării sistemelor eficiente de gestionare a marketingului în întreprinderi, cât și a politicilor macroeconomice. *În opinia noastră*, în managementul calității produselor agroalimentare, un rol important îl joacă conceptul general al managementului calității, dar tratarea acestuia ar trebui făcută reieșind din specificul producției, ceea ce presupune politici și semne de calitate, aspect necesar de elucidat în contextul ameliorării competitivității produselor agroalimentare naționale, dar și al consecutivității realizării managementului calității produselor agroalimentare - figura 1.3. ilustrează acest proces.

Figura 1.3. de mai jos relevă două componente primordiale în enunțarea managementului calității produselor agroalimentare: cea managerială (1) și cea tehnico-economică (2). Acestea formează ansamblul de acțiune asupra proceselor de producție din cadrul agentului economic respectiv, dar și încadrează, în același timp, diversitatea elementelor solicitate în crearea calității, reliefând, astfel, atât constitutivele calității (A), cât și metodele (B) care interacționează cu condițiile interne (C). Acest ansamblu multilateral generează relații ierarhice în componentele economice de calibrul divers: întreprinderea și strategia acesteia, elementele definitorii ale sectorului agroalimentar și politica economică națională din domeniu. Toate aceste formulări creează premisele studiului asupra gestionării competitivității produselor agroalimentare și a proceselor conexe acesteia.

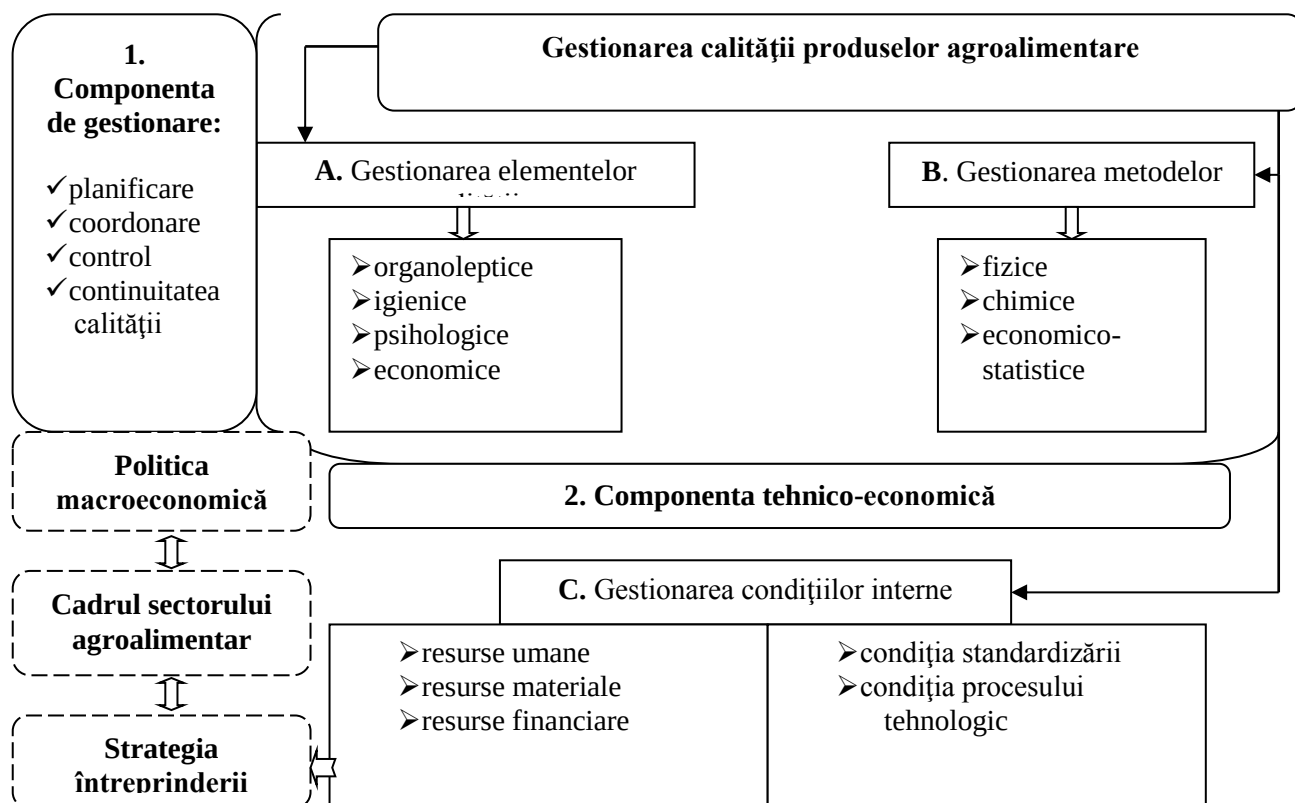


Fig. 1.3. Sistemul managementului calității produselor agroalimentare și implicațiile acestuia
Sursa: elaborat de autor

1.3. Esența economică a competitivității produselor agroalimentare și a managementului acesteia

Argumentarea unui management al *competitivității produselor agroalimentare* reiese din necesitatea formulării aspectelor specifice acestei producții, cât și din exigența abordării consecvente și structurale a studiului respectiv. O atare modalitate implică comparabilitatea unor studii externe, dar și a cercetărilor naționale din domeniu. Astfel, D. Sparling și S. Thomspson [79] explică competitivitatea sectorului agroalimentar ca fiind un indicator influențat atât de costurile producției agroalimentare, eficiența utilizării resurselor, cât și de factorii de piață, instrumentele macroeconomice asupra sectorului agroalimentar. În același timp, în literatura franceză, Jacques Gallezot și Emmanuelle Chevassus-Lozza [80, p.143-154] prezintă competitivitatea agroalimentară bazată pe conceptele *preț-non-preț*, dar și din perspectiva comerțului agroalimentar. Autorii enunță propriile reflecții cu privire la elementele constitutive ale competitivității produselor agroalimentare și concluzionează că aceasta se manifestă, în special, în cadrul procesului de externalizare (exportul producției) și prin diferențierea produselor de concurență. La nivel european, atestăm studii din domeniu [81] care implică analiza structurală a grupelor de produse agroalimentare, în contextul impactului legislativ, al indicatorilor complecși de competitivitate, dar și din punct de vedere al comparațiilor internaționale. Totodată, studiile expuse mai sus prezintă modalități și instrumente de gestionare

a competitivității agroalimentare, fapt ce demonstrează imposibilitatea tratării acestor procese într-un mod unilateral și incomplex.

Studiile economiștilor ruși cu privire la competitivitatea produselor agroalimentare (ca și în cazul analizei managementului competitivității) sunt de o complexitate aparte. Spre exemplu, Bolobolov A. [82, p.25-28] tratează competitivitatea producției agroalimentare prin prisma productivității resurselor interne ale întreprinderii din domeniu, dar și al economiei resurselor, iar Trukhachev V. și Kusakina O. [83, p.21-24; 84, p.29] înțeleg această competitivitate nu atât din punct de vedere al resurselor interne, cât al asigurării criteriilor și factorilor ce încadrează și asigură un nivel înalt al competitivității agroalimentare - crearea avantajelor concurențiale ale produselor agroalimentare la nivelul tuturor ierarhiilor economice, implicarea instrumentelor tehnologice și instituționale etc.

Totodată, evaluarea competitivității agroalimentare este realizată prin intermediul unor diverse metode [85, p.51-56]: metoda indexului (care ne arată raportul dintre indexul integral al calității și indexul integral economic), metoda punctajului etc. Aceste metodologii, utilizate în anumite conjuncturi, dar și pentru anumite categorii de produse agroalimentare, se complică, din considerentul specificului unui anumit produs (sau grupă), dar ajută la înțelegerea esenței economice a competitivității respective. În aceeași ordine de idei, evaluarea competitivității producției agroalimentare poate fi îndeplinită și sub aspectul tendinței de maximizare a calității și de minimizare a prețului [86, p.23-25]. Aici se enunță crearea sistemului de indicatori factoriali (cantitativi) și rezultonțivi (calitativi). Aceasta permite, ca prin raportul acestor două grupe de indicatori să obținem, de fapt, competitivitatea producției agroalimentare.

Pe de altă parte, economiștii români expun o abordare foarte diversificată a fenomenului de competitivitate agroalimentară. Raluca Andreea Ion [87, p.57-88] relevă și argumentează filiera internă și cea externă, pe care poate fi evaluată această competitivitate. De vreme ce filiera internă se vrea caracterizată prin factori interni (randamentele producției, infrastructură etc.), cea externă ține direct de manifestarea comercială a sectorului agroalimentar. O astfel de înțelegere a manifestării competitivității o întâlnim și în studiul „Agricultura și spațiul rural românesc din perspectiva dezvoltării durabile” [89]. Aici se reflectă așa aspecte ale competitivității produselor agroalimentare, precum: performanța competitivă a comerțului agroalimentar, măsurarea competitivității agroalimentare etc., fapt ce permite, *în opinia noastră*, de a concentra o serie de indicatori specifici și de a le înțelege evoluția lor dinamică. În acest mod, se poate de apelat deja la instrumentele funcționale respective, în sensul influențării acelor factori, care determină o anumită dezvoltare rezultonțivă (cu ajutorul lanțului logico-economic: instrumente-factori-indicatori-rezultat). Anume metodologia abordării competitivității agroalimentare ne permite

revelarea considerentelor interne din cadrul sectorului agroalimentar, care generează evoluții pozitive, sau tocmai contrariul [90, p.159-165].

Aceste abordări sunt completate în unele studii [88, p.54-55] cu importante aspecte ale productivității muncii în agricultură, trasându-se o conexiune directă între aceasta și competitivitatea produselor agroalimentare, atât prin intermediul unor indicatori valorici - cum ar fi nivelul valoric al productivității pe diferite culturi, produse etc. - dar și a indicatorilor ce elucidează productivitatea fizică pentru diverse produse vegetale și animaliere. Nu trebuie omisă nici componenta de inovare în tratarea competitivității produselor agroalimentare. Aceasta vine să completeze acele stimulente și catalizatori care pot contribui la formarea unor nivele superioare de competitivitate a produselor agroalimentare. Procesele de integrare a inovării [91, p.67-70], precum și premisele instituționalizate ale Uniunii Europene de susținere a acestei inovări, pot crea, *în opinia noastră*, cadrul necesar (deși nu primordial, cel puțin foarte important) unei realizări apreciabile a competitivității agroalimentare.

Totodată, credem că studiul paralel al impactului inovării, cât și al ponderii acesteia la crearea produselor agroalimentare competitive, va permite:

- completarea sistemului de factori ce influențează la obținerea competitivității respective;
- lărgirea posibilității de a acționa asupra variabilei de inovare și astfel, a căpăta eventualitatea unui rezultat mai performant;
- crearea unei strategii de competitivitate mult mai integrale și coerente.

Ansamblul acestor acțiuni caracterizează, în modul cel mai elocvent, abordarea corectă și obiectivă a structurilor de impact asupra competitivității agroalimentare, furnizînd un avantaj, dar și o responsabilitate extinsă.

Necesitatea analizării acestor elemente vine în legătură directă cu exigența cercetării dezvoltării potențialului competitiv al entităților economice. În acest sens, careva studii naționale [92, p.228-230] examinează atât impedimentele creării unui mediu competitiv adecvat pentru produsele agroalimentare, cât și pentru manifestarea pe piețele exterioare a agenților economici naționali [93, p.242-243]. Importantă este elucidarea anume a rezervelor interne ale întreprinderii, rezerve asupra cărora se poate acționa în direcția eficientizării utilizării lor, dar și implicării acestora în procesul de producție, livrare etc. În această ordine de idei, *în opinia noastră*, putem constitui două grupe semnificative de categorii, care pot fi modelate în dependență de volumul de producție și specificul operațional al acesteia:

- materiile prime, finanțele și personalul întreprinderii;
- componenta tehnologică.

Argumentarea separării componentei tehnologice apare din necesitatea aspectelor conexe legate de ea. Se are în vedere, în primul rând, procesele tehnologice responsabile de crearea și asigurarea continuă a produselor conform normelor și cerințelor de standardizare și certificare. Totodată, se impune și componenta managerială, care este una mai complexă și complicată la nivelul tratărilor tehnologice, unde apare necesitatea consultărilor specialiștilor din domeniu.

Nuanțarea componentelor interne, ce pot fi responsabile de crearea produselor agroalimentare competitive [94, p. 91-95] capătă conturul unei strategii interne a agentului economic, care rezultă din întreg procesul de producere, antrenare a resurselor și prevenire a eventualelor disfuncționalități. Însă, fără un tablou „analitic” al competitivității produselor agroalimentare și fără o abordare în conexiune cu comerțul exterior, credem că ratăm reflectarea complexă, dar și comparativă a unei astfel de competitivități, cu atât mai mult, cu cât astfel de studii [95, p.284-288; 96, p.134-138] ajută la înțelegerea modului și a direcțiilor de acțiuni în scopul majorării competitivității produselor agroalimentare autohtone.

În monografia „Eficiență și competitivitate în agricultură” [97, p.48-49], Timofti E. expune clasificarea factorilor competitivității economice a întreprinderilor din sectorul agrar în 2 categorii: factorii interni și factorii externi, totodată, prezentînd noile tendințe în strategia competitivității acestor agenți economici. Autorul evidențiază astfel noile dinamici cu accent pe calitate, pe o promovare din ce în ce mai eficientă.

În acest mod, putem observa o mare diversitate în cercetarea competitivității produselor agroalimentare în cadrul studiilor internaționale sau naționale. Aceasta rezultă, *în opinia noastră*, din natura complexă a competitivității respective, dar și din multitudinea de aspecte care pot fi tratate. Rezultativ, *managementul competitivității produselor agroalimentare* vine să releve aspectele manageriale și să explice mecanismul coordonării competitivității agroalimentare. Credem că anume studiile ce țin de factorii implicați în gestionarea competitivității respective, instrumentele și mecanismele de abordare a majorării competitivității agroalimentare, sunt cercetările cele mai obiective și elocvente, întrucît conțin majoritatea componentelor care ajută la influențarea nivelului competitivității în sensul majorării acestuia.

Gestionarea competitivității agroalimentare prin prisma mecanismului de stimulare și de creare a alianțelor strategice pe parcursul întregului lanț de producere-prelucrare-livrare către consumator este o tratare corelată cu factorii determinanți ai creării acestei competitivități, dar și cu contextul macroeconomic, social, legislativ [98, p.29-38]. În acest mod, o conturare a importanței gestionării competitivității agroalimentare poate fi realizată doar în cadrul procesului managerial intern, luînd în considerare atât abilitățile administratorului/managerului general, dar și a specialiștilor care gestionează procesele de marketing ale întreprinderii. O atare reflecție

permite identificarea vicisitudinilor la nivelul comunicării manageriale și a intervențiilor macroeconomice [99, p.44-45].

În același timp, majorarea potențialului competitiv al sectorului agroalimentar nu poate fi un subiect izolat de restul sistemului economiei naționale, atât ca analiză a ponderii producției agricole în Produsul Intern Brut, cât și ca mediu de referință pentru acțiunile inovatoare și investiționale. Credem că anume contextul competitiv al altor sectoare ale economiei naționale, determină, mai devreme sau mai târziu, crearea instrumentelor pentru specificarea anume a implementărilor în sectorul agroalimentar, fiind o exigență națională, întrucât aceasta ține de securitatea alimentară a întregii populații. Comparabilitatea teritorială a performanțelor și a potențialului competitiv al sectorului agroalimentar permite evidențierea factorilor de preț, productivitate și cost, abordate pe diverse categorii de produse reprezentative [100, p.13-17].

Credem că astfel vom putea determina care sunt întreprinderile lider (în profil regional sau național) la producerea diverselor categorii de produse, ce factori le-au determinat nivelul de competitivitate, care este raportul dintre ponderea influențelor interne și a celor externe în gestionarea competitivității agroalimentare etc. Cu atât este mai multilaterală această configurație, cu cât manifestă implicații majore asupra managementului competitivității întregului sector agroalimentar, a profilului teritorial, sau a economiei naționale în întregime. O serie de condiții importante (cum ar fi rentabilitatea producției, balanța comercială a produselor agroalimentare etc.) ne demonstrează complicata intercorelare între toate unitățile sectorului agroalimentar [101, p.36-39]. *În opinia noastră*, coordonarea acțiunilor interne ale agentului economic, cu o strategie unitară a sectorului agroalimentar, permite, cel mai probabil, de a obține un avantaj competitiv atât pe piața internă, pe cea externă, cât și în raport cu acei indicatori de performanță care au fost înregistrați de către întreprinderile lider din domeniu.

Componenta managerială, *în opinia noastră*, trebuie să țină seama și de direcțiile de acțiune în sensul diferențierii și individualizării propriilor strategii și instrumente în majorarea competitivității agroalimentare a unității aflate în gestionare. Credem că sistemul strategic, în cazul de față, are nevoie de următoarele specificări:

- depistarea și înțelegerea strategiilor de competitivitate ale concurenților semnificativi;
- revelarea mecanismului de prețuri ale competitorilor importanți;
- perceperea concepțiilor strategice proprii și elucidarea punctelor care îl fac pe agentul economic respectiv să se diferențieze de concurenți;
- crearea programei proprii cu privire la sistemul de calitate, care ar trebui să fie unul individualizat, cât și al celui de gestionare a proceselor tehnologice.

În această ordine de idei, confruntarea produselor agroalimentare cu problema eficienței manageriale interne, induce ideea perpetuării acesteia pe întreg lanțul comercial. Abordarea unor noi metode inovative (care ar putea fi totuși costisitoare și puțin cunoscute inițial - producerea și procesarea bio, investițiile în aparatul managerial inovator etc. [102, p.13-14; 103, p.30-38]) care au impact economic real pe termen mediu și lung generează calitate, competitivitate, gestionare eficientă și diferențiere față de competitori. Concomitent, o analiză a suportului guvernamental și a efectului obiectiv al acestuia, sub forma unor nivele de productivitate și calitate mai înalte, respectiv, sub forma unei competitivități gestionate strategic, este un constituent important al raționalității aportului național la dezvoltarea unui sau altui agent economic din domeniu, sau a întregului sector agroalimentar. Așadar, contribuția financiară în sprijinul perfecționării gestionării competitivității agroalimentare comportă un caracter de „feedback” - aport-rezultat.

Credem că realele elemente componente ale procesului în cauză determină participanții acestuia să fie influențați de cel puțin 2 factori subiectivi: percepția conform căreia suportul guvernamental este unul „gratuit”, deci nerambursabil și concepția structurilor de administrare a proceselor ce țin de competitivitate că acest aport financiar nu ar contribui nemijlocit la majorarea competitivității producției agroalimentare respective. Aceste „bariere”, în principal de natură psihologică, pot aduce o lipsă de flexibilitate în tratarea problemei corespunzătoare.

Aplicabilitatea instrumentelor în gestionarea realizării produselor agroalimentare competitive aduce cu sine un suport în rezolvarea situațiilor de natură critică, sau a celor ce nu permit dezvoltarea conceptelor inovatoare [104, p.4-5]. Aspectul de corelație, dintre competitivitatea producției sectoriale și cea a situației de piață a agenților economici importanți, din ramură, a fost analizată de către economistul rus R.A. Fatkhutdinov [105, p.264-266]. Argumentarea creșterii cotei de piață a unei entități anumite se prezintă ca un rezultat direct al modului în care acest agent economic își gestionează și își sporește competitivitatea. O majorare a competitivității entității economice antrenează o creștere a cotei de piață a acesteia. Deci, cu atât mai mult sunt importante abordările structurale, inovative și instrumentale, cu cât acestea proiectează efecte semnificative asupra cererii și a poziționării pe piață, aducând, astfel, un important spor financiar.

În legătură cu această prezentare a factorilor de influență, mai putem specifica o altă clasificare a acestora:

❖ factori care induc indirect și fără costuri suplimentare la creșterea competitivității produselor agroalimentare (prin intermediul creșterii producției, generate de: densitatea plantelor, aplicarea hibrizilor performanți etc.);

❖ factori care induc indirect, însă cu costuri suplimentare, la creșterea competitivității produselor agroalimentare (îngrășămintele, irigațiile etc.) [106, p.17-19].

Această enunțare are la bază elementul „cost”, care poate fi flexibilizat în dependență de posibilitățile și politicile financiare ale unei anumite întreprinderi, acesta implicând efecte reale ce nu pot fi neglijate.

Implicarea abordării de personal, ca factor de influență asupra producției în întreprindere a constituit astfel un element important în sistemul managementului competitivității. Acest subiect este deosebit de ”sensibil” în cazul întreprinderilor agroalimentare, în special procesatoare de producție agricolă, întrucât delegă funcțiile operaționale și de gestionare unui personal care trebuie să fie pregătit din punct de vedere al siguranței alimentare, al proceselor tehnologice. Ca fundament pentru această abordare servește concepția *perioadei asigurării calității* (1950-1970) caracterizată prin implicarea tuturor etapelor de fabricație - cu contribuția savanților E. Deming [49], M. Juran [50], P.B.Crosby [51] etc., iar accentul se pune pe implicarea personalului în controlul calității proceselor.

Sintetizând, se percepe multitudinea de influențe asupra gestionării competitivității agroalimentare, fapt ce condiționează acest proces să fie unul multilateral. Adicional, unele studii din domeniu [107, p.79-81] dezvoltă ideea, în ordinea enunțării factorilor de „constrângere” a competitivității economice a agriculturii naționale pe plan extern, presupunând, totodată, componenta managerială, pe lângă diversitatea condițiilor macroeconomice specifice pentru Republica Moldova. Astfel, înțelegem că managementul competitivității produselor agroalimentare ține, pe de o parte, de ierarhizarea nivelelor economice și gestionarea acestora (sectorul agroalimentar, întreprinderile agricole etc.), iar pe de altă parte, de crearea unor strategii care să dea răspunsuri la întrebările legate de crearea și gestionarea competitivității agroalimentare.

În opinia noastră, o tratare a gestionării enunțate mai sus la nivelul sectorului agroalimentar ține de „închegarea mecanismului interior”, deci de stabilirea conexiunii competitive „sănătoase” între agenții economici din sector, cât și a conlucrării în ceea ce privește prelucrarea, ambalarea și depozitarea producției respective. Știind deja acest cadru operațional, putem realiza și aplica o serie de strategii, fie ele cu tentă financiară, managerială, sau tehnologică. Aplicarea fondurilor externe (în special a celor din Uniunea Europeană) ar putea constitui, după unele opinii [108, p.198-205] piloni importanți în crearea strategiilor de promovare și de ameliorare a competitivității produselor agroalimentare. În fine, pentru un sistem complet, organizat și integrat în ceea ce privește aplicabilitatea componentelor manageriale la nivelul competitivității

agroalimentare, aportul diverșilor factori - de preț, de cost, inovaționali, de intervenție, investiționali etc. rămîne a fi important, atît din punct de vedere pur economic, cît și managerial.

În sensul definirii managementului competitivității produselor agroalimentare, ținem să specificăm că acesta **determină gestionarea potențialului competitiv prin procesele interne, de producere și eficiență economică, cît și coordonarea manifestării pe piață a produselor agroalimentare, proces ce implică politica prețului și costului competitiv, strategia competitivă, dar și a celei privind calitatea.** Așadar, credem că managementul rezervelor interne de creștere a capacităților entității are un efect direct proporțional cu imaginea și cota sa de piață. Un rezultat performant în domeniul gestionării competitivității agroalimentare ar trebui să întrunească, astfel, o serie de procese care să-l asigure.

Acestea s-ar prezenta în felul următor:

1) *Direcții de sporire a eficienței interne:*

a) dezvoltarea și aplicarea metodologiilor și instrumentelor de diminuare a costului/prețului produselor agroalimentare;

b) alocarea și gestionarea eficientă a resurselor financiare destinate cadrului inovațional și perfecționării personalului ce se ocupă de managementul marketingului și de procesele tehnologice.

2) *Direcții de sporire a eficienței de poziționare (față de consumator, concurent și societate):*

a) crearea sistemului de flexibilitate și reacție la conjunctura pieței agroalimentare;

b) proiectarea și realizarea managementului competitivității produselor agroalimentare, care ar trebui să conțină componenta de management a calității acestor produse (inclusiv sistemul de standardizare), strategia de formare a prețurilor și politica de constituire a potențialului competitiv.

Din alt punct de vedere, influența politicilor naționale asupra sectorului agroalimentar comportă atît un caracter direct, cît și unul indirect. Această tendință vine să integreze instrumentele din ce în ce mai sofisticate cu care se operează recent; cu atît mai mult, cu cît analiza competitivității sectorului agroalimentar nu ar putea fi realizată fără a ține seama de:

- baza materiilor prime de care dispune sectorul;
- profilarea pe categorii a întreprinderilor sectorului agroalimentar;
- aspectul investițional și inovațional al entităților economice;
- capacitatea concurențială a întreprinderilor din sectorul agroalimentar național.

Întrucât ne-am propus studierea managementului competitivității din perspectiva stimulării potențialului de export al sectorului agroalimentar al Republicii Moldova, vom aborda accentuarea sectorială a managementului competitivității produselor agroalimentare în figura de mai jos.

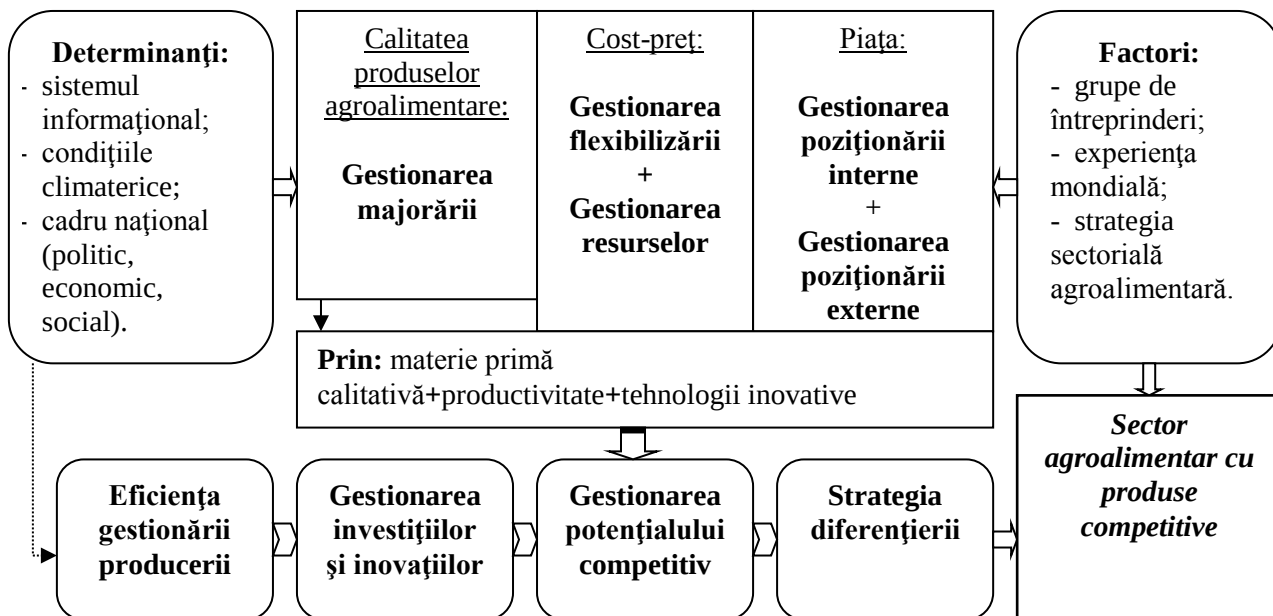


Figura 1.4. Managementul competitivității produselor agroalimentare din perspectiva sectorială, strategică și componentială

Sursa: elaborat de autor

Așadar, ca sistem și structură, managementul competitivității produselor agroalimentare combină acele componente asupra cărora, acționând, obținem rezultate de competitivitate (este vorba de calitate, cost, preț, poziționare pe piața internă și cea externă). Totodată, ca tratare strategică, acest management implică procesualitatea consecutivității de eficiență, de gestionare inovativă, de creare și întărire a potențialului competitiv, cât și a strategiei de diferențiere de competitorii din domeniu. Structură generează astfel strategia, iar aceasta, la rândul ei, are o influență covârșitoare asupra faptului dacă sectorul agroalimentar va fi asigurat cu produse competitive. Dar structura mai și implică aspectul microeconomic, care astfel face legătura cu cel mezoeconomic. Nu este de neglijat nici aportul factorilor și determinanților, care acționează la nivelul acestor două trepte economice. Ei, de fapt, reprezintă cadrul de operaționalitate și pot serios influența atât rezultatele întreprinderii, a grupelor de agenți economici, sau chiar a sectorului în întregime.

Având la bază fundamentarea teoretico-metodologică a managementului competitivității produselor agroalimentare, putem enunța, în mod relevant, scopul și obiectivele tezei. **Scopul și obiectivele lucrării** pot fi trasate astfel: cercetarea și analiza fundamentării teoretice, practice și

metodologice a managementului competitivității și a implicațiilor asupra ameliorării potențialului de export agroalimentar; determinarea performanțelor exportului agroalimentar și stabilirea mediului competitiv sectorial; analiza constrângerilor entităților aferente și sondarea acestora; elucidarea unor instrumente instituționale și strategice inovatoare în argumentarea gestionării competitivității și majorarea exportului agroalimentar.

1.4. Concluzii la capitolul 1

1) Ca element constitutiv al managementului competitivității agroalimentare, conceptul de **competitivitate** nu întrunește astăzi definiții unanim acceptate, fiind totuși elucidat în studiile diferitor economiști ruși, români, americani. Totuși, competitivitatea este văzută, în majoritatea cazurilor, drept un indicator al abilității și performanței întreprinderii (sectorului sau economiei naționale) în raportare comparativă cu alte entități economice.

2) Deși tratate în maniere distincte, putem sintetiza că competitivitatea implică: *calitatea producției, prețul acestuia și performanța unității economice*. Derivând de aici, putem enunța **managementul competitivității** care îl definește prin *stabilirea obiectivelor de dezvoltare a entității economice, cu ajutorul strategiilor ce antrenează multitudinea resurselor interne cu scopul de a obține o producție și o poziție competitivă, atât din punct de vedere al factorilor economici cât și al factorilor calitativi*.

3) Lipsa unei caracterizări complexe și unitare a managementului competitivității în literatura internațională de specialitate (cu excepția studiilor unor savanți ruși și americani) ne determină în implicarea analizelor comparative și în stabilirea unor concepte deductive proprii, tangente tematicii.

4) Capitolul 1 relevă *managementul calității produselor agroalimentare* cu scopul de a scoate în evidență relația dintre calitatea acestor produse și competitivitatea lor. Etapizarea managementului calității a permis scoaterea în evidență a celor mai importante concepte, furnizând elementele primordiale ale conexiunii calitate-competitivitate. S-a ajuns, astfel, la ideea că managementul calității produselor agroalimentare poate fi văzut ca un sistem bazat pe 2 componente: componenta de gestiune și cea tehnico-economică, care, la rândul lor, își formează structura din grupe ce țin de metode de procesare, condiții interne etc.

5) Cercetarea efectuată ne-a înlesnit concepția asupra **managementului competitivității produselor agroalimentare**, precum și legătura acestuia cu economia sectorului agroalimentar, cu potențialul economic și de export al acestuia. Argumentarea acestui studiu se face și prin intermediul factorilor de influență, dar și a direcțiilor de sporire a eficienței interne și a celei externe, în contextul în care se trece la o tratare specifică, de filieră. S-au dedus, așadar,

implicările managementului competitivității agroalimentare, care țin de *gestionarea potențialului competitiv, proiectarea și aplicarea politicilor de preț și cost competitive, dar și a strategiilor de poziționare și de generare a calității*.

6) Managementul competitivității agroalimentare comportă două elucidări: nuanțarea componentială specifică (presupune gestionarea calității, a raportului cost-preț, dar și a coordonării poziționării pe piața internă și externă a produselor agroalimentare) și nuanțarea procesual-strategică (care condiționează gestionarea potențialului competitiv, a celui de diferențiere, abordarea tehnologică inovativă).

7) Fundamentarea **problemei de cercetare** se poate formula în baza a două principii:

✓ *dimensiunea studiului* - ne este demonstrată de insuficiența numărului de cercetări care ar face referire la managementul competitivității, în special a aceluia care ține de produsele agroalimentare; lipsa de coeziune în cercetările care definesc o legătură între implicările managementului competitivității și a potențialului de export al sectorului agroalimentar etc.

✓ *dimensiunea aplicabilității* - reiese din importanța sectorului agroalimentar pentru economia Republicii Moldova și necesitatea sporirii potențialului de export al acestuia prin intermediul unor măsuri complexe, care în afară de managementul calității, ar trebui să includă o serie de metodologii, instrumente și modele care ar defini cadrul de acțiune al managementului competitivității în scopul majorării potențialului respectiv.

8) Se conturează *direcțiile de soluționare a problemei cercetate*: estimarea și înțelegerea potențialului de export al sectorului agroalimentar prin prisma performanțelor competitive, a argumentării politicilor și instrumentelor de stimulare, a implicării factorilor de calitate și competitivitate în analiza raporturilor acestora cu potențialul exportului agroalimentar, dar și modelarea, previzionarea implicărilor managementului competitivității în sporirea exportului agroalimentar.

2. EVALUAREA POTENȚIALULUI DE EXPORT AL SECTORULUI AGROALIMENTAR DIN PERSPECTIVA IMPLICĂRII COMPETITIVITĂȚII

2.1. Diagnosticul evoluției și geografiei exportului de produse agroalimentare naționale

Caracteristicile comerțului internațional cu bunuri au resimțit o dinamică foarte activă în plan structural și de reorientare, în special în ultimele decenii. Aceasta s-a caracterizat, în special, prin sporirea volumului tranzacțiilor și extinderea sistemelor de producție, care au inclus țări din ce în ce mai integrate în comerțul mondial [109, p.14-23]. În acest mod, interdependența dintre țări s-a accentuat, iar concurența s-a intensificat. Ca urmare, structura comerțului internațional a suferit modificări destul de importante.

La moment, se apreciază că factorii cu cea mai mare pondere în determinarea acestor importante modificări de structură și dinamică sunt generați de mai multe tendințe durabile, cum ar fi:

1. sporirea importanței economiilor emergente în comerțul mondial și ponderea tot mai distinctivă a Corporațiilor Transnaționale (CTN) în cadrul sistemului internațional de producție [109, p.14-23];

2. accentuarea integrării economice internaționale, caracterizată prin beneficii și costuri specifice, care se manifestă în grupuri de țări strâns legate de proximitatea geografică sau istorică, generând un regionalism bine conturat [110, p.2];

3. importanța Acordurilor de Comerț Regional (ACR), care contribuie la bunăstarea statelor membre și a comunității globale, în general [111, p.295-301; 112, p.1149-1161].

În mod cert, în cadrul condițiilor expuse, produsele agroalimentare au jucat un rol determinant, aferent dezvoltării schimburilor comerciale între națiuni. Începând cu anii 1870, acestea au reprezentat circa 50% din volumul relațiilor comerciale internaționale [114, p.1-22]. Statele europene, mai dezvoltate, au generat o cerere importantă pentru materii prime și produse agroalimentare, paradigmă care actualment nu s-a schimbat dramatic, mai ales că utilizarea eficientă a factorilor de producție (specifică țărilor europene) a decis asupra competitivității agriculturii sale la nivel internațional [115, p.133-158].

Pe de altă parte, în urma crizei financiare internaționale din anii 2008-2010, factorii de decizie au generat noi abordări asupra modului de a lua în discuții importanța deciziilor cu privire la sectorul agroalimentar [116, p.2769-2777]. *În opinia noastră*, aceasta a implicat accentuarea acțiunilor spre un complex de aspecte substanțiale la nivelul determinării avantajelor comparative ale statelor, în noile condiții post-criză.

Unele studii naționale din domeniu [151] sugerează că anume regimurile comerciale, generate de diverse acorduri la care Republica Moldova este (sau va fi) parte, vor tinde să influențeze mecanismul de reglementare economică, ocuparea forței de muncă și veniturile fiscale; altele se poziționează din perspectiva analizei cantitative [152], demonstrând că un avans de 10% al exportului antrenează, în condițiile Republicii Moldova, o creștere de 3,4 puncte procentuale (p.p.) a industriei prelucrătoare, 2 p.p. a transportului, 0,3 p.p. a PIB-ului și 0,1 p.p. a populației ocupate.

Evidența contribuției microeconomice demonstrează o serie de motive, în argumentarea derulării operațiunilor de export. Acestea sunt atât de natură economică, financiară, de marketing cât și aferente poziționării conjuncturale pe piețele în creștere. Rezultate relevante în domeniu [153] sunt corelate cu formulările anterioare, unde s-a stabilit că raționamentul primordial pentru accesarea pieței externe îl constituie dorința companiilor de a obține un profit mai mare (ca urmare a majorării vânzărilor, diversificării, ameliorării calității etc.). O comparație internațională elucidează că, dintr-un număr de 12 mii de companii din 15 state, entitățile care au raportat creșterea profitului sunt acelea reprezentate cu o pondere mai mare de către entitățile orientate pe piețele externe [153]. În același timp, la nivel mondial, numărul companiilor care intenționează să-și extindă operațiunile în plan internațional este concentrat în entitățile care deja exportă (număr dublu față de acelea care operează național), lucru ce demonstrează că acestea au beneficiat deja de avantajele extinderii pieții și doresc o fortificare a poziției în următorii ani. În plus, spre deosebire de companiile care operează doar pe piața locală, exportatorii sunt mai mult orientați spre creștere (Anexa 2), adică spre elementele care determină performanța, avându-se în vedere investițiile de capital, lansarea de noi produse, activități de cercetare-dezvoltare (Research&Development) etc.

În aceste condiții, integrarea Republicii Moldova în fluxurile comerciale internaționale nu este doar o tendință sincronă evoluțiilor regionale (și internaționale), dar și o cale logică de dezvoltare pentru un stat analog Republicii Moldova – sub aspect de resurse, poziție geografică, perspectivă istorică.

O evaluare succintă a celor mai importanți indicatori macroeconomice (Anexa 3) relevă că, deși dinamica PIB-ului nominal (prețuri curente) este una pozitivă ($RCAC=11,12\%$), aceasta se manifestă pe fundalul unui PIB real (prețuri constante) cu o dinamică eterogenă de creștere, variind între $-5,9\%$ și $+8,8\%$ în ultimii 10 ani. Negative s-au dovedit a fi și aspectele referitoare la investițiile totale, ca pondere în PIB, înregistrând un procentaj mai mic în 2014 decât în 2005, iar rata de creștere a importurilor a fost una superioară celei de creștere a exporturilor în 7 ani din

ultimii 10 ani. În final, rata de creștere anuală compusă (RCAC) a datoriei externe a Republicii Moldova (11,34%) a devansat-o pe cea a PIB-ului per capita (11,24%).

Tradițional, sectorul agrolimentar al Republicii Moldova este reprezentativ prin ponderea sa în întregul sistem macroeconomic (Anexa 4), în special prin numărul de angajați în sector, contribuție la crearea PIB etc. Totuși performanța acestuia este una limitată, iar în structura exporturilor agroalimentare produsele cu valoare adăugată înaltă, în special cele procesate, nu sunt dominante.

Pe de altă parte, performanța sectorului agroalimentar național (figura 2.1) denotă importante probleme structurale, de vreme ce așa indici precum investițiile pe termen lung sau valoarea mijloacelor fixe antrenate în agricultură înregistrează cote mici, iar trendul acestora nu este clar. Pe acest fundal, atât numărul angajaților în agricultură, contribuția sectorului la PIB și ponderea exportului agroalimentar în export total resimt diminuări destul de importante.

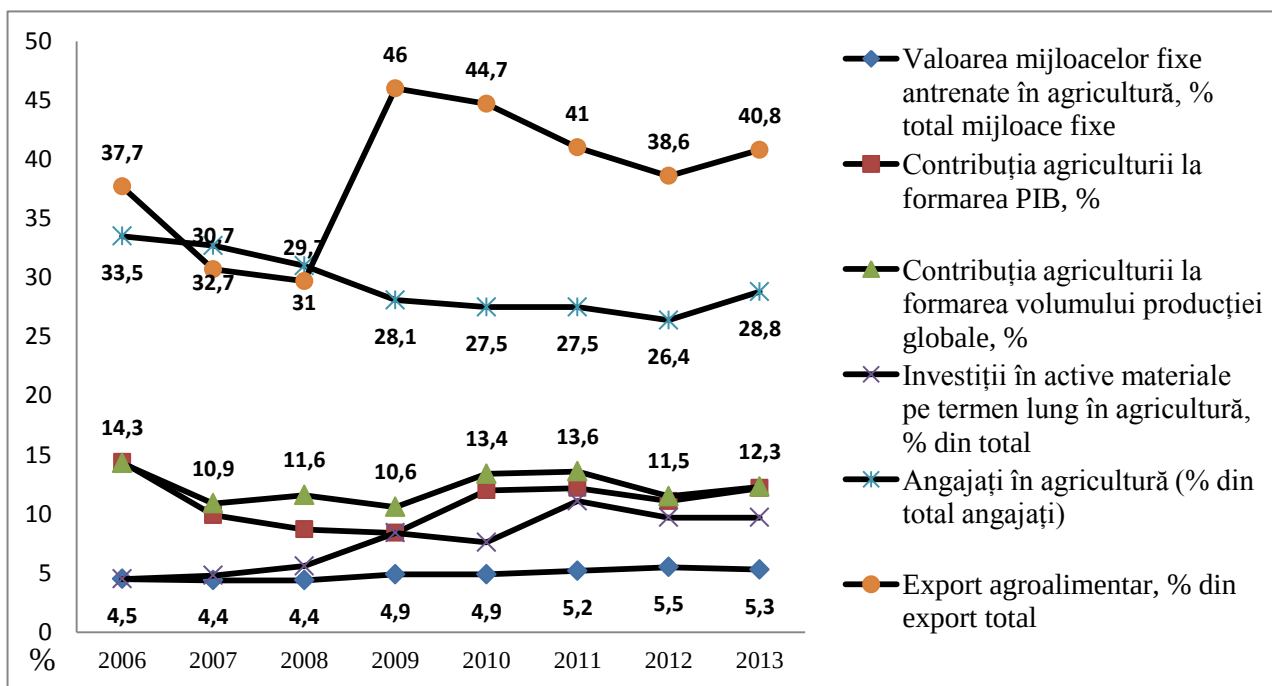


Fig. 2.1. Performanța sectorului agroalimentar al Republicii Moldova, 2006-2013

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică [158]

Cu o cotă-parte de circa 40 la sută din totalul producției industriale, industria alimentară și a băuturilor înglobează, ca ponderi în ordine descrescătoare (Anexa 5): fabricarea vinului (6,9 %), a cărnii (6,8%), prelucrarea fructelor și legumelor (4,5%), fabricarea lactatelor (4,4 %) etc. Dar, deși important, sectorul agroalimentar se poziționează nefavorabil și în raport cu indicatorii de dezvoltare ramurali ai țărilor din regiune.

Valoarea adăugată a agriculturii (% din PIB), comparativ cu statele învecinate și din fosta U.R.S.S., este cea mai mare în Republica Moldova în perioada de referință 2005:2013 (19,5% și

respectiv 15%), iar ponderea angajaților în agricultura națională este devansată doar de cea a Georgiei, care este 51,7% în 2013 (figura 2.2.).

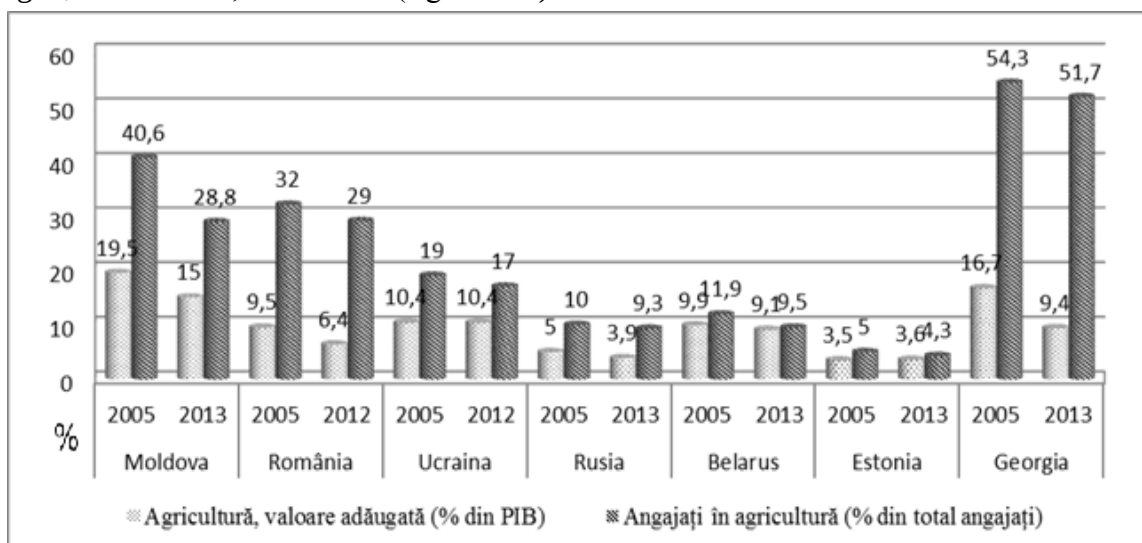


Fig. 2.2. Valoarea adăugată a agriculturii (% din PIB) și ponderea de angajați în agricultură (%) în profil regional, 2005:2013

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Băncii Mondiale [156] și a datelor statistice naționale

Conform estimărilor internaționale [156], Valoarea Adăugată Agricolă pe Lucrător, care reprezintă un indicator de productivitate al muncii în sector (exprimat pentru comparabilitate în USD, anul 2005, prețuri constante), scoate în evidență surclasarea Moldovei de către toate țările din regiune (figura 2.3.). Liderii clasamentului sunt țările membre ale UE – Estonia și România, care depășesc de 5,6, respectiv de 4 ori valorile Republicii Moldova. Acestea sunt urmate de Belarus, cunoscut prin politicile sale centralizate, iar Georgia este cea mai apropiată țară de Republica Moldova după valoarea indicatorului de productivitate în munca agricolă.

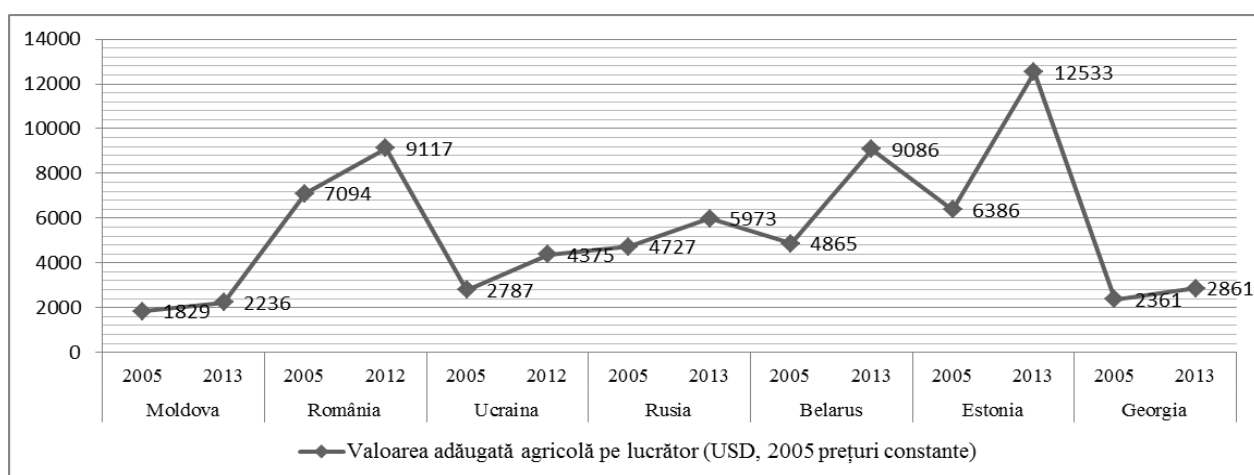


Fig. 2.3. Valoarea adăugată a agriculturii pe lucrător, în profil regional, 2005:2013

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Băncii Mondiale [156] și a datelor statistice naționale

Complementar, poziționarea Republicii Moldova în actualul context și competitivitatea redusă a procedurilor vamale (în pofida faptului că politica comercială a republicii se poziționează ca una performantă comparativ cu cea a fostelor țări U.R.S.S., iar regimul comercial poate fi catalogat drept unul relativ liberal [156]) pun bazele unui export agroalimentar puțin performant, după cum vom vedea ulterior.

În general, putem detașa reglementarea comerțului exterior al Republicii Moldova în 2 aspecte:

- legi (coduri) și politici – cadrul național de reglementare;
- parteneriate stabilite – cadrul internațional de reglementare.

Pe plan intern, Republica Moldova dispune de un foarte amplu cadru regulatoriu aferent comerțului extern [160]. În acest sens, de referință sunt ”Codul Vamal”, care determină fundamentele economice, juridice și de procedură ale activității vamale, ” Legea reglementării de stat a activității comerciale externe”(Nr.1031-XIV din 08.06.2000), care stabilește cerințele pentru produsele tranzacționate, restricțiile aferente importului și exportului etc.; ”Legea Nr. 1380 din 20.11.1997 cu privire la tariful vamal” care relevă stabilirea valorii în vamă a mărfii, tipologia taxei vamale, ” Legea Nr. 1163 din 26.07.2000 cu privire la controlul exportului, reexportului, importului și tranzitului de mărfuri strategice”, Acte Normative ale Serviciului Vamal ș.a. Totodată, cadrul normativ al activității comerciale externe este completat de legile privind infrastructura calității, standardizarea, activitatea sanitar-veterinară.

În fine, pe lângă aceste legi, mai persistă o serie impunătoare de Hotărâri de Guvern prin care se urmărește legiferarea unor rapoarte specifice, însă în linii mari este foarte complicat (dacă nu imposibil) de cuantificat impactul real al tuturor acestor reglementări, întrucât efectul lor este dispersat în timp, iar sistemul instituțional responsabil de politica agricolă de comerț extern nu este încă bine fundamentat [161, 162].

Aspecte pozitive persistă totuși și acestea se manifestă, în primul rând, prin poziționarea geografico-economică a Republicii Moldova, fapt ce a impulsionat relațiile comerciale multilaterale și bilaterale ale republicii cu actorii regionali și internaționali. Aici putem remarca relațiile R. Moldova cu:

- Uniunea Europeană, la vest
- CSI (Comunitatea Statelor Independente), la est
- CEFTA (Acordul Central European al Comerțului Liber), în Balcani
- GUAM (Organizația pentru Democrație și Dezvoltare Economică), la sud-est.

Cadrul normativ care fundamentează aceste relații este determinat de o serie de convenții, acorduri, tratate. Totuși, cele mai dinamice s-au dovedit a fi relațiile R. Moldova-U.E. Inițial

acestea s-au bazat pe un Acord de Parteneriat și Colaborare (APC, semnat în 1994), ulterior Planul de Acțiuni Republica Moldova – UE (2005), Acordul de Asociere RM-UR (2014). În paralel, acorduri cu caracter comercial au fost încheiate între aceste 2 entități (Anexa 6). R.Moldova, fiind membră a CSI, are, la rândul ei încheiate 9 acorduri bilaterale de comerț liber în cadrul CSI (cu fiecare stat membru/fost membru – Georgia, Ucraina), deși real, regimul de comerț liber nu este unul viabil, nici funcțional. Alte constrângeri sunt date de faptul că persistă peste 105 acorduri interstatale în cadrul CSI care îngreunează lucrul Comunității, iar normarea barierele comerciale tarifare și netarifare sunt stabilite în baza unui Protocol Multilateral la care R.Moldova nu este parte.

Acordul Central European al Comerțului Liber (CEFTA) este un important instrument [164] pentru Republica Moldova de a pregăti integrarea în Uniunea Europeană, iar asigurarea condițiilor corecte de concurență, eliminarea barierelor – ca deziderate ale acordului – contrinue la acest proces. Taxele vamale și cotele preferențiale la importul din țările membre CEFTA sunt stabilite prin ”Hotărîrea Nr. 955 din 21.08.2007 privind reglementarea importului în Republica Moldova a produselor originare din țările-membre ale Acordului Central European de Comerț Liber”.

Organizația pentru Democrație și Dezvoltare Economică (GUAM) este un exemplu de consolidare a relațiilor a 4 țări foste sau membre a CSI – Georgia, Ucraina, Azerbaidjan și Republica Moldova, care a aderat la această inițiativă cu axarea pe aspecte de comerț extern și infrastructură, liber tranzit. Cadrul legal fundamental al acestei organizații este ”Legea Nr. 24 din 14.04.2005 pentru ratificarea Cartei de la Ialta a GUUAM”.

În afară de aceste acorduri regionale, Republica Moldova este parte, începînd cu iunie 2001, a Organizației Mondiale a Comerțului (prin ”Legea Nr. 218-XV din 01.06.2001 pentru aderarea Republicii Moldova la Organizația Mondială a Comerțului”), prin care țara noastră se angajează asupra unui nivel al taxelor vamale de import specifice, asupra aspectelor ce țin de *clauza națiunii celei mai favorizate*, standarde, norme referitoare la export, reglementări sanitare etc. Acest important acord permite tratamentul nediscriminatoriu pe piața celor 161 de membri [165], precum și contribuie la fundamentarea politicilor din domaniu. În plus, acordul permite Moldovei, ca țară în curs de dezvoltare, să nu diminueze subvențiile în agricultură, sau alte măsuri stimulatorii, restrînse pentru țările dezvoltate.

Nu mai puțin importante sunt și acordurile bilaterale pe care R.Moldova le are semnate. La situația anului 2015, R.Moldova avea semnate 134 de tratate bilaterale, prin care se pun bazele unei diplomații economice cu țările lumii, precum și 68 de tratate/convenții multilaterale. În

aspect vamal, cât și a reglementării operațiunilor de comerț extern, Republica Moldova este parte [161] la 25 de tratate internaționale multilaterale în domeniul vamal.

După cum am arătat mai sus, exportul este un important generator al creșterii economice, în special pentru țările care au regimuri liberalizate de comerț. Cu atât mai mult, acesta este esențial pentru statele cu o piață internă mică, cum este și cazul Republicii Moldova. În aceste condiții, performanța slabă a economiei naționale a determinat evoluții fragmentate și negative în activitatea comerțului exterior al Republicii Moldova.

În perioada ultimilor 10 ani (2005-2014), exportul total al republicii a avut o Rată de Creștere Anuală Compusă (RCAC) de 7,93% (Anexa 7), însemnând o creștere de la 1,09 mlrd USD în 2005 la 2,33 mlrd în 2014; în același timp, importurile totale au însumat o creștere de la 2,29 mlrd USD în 2005 la 5,31 mlrd în 2014, adică o RCAC de 8,78%, fiind una superioară celei a exporturilor (Anexa 9). Ca dinamică, anul 2014 a determinat o scădere a exportului cu 3,7% și a importului cu 3,2%, rezultând un deficit comercial de 2,97 mlrd USD.

Tradițional, exportul Republicii Moldova are valori mai mici decât importul, iar balanța comercială este una semnificativă (figura 2.4.). În cadrul perioadei 1997-2014, anul 2000 a inițiat decalajul semnificativ dintre valoarea importului și a exportului, cauzată de creșterea venitului populației din remitențe, îndreptat preponderent spre consum. În paralel, schimbări structurale importante nu au avut loc, astfel că trendul s-a păstrat.

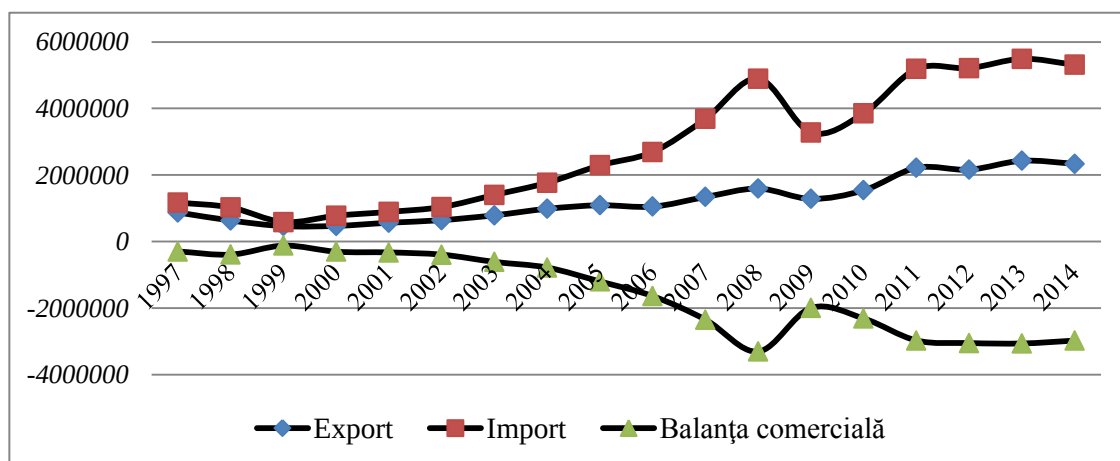


Fig. 2.4. Exportul, importul și balanța comercială a Republicii Moldova, anii 1997-2014, mii dolari SUA

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică [158]

Cotele valorice maxime ale importului au constituit 5,49 mlrd USD, iar cele ale exportului au fost de 2,42 mlrd, ambele valori înregistrate în anul 2013. Astfel, în ultimii 5 ani de analiză (2010:2014), balanța comercială nu a scăzut niciodată sub 2 mlrd USD. În rezultat, gradul de

acoperire a importurilor cu exporturi (raportul procentual dintre exporturi și importuri) a resimțit un trend (linear) în scădere, așa cum arată figura 2.5.

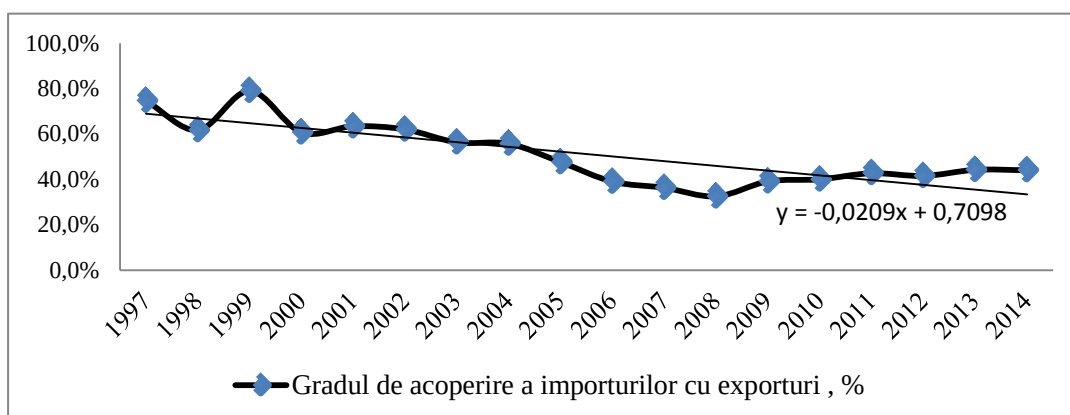


Fig. 2.5. Gradul de acoperire a importurilor cu exporturi în Republica Moldova și trendul linear, anii 1997-2014, %

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică [158]

Din punct de vedere geografic, repartizarea exporturilor naționale [158, 131, 125] a fost influențată de o serie de factori/evenimente, dintre care cele mai cu impact le considerăm a fi:

- numeroasele embargouri impuse de partenerul tradițional și important al Moldovei – Federația Rusă, pe parcursul perioadei 2006-2013, 2014, la produse importante din structura exportului național – vinuri, fructe, legume, produse din acestea, carne și produse din carne etc.
- acordarea graduală de către Uniunea Europeană a diverselor instrumente de facilitare a comerțului Republicii Moldova cu această entitate, și anume a Sistemului Generalizat de Preferințe (2006), a Preferințelor Comerciale Autonome (2008), semnarea Acordului de Asociere cu UE și, implicit, crearea Zonei de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător (DCFTA), în 2014.
- aderarea României, important partener comercial al Republicii Moldova, la Uniunea Europeană (2007), ceea ce a ”îmbunătățit” statistica relațiilor comerciale al republicii cu UE.

Condițiile pedo-climatice, dar și istoria economică a Republicii Moldova invocă raționamentul conform căruia, în mod tradițional, exportul Moldovei este dominat de produse agroalimentare. Deși pe parcursul ultimului deceniu (2005-2014), produsele agroalimentare și-au diminuat gradual ponderea în exportul țării, de la 53,4% în 2005 la 45,5% în 2014 (Anexa 8), acestea continuă să fie o categorie importantă, luând în considerație potențialul real de export, industriile conexe, dar și faptul că Rata de Creștere Anuală Compusă (RCAC) a acestora este destul de mare: 15,3% pentru produsele regnului vegetal și 13,2% la produsele regnului animal.

Totuși, pe fondul situației din regiune, cota produselor agroalimentare în export este mult mai mare în Republica Moldova (figura 2.6.), iar în cazul țărilor analizate, aceasta este mult mai mică, dar în creștere în anii 2000:2014, datorită modernizării industriei agroalimentare.

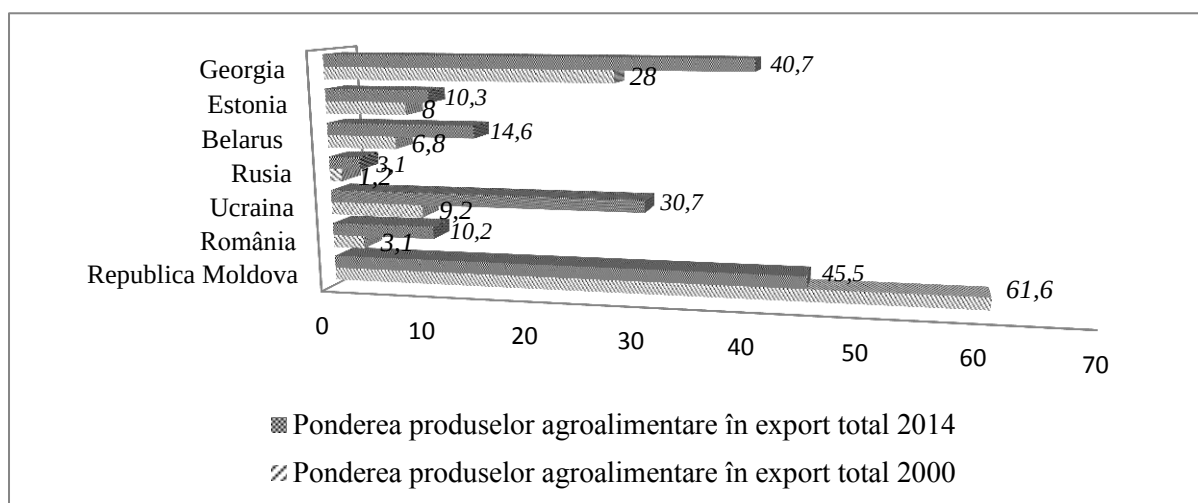


Fig. 2.6. Ponderea exportului agroalimentar în total export, profil regional, 2000-2014, %
Sursa: elaborat de autor în baza datelor World Bank. World Development Indicators: Structure of merchandise exports [166]

Detaliind secțiunile de mărfuri agroalimentare (Anexa 9), observăm că în perioada 2012-2014 doar itemul "Animale vii și produse ale regnului animal" înregistrează balanță comercială negativă (figura 2.7.), ceea ce determină ca balanța comercială a produselor agroalimentare per total să fie una pozitivă, în creștere (135,5 mln dolari SUA în 2012; 231,7 în 2013; 346,0 în 2014). Cel mai constant trend, dar și cea mai mare valoare se atestă, tradițional, la "Produse ale regnului vegetal" cu o balanță comercială de 354265,6 mii dolari SUA în 2014, urmate de "Produse alimentare, băuturi și tutun", cu un export de 378435,4 mii dolari SUA în 2014.

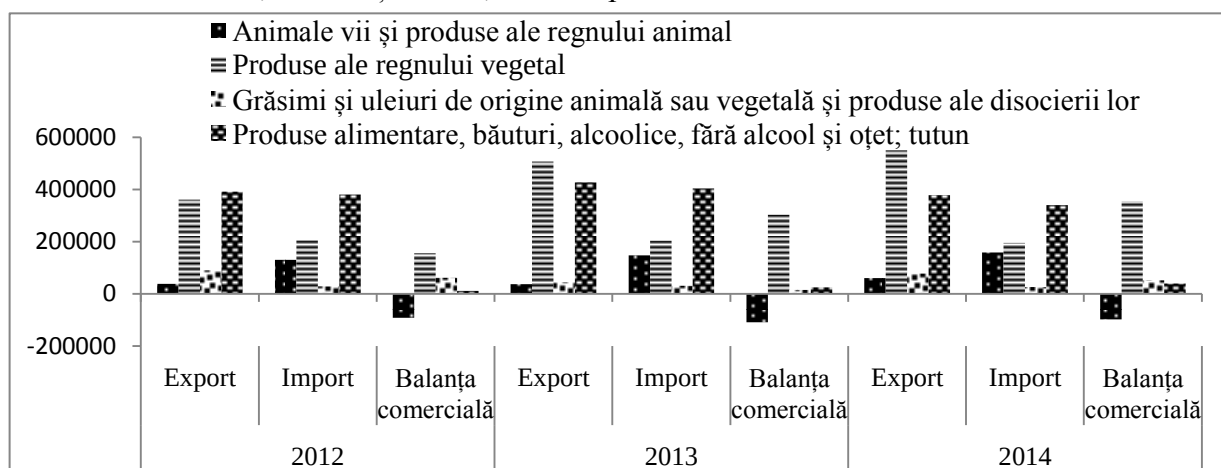


Fig. 2.7. Exportul, importul și balanța comercială a secțiunilor de mărfuri agroalimentare din Republica Moldova, perioada 2012-2014, mii dolari SUA
Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică [158]

Structura exportului agroalimentar a suferit în perioada 2005:2014 schimbări importante (figura 2.8.), în special pe dimensiunea exportului de produse procesate - ”Produse alimentare, băuturi, tutun”, care a înregistrat o diminuare de la 68% din totalul exportului de produse agroalimentare în 2005, la 35% în 2014, fapt ce atestă importante deficiențe de adaptare a industriei la diverse șocuri/embargouri externe, dar și lipsa unor capacități de procesare importante. Astfel, ”produsele vegetale” și-au mărit cota de la 23% (2005) la 52% (2014), ”produsele animaliere” – de la 3% la 6%, iar ”grăsimile și uleiurile” au avut trendul ponderii cel mai constant – în jur de 6-7% în ambele perioade.

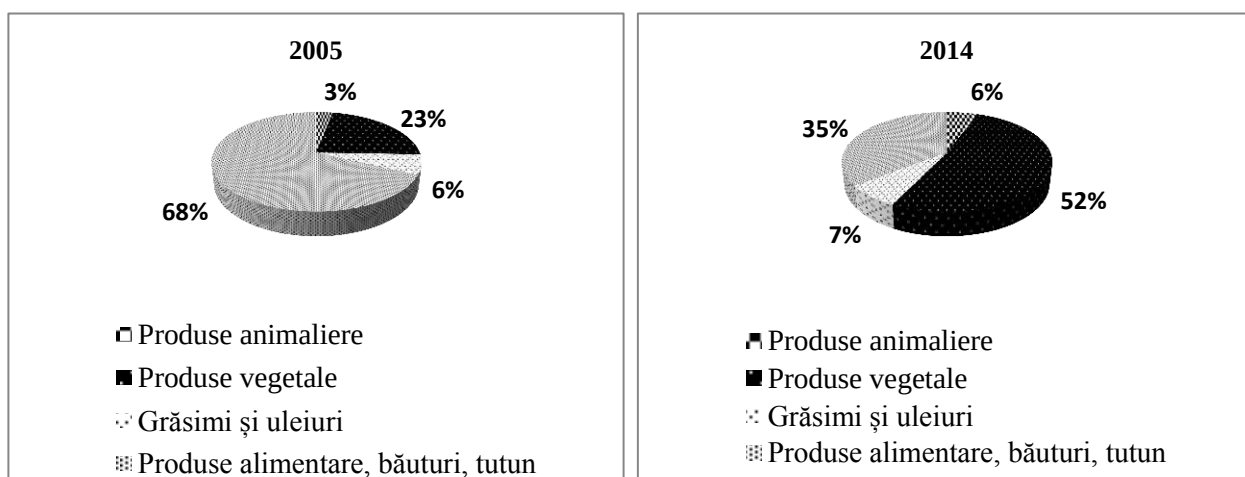


Fig. 2.8. Structura exportului agroalimentar al Republicii Moldova pe secțiuni, anii 2005, 2014

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică [158]

Mai mult, o analiză detaliată a produselor agroalimentare exportate (Anexa 10) relevă că primele 6 poziții exportate în 2014, din totalul valoric al exportului agroalimentar egal cu 1065357,7 mii dolari SUA: oleaginoase, cereale, fructe, băuturi, uleiuri și grăsimi, preparate din fructe și legume, însumează mai mult de 95,96% din totalul exportului agroalimentar, iar dintre acestea, 4 poziții reprezintă produse care au un anumit grad de procesare.

O detaliere la nivel de 4 cifre (Sistemul Armonizat) a pozițiilor tarifare în ultimii 2 ani de referință – 2013 și 2014, elucidează structura reală a exportului agroalimentar (Anexa 10). Produsele animaliere sunt în continuă scădere în clasamentul de export, cu excepția mierii naturale (0409). Roșiile (0702) și-au diminuat mult cota în export, în favoarea cartofilor (care au avut creșteri de la poziția 67 la 38) și în special datorită creșterii semnificative a ponderii legumelor înghețate (0710), care au înregistrat exporturi de 5673 mii USD și au ocupat poziția 22, pentru prima oară. Nucile (0802) s-au menținut tradițional pe poziția 3, iar merele, perele și gutuii au pierdut o poziție (de pe 7 pe 8). Exportul de struguri (0806) a avansat semnificativ, de la 17028 mii USD în 2013 la 31799 mii USD în 2014, adică de 1,8 ori. Dintre cerealiere, porumbul (1005) a înregistrat creșterile cele mai semnificative (de pe locul 9 pe 2), cu o valoare

de peste 111 milioane dolari SUA în 2014, depășind astfel ca valoare suma exporturilor celor mai importante fructe și legume și ocupând poziția 2 în clasamentul exportului agroalimentar. Poziția 1 a fost ocupată în 2014 de către floarea-soarelui, care a avut o evoluție continuă pozitivă, cu valori de export de peste 192,5 mln USD. Zahărul (1701) a avut de asemenea o evoluție în creștere (de pe locul 12 pe 9). O dinamică modestă, dar pozitivă au avut produsele de patiserie (1905), cât și legumele conservate (2005). În același timp, s-au diminuat semnificativ, cu 4 poziții, exporturile de sucuri din fructe și legume (2009), cu 3 poziții exportul de vin (2204), până la 105,7 mln USD, precum și tutun (2401), cu tocmai 9 poziții din clasament.

Exportul agroalimentar al ultimului deceniu a fost dominat de vin, nuci, floarea-soarelui și ulei din floarea-soarelui (Anexa 11). În top 5 se mai regăsesc grâu, porumb, suc din fructe și legume, distilate și lichioruri, mere, pere și gutui.

La situația anului 2014 regăsim o clară reconfigurare geografică a exporturilor agroalimentare, în contextul condițiilor expuse mai sus. Cei mai mari parteneri în atragerea exporturilor naționale sunt statele Uniunii Europene și Turcia (tabelul 2.1.), care prezintă o cotă de piață semnificativă pentru nuci, floarea-soarelui și ulei din aceasta, porumb, sucuri din fructe și legume. Totodată, grâul și meslinul, produsul care a înregistrat cea mai bună dinamică din gama analizată (RCAC=31,05%) a fost preponderent realizat în țări asiatice (Lebanon, Turcia), iar produsele cu o RCAC mult mai mică - mere, pere, gutui (8,83%), distilate și lichioruri (5,11%), vin (-9,22) au continuat a fi preponderent realizate pe piața tradițională a CSI. Aici cota piețelor occidentale deși este în creștere, este totuși una modestă.

Tabelul 2.1. Top parteneri comerciali ai Republicii Moldova în derularea celor mai semnificative exporturi agroalimentare, 2014

Cod S.A., produs, top 10	Partener 1, %	Partener 2, %	Partener 3, %	Partener 4, %	Partener 5, %	RCAC 2005-2014, %
1206 Floarea-soarelui	Turcia 71,37	România 8,51	Portugalia 4,45	Pakistan 2,89	Polonia 2,42	26,31
1005 Porumb	Italia 43,47	Grecia 11,67	Turcia 9,03	Egipt 7,75	Lebanon 5,08	17,04
0802 Nuci	Franța 26,22	Germania 11,98	Italia 8,03	Austria 7,45	Olanda 6,50	13,56
2204 Vin	Belarus 31,47	Kazahstan 13,84	Rusia 10,46	Polonia 8,85	Cehia 7,22	-9,22
1001 Grâu și meslin	Lebanon 23,08	Turcia 16,67	Egipt 15,59	Indonezia 14,68	Italia 9,10	31,05
1512 Ulei de floarea-soarelui, bumbac	Italia 80,48	Spania 9,41	România 7,65	Olanda 1,07	Polonia 0,55	9,02

continuare tabel 2.1.						
2208 Distilate, lichioruri	Ucraina 29,27	Belarus 27,08	SUA 23,87	Kazahstan 5,12	Rusia 2,74	5,11
0808 Mere, pere și gutui	Belarus 57,20	Rusia 29,75	Kazahstan 6,15	Ucraina, 4,62	România 1,19	8,83
1701 Zahăr	Rusia 68,12	România 16,63	Kazahstan 9,36	Grecia 2,11	Polonia 1,84	24,23
2009 Sucuri din fructe, legume	Germania 38,05	Austria 28,45	Polonia 20,81	Ucraina 3,33	Kazahstan 2,83	6,40

Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131]

Exportul agroalimentar agregat, abordat pe grupe de țări [131] indică evoluția din ultima perioadă, în sensul în care putem desprinde 4 categorii de piețe, în dependență de contextul exporturilor naționale către acestea:

1. În diminuare continuă activă, cum este CSI – în 2003 atrăgea peste 74% din exportul agroalimentar, iar în 2013 – puțin peste 40%.
2. În creștere continuă activă, cum sunt Uniunea Europeană – în 2003 atrăgea 21,22% din exportul agroalimentar, în iar 2013 deja 37,37%; Orientul Mijlociu (în 2003 - 1,82%, iar în 2013- 6,48%) și Turcia (0,29% și 4,44% respectiv).
3. În creștere continuă moderată, cum sunt China (2003 – 0%, 2013 – 0,58%) și Africa (0,0001 și 0,89% respectiv).
4. În creștere relativă cu intermitențe, cum sunt Europa Centrală și de Est (2003- 17,30%, 2013-23,88%), SUA (2,22% și respectiv 2,15%) și America Latină (0,001% și respectiv 0,11%).

Din seria de poziții ale Sistemului Armonizat la nivel de 2 cifre (Anexa 12), ponderea țărilor CSI a fost treptat redusă, însă ritmul de recuperare al exporturilor spre alte state (în special din UE) nu a ținut această cadență. O altă discrepanță ține de divergența cu care crește exportul anumitor produse naționale în relație cu creșterea cererii mondiale a acestora (Anexa 13).

Din acest punct de vedere, convergența reală pozitivă a exportului este atinsă în cazul unor produse (13 din 25 analizate, adică 52% dintre acestea) care arată dinamici superioare cererii mondiale, cum ar fi: *nuci, floarea-soarelui, porumb, grâu și meslin, băuturile spirtoase, zahăr, sucuri din fructe și legume, struguri, șrot, produse de patiserie, miere naturală, roșii, fructe uscate*. Totuși, caracterul fragil al competitivității exporturilor agroalimentare este alimentat și de adaptabilitatea slabă a exportatorilor pe piețele noi. Datele [158] arată că în 9 luni ale anului 2015 s-au înregistrat tendințe de reîntoarcere a produselor agroalimentare pe piața Federației Ruse, datorită ridicării embargoului pentru unele companii autohtone, însă în special datorită

faptului că Rusia, impunând embargou produselor agroalimentare ale UE, a creat un surplus pe această piață și prețurile, respectiv, s-au diminuat pe piața comunitară. În aceste condiții, exportatorii moldoveni au încercat să profite de prețurile mai ridicate de pe piața rusă. Mai mult, contingentele tarifare pentru exportul în UE în anul 2015 nu au fost acoperite la toate produsele, în special la fructe și legume - merele au înregistrat o valorificare de doar 1,9%, tomatele de 1,2%, strugurii de 78%, iar prunele de 61,5%.

Pentru a desprinde cele mai importante tendințe interne, putem apela la o detaliere de subramuri în ceea ce privește evoluțiile de comerț exterior, numărul de piețe. În acest sens, aspecte importante ale comerțului exterior cu produse vegetale sunt prezentate în Anexa 14 și 15. În decursul ultimului deceniu, o foarte mică parte din produsele vegetale au înregistrat creșteri importante în ponderea exportului vegetal, spre deosebire de dinamicile privind valoarea (tabelul 2.2.), iar destinațiile de export s-au diversificat lent. În așa mod, cele mai importante evoluții pozitive le-au avut *nucile*, care și-au păstrat nișa pe piața europeană, *floarea-soarelui* – a avansat pe piața UE, *rapița și soia* – și-au majorat numărul de piețe de export, *grâu și meslin* și *porumb* – aceste produse s-au reorientat inclusiv spre destinații din Orientul Mijlociu și Asia Pacific și *cartofii*, care anterior erau orientați pe piața CSI, acum prospectează Orientul Mijlociu.

Tabelul 2.2. Valoarea, ponderea și destinația exporturilor vegetale ale Moldovei, 2005, 2014

Produs vegetal	Valoare, mii USD		Pondere în export vegetal total, %		Top destinații, în ordine descrescătoare ¹	
	2005	2014	2005	2014	2005	2014
Nuci	30741	110762	23,56	20,34	FR, GR, DE, AT, TR	FR, DE, IT, AT, NL
Mere, pere și gutui	20425	25261	15,65	4,63	BY, RU, UA, RO, PL	BY, RU, KZ, UA, RO
Caise, cireșe, piersici, nectarine, prune	3094	21690	2,37	3,98	BY, RO, UA, HU, BiH	RU, BY, RO, UA, KZ
Struguri	2454	20123	1,88	3,69	BY, RO, RU, UA, EE	RU, BY, RO, UA, BG
Floarea-soarelui	18623	105569	14,27	19,38	RO, RU, UA, US, HU	TR, RO, UA, GB, PL
Rapiță	499	27262	0,38	5,00	UA, GR, RO	RO, GB, PK, UA, CH
Soia	718	18402	0,55	3,37	AZ, RO, UA	RU, RO, GB, BG, AT
Grâu și meslin	6761	81310	5,18	14,93	HU, UA, PA, CH, GB	CH, UA, TR, GB, RO
Porumb	23026	82024	17,64	15,06	BY, USA, HU, RO, UA	GR, CH, RO, NZ, IT

¹ Notă (abrevierile statelor, conform ISO): <http://www.geonames.org/countries/>

continuare tabel 2.2.						
Orz	13401	17617	10,27	3,23	CH, HU, UA, DE, US	CH, GB, CY, UA, NZ
Legume uscate, curățate	2145	1508	1,64	0,27	HU, RO, CH, US, UA	US, IN, RO, BG, TR
Roșii	890	8388	0,68	1,54	BY, RO, UA, RU	RU, BY, TR, UA
Cartofi	57	1411	0,04	0,25	UA, BY, KZ	RU, GE, BY, IRQ, BG

Sursa: elaborat de autor în baza datelor UN Comtrade Database [125]

Exportul de produse vegetale, fiind practic cel mai voluminos dintre toate categoriile, își reflectă ritmicitatea asupra întregului volum de export agroalimentar, influențând astfel dinamica generală. Similar anexelor expuse anterior, Anexa 16 tratează problema exportului animalier, care spre deosebire de cel vegetal, are o distribuție geografică mult mai neuniformă și concentrată (Anexa 17), întrucât doar 3 țări – Belarus, Rusia și Kazahstan absorb mai mult de 72% din exportul moldovenesc. Totodată, este unica categorie din exportul agroalimentar care are o balanță comercială negativă. Evoluțiile politice și economice dramatice din Orientul Mijlociu (care era o regiune importantă de export pentru produsele noastre animaliere) i-au determinat pe exportatori să identifice noi piețe cu cerințe similare pentru condițiile de igienă și siguranță alimentară, ca alternativă (tabelul 2.3.).

Tabelul 2.3. Valoarea, ponderea și destinația exporturilor animaliere ale Moldovei, 2005, 2014

Produs animalier	Valoare, mii USD		Pondere în export animalier total, %		Top destinații, în ordine descrescătoare ²	
	2005	2014	2005	2014	2005	2014
Carne de bovine, proaspătă sau refrigerată	0	5176	0	8,66	-	RU, BY
Carne de bovine, înghețată	1147	2335	6,66	3,90	RU, UA, KZ, BG	RU, IRQ
Carne de ovine, caprine	473	3298	2,74	5,52	RU, UA, BY	RU, IRQ
Miere naturală	353	9699	2,05	16,23	SK, DE, RU, AL, CY	FR, DE, RO, IT, PL
Brânză și caș	1056	5367	6,13	8,98	RU, BG	KZ, AZ, GE, UA
Unt și alte grăsimi derivate din lapte	1764	1641	10,25	2,74	SY, LB, IRQ, EG, AE	RU, KZ
Lapte și smântână, concentrate sau îndulcite	6590	824	38,30	1,37	SY, BG, RU, LB, PL	KZ, RU
Animale vii, bovine	1284	4721	7,46	7,90	LB, SY, EG, LY, JO	SY, IRQ, LY, LB, AZ
Animale vii, ovine și caprine	668	1692	3,88	2,83	JO, LB, LY, EG	LY, JO

² Notă (abrevierile statelor, conform ISO): <http://www.geonames.org/countries/>

continuare tabel 2.3.						
Moluște	121	8	0,70	0,01	RO, LT, UA	RO
Crustacee	43	0	0,24	0	UA	-
Pește congelat	15	0	0,08	0	DE	-

Sursa: elaborat de autor în baza datelor UN Comtrade Database [125]

În acest sens, în cazul celor mai multe produse animaliere, statele importatoare respective au fost înlocuite cu piețe ca Rusia, Kazahstan și Ucraina, excepție făcând doar animalele vii, bovine. Ca structură, exporturile animaliere au resimțit evoluții pozitive pentru anumite produse, cum ar fi *carnea de bovine, mierea naturală* sau *brânză și caș*, produse care fie și-au mărit cota pe piață (brânză și caș), fie s-au poziționat din ce în ce mai sigur pe piața Uniunii Europene (mierea).

Tradițional, băuturile au constituit o importantă sursă de venituri din export pentru Republica Moldova, însă în continuă diminuare în structura exportului. În 2005, de exemplu, valoarea exporturilor de băuturi constituia 28,82% din exportul total, în 2008 – 12,31%, 2011 – 8,17%, iar în 2014 - 8,28% [125]. În general, abordarea piețelor pentru aceste produse nu a suferit schimbări majore, cea mai mare parte a băuturilor a fost exportată în țările CSI și Orientul Mijlociu.

Întrucât produsele procesate sunt importante cel puțin din punct de vedere al valorii adăugate pe care o poartă, acestea ar trebui să constituie o pondere importantă în exportul agroalimentar. În cazul Republicii Moldova, aceste produse au fost marginalizate în topurile de export, fără a reuși performanțe evidente (Anexa 18).

În primele 2 trimestre ale anului 2015 [158] exporturile naționale au resimțit diminuări importante, în raport cu aceeași perioadă a ultimilor 4 ani. Valoarea acestora în 2015 a ajuns practic la cotele anului 2011, adică este vorba de un evident regres. Aferente acestor evoluții, cele mai recente tendințe ale exportului agroalimentar [158] al Republicii Moldova au scos în evidență 2 probleme importante:

- ritmul de identificare, prospectare și poziționare a exporturilor agroalimentare moldovenești pe piața Uniunii Europe este inferior ritmului cu care aceste exporturi scad pe piața CSI;
- antrenarea problemelor sistemice interne, legate de lipsa unei politici coerente în promovarea exporturilor, conexe cu o agravare a situației valutare-financiare au agravat și mai mult starea de lucruri din domeniu.

Începând cu perioada anilor 2005-2006, relațiile comerciale externe ale Republicii Moldova au suferit modificări destul de vizibile, în special în relația cu Uniunea Europeană și CSI. Datorită unor măsuri de facilitare a comerțului, acordate de către Uniunea Europeană Republicii Moldova (Anexa 6) și a multiplelor interdicții de import din partea Federației Ruse (inițial pentru

vinuri, ulterior pentru fructe, legume, carne, conserve), dinamica și orientarea exportatorilor s-a schimbat. Totuși, contingentele tarifare acordate de Uniunea Europeană rămân a fi nevalorificate la 100%, după cum putem vedea în Anexa 19.

Prelungite pînă la 31 decembrie 2015 [167], pentru ca ulterior să fie înlocuite cu prevederile Acordului de Liber Schimb, semnat de UE și Republica Moldova în 2014, aceste contingente au făcut excepție pentru vin, care a obținut o liberalizare începînd cu 2014, reieșind din constanta completare a cotelor și situația privind embargourile rusești.

În dinamică, rata de creștere anuală (RCA) a exportului agroalimentar spre UE, comparată cu cea a importului și cu indici similari pe CSI relevă că piața UE a devenit tot mai atractivă pentru exportatorii moldoveni, iar importurile agroalimentare de aici s-au temperat (figura 2.9.). În ambele perioade de referință (2005:2009, 2010:2014) rata de creștere a fost negativă pentru exporturile spre CSI, iar importurile de pe această piață s-au diminuat, antrenînd o rată de creștere de 7,4 ori mai mică în anii 2010-2014 comparativ cu perioada precedentă.

În general, profilul exportului agroalimentar pe aceste 2 piețe de referință – UE și CSI relevă structuri destul de diverse din punct de vedere al ponderii articolelor de produse și, în particular pentru itemii agroalimentari [125].

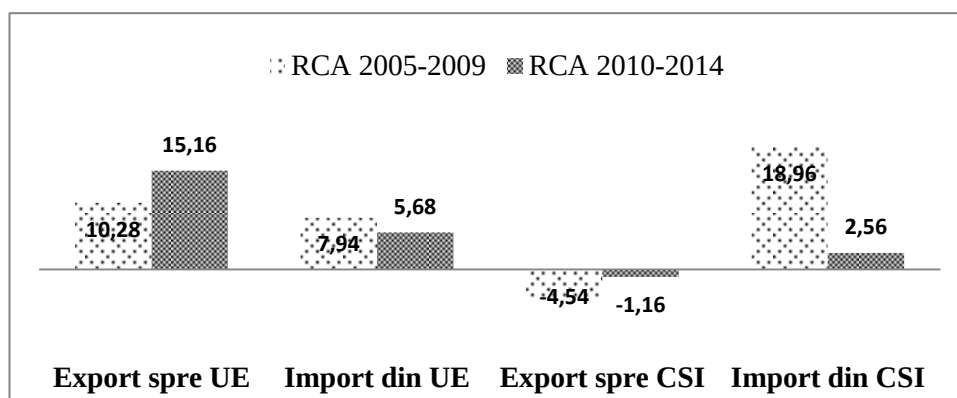


Fig. 2.9. Rata de creștere anuală compusă (RCAC) a exportului și importului agroalimentar moldovenesc în raport cu UE și CSI

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică [158]

Un alt aspect ține de distribuția geografică a exporturilor agroalimentare în interiorul acestor comunități. Întrucît Anexa 20 face referință la UE, aici elucidăm cele mai atractive piețe – România, Franța, Germania, Italia și Polonia. Totodată, produsele noastre întîmpină o concurență acerbă, deoarece pe piața uniunii este intens dezvoltat comerțul intracomunitar, așa că concurenții pentru produsele noastre pe piața UE sunt Olanda, Franța, Germania, Spania, țări care au de obicei o calitate superioară a produsului, pot asigura volume mari și constante la export, dispun de o logistică performantă. În cazul statelor CSI (Anexa 21) contextul este altul –

comerțul intracomunitar este slab dezvoltat, astfel că concurenții Republicii Moldova în cea mai mare parte sunt din afara CSI, remarcându-se state emergente – Turcia, Brazilia, China, Indonezia, dar și state UE - Germania, Olanda, Franța, Italia; doar o parte din competitori sunt state din CSI (Rusia, Belarus) sau Ucraina.

Pe lângă aspectul de concurență, exporturile agroalimentare naționale nu converg, pe multe poziții, cu tendințele globale de dezvoltare (Anexa 22), astfel că avem o serie de articole care fie prezintă creșteri de exporturi în sectoarele care la nivel global sunt în declin (zahărul), fie au declin în exporturi în sectoarele care sunt în creștere la nivel global (fructe, nuci, legume, preparate din acestea).

Având regimuri practic liberalizate în exportul către UE și CSI, Republica Moldova are totuși o concentrare excesivă a piețelor și a produselor din sectorul agroalimentar. Așa cum cele mai importante piețe pentru exportul agroalimentar sunt proxime sau vecine și avem relații tradiționale cu ele, este clară prezența modelului gravitațional în comerț, model ce argumentează aceste interdependențe. Însă prezența foarte modestă a produselor procesate și numărul relativ mic de articole agroalimentare exportate nu poate fi în același mod justificată. Instabilitatea exporturilor (cauzată de politici defectuoase, infrastructură săracă și bariere interne), împreună cu performanța slabă afectează mult activitatea economică și reconfirmă gravitatea problemelor de sistem.

2.2. Estimarea potențialului de export agroalimentar în contextul performanțelor competitive

Poziționată între două artere de apă importante – râurile Prut și Nistru, Republica Moldova dispune de resurse excepționale înclinate spre producție agroalimentară. Clima temperat-continentală permite creșterea unor culturi timpurii, iar forța de muncă relativ calificată și ieftină accentuează avantajul competitiv pe care țara îl poate valorifica pe piețele externe. Totodată, fermierii dispun de importante practici în cultivarea unei game destul de variate de culturi.

Se consideră că potențialul de export al sectorului agroalimentar poate fi evaluat în baza resurselor naturale, a capacității de aprovizionare cu produsele respective [168].

Viziunea autorului asupra estimării potențialului de export include propunerea unei metodologii complexe, care elucidează atât potențialul de export bazat pe *resursa internă* (producție, autosuficiență), cât și pe *resursa externă* (piețe externe). Această perspectivă este ilustrată în figura 2.10.

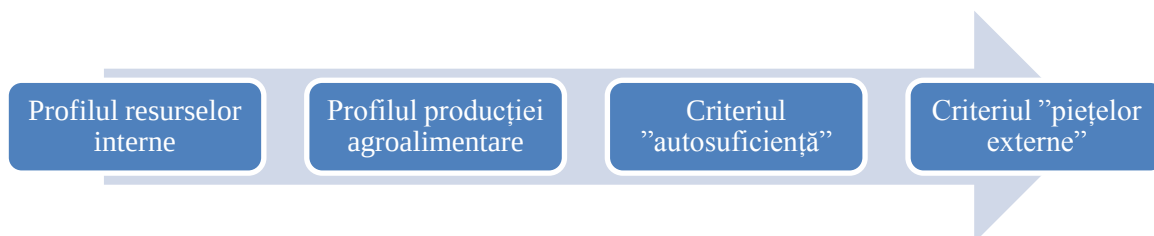


Fig. 2.10. Concepția de fundamentare a metodologiei de determinare a potențialului de export al sectorului agroalimentar

Sursa: elaborat de autor

În cadrul sectorului agroalimentar național, care este unul slab performant (după cum am văzut anterior), resursele antrenate corespund contextului. Ponderea mare a persoanelor ocupate în agricultură (tabelul 2.4.), suprafețele mari de terenuri erodate, cât și utilajele agricole învechite contribuie (dar și determină) un aport precar de resurse calitative. Mai mult, Coșer și Litvin [181] argumentează că pe fundalul țărilor din regiune și a celor similare Moldovei ca teritoriu și potențial, se atestă o condiție slabă a resurselor umane și funciare naționale (Anexa 23).

În anul 2014 valoarea producției agricole a constituit 27,07 mlrd lei, ceea ce înseamnă cu 11,17% mai mult față de anul 2013. În aspect valoric, aceasta s-a repartizat, tradițional, în cea mai mare parte pe culturile vegetale (figura 2.11.), dinamica căroră totuși cedează, în ultimii 6 ani, producției animaliere, care înregistrează o creștere anuală în 2014 de 18,09%, față de 2013, spre deosebire de producția vegetală, care arată o creștere de 11,17%.

Tabelul 2.4. Factorii antrenați în sectorul agricol al Republicii Moldova, 2010, 2014

Indicator	2010	2014
Populația rurală, % din total populație	58,6	57,6
Ocuparea forței de muncă în sectorul agricol, % din total persoane ocupate	31,3	30,5
Numărul persoanelor care activează în agricultură, mii	384,6	432,1
Suprafața țării, km pătrați	33843	33843
Terenuri cu destinație agricolă, % din total terenuri	73,9	73,8
Teren arabil, % din total terenuri agricole	72,6	72,6
Teren arabil, ha per persoană	0,50	0,51
Plantații multianuale, % din total terenuri agricole	12,0	11,8
Pășuni și fânețe, % din total terenuri agricole	14,1	13,9
Terenuri ale fondului silvic, % din total terenuri	13,6	13,7
Terenuri erodate, mii ha	877	750
Tractoare, de toate tipurile (date Recensămînt agricol 2011)	24695	
Tractoare cu vechime de 10 ani și peste, % din total tractoare	77,3	
Autocamioane (date Recensămînt agricol 2011)	7604	
Autocamioane cu vechime de 10 ani și peste, % din total autocamioane	89,2	

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică [158]

Întrucît discrepanța în această dinamică dintre sectorul vegetal și cel animalier este una nu doar valorică, vedem că lipsește și o convergență în dinamica de creștere a acestor subsectoare, unde ritmurile de creștere nu corelează [158].

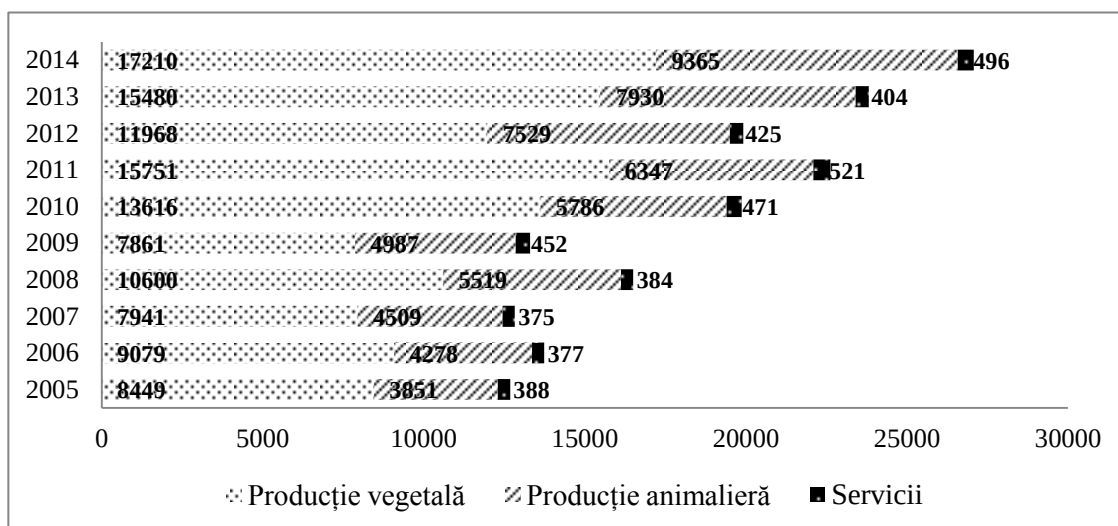


Fig. 2.11. Producția agricolă a Republicii Moldova, prețuri curente, 2005-2014, milioane lei
 Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică [158]

Repartizarea structurii terenurilor agricole (tabelul 2.4.) a determinat volumul producției pe tipuri de culturi și produse animaliere. În mod direct, performanța relativ slabă a exporturilor agroalimentare poate fi explicată prin conjunctura volumului și dinamicii produselor agricole (tabelul 2.5.).

Tabelul 2.5. Recolta culturilor agricole și producția produselor animaliere, Republica Moldova, 2014 și dinamica 2006-2014

	Volumul producției, mii tone	RCAC, 2006-2014, %
Cereale și leguminoase boabe	2922,4	2,74
Floarea-soarelui	547,5	4,14
Sfeclă de zahăr (industrială)	1356,2	1,58
Tutun	1,4	-12,79
Cartofi	268,0	-3,72
Legume	327,2	-4,06
Bostănoase	47	-7,19
Fructe sămânțoase	376,5	6,88
Fructe sîmburoase	102,3	-0,74
Nuci	13,1	2,17
Struguri	593,9	2,73
Vite și păsări (în masă vie)	164	2,27
Lapte de vacă	485,3	-2,24
Ouă (milioane bucăți)	645	-1,88

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică [158]

Instabilitatea (uneori semnificativă) în trendul producției agricole este determinată de o serie de factori; în viziunea autorului cei mai influenți țin de deficiențele în productivitatea culturilor (Anexa 24), generată inclusiv de insuficiența și costul înalt al inputurilor, reducerea volumului de producție a culturilor intensive în muncă și capital (legume, sîmburoase, lapte), dar și de condiții climaterice nefaste, în special secetă. Acest fenomen, în ultimii 20 de ani, a generat 10 ani de

secetă cu divers grad de intensitate și cu implicații puternice asupra recoltelor [170]. Toți acești determinanți au produs o piață internă agroalimentară distorsionată și un regres al industriei agroalimentare (Anexa 5).

Pe entități economice, potențialul de producere relevă o concentrare medie de 47,82% a volumelor de producție în gospodăriile populației (figura 2.12.) în perioada de referință, urmează întreprinderile agricole (32,88%) și gospodăriile țărănești (de fermier), cu o medie de 19,28% în aceeași perioadă. Această distribuție face dovada posibilităților limitate de realizare a potențialului de export, întrucât gospodăriile populației nu sunt entități care ar putea realiza exporturi (cel puțin în mod direct, existînd doar posibilitatea furnizării de produse colectorilor), dar anume acestea și concentrează o bună parte din producție. Tot aici am putea specifica și problema lipsei uniformizării loturilor, întrucât producția agroalimentară colectată ar putea să difere mult de la o entitate la alta.

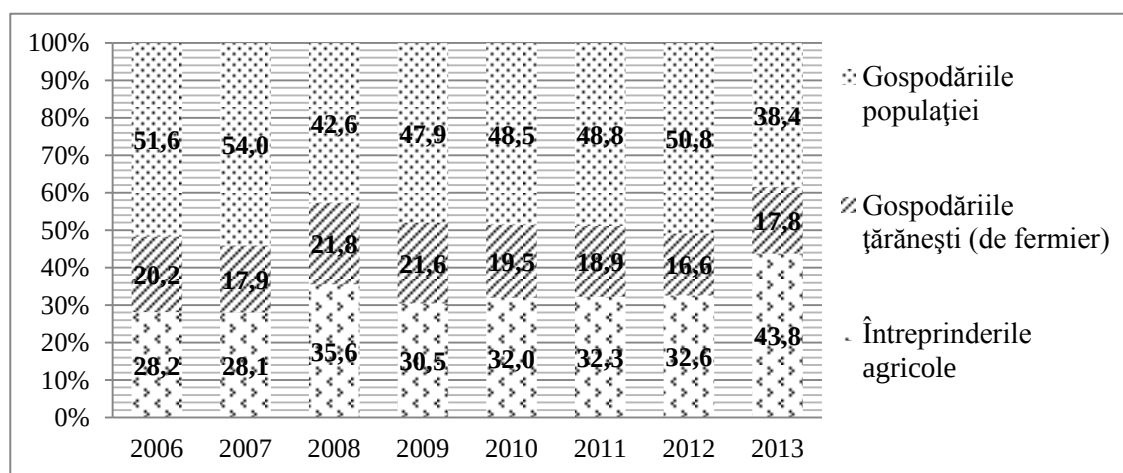


Fig. 2.12. Structura producției agricole în Republica Moldova, pe categorii de gospodării, % din volumul total al producției

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică [158]

Analiza entităților care efectuează exporturi, cât și a potențialilor exportatori (Anexa 25), în baza datelor furnizate de organele de resort [161, 162], relevă caracterul foarte instabil al numărului acestora, iar de multe ori, unele exporturi au avut un caracter sporadic.

Într-o serie de lucrări, Coșer C. argumentează dezvoltarea unei metodologii privind evaluarea potențialului de export al sectorului agroalimentar [171, 172, 173].

Relațional, urmează să completăm definirea potențialului de export agroalimentar prin determinarea metodologică a convergenței potențialului de export cu competitivitatea. Pe de o parte, *gradul de deschidere comercială* [174] invocă poziționarea competitivă pe piață, iar din alt punct de vedere, derivă din (și are relații cu) piața agroalimentară internă. Utilizată în Uniunea Europeană, această tehnică poate fi dezvoltată, precum în tabelul 2.6.

Tabelul 2.6. Indicatori de potențial și deschidere comercială, sectorul agroalimentar al Republicii Moldova, România, 2009-2013

Indicator	Abreviere, metodologie	2009	2010	2011	2012	2013
Total producție agroalimentară, mln lei	PA	22556,7	31610,6	36818,7	35509,6	40036,8
Import agroalimentar, mln lei	IA	6317,07	7186,99	8053,95	8964,67	10228,53
Export agroalimentar, mln lei	EA	7438,37	8896,36	10739,27	10599,3	13252,86
Piața internă agroalimentară, mln lei	PIA=PA+IA-EA	21435,4	29901,23	34133,38	33874,97	37012,47
Gradul de autoaprovizionare, %	GAA=PA/PIA	105,23	105,71	107,86	104,82	108,17
Înclinație spre import	ISI=IA/PIA	0,294	0,240	0,235	0,264	0,276
Înclinație spre export	ISE=EA/PIA	0,347	0,297	0,314	0,312	0,358
Gradul de deschidere comercială Moldova	(IA+EA)/PIA	0,64	0,53	0,55	0,57	0,63
Gradul de deschidere comercială România	(IA+EA)/PIA	1,65	2,07	1,62	2,48	2,47

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică [158] și Eurostat [132]

Evident este faptul că sectorul agroalimentar al României are un grad de deschidere comercială net superior celui din Republica Moldova, fiind de minimum 2 ori mai mare. Pe plan intern, rezervele ce confirmă potențialul de export agroalimentar al Moldovei sunt nevalorificate, în condițiile în care România prezintă o înclinație spre export de 2-3 ori mai mare, iar gradul de autoaprovizionare al ei este mai mic ca în cazul Moldovei (Anexa 26).

În continuarea abordării *resursei interne*, aplicăm conceptul de ”înclinație spre export” (ISE) pentru a determina, pe culturi aparte, potențialul de export relevant. Cea mai relevantă metodă, în acest sens, o considerăm aplicarea înclinației spre export pe balanța resurselor alimentare [158]. Din aceste calcule putem deduce, în mod obiectiv, cele mai mari valori ale ISE și, repectiv, produsele cu potențial de export (tabelul 2.7.). Datele primare ale acestor calcule sunt prezentate în Anexa 27. Pentru o serie de culturi, indicatorii potențialului de export nu pot fi calculați, întrucât lipsesc respectivele articole de resurse/utilizări.

Cel mai mare potențial de export din cadrul produselor analizate s-a dovedit a fi prezent la fructe, pomușoare și nuci (3,363), care s-au și clasat pe prima poziție. ISE pentru aceste culturi este de circa 9,3 ori mai mare decât ISE pe sector (tabelul 2.7.). Aceste culturi sunt urmate în top de floarea-soarelui (1,197), orz (1,089), struguri de masa (0,703), grâu (0,423).

Tabelul 2.7. Potențialul de export cantitativ pe culturi, în baza balanței resurselor a Republicii Moldova, 2013

Produsul	PIA, mii tone	ISE	Poziție potențial de export
Grâu	771,4	0,423	5
Porumb	1288,4	0,103	9
Orz	115	1,089	3
Floarea-soarelui	229,7	1,197	2
Cartofi	272	0,003	14
Legume de câmp și de teren acoperit	295,1	0,146	7
Tomate	65,1	0,190	6
Bostănoase	54,6	0,014	12
Fructe, pomușoare, nuci	110,1	3,363	1
Struguri	591,7	0,064	10
Struguri de masă	53,2	0,703	4
Carne, inclusiv subproduse	164,3	0,008	13
Carne de oaie și de capră	6,4	0,140	8
Lapte, inclusiv unt	606,5	0,027	11

Sursa: elaborat de autor în baza Anexei 27

În aspect valoric, determinarea potențialului de export poate implica, de asemenea, resursa internă. Aici se face referire mai degrabă la un *potențial de export teoretic nevalorificat (PETN)*. Elaborăm această variabilă în scopul cuantificării exportului valoric agroalimentar pierdut, cu referință la recoltele înregistrate în deceniile trecute, în perioada anilor 1971-1995, în dependență de valorile maxime care s-au recoltat în interiorul acestei perioade.

Metodologic, vedem PETN ca un indicator care poate fi derivat din relația:

$$PETN = [(P_a - P_{a-1}) * P_{exp}] * P_c \quad (2.1)$$

unde:

P_a – producția culturii, anul curent

P_{a-1} - producția culturii, perioada de referință

P_{exp} – ponderea exportului în producția anului curent

P_c – prețul de export al culturii în anul curent.

PETN exprimă astfel venituri ratate în urma exportului agroalimentar care ar fi putut fi valorificat, raportat la recoltele istorice. În acest sens, dacă $P_a - P_{a-1} \geq 0$ atunci existența PETN nu este justificată și invers, dacă $P_a - P_{a-1} \leq 0$.

Utilizînd datele statistice naționale și derivînd date din statistica internațională, deducem PETN pentru culturi vegetale și produse animaliere (Anexa 28). S-a dovedit că la culturile *porumb pentru boabe* și *floarea soarelui* se atestă relația $P_a - P_{a-1} \geq 0$ (tabelul 2.8.).

Tabelul 2.8. Potențialul de export teoretic nevalorificat (PETN) pe culturi vegetale și produse animaliere în Republica Moldova, 2013

Produsul	Venit potențial din export, nevalorificat, mii USD	Poziție venituri ratate din export
Grâu	-3663,17	9
Orz	-23059,07	5
Porumb pentru boabe	X	X
Floarea-soarelui	X	X
Tutun	-290657,81	1
Cartofi	-216,41	10
Legume	-42850,21	4
Bostănoase	-2,53	11
Fructe și pomușoare	-258424,80	2
Struguri	-17220,78	7
Lapte	-97957,31	3
Ouă, mln bucăți	-4751,89	8
Carne	-18109,74	6

Sursa: elaborat de autor în baza Anexei 28

Din punct de vedere valoric și raportat la recolta istorică, potențialul de export exprimat prin venituri nevalorificate arată că top cele mai perdante produse sunt *tutunul* (-290,6 mln USD), *fructele și pomușoarele* (-258,4), *laptele* (-97,9), *legumele* (-42,8) și *orzul* (-23), adică, în marea lor majoritate, culturi intensive, ceea ce inhibă realizarea de potențial, dar și competitivitate.

La nivel de industrie agroalimentară (Anexa 29), o serie de subsectoare au revenit pe trend pozitiv, iar PETN nu s-a manifestat după acest criteriu. Aici enumerăm în primul rând *mezelurile*, *sucurile de fructe și legume neconcentrate*, *produsele făinoase de cofetărie*, *vinul* și *cașcavalul* și *brânze grase*. De cealaltă parte, cele mai mari venituri potențiale au fost ratate, ca top, de către *divin* (-282,2 mln USD), *zahăr tos* (-9,4), *fructe conservate* (-2,4), *unt* (-0,83), *legume conservate* (-0,67).

Totodată, influența altor factori, în special de ordin tehnic sau climateric, este critică pentru înțelegerea potențialului de export. Schimbările climaterice din ultimele decenii, cu repercursiuni drastice pentru clima Republicii Moldova (în ultimii 20 de ani, s-au evidențiat tocmai 10 ani de secetă cu divers grad de intensitate și cu implicații puternice asupra recoltelor) au demonstrat necesitatea abordării inovatoare și tehnologice asupra valorificării resurselor funciare. Culturile arabile, în acest sens, au început a fi abordate din perspectiva tehnologiilor noi, performante și orientate spre protecția mediului (No-Till, Mini-Till), dar a apărut și necesitatea reutilării entităților procesatoare, în condițiile în care produsele procesate, cu valoare adăugată mai mare,

sunt pierdante pe filiera potențialului de export; tot aici, sunt importante măsurile de instituționalizare a hazardului agricol, după cum se va explica în subcapitolul 3.2.

Cu privire la *resursa externă* - cea mai modernă metodă referitoare la potențialul de export face referință la recomandările International Trade Centre (ITC) [131] care fundamentează evaluarea acestuia prin compararea comerțului curent între parteneri, a cererii de import și a capacității de export. În viziunea autorului, această metodologie este foarte utilă în aprecierea potențialului pe produse.

În ceea ce privește propria viziune, o evaluare a potențialului de export ar trebui să întrunească următoarele elemente componente care ar forma, *în opinia noastră, Metoda Resursei Externe (MRE)*, formată din 2 abordări:

I) Abordarea potențialului de export nevalorificat:

- analiza dinamicii importurilor mondiale pe produs (top 10 țări), dar cu o creștere nu mai mică de 20% - aici se identifică piețele potențiale pentru dinamizarea exporturilor naționale;
- analiza tarifului mediu de import, pe piețele date.

II) Abordarea potențialului de export parțial valorificat:

- ponderea statelor parteneri importatori ai Moldovei (top 10) în cererea mondială de produs și dinamica acestui import – analiza pe parteneri existenți.

Ulterior, o analiză de pondere scoate în evidență destinațiile cu cel mai mare potențial de absorbție a exporturilor agroalimentare.

Totuși, inițial este necesară identificarea pe produs, care o facem în baza valorii și dinamicii exportului, dar și a balanței comerciale (Anexa 30). Odată identificate, aceste produse urmează a fi analizate prin MRE. Calculele primare, care au fost efectuate pe toți itemii specificați mai sus, sunt prezentați în Anexa 31. Tabelul 2.9. sintetizează ambele abordări ale *Metodei Resursei Externe (MRE)*.

Tabelul 2.9. Reprezentarea rezultatelor MRE a Republicii Moldova pe piețe cu potențial de export agroalimentar, 2014

	Top destinații nevalorificate	Top destinații curente care au perspectivă
2204 Vin	Georgia, Iran, Oman	China, Polonia, Kazahstan
0802 Nuci	Nicaragua, Cuba, Cambodgia	Germania, Italia, Spania
1206 Floarea soarelui	Myanmar, Oman, Tadjikistan	Turcia, Ucraina, Pakistan
1005 Porumb	Nigeria, Finlanda, Congo	Marea Britanie, Italia, Turcia
1512 Ulei de floarea-soarelui	Myanmar, Mozambic, Ruanda	Italia, Egipt, Spania
2208 Băuturi spirtoase, lichioruri	Libia, Mozambic, Iran	SUA, Kazahstan, Germania

continuare tabel 2.9.		
2009 Sucuri de fructe și legume	Guineea Bisau, Peru, Camerun	Germania, Kazahstan, Georgia
0808 Mere, pere și gutui	Japonia, Myanmar, Belarus	Belarus, România, Egipt
0809 Caise, cireșe, piersici, nectarine, prune	Kirgizstan, Kazahstan, Nepal	Belarus, România, Kazahstan
0806 Struguri	Libia, Myanmar, Yemen	Belarus, România, Irak
0409 Miere naturală	Bulgaria, Libia, Kirgizstan	Franța, România, Italia
0201 Carne de bovine	Kazahstan, Venezuela, Belarus	Belarus

Sursa: elaborat de autor în baza Anexei 31

Pentru majoritatea produselor abordate, există piețe cu potențial de realizare – acestea se concentrează în special în țările Orientului Apropiat și Asia Centrală. Ulterior, piețele respective urmează a fi analizate din perspectiva cerințelor interne, a consumului etc. Totodată, piețele care trebuie menținute și dezvoltate se concentrează în statele UE, Belarus, Kazahstan, Turcia.

La nivel de întreprindere, responsabilii cu activitatea economică externă pot dispune de o serie de instrumente foarte utile în aprecierea potențialului de export pentru produsele lor și pentru destinațiile pe care urmează a fi exportate aceste produse. Centrul de Comerț Internațional (Geneva) propune informații bine structurate, care pot sta la baza fundamentării unor decizii de export (produs și piață). Totuși, considerăm oportună realizarea unui algoritm clar, etapizat, care ar ajuta entitățile economice să:

- evalueze potențialul de export, pe produs și piețe;
- identifice partenerii externi, la nivel de țară și companie;
- înțeleagă piețele de import.

Un astfel de algoritm este prezentat în Anexa 32, completat cu aplicația easybusiness-Kompass (Anexa 33), care permite accesarea, pentru utilizatorul logat, a informațiilor pe importatori, categorii de produse, geografie. Detalierea profilului companiei permite înțelegerea și argumentarea unei decizii de negociere în relația export-import. Combinarea acestor două instrumente reprezintă, în viziunea autorului, un cadru practic în stimularea exporturilor, inclusiv agroalimentare. Cu referință la piața Uniunii Europene, aplicația Export Helpdesk (dezvoltată de către Comisia Europeană) furnizează o platformă interactivă, cu informații la zi privind tarife, cerințe, cote, date statistice referitoare la importul în Uniune.

În linii mari, Republica Moldova trebuie să-și determine paradigma de dezvoltare, cel puțin sub 2 aspecte:

- modelul de creștere economică – actualmente acesta este unul neperformant, în care "linia de plutire" este generată de remitențe, dar ar trebui să fie propulsată de exporturi, investiții și inovare;

- modul de poziționare a țării pe piața internațională – aici avem doar 2 opțiuni: fie încercăm să fim competitivi în raport cu ”giganții” care antrenează factorul muncă ieftin, adică China, India și state din Asia de Sud-Est, fie fundamentăm o strategie clară de dezvoltare a exporturilor, care implică alte elemente structurale – infrastructură, performanța exporturilor, investiții în calitate etc.; întrucât prima opțiune nu este durabilă, dar și practic imposibil de implementat cu astfel de economii de scară, nu rămâne decât să formulăm și să realizăm puncte clare de acțiuni pentru a deveni performanți și competitivi.

Lipsa sustenabilității primului model derivă și din convergența exporturilor naționale pe baza prețurilor la produsele agroalimentare mondiale, care cel mai probabil vor fi în creștere; aceasta nu asigură însă un dinamism în perspectivă, întrucât ar trebui ca exporturile să se axeze pe lărgirea gamei de produse și prospectarea de noi piețe, iar produsele să fie de calitate.

Metodologic, estimarea performanței comerciale presupune evaluarea Indicelui de Performanță Comercială – IPC [176, p.9]. Acesta se calculează astfel:

$$IPC = \frac{\text{Rata de creștere a exporturilor (agroalimentare)}}{\text{Rata de creștere a importurilor (agroalimentare)}} \quad (2.2)$$

Un indice supraunitar atestă o expansiune comercială relativă, iar un indice subunitar – o contracție relativă. Ca perioadă, am evaluat anii 2005-2006 și 2013-2014, iar ca referință, s-au făcut calculele pentru statele din regiune. Rezultatele analizei sunt expuse în tabelul 2.10. În profil regional, în perioada anilor 2005-2006, Republica Moldova se poziționa destul de favorabil pentru IPC-ul sectorului agroalimentar, fiind devansată doar de Georgia. Aceasta se explică, într-o oarecare măsură, prin ponderea sectorului în economia națională și o constantă balanță comercială pozitivă a produselor agroalimentare. Serbia (1,17), România (1,05) și Polonia (1,01) s-au dovedit a fi cele mai performante. În perioada mai recentă, indici supraunitari a înregistrat deja și Republica Moldova, fiind totuși devansată de Ucraina și Rusia. Cei mai mari perdanți au fost Belarus (0,83) și Bulgaria (0,90).

Tabelul 2.10. Performanța comercială a sectorului agroalimentar al Republicii Moldova și a statelor din regiune, 2005-2006, 2013-2014

	IPC, sector agroalimentar	
	2005-2006	2013-2014
Republica Moldova	0,70	1,14
State din regiune:		
România	1,05	1,009
Ucraina	0,93	1,32
Rusia	0,99	1,25
Belarus	0,94	0,83
Polonia	1,01	1,02

continuare tabel 2.10.		
Ungaria	0,99	0,93
Serbia	1,17	1,07
Bulgaria	0,82	0,90
Georgia	0,55	1,04
Turcia	0,96	0,95

Sursa: elaborat de autor în baza conturilor naționale ale statelor

Satyvaldiyeva B. [177, p.77] argumentează dinamica deschiderii unei economii prin utilizarea unor serii de indicatori, care prin raportare la PIB, preț etc. relevă performanța comercială. *Considerăm că în completarea tabelului 2.12., cei mai relevanți indici luați în considerație ar trebui să fie dinamica deschiderii economiei și coeficientul de elasticitate a comerțului exterior al Moldovei.*

Dinamica deschiderii derivă din relația:

$$Dec = \frac{X+IM}{Y} \quad (2.3)$$

unde:

X – exportul, mln.lei

IM – importul, mln. lei

Y – produsul intern brut (PIB), mln. lei

Acest indicator poate fi calculat atât ca pondere a comerțului exterior în PIB, cât și ca cotă-parte a exportului și importului în PIB (tabelul 2.11.). Se consideră că gradul de deschidere a economiei are o influență asupra sistemului economic național atunci când atinge valoarea de cel puțin 25% din PIB. În cazul Moldovei, acest indicator este cu mult depășit, ceea ce indică totuși și o vulnerabilitate a economiei naționale față de evoluțiile regionale și mondiale. În România, de exemplu, indicele pentru comerțul exterior a fost de 82% în 2014, iar în Ucraina nu a coborât niciodată sub 100% în perioada 2010-2012 și 2014.

Tabelul 2.11. Dinamica gradului de deschidere a economiei Moldovei și a statelor din regiune, 2010-2014 (% față de PIB)

	2010	2011	2012	2013	2014
Comerțul exterior, RM	92,83	105,58	101,24	99,22	93,62
Export, RM	26,51	31,59	29,67	30,41	28,60
Import, RM	66,32	73,99	71,56	68,80	65,01
Comerțul exterior, România	77	85	85	85	82
Comerțul exterior, Ucraina	104	106	104	95	102

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova [158] și a Băncii Mondiale [166]

Această analiză se cere a fi completată cu *coeficientul de elasticitate al dinamicii comerțului exterior*. Acesta ne arată [177] ritmul de creștere al comerțului prin raportare la ritmul de creștere al PIB-ului (Anexa 34). În perioada ultimilor 5 ani, coeficientul de elasticitate al comerțului exterior a fost în continuă scădere, diminuându-se de la valori de 12,31 (2010-2011) până la -1,5 (2013-2014). Aceste rezultate coroborează cu tabelul 2.11. și confirmă diminuarea gradului de deschidere a economiei naționale. În acest sens, importanți sunt și o serie de indici complementari (figura 2.13.), care relevă *efortul la export* - raportul între valoarea exportului agroalimentar și producția agricolă [178, p.55] cât și *ritmul de creștere al exportului agroalimentar* [179, p.145].

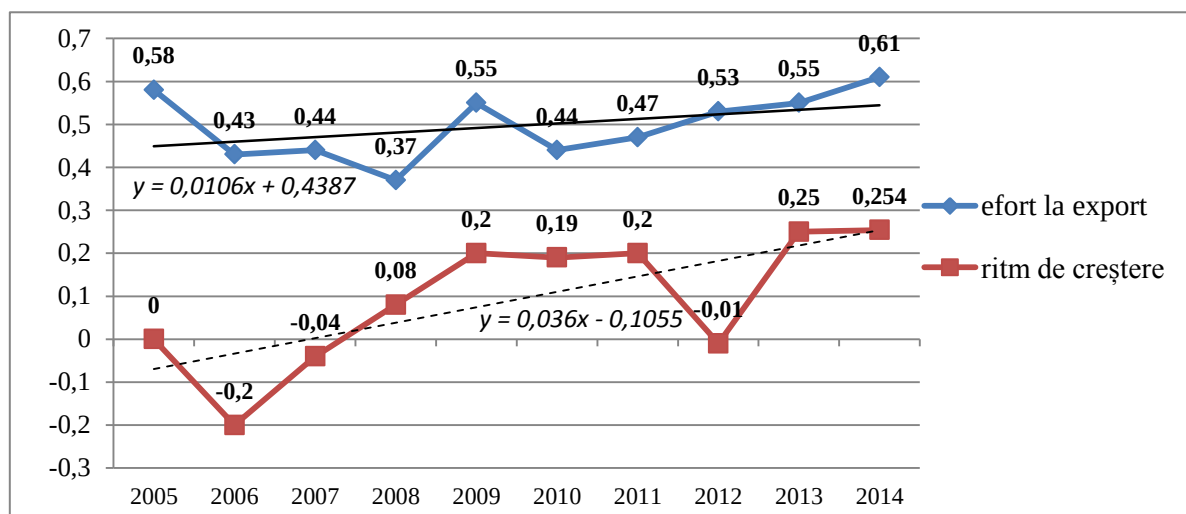


Fig. 2.13. Dinamica efortului la export și a ritmului de creștere al exportului agroalimentar al Republicii Moldova, 2005-2014

Sursa: elaborat de autor în baza datelor furnizate de Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova [158]

Este evident că ritmul de creștere al exporturilor agricole este devansat de raportul valorii acestora la valoarea producției agricole; se sugerează astfel că dinamica de creștere nu recuperează efortul sectorial, iar trendul lor linear, cel mai probabil, va atinge convergența pe termen lung.

În general, o analiză mai profundă a performanțelor exportului agroalimentar implică, *în opinia noastră*, indici rezultative ai creșterii exportului, generați de poziționarea pe piață, creșterea importurilor mondiale sau a competitivității exporturilor. Datele indică (Anexa 35) că creșterea exporturilor naționale din 2009 până în 2013 cu 87% a fost generată de factori externi, precum creșterea comerțului mondial și mai puțin de performanța exporturilor, cum ar fi competitivitatea sau specializarea în anumite produse sau pe anumite piețe. Astfel de elucidări sunt extrem de valoroase în argumentarea politicilor sectoriale.

La nivel de produs, acțiunile exportatorilor moldoveni au antrenat performanțe slabe, iar creșterea exporturilor a fost determinată de creșterea produselor tradiționale pe piețele tradiționale, în timp ce creșterea cotei de piață a produselor noi pe aceleași piețe tradiționale a generat doar 7% din creșterea exporturilor (figura 2.14.). Cel mai important element aici este asimilarea faptului că exporturile naționale sunt foarte puternic legate de piețele tradiționale, dar și de produsele tradiționale. Produsele noi pe piețe noi nu constituie practic un generator de creștere, iar prospectarea de noi piețe cu produse tradiționale fundamentează doar 0,7% din creștere. În cazul altor state, a Georgiei de exemplu, aceasta este mult mai performantă în prospectarea noilor piețe cu noi produse (1,9% contribuție la creșterea exporturilor), sau în cazul Turciei, cu 78,3% contribuție a creșterii produselor tradiționale pe piețe tradiționale [131].

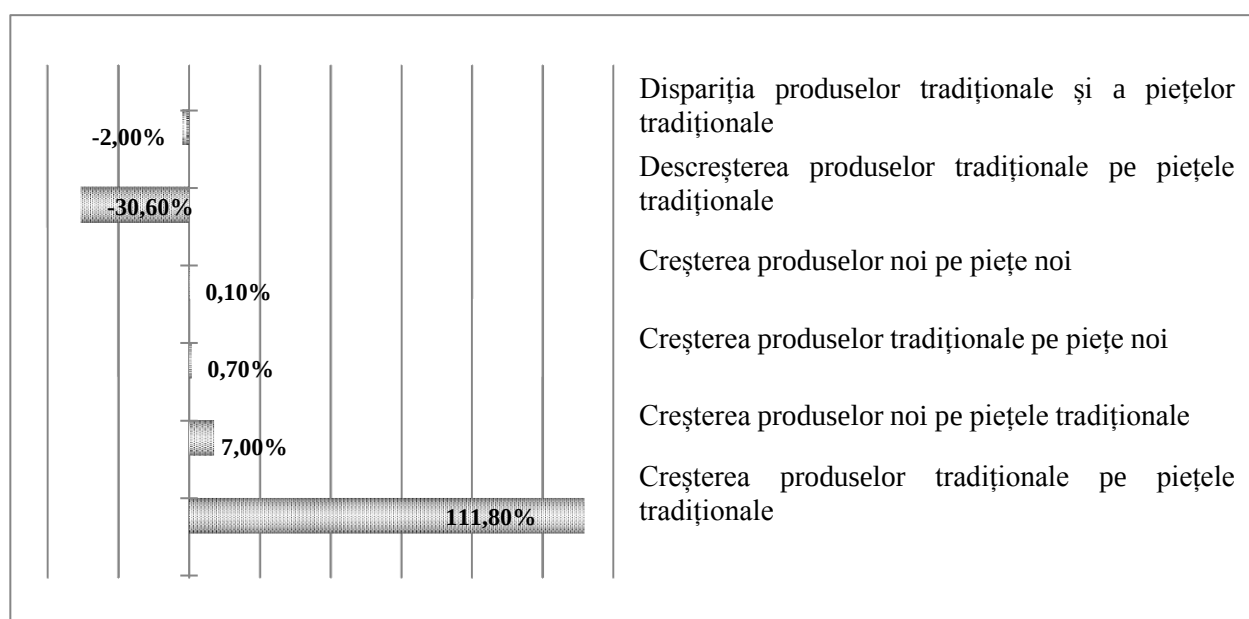


Fig. 2.14. Evoluții pe produs în generarea creșterii exporturilor Moldovei, %, 2009-2013

Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131]

Este deci important să percepem nu doar trendul, dar și gradul de diversificare pe produs sau piață, în special în cazul exportului agroalimentar al statelor mici, care sunt foarte dependente de comerțul exterior și atunci când acesta este subordonat unei game restrânse de produse sau piețe valorificate pot apărea urmări grave, cum s-a și întâmplat, de altfel, cu embargourile Federației Ruse. Acești indicatori arată direct performanța comercială și evidențiază aspectele comparative. O astfel de structurare, la nivel de dezagregare de 2 cifre (S.A.) o găsim în Anexa 36. În baza acestor date observăm că România, la majoritatea grupelor de produs este mult mai performantă decât Republica Moldova. Aceasta se observă în special din numărul de produse exportate pe fiecare grupă – o importantă discrepanță o vedem la oleaginoase, cereale, uleiuri, carne și organe comestibile, legume, lactate. Mai mult, Republica Moldova este perdantă prin diversificarea

foarte limitată a băuturilor, cerealelor, a culturilor oleaginoase, uleiuri, zahăr, carne, lactate și ouă. Cît privește piața de desfacere, cea mai mică diversificare o întâlnim la carne, legume, tutun, uleiuri.

O altă abordare este prezentată de aprecierea performanței și competitivității produselor agroalimentare în baza balanței comerciale, pe destinații – UE și CSI. Această abordare permite evaluarea curentă, pe baza unui clasament, a celor mai performante produse pe 2 cele mai importante piețe ale Moldovei. Prin clasificarea primelor 10 produse cu sold comercial pozitiv, am delimitat articolele cele mai performante exportate în Uniunea Europeană (tabelul 2.12.), iar cele necompetitive sunt expuse în Anexa 37.

Tabelul 2.12. Produse agroalimentare moldovenești competitive pe piața Uniunii Europene, după sold comercial pozitiv, clasament 2014

Loc	Produs, cod S.A., detalieri 4 cifre	Balanță comercială pozitivă, mii USD
1	0802 Nuci	85049
2	1512 Ulei de floarea-soarelui, sofrănel, bumbac	69246
3	1206 Floarea-soarelui	35317
4	1005 Porumb	33354
5	2009 Sucuri de fructe și legume, nefermentate	32600
6	2204 Vin din struguri	27763
7	1001 Grâu și meslin	21134
8	1205 Rapiță	13799
9	1201 Soia	9857
10	0409 Miere naturală	9202

Sursa: elaborat de autor în baza datelor UNCTADSTAT [159]

Cota produselor primare, neprocesate în clasamentul din tabelul 2.12. este una extrem de mare (70%), ceea ce denotă caracterul competitiv al Moldovei anume pentru aceste produse. Așa și nu s-a reușit, deci, fundamentarea unei industrii agroalimentare viabile, într-un mod în care produsele acesteia să poată concura pe piața UE. În cazul CSI (tabelul 2.13.), ne poziționăm performant, spre deosebire de UE, pentru așa produse ca: zahăr, băuturi spirtoase, fructe sămânțoase și sîmburoase, struguri, conserve din legume, tomate. În acest caz, cota produselor neprocesate este mai mică decît în comerțul cu UE (60%), ceea ce arată că capacitățile industriei alimentare ale republicii sunt acceptate, în linii mari, în CSI. În Anexa 38 sunt trecute produsele agroalimentare necompetitive pe piața CSI.

Tabelul 2.13. Produse agroalimentare moldovenești competitive pe piața CSI, după sold comercial pozitiv, clasament 2014

Loc	Produs, cod S.A., detalieri 4 cifre	Balanță comercială pozitivă, mii USD
1	2204 Vin din struguri	72368
2	1701 Zahăr, în formă solidă	41247
3	2208 Băuturi spirtoase, lichioruri	30456
4	0808 Mere, pere și gutui	23837
5	0809 Caise, cireșe, piersici, nectarine, prune	20742
6	1206 Floarea-soarelui	16682
7	0806 Struguri	16087
8	2005 Conserve din legume	11334
9	1005 Porumb	10140
10	0702 Tomate	8298

Sursa: elaborat de autor în baza datelor UNCTADSTAT [159]

Trecerea la abordarea aspectelor de calitate (care implică *competitivitatea non-preț*) este privită de către autor sub cel puțin 2 forme:

- analitica componentei tehnologice, pe inputuri;
- analitica valorii unitare a exporturilor.

Fundamentarea acestei metodologii pornește de la înțelegerea autorului că realizarea trasabilității calității exporturilor agroalimentare prin alte metode este imposibil de realizat, în lipsa unui instrumentar formulat metodologic. Nefavorabil este faptul că grupele de produse din top exporturi agroalimentare sunt anume acelea care, prin definiție, nu pot întruni o importantă componentă tehnologică [180]. Se face astfel referire la fructe, cereale, legume, pe când produsele procesate, care să implice cel puțin intrări intermediare – nu se situează în topuri.

Pe de altă parte, în perioada 2004-2009 (și în 2004-2014 pentru hrivnă și rubla rusească) cursul leului moldovenesc s-a apreciat pentru valutele a 3 importanți parteneri comerciali ai Republicii Moldova – Rusia, Ucraina și România [157]. Aceasta s-a reflectat, după cum argumentează și teoria economică, în creșterea exporturilor statelor respective pe piața noastră. Această bază a *competitivității preț* este oarecum contestată de către Fabrizio, Igan și Mody [182], care argumentează că, în ciuda aprecierii cursurilor valutare ale statelor din Europa Centrală și de Est, acestea și-au majorat cota de piață – și aici ca factor intervine creșterea calității produselor. Aceste concluzii coroborează cu cercetările lui Lissovolik B. [183], care enunță rolul important al factorilor non-preț în susținerea performanței exporturilor italiene; la concret, îmbunătățirea calității a avut aici cel mai proeminent rol.

Nepuținând fi observată direct, calitatea exporturilor agroalimentare este determinată, în general, de valoarea unitară a acestor exporturi, percepută ca un mandat-cheie pentru calitate.

Rezultatul aprecierii valorilor unitare pentru grupele de export agroalimentar al Moldovei este elucidat în tabelul 2.20. În efectuarea calculelor ne-am bazat pe valoarea unitară a exporturilor [184], care indică, în caz de valori mai ridicate, o componentă mai evidențiată de calitate, desigur fără a exclude ipoteza costurilor mai mari. Relația de stabilire a valorilor se face prin determinarea valorii unitare a exporturilor naționale – UV_{kt}^c (adică raportul dintre valoarea exporturilor naționale a mărfii k , în anul t , către grupul de referință și cantitatea exportată din același bun). Ulterior, această valoare unitară se compară, prin logaritmare, cu valoarea totală unitară a importurilor grupului de referință (în cazul nostru UE și CSI) pentru marfa respectivă:

$$UVR_{kt}^c = \ln(UV_{kt}^c / UV_{kt}^{EU}) \quad (2.4)$$

În această relație, $UV_{kt}^{EU/CIS}$ arată valorile unitare ale importurilor bunului k ale grupului de referință (UE, CSI); acest raport logaritmat, care arată comparația valorilor unitare, luând valori mai mari ca 0 indică o valoare unitară de export a țării mai mare ca valoarea unitară a importurilor grupului de reper și invers, subliniind diferențele componentei de calitate. Valorile îngroșate în tabelul 2.14. denotă un indice de calitate mai înalt al Moldovei pentru produsul respectiv, comparativ cu acest indice al importurilor grupului de referință; altfel spus, aceste valori relevă produsele mai calitative pe piețele respective. Din păcate, putem observa că pe piața Uniunii Europene doar produsul ”nuci” are un indice de calitate superior decât cel al concurenților pe piața UE, iar pe piața CSI, acest produs mai eset completat încă de alte 4 produse: *ulei de floarea-soarelui, zahăr, carne de porc și brânză și caș*. La celălalt pol se concentrează produsele care au demonstrat un ICPL foarte mic, printre acestea se numără fructele sîmburoase și sîmîntoase, strugurii, floarea-soarelui și unele legume.

Tabelul 2.14. Prezentarea valorii unitare a exporturilor agroalimentare ale Republicii Moldova, raportată la valoarea unitară a importurilor grupurilor de referință, 2014

Produs	Valoarea unitară a exportului (indice calitatea produsului logaritmat - ICPL)	
	Raport cu UE	Raport cu CSI
Vin din struguri proaspeți	-0,578273238	-0,655344816
Rachiuri, lichioruri, alte băuturi spirtoase	-0,843958402	-0,233082383
Nuci	0,065356189	0,26905956
Mere, pere și gutui	-0,946997221	-1,132937031
Caise, cireșe, piersici, nectarine, prune	-1,967007978	-0,737164066
Struguri	-2,126694427	-1,065340361
Semințe de floarea-soarelui	-0,403174156	-1,775510958
Boabe de soia	-0,321008011	-0,125751205
Ulei de floarea-soarelui	-0,24946086	0,014098924

continuare tabel 2.14.		
Ulei de soia	-0,215671536	0
Sucuri din fructe și legume, nefermentate	-0,372464125	-0,557396031
Legume preparate sau conservate altfel înghețate	-0,599659796	-0,698919202
Grâu și meslin	-0,324316206	-0,204990357
Zahăr	-0,233003043	0,289716661
Carne de bovine	0,0	-0,172481905
Carne de porc	0,0	0,126652209
Legume - ceapă, usturoi (roșii pentru CSI)	-1,13394205	-0,329766428
Lactate - lapte și smântână (brânză și caș pentru CSI)	0,0	0,241905054
Ouă de pasăre	0,0	-0,928412092
Miere naturală	-0,007214238	-0,090648419

Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131]

Aceste constatări necesită o complementaritate, reprezentată prin capacitatea exporturilor agroalimentare de a se adapta dinamicilor pe piețele în care sunt prezente. Anexa 39 abordează (în tip panel) cele mai reprezentative exporturi agroalimentare din perspectiva importatorilor, a concurenților pe piața acestor importatori și a dinamicilor de import. Competitivitatea exporturilor este atinsă în momentul de convergență a poziționării favorabile pe piața importatorului și a dinamicii pozitive de creștere pe această piață. Ca criterii de performanță, o apreciere succintă relevă poziția favorabilă a exportului următoarelor produse: *floarea-soarelui* în Turcia, *ulei de floarea-soarelui* în Italia, *nuci* în Franța, *mere, pere și gutui* pe piața Belarusului, *vin* în Kazahstan și *sucuri din fructe și legume* – Austria.

Actualmente, este deja evident că poziționarea strategică în mediul concurențial este un element indispensabil pentru competitivitatea companiilor. În plan internațional, raporturile de competitivitate s-au redefinit pe fundalul schimbărilor din integrarea economică regională [185].

Într-un mediu tot mai interconectat, statele au fost raportate unor indici de competitivitate care cuantifică starea de lucruri în baza a 12 piloni, clasificați în 3 grupe: cerințe de bază (cu 4 piloni), amelioratori de eficiență (6 piloni) și factori de inovare și sofisticare, cu 2 piloni [186]. Evoluția rezultatelor pe fiecare pilon, precum și poziția mondială a țării sunt elucidate în Anexa 40. În perioada 2008-2009, Republica Moldova a obținut cel mai mare punctaj pentru pilonul ”Sănătate și educație primară” (5,2 puncte), precum și ”Stabilitate macroeconomică” (4,5); acest trend s-a păstrat și în 2014-2015, cu 5,4 și 4,9 puncte respective pe piloni. Mărimea pieții, infrastructura, inovarea au fost pilonii cu cel mai mic punctaj; negative este mai ales faptul că anume acești piloni și au tangență direct cu activitatea de comerț exterior, în special infrastructura.

Considerăm că pentru evaluarea competitivității exporturilor agroalimentare naționale este esențial a determina o serie de indicatori, printre care vom aborda:

- indicele Herfindahl, de concentrate a piețelor;
- Avantajul Comparativ Relevat (Balassa);
- indicele de specializare a exportului (Michaely) și indicele de comerț intra-industrie (Grubel-Lloyd). Detalierea metodologică a acestor indicatori și rezultatele cercetărilor sunt prezentate în anexa 41.

Însă pentru a oferi o rampă de lansare în negocierile inter-guvernamentale, în afară de conjunctura competitivă, instituțiile tind să facă referință și la regimurile comerciale, pentru a putea stabili relații cu entitățile economice care prezintă interes sporit din considerentul tarifelor de import. Ne-am propus elaborarea unui astfel de studiu (Anexa 42), reieșind din realitățile exportului agroalimentar al Republicii Moldova și din nivelul tarifului cu care se confruntă exportatorii noștri. Grupele de produse au diverse aplicări tarifare de import ale țărilor cu care Republica Moldova derulează export în prezent sau poate să deruleze în perspectivă, devenind mai competitivă ca preț pe piața de export. Prin analiza din Anexa 42 se confirmă, cu adăugarea aspectului tarifar, perspectiva și posibilitatea desfășurării exporturilor agroalimentare pe piețele care au dat dovadă și de o creștere importantă a cererii pentru produsele respective, astfel rezumăm așa regiuni ca Asia Centrală, unele state din CSI, Orientul Mijlociu, Europa Centrală. Totuși dezideratul primordial, de referință, rămâne a fi piața Uniunii Europene.

Toate aceste aspecte de performanță, potențial și competitivitate au fost generate de o serie de condiții interne (factori), de sector. Înțelegerea lor va permite consolidarea rațiunilor asupra modului de gestionare a competitivității sectoriale și, ulterior, a politicilor.

2.3. Gestionarea competitivității sectoriale raportată mediului de factori limitativi și stimulatori

Pornind de la definirea competitivității ca indice a performanței unui stat sau sector, Beitone A. ș.a. [190, p.187] argumentează că din perspectiva temporală, competitivitatea unui sector poate fi divizată pe termen scurt și pe termen lung. Pe termen scurt se ia în considerare, în primul rând, cota de piață în activitatea economică externă; acesta este determinată, *în opinia noastră*, de performanța importatorilor producției, dar și de competitivitatea concurenților pe piețele respective. Pe termen lung însă, se afirmă specializarea sectorială și capacitatea adaptării la tendințele cererii mondiale. *În opinia noastră*, competitivitatea sectorială cere 2 abordări esențiale: abordarea internă și abordarea externă. Prima se referă la capacitatea sectorului de a fi performant, în condițiile în care productivitatea și, respectiv, producția agricolă sunt reduse în Republica Moldova; tot aici atribuim infrastructura defectuoasă a mediului rural și dezvoltarea precară a antreprenoriatului. Pe cea de-a doua (externă) viziune o punem în relație cu costurile

înalte ale producțiilor autohtone și cu calitatea relativ joasă a produselor agroalimentare, comparativ cu concurenții noștri de pe piețele de desfacere.

În acest sens, obținerea avantajului comparativ al sectorului agroalimentar poate fi realizată pe 2 căi [191]:

1. *costuri mai mici de producție*, ceea ce ar permite o poziționare avantajoasă de preț în raport cu competitorii pe piața internațională;

2. *diferențierea de produs*, care garantează o calitate superioară, prețuri mari și poziționarea pe anumite nișe de piață.

Înțelegem că ambele opțiuni ar fi fezabile pentru Republica Moldova pe termen lung, dar diferențierea de produs este calea ce implică minimizarea riscurilor, în special în fața șocurilor externe și a pierderilor unor piețe; deci o vedem ca o opțiune durabilă.

În literatura de specialitate s-au cristalizat, prin intermediul diverselor studii, o serie de percepții cu privire la factorii care contribuie la statutul de competitivitate sectorială. Această sinteză, elaborată de autor, este prezentată în Anexa 43. Cu atât este mai însemnată acuratețea determinării acestor condiții, cu cât de identificarea lor depinde înțelegerea, fundamentarea și aplicarea politicilor sectoriale. *Viziunea noastră* asupra mediului competitivității sectorului agroalimentar include 5 elemente: capacitatea de volum, performanța calității, prețul de poziționare, posibilitatea asigurării uniformității calitative și constanța volumului loturilor, capacitatea logistică (Anexa 44).

Dezagregat, *propunem* propriul model de încadrare a acestor factori în analiza mediului care formează competitivitatea sectorului agroalimentar al Republicii Moldova.

Fundamentăm acest model pe 3 repere:

1. Condițiile factoriale (interne), caracterizate prin: productivitatea și performanța sectorului, costul resurselor, accesul la finanțe, facilitarea exportului și logistica.

2. Condițiile de stimulare a exportului agroalimentar: mediul de afaceri și instituții aferente.

3. Condițiile promovării exporturilor agroalimentare, unde facem referire la: certificare și standardizare, infrastructura inovării.

Existența datelor în profil regional și internațional, pe filiera unor indicatori (de expozițiune internațională), ne va permite realizarea unei comparabilități. În acest sens, ne-am propus elaborarea și aplicarea unui indicator: *Indice de Comparare Internațională a Factorilor de Competitivitate* (ICIFC). Metodologic, acesta raportează valoarea rezultatelor naționale pe anumite categorii la rezultatele acelorași categorii ale concurenților Moldovei pe piața agroalimentară a Uniunii Europene și CSI. Procentajul obținut va indica ponderea rezultatului

național în performanța concurenților de export (ca procentaj), iar în dependență de indicatorul respectiv, va rezulta performanța sau sub-performanța sectorială, vizavi de competitori.

Productivitatea și, implicit, performanța sectorului agrar al Republicii Moldova ar trebui să constituie un element de referință în fundamentarea politicilor de sector. Cele mai recente date indică că, comparativ cu competitorii noștri pe principalele piețe de desfacere, randamentele sectorului sunt slabe (tabelul 2.15.). Studiile noastre arată că Republica Moldova prezintă performanțe la capitolul productivității muncii în sector, a culturilor vegetale și a producțiilor animaliere sub nivelul tuturor competitorilor direcți ai săi (indicatorul ICIFC pentru acest factor este prezentat în Anexa 45). Cele mai semnificative decalaje (adică un indice ICIFC mic) R.M. le înregistrează la valoarea adăugată brută pe lucrător și anume față de Franța și Olanda; în cazul productivității culturilor vegetale, republica se poziționează cu pierderi de competitivitate față de toate statele, cu câteva excepții, când înregistrează un ICIFC mai mare față de competitori: la cereale, în raport cu Rusia și Kazahstan și la fructe, în raport cu Estonia și Kazahstan. Pentru producțiile animaliere se înregistrează în raport cu mai mulți competitori un indice pozitiv (mai mare de 100%). Este cazul efectivului de porcine relaționat comparativ cu Rusia, Turcia, Kazahstan, bovinelor cu Kazahstan și a aviculturii, în raport cu toate statele din studiu, cu excepția Olandei.

Tabelul 2.15. Randamentele sectorului agrar al Republicii Moldova în comparație cu competitorii pe principalele piețe, 2005, 2013

	Valoarea adăugată brută pe lucrător, prețuri constante 2005, USD	Producția medie la ha, kg/ha			Efectiv animale per 1000 ha teren agricol		
		Cereale	Fructe	Legume	Porcine	Bovine	Păsări
Moldova	2325	2852	4817	8340	166	77	10625
România	12438	3864	6953	15077	376	144	6473
Spania	40127	4081	11285	37756	946	211	5154
Franța	74307	7074	9337	22258	468	663	7510
Germania	35219	7318	12899	31403	1658	753	10620
Olanda	66238	8653	33726	57149	6609	2165	53800
Polonia	3320	3803	9785	35095	774	406	9739
Estonia	12530	3123	1139	25872	371	270	2214
Turcia	6898	3249	13337	25304	0,07	362	6701
Rusia	5973	2240	7590	19564	86	92	2283
Ucraina	5154	4064	10036	17142	183	112	5165
Belarus	9046	3009	5059	25379	486	500	4813
Kazahstan	3973	1164	4108	22898	4	27	154

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Băncii Mondiale [156], FAO [169] și a conturilor naționale

La nivel de industrie procesatoare (tabelul 2.16.), observăm că decalajele se păstrează în special pentru zahăr și lapte, pe când la restul produselor, indicatorul ICIFC este mai mare (Anexa 46). Cea mai însemnată convergență pe produs se atestă la uleiul de floarea soarelui, unt și brânză.

Performanța industriei procesatoare (Anexa 47) definește practic migrația resurselor spre cele mai eficiente activități. Deși agricultura, în general ca sector, angajează un număr mai mare de persoane, industria alimentară antrenează un număr mai mic de entități dar generează venituri din vânzări mai mari cu 4,2 mlrd de lei mai mult decât agricultura. Mai mult de 33% din forța de muncă din industria alimentară se concentrează în fabricarea produselor de panificație, fapt ce generează un venit din vânzări de 1,92 mlrd lei, fiind devansat de cel al industriei lactatelor (2,34 mlrd) și a cărnii (2,30 mlrd). Industria produselor lactate s-a dovedit a fi un domeniu cu capacități concentrate, unde un număr de doar 30 de entități generează cel mai mare venit din vânzări din industria agroalimentară.

Tabelul 2.16. Productivitatea industriei agroalimentare a Republicii Moldova în comparație cu competitorii pe principalele piețe, 2013

	Producție vegetală procesată, per 1000 ha teren agricol, tone			Producție animalieră primară și procesată, per 1000 ha pășuni și fânețe, tone		
	Ulei de floarea soarelui	Vin	Zahăr	Lapte	Unt	Brânză
Moldova	13,4	48,8	57,0	1505,4	11,8	19,8
România	23,5	7,62	12,6	1063,6	1,7	18,4
Spania	15,9	118,7	19,9	811,6	3,7	23,9
Franța	20,11	149,2	150,7	2592,5	41,9	200,7
Germania	8,25	50,3	213,1	6739,4	95,1	480,4
Olanda	124,2	-	557,6	16076,7	172,6	1025,9
Polonia	1,04	-	134,1	3972,3	53,2	232
Estonia	-	-	-	2353,8	9,4	130,7
Turcia	22,7	0,7	60,1	1246,7	13,7	13,1
Rusia	15,1	2,6	22	328,2	2,3	7,07
Ucraina	55,7	4,07	33,2	1462,3	12	21,1
Belarus	0,09	3,2	76,2	2189,9	32,6	48,1
Kazahstan	0,94	0,09	0,02	26,2	0,07	0,12

Sursa: elaborat de autor în baza datelor FAO [169] și a conturilor naționale

Costul (prețul de achiziționare) resurselor antrenate în sectorul agroalimentar (inputuri) poate juca un rol crucial în determinarea politicii de preț al entităților economice și astfel să determine competitivitatea întregului sector agroalimentar. Pe domeniu, Apergis și Rezitis [192] susțin că prețul factorilor de producție sunt, în primul rând, un indicator pentru formularea programelor ce au drept scop promovarea eficienței și creșterii în sectorul agroalimentar. Se cunoaște, din

practica națională și internațională, că o limită de 40-70% din costurile producției agricole au legătură cu costul forței de muncă. Aceasta este valabil pentru așa culturi ca: vii, livezi, legume, creșterea animalelor; totodată, nu se referă la porumb și alte cerealiere. *Considerăm* oportună elaborarea unei analize comparative pe itemi de costuri, care urmează să reflecte constrângerile pentru aprovizionarea cu inputuri și situația Republicii Moldova pe această filieră de competitivitate. Studiul s-a inițiat cu abordarea celor mai semnificative intrări (inputs): forța de muncă și energia. În această ordine de idei, s-a observat că, privitor la costurile resurselor umane, Republica Moldova relevă un ICIFC mai mic comparativ cu competitorii săi (Anexa 48), ceea ce induce un efect pozitiv asupra ramurii. Privitor însă la costurile energetice, țara este în dezavantaj clar, în special pentru articolul ”electricitate” (tabelul 2.17.).

Tabelul 2.17. Costul resurselor umane și energetice ale Republicii Moldova în comparație cu competitorii pe principalele piețe, 2013-2014

	Salariu în agricultură, nominal mediu lunar, USD, 2013	Costuri energetice, 2014	
		Motorină, preț la pompă, USD per litru	Electricitate, preț consumatori non-casnici, USD kilowatt-oră
Moldova	192,3	1,16	0,10
România	471,2	1,71	0,10
Spania	959	1,55	0,14
Franța	1812,7	1,63	0,12
Germania	1189,1	1,58	0,17
Olanda	2023,2	1,80	0,11
Polonia	604,2	1,39	0,09
Estonia	348,5	1,51	0,11
Turcia	479,6	1,90	0,15
Rusia	491,5	0,75	0,05
Ucraina	248	1,16	0,07
Belarus	394	1,06	0,10
Kazahstan	356,6	0,64	0,05

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Băncii Mondiale [156] și a conturilor naționale

Cu un trend ascendent de utilizare, îngrășămintele au continuat să joace un rol foarte important în asigurarea randamentului ridicat al unor culturi. Potrivit calculelor noastre, analizând datele Departamentului de Agricultură al SUA [193], fertilizării ocupă o pondere importantă (între 18-40%) în structura costului operațional al fermelor. Întrucât Republica Moldova este un importator de îngrășămintele, pentru a da aceeași bază de comparație, am studiat prețurile de import al fertilizanților pentru Republica Moldova și competitorii ei. O constrângere importantă în evaluarea prețului pământului agricol constă în lipsa unor seturi de date oficiale, actualizate. Reieșind din aceasta, am considerat oportun studiul rezultatelor companiilor

internaționale de consultanță (de exemplu Knight Frank), precum și a diverselor rapoarte analitice din domeniu.

Rezultatele compilate, pe costul acestor inputuri, sunt reflectate în tabelul 2.18. Evident, cea mai mare presiune pentru Moldova este dată de prețurile extrem de mari de import pentru fertilizanți, unde țara își pierde absolut avantajul competitiv (Anexa 49 prezintă ICIFC pentru fertilizanți și costul terenului agricol). Această situație este determinată, cel mai probabil, de lipsa prezenței unei oferte diversificate, dar și a politicilor defectuoase care nu accentuează sprijinul pentru aceste inputuri. Poziție mai avantajoasă se înregistrează în raport cu Rusia (fertilizanți azotați), Belarus și Kazahstan și România (potasici). În cazul prețului terenului agricol, Republica Moldova cedează poziția doar Kazahstanului, unde se înregistrează cel mai mic preț. Aici, acest indicator deja generează plus de competitivitate.

Tabelul 2.18. Costul fertilizanților din import și prețul terenului agricol în Republica Moldova și în comparație cu competitorii pe principalele piețe, 2011-2014

	Fertilizanți, prețuri de import, USD/tonă, 2014			Prețul mediu al terenului agricol, USD/ha, 2011-2013
	Azotați	Fosfatici	Potasici	
Moldova	338	1557	446	739
România	330	238	475	2128
Spania	334	221	394	15174
Franța	299	284	359	7438
Germania	297	405	346	12918
Olanda	242	369	281	63674
Polonia	302	493	339	6700
Estonia	323	394	437	4090-5800
Turcia	280	384	368	18196
Rusia	440	131	320	1759
Ucraina	240	105	293	300-1000
Belarus	309	427	827	3600
Kazahstan	300	307	535	367

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Intracen [131], Knight Frank [194], Eurostat [132], conturilor naționale

Asociate acestor costuri sunt și costurile mașinilor agricole, antrenate în lucrări agrotehnice, de mentenanță etc. Așa cum înțelegem că analiza comparabilității acestora nu este una fezabilă și nu ar răspunde, în mod obligatoriu, exigenței de obiectivitate, alegem să asociem acest factor de competitivitate cu costul resurselor energetice, în special cu cel al motorinei (tabelul 2.17.). În mod cert [195], prețul resurselor energetice compun nu mai puțin de 44% din costul utilizării utilajelor și mașinilor agricole. Mai mult, luând în considerație vechimea parcului de autocamioane și tractoare (mai mult de 83 la sută dintre acestea au o vechime mai mare de 10 ani – tabelul 2.4.), se confirmă lipsa unui avantaj competitiv pe filiera tehnică.

În final, resursa de apă contribuie, ca factor competitiv, printr-o serie de indicatori (tabelul 2.19.), dintre care am analizat: prețul mediu, echiparea pentru irigare, precipitațiile medii. Dintre acești indici, corelează pozitiv cu competitivitatea sectorială precipitațiile și suprafața echipată pentru irigare, negativ- prețul mediu. Anexa 50 prezintă Indicele de Comparare Internațională a Factorilor de Competitivitate pentru apă. Studiile au arătat că suntem necompetitivi pe filiera prețului apei și a precipitațiilor medii, ceea ce implică restrângeri pe resursa de apă. O poziționare relativ bună s-a prezentat pentru echiparea suprafeței cultivate cu sisteme de irigare, ceea ce indică potențialul de irigare. Pe raportul de preț, sunt competitive statele CSI, iar pe raportul de precipitații – statele europene.

Tabelul 2.19. Caracteristica resursei de apă în Republica Moldova și în comparație cu competitorii pe principalele piețe, 2006-2014

	Apă		
	Preț mediu, USD/1000 m ³ , 2013-2014	Suprafața echipată pentru irigare, ca % din suprafața cultivată, 2006-2012	Precipitații medii pe termen lung, în profunzime (mm/an), 2014
Moldova	1,49	10,83	450
România	1,51	6,73	637
Spania	2,62	20,46	636
Franța	4,48	13,65	867
Germania	1,93	4,27	700
Olanda	2,05	41,79	778
Polonia	2,05	0,89	600
Estonia	1,82	0,07	626
Turcia	1,93	22,45	593
Rusia	0,58	1,92	460
Ucraina	0,31	6,51	565
Belarus	0,13	2,02	618
Kazahstan	0,13	8,92	250

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Aquastat [196], conturilor naționale

O observare interesantă este și faptul că, deși prezintă evidente avantaje competitive pe prețul resurselor, statele din CSI nu se impun pe piața internațională cu unități valorice mari la export (o astfel de concluzie poate fi dedusă și din tabelul 2.14.). Deci, acestea (inclusiv Republica Moldova) nu sunt eficiente în utilizarea resurselor de vîrf – tehnologie, infrastructură etc., fapt care este valabil însă pentru statele din vest; ele exportă o valoare adăugată net superioară, avînd sisteme eficiente de logistică, promovare, echipamente de producție ș.a.

O sinteză a valorificării factorilor ce determină competitivitatea sectorului agroalimentar pentru Republica Moldova (Anexa 51), elaborată pe baza tabelelor de mai sus, relevă următoarele:

- din 20 de indici care au fost studiați, 9 au un efect negativ asupra competitivității sectoriale, ceea ce implică dezavantaje majore pentru țara noastră, raportat la relația cu concurenții Moldovei pe piața UE și CSI.

- Dintre acești factori cu efect negativ, rezumăm: productivitatea culturilor vegetale (este mai mică ca cea a concurenților), prețul fertilizanților (mai mare), prețul apei (mai mare), costurile energetice (mai mari), volumul precipitațiilor medii (mai mic).

Accesul la finanțe a constituit, dintotdeauna, o mare provocare pentru sectorul agroalimentar, în ciuda faptului că acesta este unul sensibil și oarecum marginalizat din acest punct de vedere. Actualmente, piața serviciilor financiare din Republica Moldova este una dominată de sectorul bancar [197] – acesta deține active totale de peste 58 mlrd. lei. Instituțiile de finanțare nebancară înglobează în componența lor sectorul de microfinanțare, care are un patrimoniu de peste 2,2 mlrd. lei. Totodată, aceste instituții sunt reprezentate și de Asociațiile de Economii și Împrumut (AEÎ), care au fost concepute drept finanțatori rurali (acum au un număr de 303 unități și circa 350 mii de membri). În ultima perioadă, există tendința de diminuare a rolului AEÎ, în condițiile în care fondurile externe de care acestea practic depind doresc o creditare directă a micro-întreprinderilor. Avînd un număr de 11 bănci (erau 14 pînă în octombrie 2015, cînd la 3 dintre acestea le-a fost retrasă licența), sectorul bancar se poziționează ca unul dominant, în raport cu cel de microfinanțare, care este reprezentat de 107 entități, 3 dintre care sunt cu pondere însemnată – Corporația de Finanțare Rurală, Prime Capital și Microinvest. Deși accesul la finanțare a început să fie perceput ca o constrîngere mai puțin importantă în Republica Moldova, raportarea companiilor la serviciile financiare s-a înrăutățit în timp (Anexa 52). Implicit, aceasta se reflectă (și referă) și asupra sectorului agroalimentar.

În anul 2014, o finanțare de 3 mlrd 818 mln lei a fost acordată, cu titlu de creditare, pentru agricultură și industria alimentară de către bănci [157]. Tradițional, aportul AEÎ este de circa 160 mln pentru aceste sectoare, iar cel al organizațiilor de microfinanțare - 150 mln. Băncile cu cele mai mari valori ale creditelor pentru sectorului agroalimentar au fost în anul 2014 Moldova Agroindbank (cu o cotă de piață de 40,2%), Moldindconbank (14,7%) și ProCreditBank (14,6%). Se pare că rata dobînzii pentru creditele în agricultură nu a influențat categoric valoarea acestora pe piața, întrucît actorii cu o rată mai joasă decît liderii nu au reușit să ocupe o poziție relativ constantă pe acest segment – și aceasta într-o perioadă destul de îndelungată. Ofertele băncilor constau, în principal, din surse proprii, iar în cazul creditelor pentru agricultură, acestea și-au diversificat portofoliul prin intermediul diverselor programe de finanțare externă, ceea ce a ieftinit oarecum oferta, în special cea în valută.

La zi, sunt în derulare 23 de proiecte de finanțare pentru sectorul agroalimentar [199], cu angajamente totale de 349 mln 967 mii euro. Cele mai importante programe din domeniu sunt: Agricultură Competitivă: MAC-P, Creditul oferit de Guvernul Poloniei, Proiectul de Ameliorare a Competitivității (Faza II), Programul Rural de Reziliență Economico-Climatică (IFAD VI), Programul COSME al UE, Proiectul Competitivitatea Agricolă și Dezvoltarea Întreprinderilor (ACED), Programul de Restructurare a Sectorului Vitivinicol, Programul European pentru Agricultură și Dezvoltare Rurală ENPARD, Proiectul ”Livada Moldovei”, Programul 2KR ș.a. Din cadrul acestor linii de finanțare, o parte sunt orientate pe dezvoltarea activității de export a întreprinderilor [199].

Tabelul 2.20. Entități pe piața creditului bancar pentru sectorul agroalimentar în Republica Moldova, 2014

Denumirea băncii	Rata medie a dobânzii la creditele pentru agricultură în lei, %	Credite acordate agriculturii		Credite acordate industriei alimentare		Cota de piață	
		Valoarea, lei	% din total credite	Valoarea, lei	% din total credite	Pentru credite acordate agriculturii, %	Pentru credite acordate industriei alimentare, %
Moldova Agroindbank	9,83	733112442	10,3	669988575	9,4	40,2	33,6
Banca de Economii	16,57	32169186	7,8	137337486	33,3	1,8	6,9
Banca Socială	10,39	103610065	8,2	250245849	19,8	5,7	12,5
Comerțbank	13,09	12103260	4,9	43275937	17,6	0,7	2,2
EuroCreditBank	10,78	4156250	2,6	3150000	1,9	0,2	0,2
Energbank	10,79	115467905	18,0	25966511	4,1	6,3	1,3
Eximbank	9,99	104860241	7,1	93564145	6,3	5,8	4,7
FinComBank	10,04	88969963	10,3	34291187	4,0	4,9	1,7
Unibank	13,00	12641046	3,9	25890591	8,1	0,7	1,3
Mobiasbancă	10,13	11298229	0,6	257855800	13,0	0,6	12,9
Moldindconbank	9,90	268627305	5,2	174835289	3,4	14,7	8,8
ProCreditBank	12,03	266218968	14,1	66430407	3,5	14,6	3,3
BCR Chișinău	9,13	0	0,0	7408789	6,1	0,0	0,4
Victoriabank	8,72	68572982	2,4	206347458	7,1	3,8	10,3

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Băncii Naționale [157] și a informațiilor furnizate de către bănci

Un alt aspect financiar ține de subvenționarea agriculturii. Deși evolutiv fondul de subvenționare s-a majorat în perioada 2010-2014 [162] de la 280 la 500 mln lei, aceste resurse nu sunt nici pe departe suficiente. Începând cu anul 2013, o serie de parteneri de dezvoltare, printre care Uniunea Europeană și Banca Mondială au contribuit la suplinirea acestui fond (cu sume între 62-82 mln lei), unde s-au mai adăugat o serie de articole cum ar fi compensațiile pentru fructe, fond antigrindină, grupuri de producători etc. Totuși, sectorul agroalimentar pierde

din competitivitate în raport cu competitorii săi prin existența unui mare decalaj de subvenționare pentru sector.

Cererile pentru cele 10 măsuri de stimulare [200] ale Agenției pentru Intervenție și Plăți în Agricultură (AIPA) au depășit semnificativ numărul de contracte încheiate. Per total, au fost solicitări pentru 882 mln 811 mii lei, iar efectiv s-au aprobat 543 mln 966 mii lei. Pentru fiecare măsură, solicitanții au punctat necesitățile [200], așa cum derivă acestea din conjuntura sectorială actuală. Conform datelor oferite de AIPA, putem observa că, ca formă juridico-organizatorică, gospodăriile țărănești au început să devină entități active în solicitarea subvențiilor pe diverse măsuri (figura 2.15.); astfel, deși SRL-urile au asimilat de 2,7 ori mai multe fonduri decât gospodăriile țărănești (adică 338 mln 152 mii lei), numărul de solicitări ale GȚ – lor a fost mai mare.

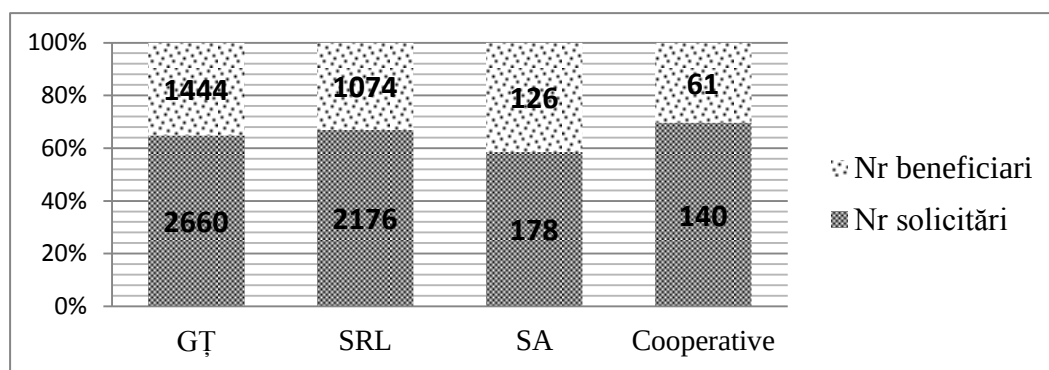


Fig. 2.15. Repartizarea subvențiilor pe forme de organizare juridică în Republica Moldova, 2014
Sursa: elaborat de autor în baza datelor furnizate de AIPA [200]

În final, profilul concurențelor Republicii Moldova pe piața agroalimentară regională depinde mult de abordarea politicilor guvernamentale, raportată la importanța agriculturii în economia respectivă. FAO [169] propune un indicator relevant în domeniu: "*agricultural orientation index*" (indicatorul de orientare spre agricultură - IOA), care enunță măsura în care cheltuielile guvernamentale în agricultură reflectă importanța acestui sector în economia țării. Ca metodologie, acesta este construit astfel: ponderea cheltuielilor guvernamentale în agricultură în totalul cheltuielilor guvernamentale se raportează la ponderea agriculturii în PIB. Cu cât valoarea acestuia este mai mare, cu atât orientarea spre agricultură este mai mare.

Ne-am propus clarificarea situației pe filiera acestui indicator, pentru a înțelege "corectitudinea" politicilor sectoriale naționale, ale statelor din regiune și ale altor țări. Rezultatele acestei analize sunt prezentate în figura 2.16.

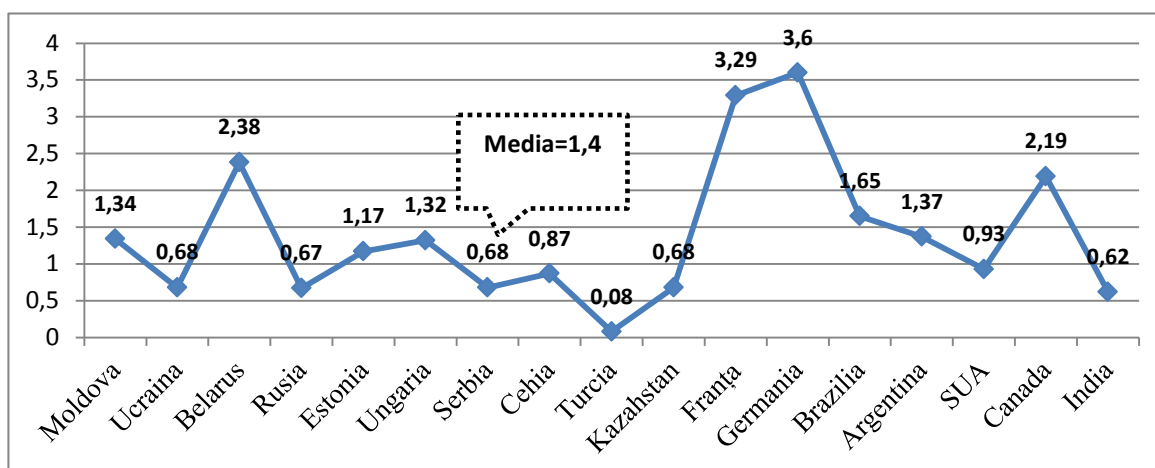


Fig. 2.16. Indicatorul de Orientare spre Agricultură pentru diferite state, valoarea medie a perioadei 2001-2013

Sursa: elaborat de autor în baza datelor FAO [169], conturilor naționale

Observăm că valoarea medie a IOA în perioada 2001-2013 pentru Republica Moldova este de 1,34 puncte, ceea ce reprezintă un indice sub media statelor din comparație (întrucât contribuția în PIB a agriculturii este destul de mare, iar finanțarea guvernamentală a acesteia este modestă). Dintre statele din regiune, doar Belarus acordă agriculturii acea finanțare care se corelează cu ponderea ei în PIB (IOA=2,38). Statele cu cea mai apropiată convergență de Republica Moldova sunt Estonia, Ungaria, Argentina, și Brazilia. Cel mai mare Indice de Orientare spre Agricultură îl înregistrează Germania (3,6) și Franța (3,29), țări care de fapt și au cele mai performante sisteme agricole din Europa și unele din cele mai performante din lume.

Într-un sistem global tot mai interconectat, nu doar resursele interne și costul acestora determină competitivitatea sectorială, în special când facem referință la sectorul agroalimentar. Am observat că statele performante din punct de vedere comercial încep să pună accentul, tot mai insistent, pe resursele de vîrf – infrastructură, logistică, rapiditatea și costul livrării. Aceasta le permite să obțină un avantaj competitiv în raport cu alte state, printr-o mai mare penetrare a pieței, extinderea produsului, costuri mai mici.

În opinia noastră, aici ar trebui să facem referință la următoarele instrumente de cuantificare:

- I-a grupă de indicatori – infrastructură și eficiența procedurilor vamale;
- II-a doua grupă de indicatori - costul și timpul exportului, indicatorii privind eficiența transportului (logisticii).

Cu referință la prima grupă de indicatori, putem menționa că conform metodologiei Băncii Mondiale [156], indicatorul "infrastructură" relevă calitatea infrastructurii aferente comerțului și transportului (porturi, drumuri, căi ferate, tehnologia informației etc.); el ia valori de la 1 (nivel jos) la 5 (nivel înalt). Cele mai recente date disponibile (2014) permit compilarea acestui indicator pentru Republica Moldova și concurenții acesteia, precum și țările din regiune.

În perioada de referință, performanța infrastructurii Moldovei este mult sub cea a statelor din regiune și mai ales cea a statelor concurente (tabelul 2.21.). Indicatorul "Infrastructură", în baza

punctajelor anchetelor Băncii Mondiale (în general: de la 1-nivel jos pînă la 5-nivel ridicat), ia în considerație calitatea comerțului și infrastructura aferentă transportului (porturi, căi ferate, drumuri, tehnologii informaționale etc.). În 2014, Republica Moldova a cumulat 78% din valorile concurenților, indicînd deficiențe, în special în raport cu Germania, Franța, Olanda, Spania, iar în regiune – Slovacia și Ungaria. Deși indicele infrastructurii a fost în continuă creștere pentru R.Moldova, doar Georgia și Kazahstan au avut valori mai mici decît noi, iar statele cele mai apropiate după mărimea indicatorului au fost Rusia, Belarus Ucraina și Serbia.

Tabelul 2.21. Calitatea infrastructurii în Republica Moldova, țările concurente la export agroalimentar, statele din regiune, 2010-2014

Țara	Indicatorul "infrastructură", puncte		
	2010	2012	2014
<i>Republica Moldova</i>	2,05	2,44	2,55
Concurenții Moldovei:			
România	2,25	2,51	2,77
Spania	3,58	3,74	3,77
Franța	4,00	3,96	3,98
Germania	4,34 (lider)	4,26 (lider)	4,32 (lider)
Olanda	4,25	4,15	4,23
Polonia	2,98	3,10	3,08
Estonia	2,75	2,79	3,34
Turcia	3,08	3,62	3,53
Rusia	2,38	2,45	2,59
Ucraina	2,44	2,69	2,65
Belarus	-	2,78	2,55
Kazahstan	2,66	2,60	2,38
Media concurenților	3,15	3,22	3,26
Țări din regiune:			
Bulgaria	2,30	3,20	2,94
Ungaria	3,08	3,14	3,18
Serbia	2,30	2,62	2,73
Slovacia	3,00	2,99	3,22
Georgia	2,17	2,85	2,42
Media țărilor din regiune	2,57	2,96	2,89

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Băncii Mondiale [156]

Totodată, eficiența procedurilor vamale, în baza punctajelor anchetelor Băncii Mondiale implică: viteza, simplitatea, predictibilitatea procedurilor vamale efectuate de către agențiile de control la frontieră, inclusiv Serviciul Vamal. Mai mult, analiza indicilor interni cu privire la procedurile vamale au scos în evidență situația formalităților vamale, care stagnează procedurile de export. Comparativ cu competitorii, am ales să analizăm toți acești indici (tabelul 2.22.).

Cele mai semnificative constrîngeri s-au identificat pentru timpul de procesare, în special cu inspecție fizică (inspecția fizică reprezintă procentajul de marfă comercializată supusă inspecției

fizice de către autoritățile de frontieră). Acești indicatori primari determină eficiența procedurilor vamale, ca indice derivate. Aici republica se poziționează sub media valorilor concurenților, cu o gradație de 2,45 puncte, devansând astfel de state ca Rusia (2,20) și Kazahstan (2,33).

Este important a menționa că, în cadrul procedurilor de efectuare a exporturilor, efectul cumulativ este reprezentat de costul și timpul exportului. Conform metodologiei internaționale, costul exportului exprimă costul asociat tuturor procedurilor de export, inclusiv pentru acte, plăți administrative, brokeraj, transport intern; similar, timpul exportului se referă la timpul necesar tuturor procedurilor de export.

Tabelul 2.22. Performanța procedurilor vamale în Republica Moldova și în țările concurente la export agroalimentar, 2012-2014

Țara	Eficiența procedurilor vamale	Timpul de procesare fără inspecție fizică (zile)	Timpul de procesare cu inspecție fizică (zile)	Inspecția fizică (%)
	2014	2012		
Republica Moldova	2,46	2	7	35,0
Concurenții Moldovei:				
România	2,83	1	1	10,54
Spania	3,63	1	1	5,15
Franța	3,65	3	2	1
Germania	4,10	0	1	3,42
Olanda	3,96	0	1	2,50
Polonia	3,26	1	2	75
Estonia	3,40	0	1	1
Turcia	3,23	1	2	7,86
Rusia	2,20	1	2	61,24
Ucraina	2,69	1	2	21,09
Belarus	2,50	1	1	6,55
Kazahstan	2,33	1	1	6,25
Media concurenților	3,14	0,91	1,41	16,8

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Băncii Mondiale [156]

R.Moldova are practic unele dintre cele mai mari costuri pentru procedurile de export [156], peste 3000 USD per container, fiind devansată la aceste costuri doar de statele din CSI. Aceasta se explică prin costurile interne și prin faptul că este o țară fără ieșire la mare; în general, în 2014 costurile exporturilor au crescut mult, întrucât transportul maritim se află sub presiunea unor costuri mai mari și a tensiunilor geografice din cauza conflictelor din Orientul Mijlociu. Mai mult, procedural, un exportator din Republica Moldova va avea nevoie de mai multe zile pentru a completa o operațiune de export - anume 46, comparativ cu 12 în Estonia, de exemplu.

În aceste condiții, eficiența transportului este deosebit de actuală și astfel se propune studierea a 2 indicatori [156]: *Competența Logistică* (în baza punctajelor anchetelor Băncii

Mondiale, ia în considerație competența și calitatea serviciilor logistice, de exemplu operatorii de transport, brokerii vamali etc.) și *Transporturile Internaționale* (în baza punctajelor anchetelor Băncii Mondiale, ia în considerație ușurința de a aranja transporturi la prețuri competitive, de la 1 – foarte dificil până la 5- foarte ușor). Rezultatele sunt prezentate în figura 2.17.

Dacă privitor la capacitatea de a aranja transporturi R.Moldova se poziționează relativ favorabil în raport cu statele din studiu (3,14 puncte din media concurenților de 3,24), atunci capacitatea serviciilor logistice de calitate este redusă, acumulînd doar 2,44 puncte – cea mai mică valoare dintre cele elucidate în grafic pe acest indice. Cel mai aproape de noi se află, în convergența acestui indicator, Belarus (2,46) și Kazakhstan (2,72).

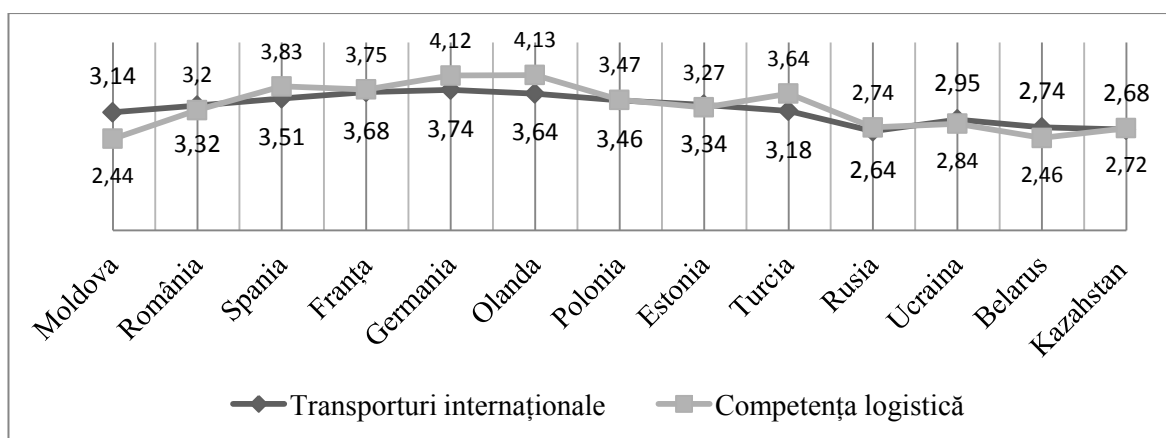


Fig. 2.17. Indicatori de eficiență logistică, Moldova și competitorii săi, 2014

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Logistics Performance Index [156]

Din cadrul condițiilor de stimulare a exportului agroalimentar, percepem mediul de afaceri drept cadru de referință pentru concurența internă și ”sănătatea economică” a sectorului. Entitățile din domeniul agroalimentar, pe lângă problemele generale pe care le resimt și alte domenii, se confruntă și cu o serie de provocări specifice, aferente domeniului. Așa cum acest sector este unul sensibil față de relațiile internaționale, strict reglementat din punct de vedere al cerințelor de siguranță și sanitar-veterinare, gestionarea proceselor interne ce țin de buna funcționare a afacerilor este desosebit de importantă pentru a crea un cadru adecvat bunei funcționări a întreprinderilor.

În opinia noastră, cei mai relevanți indicatori aferenți mediului de afaceri orientat pe activitatea economică externă sunt:

- Inițierea unei afaceri pe teritoriul național
- Indicatorii concurenței pe piața internă
- Indicatorii cu privire la corupție
- Eficiența guvernamentală.

Implicațiile agregate ale factorilor sus-numiți generează o anumită structură a mediului competitiv; fiecare din elementele acestuia este un obiect al influenței manageriale ce produce infrastructura managementului competitivității. Aceste elemente sunt prezentate în Anexa 53.

Un alt element valoros, cu o pondere mare în determinarea competitivității exporturilor face referire la standardizarea și certificarea producției. După cum apreciază Coșer și Chilimari [203], lanțul consolidării infrastructurii calității s-a inițiat odată cu *Concepția Infrastructurii Calității*, prin Hotărîrea Guvernului Nr.859 [204] care argumenta, în 2006, consolidarea în mod generic al cadrului legal, bazat pe norme de standardizare, evaluarea conformității produselor și Programul național de elaborare a reglementărilor tehnice, acte normative deja existente, însă fără un suport pragmatic de coerență în cadrul unei concepții clare de dezvoltare a infrastructurii calității. Ulterior, a fost abordat într-un mod categoric aspectul instituțional al siguranței alimentului, fiind aprobată în 2011 *Strategia în domeniul siguranței alimentelor pentru anii 2011-2015* (prin Hotărîrea Guvernului Nr. 747), document care avea să stabilească, pe baza unor modele ale țărilor europene (România, Estonia, Polonia ș.a) abordarea proprie de organizare a siguranței alimentelor și punerea bazei structurii instituționale responsabile de domeniu. Această entitate, avea să devină, prin Hotărîrea Guvernului nr.51 din 16.01.2013 *Agenția Națională pentru Siguranța Alimentelor* (ANSA), care a devenit rezultatul reorganizării și unificării mai multor instituții ce erau responsabile de domeniul sanitar-veterinar, supravegherea fitosanitară ș.a. Avînd în componența sa *Direcția controlul calității și sisteme de calitate*, ANSA a devenit actorul primordial în asigurarea calității agroalimentare pe întreg lanțul de producere, conform concepției ”de la furcă – la furculiță”. Figura 2.18. relevă geneza infrastructurii calității agroalimentare în Republica Moldova. Adicional, Coșer C. și Chilimari S. [203] au elaborat unui studiu de caz aferent acestui subiect, întrucît prezintă interes practic și influențează semnificativ competitivitatea non-preț a produselor agroalimentare naționale, în special a celor destinate exporturilor.

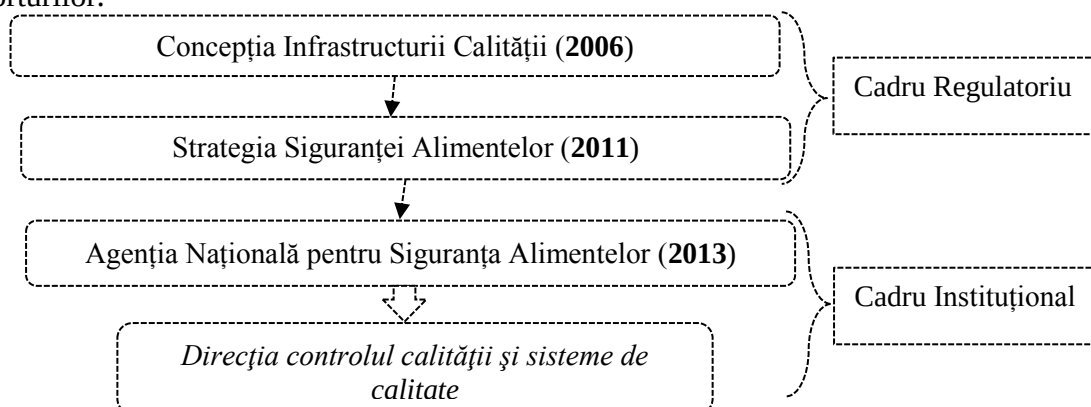


Fig. 2.18. Evoluția generică a Infrastructurii Calității Agroalimentare în Republica Moldova

Sursa: elaborat de autor

Pe interior, performanța sistemică a fost determinată de latența implementării sistemelor de management al calității (ISO 9001) și, în special, al celor de siguranță a alimentului (ISO 22000 sau HACCP).

Analiza informațiilor obținute în baza anchetelor ISO [40] relevă deficiențe importante în numărul certificatelor de tip ISO 9001 și ISO 22000 (HACCP) pentru Republica Moldova (tabelul 2.23.). Lipsa percepției acestor certificări drept un instrument important în posibilitatea poziționării competitive pe piața externă suplinește mediul de afaceri cu provocări noi.

Tabelul 2.23. Numărul de certificate ISO 9001 și ISO 22000 acordate întreprinderilor din Republica Moldova și în țările de referință, 2008-2014

Anii	ISO/ Țări	MD	RO	DE	PL	TR	RU	UA	BY	SRB	GE	BG
2008	9001	96	10737	48324	10965	13217	16051	2453	1749	2091	107	5323
	22000	13	347	112	268	1155	69	64	9	17	21	223
2009	9001	167	15865	47156	12707	13705	53152	3252	2014	2733	114	5322
	22000	55	661	138	549	1134	165	51	12	26	16	209
2010	9001	82	16200	50583	12195	10680	62265	2592	151	1790	72	6248
	22000	19	641	201	629	1088	191	121	1	116	6	214
2011	9001	86	14345	49540	10984	9446	13308	1207	171	3228	77	5001
	22000	20	698	228	573	665	143	83	2	145	12	172
2012	9001	131	18014	51701	10105	7608	12488	1091	170	2750	79	6037
	22000	58	996	281	659	724	171	120	12	172	11	229
2013	9001	120	18450	56303	10527	7178	11764	1275	130	2366	95	5378
	22000	57	1014	352	640	733	279	173	14	193	16	244
2014	9001	123	18987	55363	9608	8972	11301	1311	2963	2637	118	5730
	22000	42	1130	403	626	858	482	201	42	217	26	190

Notă: MD – Moldova, RO – România, DE – Germania, PL – Polonia, TR – Turcia, RU – Rusia, UA – Ucraina, BY – Belarus, SRB – Serbia, Ge – Georgia, BG - Bulgaria

Sursa: elaborat de autor în baza datelor anchetelor ISO [40]

Republica Moldova este practic în situația cea mai perdantă din toate statele de referință, uneori cu excepția că acest loc este luat de Georgia. Mai mult, dacă certificarea ISO 9001 are o dinamică relativ pozitivă, atunci cea ISO 22000 înregistrează valori dispersate. Acest număr mic de certificate determină o credibilitate joasă a exporturilor autohtone în fața partenerilor externi, mai ales în condițiile actuale, când piața devine tot mai pretențioasă și orientată spre calitate și diversificare. Abordată sectorial, certificarea ISO 9001 prezintă disparități semnificative la nivel de industrie alimentară (Anexa 54) între statele supuse studiului.

Tradițional, statele mici și, în special, cele fără ieșire la mare ("landlocked") își formulează paradigma de dezvoltare reieșind din criterii de performanță, inovare și specializare pe anumite nișe de produs. Mai mult, aceste țări mici, cum este și Republica Moldova, sunt foarte sensibile la schimburile comerciale la care sunt parte – după cum am demonstrat. Astfel că elementul de inovare se profilează (sau cel puțin ar trebui) la nivelul exporturilor, completând certificarea

(Anexa 55). Și în acest caz rămânem cu restanțe, în special pe așa domenii ca externalizarea proprietății intelectuale (indicele ce atestă mărcile comerciale utilizate peste hotare este foarte mic pentru R.Moldova), colaborarea universitate-economie reală, costurile suportate pentru cercetare-dezvoltare.

Endogenitatea factorială a exportului agroalimentar nu a constituit obiectul cercetării unor numeroase lucrări de referință. După cum argumentează Ferto și Bojnec [210], exportul agroalimentar corelează extrem de slab cu infrastructura instituțională și cadrul legal. După alte evaluări, accesul la factori de producție și standarde determină dinamica exportului agroalimentar [211]. Oricum, factorii ofertei sunt importanți în definirea potențialului de export, luând în considerație un anumit nivel al accesului la piața mondială. Aceste rezultate coroborează și cu cercetările lui Wang și Winters [212], Mbekeani [213], dar și Sachs și Warner [214], care explică că factorii critici pentru dinamica exportului sunt infrastructura și facilitarea comerțului, în special pentru țările fără ieșire la mare; transportul și procedurile aferente exportului se referă și ele aici. Constatările respective vin să reconfirme relevanța metodologică aleasă de noi în abordarea competitivității și a potențialului de export ca variabile exogene, ”conectate” la piață, la dinamica cererii globale. Influența sectorială asupra proceselor de competitivitate a exportului agroalimentar este exercitată, din punct de vedere instituțional, prin entități publice și private aferente domeniului.

În opinia noastră, o grupare relevantă a acestora ar putea conține:

- **Exportatorii (și asociații ale acestora)**, care trebuie să capteze realitățile economice, să cerceteze piețele, să aibă o politică de marketing și branding, să obțină finanțare, să fie eficienți, să creeze calitate, să transporte ”în timp util”, să se adapteze cerințelor de piață ș.a.

- **Factorii de decizie (instituții publice)**, care trebuie să susțină crearea și dispersarea exporturilor ca factor de creștere, să evalueze constrângerile sectoriale, să creeze politici, să le înglobeze în strategii, să ducă o diplomatie economică eficace ș.a.

- **Instituțiile de suport și promovare a exporturilor**, care trebuie să livreze servicii pentru exportatori, să fie parte a creării politicilor în domeniu, să stimuleze promovarea exporturilor peste hotare ș.a.

În opinia noastră, această infrastructură instituțională cere, la nivel național, o evaluare obiectivă prin termeni de eficiență, tangență cu elementele competitivității și implicit efectul acțiunilor acestora. Vedem o astfel de apreciere reieșind din structura prezentată în tabelul 2.22.

În condițiile în care producțiile nu au caracter cantitativ și calitativ constant, nu putem vorbi despre o expunere pe piața regională, mai ales că cerințele sanitar-veterinare europene, de exemplu, impun ca infrastructura de creșterea a șeptelului din zootehnie să respecte cerințe clare

și stricte, iar capacitatea locală de a respecta aceste cerințe este limitată din considerente procedurale, de birocrăție, financiare, lipsă de cunoștințe și abilități limitate de gestionare a unor astfel de proiecte. Această situație se propagă pe întregul lanț valoric al sectorului agroalimentar [162], fapt care demonstrează capacitatea redusă a producătorilor (de producție vegetală sau animalieră) de a face față consturilor tot mai presante. Conform datelor furnizate de Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare [162], pe o serie de culturi vegetale și produse animaliere presiunea costurilor este esențială, generată de inputuri scumpe pe întregul lanț valoric, ceea ce generează rate medii de rentabilitate (%) scăzute (figura 2.19.).

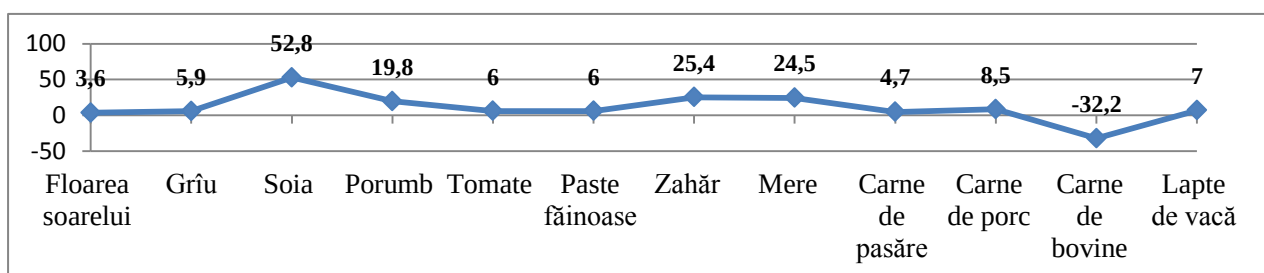


Fig. 2.19. Rentabilitatea medie (%) a unor produse vegetale și animaliere, determinată pe bază de lanț valoric, Republica Moldova, 2013

Sursa: elaborat de autor în baza datelor furnizate de către MAIA [162]

Caracterul constant al producției este și problema produselor vegetale care se exportă din Republica Moldova, întrucât infrastructura post-recoltare și de depozitare este slab dezvoltată, după cum am văzut în studiul de caz cu referire la infrastructura calității; în această situație, exportatorii au tendința de a realiza cea mai mare parte a producției pînă în lunile mai-iulie a anului următor recoltei, fără a avea o repartizare mai uniformă a exporturilor pe lunile anului (figura 2.20.). Astfel că cei mai importanți competitori ai Moldovei pe piața CSI pentru mere, pere și gutui (0808) – Polonia și Serbia – demonstrează o altă evoluție a ofertei, mai echilibrată și fără ponderi foarte mari la început de an calendaristic (sau în toiu anului de marketing).

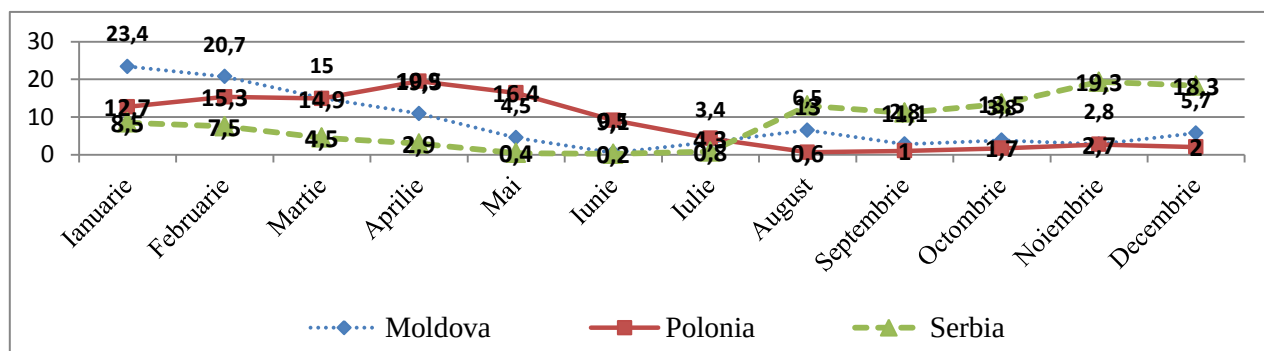


Fig. 2.20. Repartizarea pe luni a ofertei de mere, pere și gutui a Republicii Moldova, Poloniei și Serbiei pe piața CSI, 2014, %

Sursa: elaborat de autor în baza datelor furnizate de către Intracen [131]

Totodată, o constrângere majoră este determinată de structura entităților din agricultură, evident polarizată – pe de o parte sunt gospodăriile mici, care produc un surplus foarte limitat de cultive de valoare înaltă pentru piață pentru piață (nuci, legume etc.), iar de cealaltă parte sunt companiile mari, care produc în special cereale, sfeclă de zahăr, oleaginoase. Cerințele post-recoltare mai lejere, piețele tradiționale stabilite, tehnica agricolă deja existentă și determinat aceste specializări neavantajoase pentru competitivitatea comerțului exterior al Moldovei.

Reorientarea producătorilor agricoli spre producția ecologică (bio) ar diminua din presiunea constrângerilor, întrucât acest sector este unul promițător, inclusiv din punct de vedere al dinamicii regionale/globale pentru asemenea produse. Situația produselor ecologice relevă deficiențe în acest domeniu de perspectivă – atât la nivel de management al terenurilor, cât și al concentrării înalte a culturilor arabile, care sunt implicit de valoare mai mică decât cele permanente. Exportul de nuci organice, de exemplu, este absorbit de Uniunea Europeană, precum și alte produse ecologice, care se exportă exclusiv spre Comunitate.

Am înțeles existența deficiențelor în practicile de subvenționare, dar și în costurile ridicate pentru actele ce certifică producția ecologică (în medie 1500 de lei pentru 1 ha, dacă certificarea este făcută de o companie autohtonă). Mai mult, în perioada 2013-2014 [162] subvenționarea s-a focusat pe culturile organice permanente, în detrimentul legumelor sau a produselor animaliere, unde situația este mult mai gravă (de exemplu, R.Moldova nu produce carne de pui organică).

Pe parcursul cercetării, autorul a petrecut o serie de întâlniri cu factorii de decizie și actori implicați în exportul agroalimentar din Republica Moldova. Ulterior, a fost creată o sinteză a acestor discuții, care poate fi găsită în Anexa 62. Cei mai mulți dintre respondenți au fost receptivi cu privire la elucidarea constrângerilor și a soluțiilor acestora pe domenii aparte. O bună parte din ei așteaptă o politică sectorială coerentă, ghidată de o strategie clară a exporturilor naționale, cu acțiuni punctate pe subramuri (cei mai mulți privesc sceptic *Strategia națională de dezvoltare agricolă și rurală pentru anii 2014-2020*).

Totodată, a fost efectuată o analiză a modului în care un exportator de producție agroalimentară poate deveni mai competitiv, se poate orienta pe noi piețe și își valorifică potențialul de export. Acest studiu de bune practici a fost efectuat pe baza activității economice externe a SRL "VIVA IGNA", localizată în s.Grimăncăuți, raionul Briceni; rezultatele studiului sunt prezentate în Anexa 63. Analiza indică importanța gestionării proceselor ce generează competitivitate. SRL "VIVA IGNA" a reușit valorificarea acestor posibilități și a conștientizat importanța aprecierii activității economice externe. În corelare cu indicii propuși în Anexa 73 și cu aprecierea factorilor limitativi și stimulatori, studiul respectiv poate deveni unul de referință în evaluarea competitivității exportatorilor de produse agroalimentare, la nivel de întreprindere.

2.4. Concluzii la capitolul 2

1) În ultimele decenii, structura comerțului internațional a suferit schimbări importante: concurența s-a intensificat, rolul economiilor emergente a crescut, integrarea economică regională s-a catalizat, iar rețelele de retail au căpătat o pondere majoritară în desfacerea produselor agroalimentare.

2) Statele Uniunii Europene și SUA au continuat să fie lideri la importul agroalimentar, însă dinamica pozitivă a fost transferată asupra statelor din Orientul Mijlociu și Asia-Pacific. Piețele agroalimentare se integrează rapid, iar produsele procesate câștigă în consumul alimentar mondial.

3) Deși este obligat să se integreze cât mai profund în fluxurile comerciale internaționale, sectorul agroalimentar al Republicii Moldova continuă să demonstreze sub-performanță pe fundalul statelor din regiune, atât ca valoare adăugată per lucrător, cât și ca resurse antrenate.

4) Dispunând de unul din cele mai liberalizate regimuri de comerț exterior din cadrul statelor CSI, Republica Moldova demonstrează, tradițional, o balanță comercială negativă pentru comerțul total și o balanță comercială pozitivă pentru comerțul agroalimentar; în structura celui din urmă, în perioada 2005-2014 s-a dublat ponderea produselor vegetale și animaliere și a scăzut cea a băuturilor și produselor alimentare.

5) În ultimii 10 ani, exportul agroalimentar al republicii a fost dominat de vin, nuci, floarea-soarelui și ulei din floarea-soarelui; piețele de desfacere, însă, au fost mult mai dinamice – ponderea CSI în aceste exporturi s-a diminuat de 0,9 ori, pe când cea a Uniunii Europene și a Orientului Mijlociu a crescut de 0,7 și 2,5 ori respectiv.

6) Cu regimuri practic liberalizate în exportul către UE și CSI, Republica Moldova are o concentrare excesivă a piețelor și a produselor din sectorul agroalimentar. Instabilitatea exporturilor, împreună cu performanța slabă, afectează mult activitatea economică și reconfirmă problemele sistemice.

7) Din perspectiva resurselor interne, culturile cu potențial de export cantitativ cel mai pronunțat s-au dovedit a fructele (inclusiv pomușoare și nuci), floarea-soarelui, orzul, strugurii de masă, grâul și tomatele; din punct de vedere valoric și raportat la recolta istorică, potențialul de export exprimat prin venituri nevalorificate arată că top cele mai perdante produse sunt *tutunul* (-290,6 mln USD), *fructele și pomușoarele* (-258,4), *laptele* (-97,9), *legumele* (-42,8) și *orzul* (-23), adică, în marea lor majoritate, culturi intensive.

8) Indicii de performanță comercială ai Republicii Moldova indică valori mai mici decât cele ale statelor din regiune sau concurente pe piețele agroalimentare, iar concentrarea puternică a

exporturilor, combinată cu valoarea unitară scăzută a produselor exportate (adică nu am reușit să diversificăm piețele, în plus vindem ieftin) imprimă un risc înalt și o competitivitate scăzută a sectorului.

9) Randamentele sectorului vegetal, animalier, dar și a resurselor umane sunt net inferioare în Republica Moldova comparativ cu statele concurente; mai mult, costurile înalte energetice, la fertilizanți dar și infrastructura precară a calității agroalimentare deteriorează poziția competitivă a țării pe piața regională, în primul rând.

10) Pe filierea performanței vamale, a instituțiilor și a dezvoltării mediului de afaceri, Republica Moldova este surclasată de statele din regiune; analiza exportatorilor din sector evidențiază serioase deficiențe în asocierea lor, accesul la finanțe, lipsa de informare cu privire la piață, costuri înalte pentru ”inputuri”, capacitatea redusă a instituțiilor statale, abilitatea slabă de a se adapta pe piață și de a crea parteneriate.

3. PERFEȚIONAREA MANAGEMENTULUI COMPETITIVITĂȚII ÎN SCOPUL DEZVOLTĂRII POTENȚIALULUI DE EXPORT AL SECTORULUI AGROALIMENTAR

3.1. Perfecționarea politicilor, instrumentelor și a direcțiilor de stimulare a potențialului de export cu produse agroalimentare

Cadrul regulatoriu privind reglementarea activității economice externe și de competitivitate a Republicii Moldova este unul vast și divers. *În opinia noastră*, acesta face referință la 2 aspecte: actele normative ale parlamentului (legi), hotărârile de guvern, ordine ale ministerelor [160] și acte care fundamentează abordarea strategică în susținerea și promovarea exporturilor, a competitivității.

Acestea din urmă înglobează:

- Legea reglementării de stat a activității comerciale externe Nr.1031-XIV din 08.06.2000 [160] – și anume Capitolul IV ”Dezvoltarea activității economice externe”, unde se menționează, ca instrumente, diseminarea informațiilor privind conjunctura pieței regionale și internaționale, tratatele internaționale, reglementările tehnice.
- Legea privind organizarea și funcționarea piețelor produselor agricole și agroalimentare nr. 257 XVI din 27.07.2006, unde referirea la export se face la art. 3, 19-20, unde este descrisă susținerea exportului agroalimentar prin prime de export.
- Hotărârea de Guvern Nr. 1288 din 09.11.2006 cu privire la aprobarea Strategiei de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015; aferent dezvoltării exporturilor, punctul 4.2.1.7. relevă ca instrumente: dezvoltarea regimurilor comerciale preferențiale, dezvoltarea infrastructurii calității, promovarea exporturilor și consolidarea și dezvoltarea sectorului exportului de servicii.
- Hotărârea de Guvern Nr. 409 din 04.06.2014 cu privire la aprobarea Strategiei naționale de dezvoltare agricolă și rurală pentru anii 2014-2020 – punctul 1.2. face referire la exporturi și relațiile cu principalii parteneri.
- Hotărârea Guvernului Nr. 676 din 20.08.2014 cu privire la Consiliul pentru Competitivitate.
- Strategia Inovațională a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 „Inovații pentru Competitivitate”, aprobată prin Hotărârea de Guvern Nr. 952 din 27.11.2013
- Foaia de parcurs privind ameliorarea competitivității, aprobată prin Hotărârea de Guvern nr.4 din 14 ianuarie 2014

Sub aspect instituțional, cadrul legal operează cu normative care țin de activitatea entităților aferente susținerii și promovării exporturilor – Camera de Comerț și Industrie (CCI) și Organizația de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exportului din Moldova (MIEPO).

Conform Legii Nr. 393 din 13.05.1999 cu privire la Camera de Comerț și Industrie, această entitate are misiunea de a contribui la dezvoltarea exporturilor de mărfuri (articolul 4, punct f).

Atribuții mult mai largi pe domeniu are MIEPO, activitatea căreia este reglementată de Hotărârea Guvernului Nr. 109 din 12.02.2014 cu privire la Organizația de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exportului din Moldova. Conform obiectivelor trasate, MIEPO ”acordă asistență companiilor în vederea extinderii către alte piețe, promovării investițiilor și sprijinirii companiilor care doresc să-și extindă afacerile în Republica Moldova; contribuie la dezvoltarea întreprinderilor, prin susținerea acestora în eforturile de diversificare a piețelor și creșterii exportului, precum și sporirii competitivității la nivel internațional; acordă asistență la promovarea imaginii/mărcilor, conform competențelor, și la administrarea resursele informaționale aferente” [160].

O altă entitate, implicată mai profund în aspectele de competitivitate, este Consiliul pentru Competitivitate; activitatea acestuia este organizată de către Secretariat, atribuțiile căruia le exercită MIEPO, în frunte cu directorul organizației. Creat în scopul executării strategiei ”Moldova 2020”, acest consiliu are următoarele atribuții: ”contribuie la promovarea politicii statului în vederea creșterii competitivității Republicii Moldova; preocuparea pentru sporirea continuă a atractivității imaginii țării; coordonează, monitorizează și evaluează activitățile de implementare a Foii de parcurs de către ministerele și autoritățile administrative centrale, conform responsabilităților stabilite”.

Totuși, 2 aspecte importante se cer clarificate pe marginea activității acestui consiliu:

a) în ce măsură acesta răspunde necesității curente de gestionare a proceselor ce determină competitivitatea;

b) cum statutul de Consiliu (care se convoacă de 2 ori pe an) va contribui la catalizarea competitivității sectoriale și dacă nu se va aborda doar monitorizarea Foii de parcurs pentru ”Strategia 2020”.

Oricum, tindem să considerăm că necesitatea unei astfel de instituții derivă, în primul rând, din adresarea problemelor sectoriale, cum arată experiența multor state privitor la astfel de instituții (Anexa 66). Evident, aceste deziderate nu se regăsesc în atribuțiile Consiliului național. Mai mult, Republica Moldova nu dispune de un organism public specializat, iar funcțiile și cadrul regulativ este difuz.

Vedem acest Consiliu în forma unui *think tank* – entitate care să asigure comunicarea între actorii publici, privați și mediul academic, să monitorizeze și să propună politici. El ar trebui, în primul rând, să fundamenteze o Strategie Națională de Competitivitate și să asigure o abordare unică și coerentă a competitivității. Analiza sectorială, a politicilor de export și monitorizarea progreselor pe filieră ar trebui să devină obiectivele majore ale acestui Consiliu. În această ordine de idei, importantă va fi și diseminarea informațiilor și propagarea impactului.

Din capitolul 2 al tezei se înțelege că Republica Moldova are stabilite relații comerciale cu o serie de actori regionali, cum ar fi Uniunea Europeană (prin ZLSAC), CSI (prin acorduri bilaterale între state), CEFTA și GUAM. Totodată, începând cu 2001, țara este membră a OMC, ceea ce a determinat Republica Moldova să nu aplice interdicții sau restricții la comerț. Mai mult, nu se poate apela la subvenționarea exportului, inclusiv agroalimentar, pentru a nu distorsiona piețele. Acele state care au semnat angajamente de reducere a subvențiilor vor trebui să renunțe definitiv la aceste instrumente de sprijin (România, de exemplu, are semnat un angajament pe 13 produse agroalimentare, Polonia – 17, Cehia - 16); pe de altă parte, importului agroalimentar îi este atribuită o taxă medie de 12% [164], în timp ce media pe toate produsele este de 5%.

Exportul agroalimentar al republicii a fost afectat (pozitiv și negativ) de evoluțiile regimurilor comerciale ale partenerilor noștri. În sens pozitiv, pe relația cu UE, după cum am arătat anterior, s-a atestat o dinamică în creștere, generată de Sistemul Generalizat de Preferințe, Preferințele Comerciale Autonome și, mai nou, Zona de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător (ZLSAC/DCFTA). Deși pune accentual pe comerțul liberalizat și eliminarea graduală a tarifelor la export și import, DCFTA este un instrument mult mai larg, care abordează eliminarea barierelor tarifare și netarifare din calea comerțului. Pentru Uniunea Europeană, această liberalizare nu va avea practic nici un efect [207], întrucât cota importurilor din Republica Moldova în totalul importurilor UE este neglijabilă; în schimb pentru Republica Moldova, Zona reprezintă un instrument real de racordare la standarde superioare pe mai multe domenii, dar este și o șansă fezabilă de reformare a domeniului.

Cu privire la DCFTA au fost realizate o serie de studii de impact care au estimat efectele pe termen scurt și lung ale aplicării în practică a acestei zone. Conform prognozelor oficiale [207] se așteaptă ca:

- venitul național să crească cu 75 mln euro pe termen scurt și 142 mln euro pe termen lung;
- exporturile să crească pe termen scurt cu 15%, pe termen lung – 16%, iar importurile cu 6% și 8% respectiv;
- prețurile de consum să scadă cu 1% pe termen scurt și circa 1,3 % pe termen lung.

- prin generarea unui regim comercial mai stabil, se așteaptă ca Investițiile Străine Directe să crească și astfel să contribuie la consolidarea competitivității

Considerăm că provocările cele mai importante ale aplicării ZLSAC asociate exportului țin de implementarea aspectelor sensibile aferente comerțului, specificate în Titlul V Comerțul și aspectele legate de comerț – DCFTA (partea I, II și III), în contextul Planului Național de Acțiuni. În acest sens, se pune presiune pe elementele strategice, care fac obiectul politicii de comerț exterior:

- standardizare, metrologie și evaluare a conformității (partea I);
- vamă și facilitarea comerțului (partea II);
- siguranța alimentului și activitatea ANSA (parte I).

Deoarece este cel mai nou concept din cele 3 prezentate mai sus și are un caracter de monitorizare continuu, *considerăm* progresul acțiunilor de siguranță a alimentelor și activitate ANSA cu titlu prioritar/strategic.

În relația cu CSI, s-a manifestat preponderent aspectul negativ al modificărilor regimului comercial. Odată cu aderarea Rusiei la OMC în 2012, poziția Moldovei pe piața rusă s-a înrăutățit, în special datorită concurenței de preț din partea altor membri OMC exportatori de produse agroalimentare pe piața Federației Ruse. Un exemplu elocvent în acest sens este fortificarea poziției Poloniei și a produselor sale horticole, în special mere. Mai mult, relația Moldovei cu CSI are un grad ridicat de incertitudine și nerespectare a acordurilor bilaterale pe baza cărora are loc comerțul liberalizat între membrii comunității. Această deficiență a fost clar vizibilă la momentul aplicării embargourilor pentru producția agroalimentară din Republica Moldova (în 2006, 2013, 2014). În plus, în contextul creării Uniunii Economice Eurasiatice (cu Rusia, Belarus și Kazahstan ca membri fondatori) Republica Moldova nu beneficiază de un acord de liber schimb cu această entitate, ca uniune de state. O eventuală apropiere de Uniunea Eurasiatică va determina Republica Moldova să renunțe la o serie de parteneriate care sunt deja stabilite sau care urmează a fi stabilite (cu Turcia, de exemplu), întrucât țara nu va putea avea încheiate acorduri bilaterale de liber schimb în afara Uniunii Eurasiatice. Astfel, manevra strategică cu privire la diversificarea și dezvoltarea relațiilor economice externe va fi dramatic afectată. Deși nu putem anticipa și alte reacții de perspectivă ale acestei Uniuni, cel puțin relațiile Moldovei cu 2 membri ai acesteia – Belarus și Kazahstan - sunt deosebit de bune, aceste state fiind importanți parteneri pentru exportul nostru agroalimentar.

Oricum, *în opinia noastră*, paradigma de dezvoltare strategică a comerțului exterior agroalimentar ar trebui să includă beneficiile aduse de export din relațiile comerciale cu toți partenerii și unul din instrumentele cele mai fezabile în acest sens îl considerăm Acordurile de

Liber Schimb. Practica Chile poate servi drept exemplu – această țară a făcut uz de acordurile de liber schimb cu un număr larg de parteneri, de pe urma cărora a obținut beneficii considerabile. Totodată, s-a elucidat faptul că Republica Moldova este extrem de vulnerabilă la șocurile externe, în virtutea regimului său comercial liberalizat, dar și a capacității interne limitate de a face față unor serioase provocări regionale.

Pe de altă parte, un regim comercial ”deschis” nu garantează *a priori* creștere economică și sectoare competitive [216, p.6], astfel că argumentarea politicilor (dar și a altor măsuri) de stimulare a potențialului de export trebuie fundamentată pe condițiile interne și capacitatea instituțională existentă, fără a aștepta beneficii majore din deschiderea economiei.

Studiile arată că în ultimii 20 de ani, un număr mare de state în dezvoltare au apelat la protecția agriculturii, fie prin eliminarea taxelor la export, fie prin ajustarea ratei de schimb [123]. Drept efect, supraproducția a generat reduceri semnificative de prețuri și constrângeri importante pentru a stimula exporturile de calitate. În general, evoluțiile studiate ne indică că strategiile de dezvoltare a sectorului agroalimentar și a exportului acestuia au resimțit evoluții semnificative de-a lungul timpului.

În opinia noastră, în abordarea măsurilor de stimulare a potențialului de export agroalimentar ar trebui să se pornească de la 2 premise:

1) există o necesitate curentă, operațională, de suport sectorial (tactică) – în cadrul normativ deja stabilit;

2) există o necesitate pe termen mediu-lung de fundamentare a politicilor de stimulare a exportului agroalimentar (strategică) – în cadrul normativ ce urmează a fi stabilit.

Dezagregat, noi nu percepem aceste noțiuni drept entități separate, totuși înțelegem că măsura 1 ar trebui să argumenteze sprijinul necesar în baza provocărilor curente, imediat, cu atât mai mult cu cât am observat, în baza analizei capitolului 2 al tezei, că sectorul agroalimentar recuperează greu pierderile piețelor estice, iar ritmul de prospectare și abordare a celor din vest este lent.

Conform concepției noastre, soluțiile tactice (instrumente și direcții) pentru rezolvarea provocărilor și constrângerilor pe care le resimt atât exportatorii de produse agroalimentare cât și sectorul în întregime, pot fi grupate pe seturi logice, în dependență de diverse criterii.

Aceste ”pachete tactice” fac referință la măsura 1 (fără a exclude însă înglobarea lor într-o strategie națională, dimpotrivă) și pot fi clasificate după cum urmează, pe bază de:

- A. Intervenții publice și private
- B. Caracteristica lanțului de marketing și competitivitate
- C. Filiera produsului

În continuare propunem măsurile pentru pachetul A. Intervenții publice și private (tabelul 3.1.).

Tabelul 3.1. Pachetul tactic ”Intervenții publice și private”

Intervenții publice	Intervenții private
Poziționarea clară a guvernării cu privire la potențialul de export și importanța acestuia, un dialog obiectiv și permanent cu exportatorii	Crearea asociațiilor de utilizatori ai apei, pentru folosirea rațională a fondului acvatic și stimularea irigațiilor
Administrația publică centrală (APC) va evalua, împreună cu administrația publică locală (APL) cele mai stringente nevoi ale sectorului și va crea linii prioritare de promovare și lobby a intereselor acestuia în raport cu partenerii de dezvoltare	
Facilitarea procedurilor legale în manipularea contractelor funciare, cu accent pe termen lung, pentru a cataliza culturile pe suprafețe multianuale, de valoare înaltă	Stabilirea și fructificarea unor relații directe cu consumatorii din țările de import, iar serviciile cîndva externalizate de transport și refrigerare trebuie adoptate de către exportatorii însăși
Creșterea abilităților publice centrale de a promova o diplomatie economică pentru facilitarea comerțului la frontierele partenerilor, misiuni economice ale cercurilor de afaceri	
Creșterea capacităților instituțiilor aferente infrastructurii calității de a face față provocărilor de siguranță alimentară și de stabilire a unui reputabil brand de țară	
Acțiuni de facilitare a importului de material semincer și rase de prăsilă de calitate, prin stabilirea unor parteneriate în regiune și prin garanții publice	Adoptarea unor practice ”mai agresive” de promovarea a producției naționale peste hotare, inclusiv prin instrumente promoționale în interiorul țărilor partenere
”Conectarea” exportului agroalimentar la alte politici sectoriale și evaluarea posibilității de diversificare pe produs și piață	
Stabilirea unor criterii de calitate clare în acordarea suportului de subvenții pentru producători și suportul pentru diversificarea ofertei, în special în subramurile zootehnice (cunicultura, de ex.)	
Dezvoltarea diversificării instrumentelor de promovare a exporturilor și transferul acestora instituțiilor relevante (de ex. CCI) și uniunilor de producători/exportatori	Stabilirea unor strategii de marketing eficiente pentru a intra pe piețele externe
Relaxarea cadrului legal privind reglementarea activității economice externe și finisarea reducerilor de bariere tarifare și non-tarifare	Investiții în sisteme de management a calității
Accentuarea stimulării pe 5 domenii pe care le considerăm prioritare: sisteme de irigare, sisteme post-recoltare și servicii de extensiune agricolă (critice pentru calitate), asocierea în sector și dezvoltarea canalelor de marketing cu entitățile de retail (critice pentru realizarea producției).	Investiții în marca comercială, etichetare, împachetare, brand

Sursa: elaborat de autor

Vedem că intervențiile publice sunt mult mai fragmentate și înglobează aspecte mai generale. Acestea au misiunea de a crea un cadru favorabil dezvoltării antreprenoriatului și a eliminării barierelor în calea unei evoluții ”naturale”.

Pachetul B. Caracteristica lanțului de marketing și competitivitate se adresează constrîngerilor punctate pe limitările de cantitate, calitate, preț și capacitate de livrare constantă (așa cum le-am definit și analizat în capitolul 2 al tezei). Aici este importantă preluarea experienței statelor din

regiune (vezi Anexa 67 pentru câteva exemple) în a gestiona aceste elemente ale competitivității și a atrage investiții în domeniu. În linii generale, opiniile exportatorilor analizați au evidențiat că o mare pondere din insuccesul în stabilirea și promovarea pe piețele externe revine abilităților slabe ale exportatorilor noștri în marketingul internațional, dar și a incapacităților acestora de a răspunde necesității marilor rețele de supermarket (ca volum constant, calitate, timp util de livrare). Pe de altă parte, asociațiile nu furnizează asistență clară în vânzări și marketing internațional, iar târgurile și expozițiile ar trebui completate cu instrumente practice de abordare ulterioară, după stabilirea parteneriatelor. Dezagregat, aceste deficiențe și soluții în rezolvarea lor sunt prezentate în tabelul 3.2.

Tabelul 3.2. Pachetul tactic ”Caracteristica lanțului de marketing și competitivitate”

Elementul lanțului de marketing	Măsuri de ameliorare
<u>Cantitate</u> - piața de retail cere volum mare și loturi mari	-subvenții și asistență pentru cooperare -centre agroalimentare -terenuri consolidate și management funciar eficient -productivitate crescută a culturilor vegetale și a produselor animaliere
<u>Constanța calității</u>	-acces la inputuri de calitate și costuri subvenționate: soiuri, rase, terenuri cu bonitate ridicată și gestionate durabil -abordarea catalogului de soiuri de plante a UE -rețea de irigare, antigrindină și suport post-recoltare -suport informațional și ”școala fermierului” – proiecte aferente asistenței externe, cu scop de școlarizare tematică a producătorilor/exportatorilor
<u>Constanța livrărilor</u>	-cooperare pe filiera de depozitare și ”lanțul frigului” -acces la rețele electrice, termice, de canalizare -stimularea capacităților de transport, logistică și infrastructura distribuției
<u>Presiunea costului și preț</u>	-subvenționarea creditară (fond de garantare) -promovarea în exterior, atragerea de ”fonduri ieftine” ale donatorilor -suport în acces spre rețele energetice

Sursa: elaborat de autor

În fine, am ales ca ultimul element - C. Filiera produsului – să reflecte măsurile necesare în ameliorarea competitivității [217] pe filiera principalelor grupe de produse, structurate pe sectorul vegetal și animalier (tabelul 3.3.). Asigurarea realizării a cel puțin o parte din aceste obiective fundamentează eliminarea unor provocări majore pe interior și astfel, implicit,

stimulează competitivitatea produselor naționale pe piețele regionale (iar în unele cazuri și globale).

Tabelul 3.3. Pachetul tactic ”Filiera produsului”

Grup de produse	Politici de ameliorare a competitivității
Cereale	-mărirea gradului de utilizare a lucrărilor agro-tehnice -stabilirea claselor de calitate
Fructe și legume	-luarea în cultură a legumelor timpurii -asocierea pe filieră pentru creșterea ponderii de negociere și obținerea de prețuri mai bune -sprijinirea potențialului ecologic -programe de cercetare națională argumentate pe cultura și valorificarea producțiilor -promovarea preparatelor de fructe și legume tradiționale și noi prin intermediul diverselor expoziții, târguri
Vin	-înlocuirea soiurilor vechi cu cele noi, mai performante, nobile -omogenizarea calitativă a producției -interconectarea în ramură: producători și procesatori -calitatea la vinuri este factorul critic
Sector zootehnic (carne, lapte, ouă)	<u>Se conturează 3 provocări stringente:</u> - piața internă distorsionată (preț de achiziție mic pentru producțiile animaliere) - baza furajeră (pășuni calitative puține, reglementări funciare anevoioase) - rase de import și fond genetic degradat (import scump de prăsilă, fond genetic intern degradat, conlucrarea științei cu sectorul real - insuficientă) <u>Se cer măsuri:</u> -asociere în procurarea utilajului pentru crearea bazei furajere nutritive/combinat, cu calități superioare -informare privind proiecte ale donatorilor, asistență tehnică în acest sens -aplicarea bunelor practici (europene) în proiectarea și gestionarea fermelor

Sursa: elaborat de autor

Complementar, vedem necesitatea unui audit complex al exportatorilor de producție agroalimentară, care să fie unul complex, ”prietenos”, organizat de către instituțiile de resort în colaborare cu CCI și MIEPO în identificarea dificultăților operaționale ale exportatorilor (figura 3.1.). Ulterior, pe baza acestuia, vor fi formulate politicile fiscale, vamale, de gestionare a sectorului. În paralel, vor putea fi formulate direcțiile de stimulare a exportului, așa cum Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015 nu prezintă instrumente diversificate și explicate dezagregat.



Fig. 3.1. Viziune asupra unui audit complex al exportatorilor de producție agroalimentară

Sursa: elaborat de autor

Fezabilitatea unei astfel de practici este argumentată prin:

- necesitate și actualitate;
- impact propagat de-a lungul întregului lanț valoric;
- practici europene similare (în special germane);
- fezabilitate financiară – acest proiect poate fi acoperit semnificativ din fonduri ale donatorilor, luând în considerație ponderea problemei și tangența acesteia cu DCFTA; mai mult,

fonduri suplimentare ar putea fi identificate prin parteneriate public-private sau în colaborare cu asociațiile de producători/exportatori; o contribuție importantă ar putea avea și instituțiile de resort.

În continuarea acestei idei de evaluare a realităților aferente exportului, înțelegem că un loc aparte îl ocupă stimularea exportului. Nu poate fi sintetizată o ”soluție-cheie” printre strategiile naționale de selectare a celor mai eficiente metode de promovare a exporturilor agroalimentare.

În opinia noastră, argumentarea unor anumite instrumente pentru promovarea exporturilor cu produse agroalimentare ar trebui să se bazeze pe:

- cadrul regulatoriu în vigoare și strategiile sectoriale actuale;
- determinarea subsectoarelor performante la export;
- diagnosticarea barierelor externe în calea exportului agroalimentar și a posibilităților financiare interne privind măsurile de promovare;
- identificarea piețelor și a produselor pe filieră, pentru care ar putea fi aplicate măsurile de stimulare.

Reieșind din aspectele de mai sus, dar luînd în considerație și barierele tarifare și netarifare, inclusiv aferente calității (standarde) [218, p.55], putem conchide că Republica Moldova poate apela la o serie de instrumente de stimulare a exportului agroalimentar, fundamentate pe un mecanism bugetar indirect (întrucît cel direct este vizat negativ de OMC, a cărei membru este Republica Moldova). Aceasta se transpune prin crearea instituțiilor de suport (CCI și MIEPO) care facilitează comerțul și asistă exportatorii în misiuni economice, tîrguri și expoziții, încheierea de parteneriate. Aici considerăm oportună și preluarea experienței statelor care aplică creditele de export ce diminuează riscurile aferente tranzacțiilor comerciale externe. Cu siguranță, Republica Moldova nu aplică o serie de alte măsuri dovedite a fi eficiente, după cum ne arată și practica mondială (Anexa 68). Observăm că Brazilia, India, Irlanda, statele scandinave utilizează o gamă largă de măsuri în stimularea exportului, inclusiv agroalimentar. Pe fundalul acestor acțiuni Republica Moldova este într-o situație perdantă, întrucît nu utilizează capacitatea maximă, în special ce ține de prospectarea piețelor, studii de piață, sisteme informaționale aferente.

Înțelegînd posibilitățile limitate ale țării de a aloca resurse financiare domeniului respectiv, *credem* că cele mai eficiente (ca raport rezultat/cost) tehnici de promovare și stimulare a exporturilor cu produse agroalimentare sunt:

- campanii publicitare de tip ”target”, care țintesc piețele ce se doresc a fi abordate, în interiorul acestora;
- efectuarea studiilor de piață, de manieră stabilă, nu doar ocazional, în cadrul unor proiecte finanțate de partenerii de dezvoltare; constanța acestora este argumentată de caracterul dinamic al cerințelor de piață și de necesitatea prospectării cît mai multor produse pe cît mai multe piețe (în susținerea aserțiunii noastre anterioare, conform căreia trebuie să exportăm către toți partenerii potențiali);
- prospectarea unor subsectoare cu mare potențial de export (metodologii pentru aceste evaluări au fost propuse de către noi în capitolul 2) și fundamentarea etapelor de stimulare a exportului acestora.

Drept măsuri conexe, se impun o serie de acțiuni care le completează pe cele de mai sus: continua dezvoltare a infrastructurii, diversificarea măsurilor pentru exportatorii de toate mărimile, inclusiv pentru aspiranți; îmbunătățirea permanentă a metodologiei de identificare a noilor piețe, crearea parteneriatelor cercetare-producere-export.

În viziunea noastră, necesitatea pe termen mediu-lung de fundamentare a politicilor de stimulare a exportului agroalimentar (măsura 2) trebuie să asigure, în următorii 5-7 ani, un mediu

propice pentru dezvoltarea conceptelor inovatoare cu privire la modul cum se acționează strategic.

În scop de facilitare a implementărilor, bifurcăm această măsură astfel:

A. cadrul instituțional

B. cadrul strategic.

În abordarea cadrului instituțional trebuie să facem o diferențiere între infrastructura deja existentă și cea propusă. Actualmente, MIEPO este instituția cu cele mai bine definite obiective și abilități în promovarea exportului Republicii Moldova. Cum am văzut mai sus, această entitate contribuie la creșterea exporturilor, diversificarea lor și la competitivitatea întreprinderilor, inclusiv prin promovarea de brand.

La nivel internațional, activitatea MIEPO este similară cu cea a entităților EPA (Export Promotion Agencies) – Agenții de Promovare a Exportului. În scop instituțional, prezintă interes evoluțiile EPA și performanța acestora. Utilizând datele disponibile [156] am ales să realizăm o analiză de diagnosticare a fenomenului EPA și să încadrăm activitatea MIEPO în aceste tendințe. Deși există o serie de critici cu privire la activitatea EPA care demonstrează că de aceste programe beneficiază mai mult exportatorii experimentați decât cei noi [219], Czinkota [220] arată că EPA sunt un răspuns la necesitatea întreprinderilor mici și mijlocii și pot fi decisive în stabilirea unui export reușit; astfel, acestea nu au fost abandonate ca instrument de promovare.

Deosebit de utile considerăm seriile de reomandări făcute la adresa EPA, pentru a răspunde necesităților exportatorilor: activitatea agențiilor de promovare trebuie să fie orientată strategic, spre exportatorii care intră pe piețe noi sau acei cu produse noi; suportul agenției pentru o entitate nu ar trebui să fie pe termen lung, pentru a nu se transforma într-o subvenție deja; un management public-privat este soluția cea mai eficientă în activitatea EPA, deși doar circa 5% din EPA țărilor au un astfel de management – marea majoritate au optat pentru o subordonare publică (în cazul Moldovei – Ministerul Economiei). Totodată, statele cu venituri înalte (high income countries) au tendința de comasare în entități a activităților de promovare a exporturilor și cele de atragere a investițiilor (în statele cu venituri joase - low income - aceste tendințe au direcție inversă) și acest lucru permite limitarea difuzării direcțiilor de acțiune.

Preluarea unor măsuri la nivel de MIEPO poate stimula oferta la export, mai ales că cercetările [156] arată că o gamă largă de servicii pot fi diversificate în cadrul EPA; *în opinia noastră*, pentru MIEPO, acestea ar putea fi (figura 3.2.) - servicii de marketing (expoziții, misiuni), cercetări de marketing (baze de date ale entităților, studii de piață), crearea imaginii de țară (advocacy, evenimente promoționale ș.a.) și servicii de suport al exportatorilor (traininguri, formare cu privire la logistică, finanțe, preț).



Fig. 3.2. Schema diversificării serviciilor oferite de MIEPO

Sursa: elaborat de autor

În scopul creșterii cantitative și calitative a exporturilor agroalimentare, nu sunt suficiente doar aceste instrumente. Este necesară o abordare strategică mai largă și care ar face parte din infrastructura instituțională a domeniului. Practica internațională sugerează că statele lumii au apelat la diverse instrumente, în diverse perioade ale istoriei lor.

Actualmente o serie de factori (unii de conjunctură, alții sistemici) au determinat diminuări importante în exportul moldovenesc. Întrucât evoluțiile regionale nu pot fi influențate de un stat de talia Republicii Moldova, trebuie identificate rezerve interne de creștere; în ideea durabilității exportului agroalimentar, aceste măsuri trebuie să implice și un element de inovare. Așa cum studiul constrângerilor, dar și discuțiile cu exportatorii de produse agroalimentare au accentuat o importantă lipsă de informare și studiu cu privire la piețele internaționale (mai mult, aceste măsuri nu se regăsesc în grila acțiunilor de promovare), propunem o măsură care să elimine aceste deficiențe și să contribuie la fundamentarea unui climat favorabil exporturilor agroalimentare.

În opinia noastră, este astfel stringentă argumentarea creării unui **centru-pilot** (abordat ca program de grant – istorii recente avem, pe linia ACED, de exemplu) bazat pe internaționalizarea întreprinderilor mici și mijlocii și care ar accentua accesul pe piață al exporturilor agroalimentare. El ar prelua o denumire specifică, cum ar fi *Centrul de Acces pe Piață al Exportatorilor (CAPEX)*. Acest centru ar putea fi stabilit și gestionat de către MIEPO, sau altfel, într-un mod autonom.

Algoritmul de creare a CAPEX ar trebui să parcurgă etapele:

- 1) studiul fezabilității;
- 2) consultarea cu exportatorii de producție agroalimentară (asociațiile acestora) privind doleanțele instituționale și serviciile acordate de centru;
- 3) identificarea programelor donatorilor/partenerilor de dezvoltare în care s-ar încadra stabilirea și activitatea unui astfel de centru;
- 4) stabilirea parteneriatelor și a sistemului de lucru al centrului;

- 5) fondarea centrului și gestionarea lui operațională (cel mai probabil în bază de proiect, pe faze).

Va trebui să se pornească de la premisa că companiile și nu țările intră în competiție directă. Așa că accentul va trebui pus pe exportatori și asociațiile acestora. Ca domenii de activitate, CAPEX ar acționa în direcția:

- stimulării companiilor, în special mici și mijlocii, să intre pe piețe noi, prin acoperirea temporară a costului serviciilor de consultanță, dar și prin asistență tehnică; aceste servicii ar putea fi oferite de către experți locali și internaționali, în dependență de cerere;
- facilitării realizării studiilor de piață, ale politicilor privitor la comerțul internațional, negociere, proceduri la frontieră;
- studiilor de impact pe filieră de produs, dezagregat și pe filiera pieței – în contextul integrării europene în particular și a relațiilor economice internaționale, în general;
- catalizării creării parteneriatelor la nivel de sectoare agroalimentare între statele din regiune, în special cu țările Baltice, ale Europei Centrale și de Est și cele din Orientul Mijlociu, potențialul relațiilor cărora nu a fost valorificat suficient.

Importante sunt și criteriile de selecție a exportatorilor care vor beneficia de suportul CAPEX. Argumentăm că pentru a se califica la grant, exportatorii ar trebui să elaboreze și să prezinte un plan de dezvoltare a exporturilor agroalimentare, prin care vor identifica punctele de suport de care au nevoie; în plus, va fi necesară specificarea faptului dacă exportatorul are o lansare de produs nou pe piața de export sau este vorba despre o piață nouă. Ulterior, vedem ca etapă interviewarea și argumentarea planurilor de export, pentru ca în final să fie selectate cele mai fiabile propuneri, de către un bord mixt.

Drept impact, înțelegem că sectoarele conexe se vor activa și o mică industrie de consultanță pentru export va fi creată. Implicit, CAPEX urmează să catalizeze dezvoltarea serviciilor B2B (business -to- business) și să indice asupra unui mod durabil de a aborda exportul agroalimentar, în sensul stimulării acestuia și a creșterii competitivității sectoriale.

Studiile [131] arată că identificarea cerințelor de piață ar trebui să fie punctul de pornire în aprecierea suportului necesar Întreprinderilor Mici și Mijlocii (IMM) pentru asigurarea participării acestora la fluxurile economice internaționale. *Suntem convinși că anume aceste întreprinderi ar trebui să valorifice potențialul de export agroalimentar în Republica Moldova, cel puțin reieșind din numărul acestora, practica mondială (a Olandei, de exemplu) de internaționalizare a acestor entități. În general, în domeniul agroalimentar, printre întreprinderile cu activitate economică externă domină ponderea celor mari. Mai mult, suportul este argumentat*

și de faptul că în statele slab dezvoltate, întreprinderile apar mici și tind să rămână IMM, iar exportatorii tind să fie mai mari decât non-exportatorii. În aceste condiții, diversificarea suportului financiar acordat IMM este crucial – sub formă de asistență publică/oficială, suport concesional, suport al donatorilor etc.

Considerăm că în fundamentarea politicii IMM de a exporta, trebuie de avut în vedere următoarele aspecte:

- capacitatea acestora de a concura - cerințe de calitate, cost, livrare în timp util;
- capacitatea de a percepe mediul – înțelegerea concurenților, a clienților și mediului de piață.

Totuși, în statele în curs de dezvoltare, instituțiile pot aborda competitivitatea fie prin susținerea directă a întreprinderilor [221], acționând în problemele legate de resurse umane (reglarea pieței muncii) și atractivitatea mediului de afaceri, fie prin influență la nivel de guvern (susținând procesele de creare a politicilor). Instrumentele utilizate la diferite niveluri au un impact specific asupra fiecărui grup de entități (Anexa 69).

Este agreat de comun acord că, în cazul țărilor în dezvoltare, politicile agricole sunt de o mare importanță. Politica comercială agricolă a fost utilizată pentru a redistribui venitul zonelor rurale, atât în UE, Canada, cât și Japonia. Este aproape imposibil de a determina cu exactitate forma politicii care ar stimula mai bine competitivitatea sectorului, mai ales că o serie de parteneri comerciali ar putea utiliza instrumente similare.

Cu toate acestea, *în opinia noastră*, elemente-cheie ale unei politici de comerț exterior orientate spre stimularea competitivității agroalimentare generează niște realități:

- intervențiile statului nu trebuie să fie abuzive, deoarece astfel distorsionează piața și aduc costuri;
- subvenționarea crește producția și scade presiunea pe cost;
- evitarea controlului prețurilor la inputuri (rase, semințe, fertilizanți etc.) evită supraproducția;
- pe termen scurt, intervenția asupra importului agroalimentar prin tarife poate fi utilă;
- nu trebuie neglijate implicațiile asupra mediului;
- reforma funciară este un punct important în politica exportului agroalimentar.

Totodată, după cum putem rezuma din capitolul 2 – constrângerile fundamentale în competitivitatea exporturilor și a potențialului de export național diminuat sunt capitalul uman, resursele limitate și capacitatea instituțională – politicile de comerț exterior ar trebui să se adreseze și acestor limitări, nu în ultimul rând.

*În abordarea cadrului strategic trebuie să pornim de la conștientizarea faptului că succesul fundamentării unei strategii coerente a exporturilor ține în primul rând de capacitatea instituțională. În cazul în care se asigură cadrul operațional și instituțional descris mai sus, se creează premisele elaborării și implementării unei *Strategii Naționale a Exporturilor (SNE)*. Spre deosebire de actuala Strategie de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015, dar și a celei ca proiect pentru perioada 2016-2020, SNE ar trebui să vină, pentru următorul exercițiu bugetar, cu o viziune focusată pe exporturi, cu politici dezagregate pînă la măsuri instituționale și cu obiective comensurabile, clare.*

Propunem ca o eventuală Strategie Națională a Exporturilor (SNE) să se axeze pe următoarele elemente logice:

- I. Studiu de diagnosticare, foaie de parcurs
- II. Cadru logic (logical framework)
- III. Impact cuantificabil
- IV. Implementarea și coordonarea strategiei
- V. Indicatori de progres, convergență cu impactul scontat

Dezagregat, aceste elemente pot fi descrise astfel:

I. Studiul de diagnosticare trebuie să identifice punctele slabe și să stabilească ”pilonii” strategiei, cu politicile respective și instrumentele de implementare. Mai mult, acest studiu ar trebui să acopere cadrul instituțional și politic, aspectele legate de comerț și infrastructură, precum și condițiile macroeconomice care influențează participarea republicii în relațiile economice internaționale. *În viziunea noastră*, cîteva întrebări specifice, necesar de a fi înglobate într-un astfel de studiu sunt prezentate în tabelul 3.4.

II. Cadru logic (logical framework), aferent exporturilor agroalimentare, abordează elementele constituente asupra cărora urmează să influențeze strategia și termenii de îndeplinire a acestor acțiuni. *În opinia noastră*, aceste măsuri pot fi clasificate în:

a. Accesul pe piață – se impune detalierea instrumentelor de suport al exportului agroalimentar, acordurile de liber schimb ale țării cu alți actori economici, măsurile tarifare și non-tarifare

b. Certificarea conformității (standarde) – procedura, specificarea acordurilor de recunoaștere reciprocă a standardelor, armonizarea standardelor

c. Servicii aferente exportului – eficiența instituțiilor de suport (CCI, MIEPO), acces la informații de piață relevante, cadrul regulatoriu

d. Business (cu accent pe IMM) – taxe și control public instituțional, piața muncii, indicatori investiționali

e. Costuri ”input-output” – deficiențe vamale, facilitarea exportului, certificări și reguli de origine.

Tabelul 3.4. Întrebări aferente studiului de diagnosticare, aspect agroalimentar

Domeniul	Întrebările
Comerț exterior agroalimentar	1) Există o necesitate pentru a revedea procedurile de facilitare a exportului? 2) Corespund măsurile non-tarifare cu prevederile OMC? 3) Politicile tarifare au convergență cu competitivitatea internațională a Republicii Moldova? 4) Serviciile pentru exportatori (bancare, asigurare, transport) necesită o reformă regulatorie? 5) Este necesară o reformă fiscală pentru a reduce distorsiunile care afectează comerțul exterior agroalimentar? 6) Există o abordare consecventă privind negocierile comerciale internaționale și regionale?
Infrastructură	1) Există o convergență între importurile de capital și asigurarea unei infrastructuri adecvate exportului? 2) Este valorificat suficient suportul financiar și dialogul public-privat în crearea infrastructurii?
Instituții	1) Este eficientă activitatea organului de supraveghere a concurenței (Consiliul Concurenței)? 2) Este valorificat potențialul instituțiilor de suport al comerțului exterior? 3) Sunt politicile funciare, privitor la resurse umane și educație coerente și consecvente? 4) Sunt datele statistice aferente exportului agroalimentar complete, actualizate și precise? 5) Sunt necesare birouri comerciale în țările partenere și unde?
Mediul de afaceri	1) Dau dovadă de ”sănătate” indicatorii pieței financiare? 2) Sunt diversificate instrumentele financiare de susținere a IMM? 3) Necesită cadrul legal investițional o reformă pentru facilitarea arbitrării, a repatrierii bunurilor?

Sursa: elaborat de autor

III. Impactul cuantificabil pentru exporturile agroalimentare, ca componentă trebuie să răspundă provocării de a fi realizabil prin îndeplinirea obiectivelor specific. Aici se referă, printre altele:

a. Creșterea numărului exportatorilor care dispun de certificare a managementului calității - ISO 9001 sau ISO 22000 (HACCP)

b. Diversificarea ofertei exportatorilor spre produsele de valoare înaltă, proaspete sau procesate: fructe, legume, struguri, conserve, sucuri, lactate, preparate din carne, produse de panificație

c. Diversificarea ofertei exportatorilor spre produsele eco

d. Creșterea numărului exportatorilor ca pondere din totalul întreprinderilor agroalimentare

e. Diversificarea piețelor exportatorilor, ponderea piețelor noi în totalul destinațiilor de export

f. Dezvoltarea mărcilor comerciale ale exportatorilor și a brandurilor de sector, pe filieră de produs

g. Dezvoltarea serviciilor de asistență a exportului și a sistemelor de informații de marketing

h. Alocarea fondurilor publice pentru implementarea SNE.

i. Diversificarea și intensificarea instrumentelor de promovare a produselor agroalimentare naționale pe piețele cu potențial, numărul de: expoziții, târguri, misiuni economice, vizite de afaceri

j. Stabilirea parteneriatelor la nivel de sector din țările din regiune sau parteneri potențiali

k. Intensificarea dialogului și fundamentarea colaborărilor public-private aferente constrângerilor exportatorilor de produse agroalimentare

l. Armonizarea instrumentelor de suport ale republicii cu cele ale Uniunii Europene

m. Atragerea asistenței financiare și tehnice externe (donatori, parteneri de dezvoltare) pentru crearea unui cadru favorabil stimulării exporturilor.

IV. Implementarea și coordonarea strategiei – aici considerăm relevantă o structură cât mai simplă posibil, pentru a evita dublarea funcțiilor, birocratizarea și activitatea operațională anevoioasă. Odată stabilite obiectivele generale și specifice (punctate pe cadrul logic, cu termenii de referință respectivi pe cadrul temporal), echipa de implementare a strategiei formează grupe de lucru pe sectoare, unul din care este sectorul agroalimentar; aceste echipe urmează să concluzioneze și cu alți actori din domeniu, pentru a asigura integrarea politicilor intersectoriale implementate de instituțiile conexe (MAIA, Ministerul Economiei, Ministerul Afacerilor Externe și Integrării Europene etc.).

Viziunea SNE trebuie să cuprindă cel puțin 3 niveluri de acțiune, în mod agregat:

a. *Nivelul exportatorilor* - crearea mediului financiar, informațional, legal și procedural propice

b. *Nivelul de sector și cel teritorial-administrativ* – elucidarea potențialului de export pe domenii, zone geografice și susținerea punctată a acestuia

c. *Nivelul serviciilor conexe* – entități de suport, prin servicii de promovare, informare, birouri comerciale deschise în țările partenere la export

V. Indicatori de progres - sunt niște mărimi de evaluare trimestrială, anuală și multianuală a progresului îndeplinirii elementelor SNE. În viziunea noastră, aplicarea unui instrumentar precis în determinarea realizării obiectivelor generale și specifice este la fel de importantă ca și stabilirea priorităților. Indicatorii de progres comensurează executarea în ”timp util” (prestabilit)

a elementelor din cadrul logic cu obiective trasate. În acest sens, am elaborat un model de grilă de progres, care are o formă specifică și ușurează evaluarea evoluției SNE (Anexa 70).

Important este de a elucida constrîngerile care apar pe parcursul îndeplinirii măsurilor, întrucît evidența lor ulterioară va permite diagnosticarea și mai exactă a schimbărilor aduse de SNE.

3.2. Sporirea rolului și impactului sistemului de asigurare al calității și al cadrului de acțiuni definitorii în obținerea produselor agroalimentare competitive

Reglementarea activităților aferente asigurării calității produselor agroalimentare în Republica Moldova este transpusă într-o serie de legi și hotărîri de guvern. Infrastructura legislativă asigură, în mare parte, abordarea majorității aspectelor legate de reguli specifice de igienă, de siguranță a alimentelor, reglementări tehnice ș.a. [160]. Tot aici se referă baza normativă care fundamentează instituțiile tangente subiectului (ANSA), dar și concepția de infrastructură a calității. Pe lângă acestea, recent se proliferază o serie de proiecte care au drept scop ranforsarea instituțională cu privire la gestionarea elementelor calității, cum ar fi, de exemplu, proiectul twinning „Consolidarea capacităților în sectorul standardizării și metrologiei conform celor mai bune practici ale statelor membre UE” (pe perioada 27.04.2015-26.04.2017, în valoare de 1,1 mln euro).

Totodată, apreciem că calitatea produselor agroalimentare antrenează eforturi de-a lungul întregii filiere, fie că e vorba de fructe, lactate sau produse de panificație. Politicile abordate sunt cu atît mai proeminente cu cît fiecare actor din filieră recunoaște că pentru produsele agroalimentare anume calitatea și nu alt criteriu determină caracteristicile produsului la nivel de decizii antreprenoriale și de alegere a unui anumit produs de către consumator.

În opinia noastră, preluarea bunelor practici europene în politicile de sporire a rolului sistemelor de calitate este cea mai optimă alegere, întrucît: acestea sunt performante, beneficiem de fondurile UE în programele căreia se încadrează aceste măsuri și, în plus, putem împrumuta experiența unor state europene care au avut similare deficiențe la acest capitol, cum ar fi de exemplu România sau Lituania.

Necesitatea creării unei politici unice cu privire la abordarea calității produselor agroalimentare a derivat din caracterul unitar al pieței interne al UE [48, p.72]. Trebuie să înțelegem că, fiind parte a Politicii Agricole Comune (PAC) aceasta se adresează întreprinderilor, în primul rînd, prin orientarea spre calitate și sisteme de management al calității; se adresează consumatorilor – prin garantarea siguranței alimentului și o mai bună informare cu privire la standardele de calitate [42]; se adresează și instituțiilor publice de rang național și european – prin suportul cerut de reglementări care determină o calitate înaltă.

Performanța politici europene derivă din abordarea pe care o are aceasta cu privire la calitatea produselor agroalimentare, reieșind din cel puțin următoarele componente:

- abordarea calităților tehnice, de asigurare a normelor de igienă și siguranță a alimentului;
- abordarea organoleptică, generată de reacția consumatorilor cu privire la calitatea produselor;
- abordarea cu privire la ”bunele practici de producție”, reglementarea regulilor cu privire la produsele cu nume de origine (indicații geografice).

Armonizarea la nivel național a principiilor politicii europene privind calitatea produselor agroalimentare [60, p.359] poate fi transpusă, *în opinia noastră*, prin următoarele măsuri (figura 3.3.):

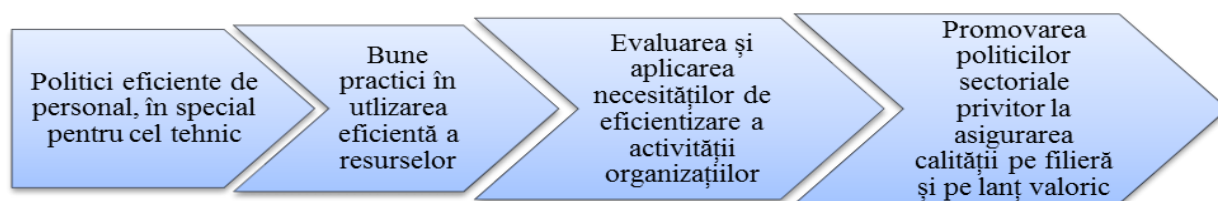


Fig. 3.3. Măsuri strategice în implementarea bunelor practici privind asigurarea calității agroalimentare

Sursa: elaborat de autor

Se apreciază că la moment [48] politica calității agroalimentare este fundamentată și transpusă în realitate de către Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare, care acționează prin reglementări tehnice, hotărâri și ordonanțe. Mult mai larg vedem o astfel de intervenție prin colaborarea cu toate entitățile implicate în infrastructura calității, pe marginea unor politici punctate, care ar ține seama de: finisarea armonizării standardelor naționale în baza celor europene și internaționale, fortificarea instituțională a entităților publice care urmăresc inspecția și certificarea agroalimentară, stimularea personalului tehnic, creator de reglementări și standarde, diseminarea în societate a unei culturi de consum și apreciere a calităților produsului.

Pentru asigurarea unei infrastructuri a calității naționale, trebuie să fie funcționale cel puțin următoarele entități: un organ național de standardizare, organ național de acreditare și un institut de metrologie.

Mai mult, aceste direcții se pot cristaliza într-o strategie unitară a calității, care ar succeda actuala Concepție a infrastructurii calității, adoptată în 2006; aceasta ar urma să rezolve, pe termen scurt, deficiențele care în opinia exportatorilor sunt cele mai stringente. Ele țin, în primul rând, de lipsa mijloacelor tehnice din laboratoarele care eliberează rapoarte de încercări și pregătirea precară a unor specialiști din domeniu. Tot aici, exportatorii enunță dificultăți

importante în implementarea sistemului HACCP (obligatoriu pentru industria procesatoare) ce garantează siguranța alimentului. În plus, sistemul de certificare și standardizare este complicat, greu și nu întotdeauna răspunde necesităților imediate ale agentului economic.

Din punct de vedere al politicilor, este important a înțelege mecanismul de lucru al infrastructurii naționale a calității. Din punctul nostru de vedere, aceasta are următoarea structură:

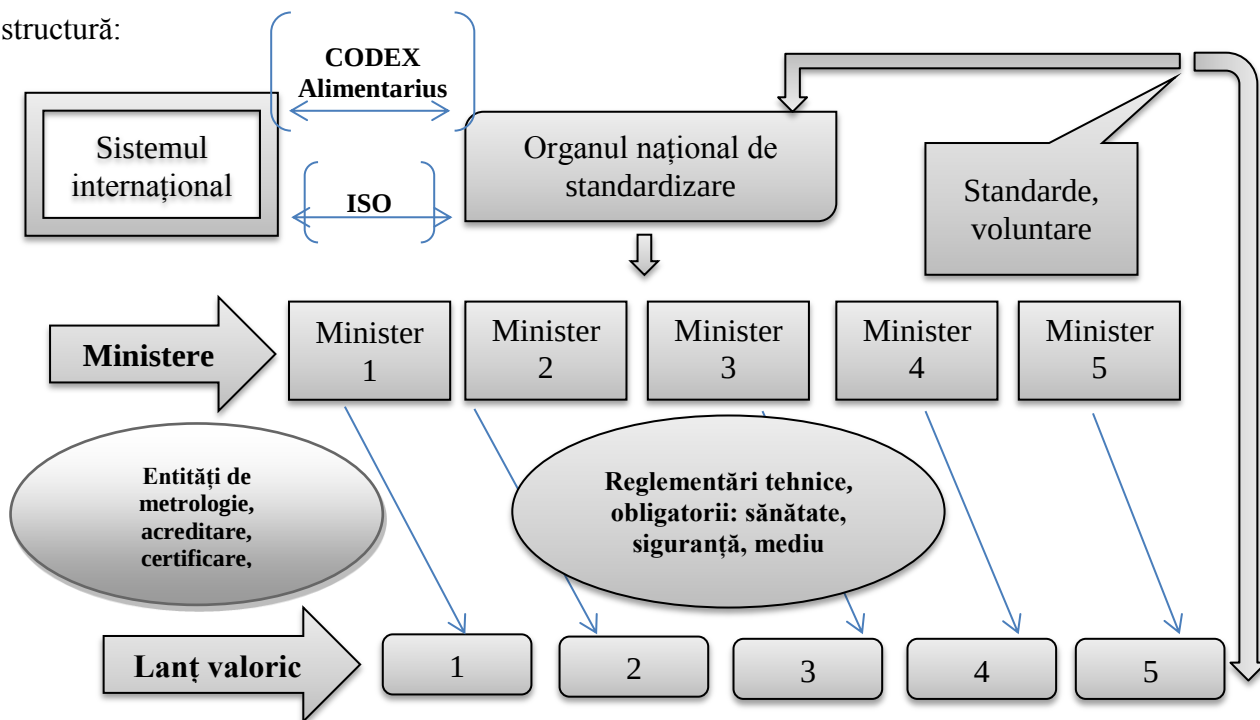


Fig. 3.4. Algoritmul de lucru al instituțiilor fundamentale și componența infrastructurii naționale a calității

Sursa: elaborat de autor

Interacțiune dintre aceste entități este argumentată de raporturile apărute din necesitatea abordării unitare a infrastructurii calității. Gestionarea fiecărui element din figura 3.4. asigură o intervenție publică eficientă în cazul în care se respectă următoarele condiții:

- ✓ adoptarea actelor normative lucrative, prin consultare cu experți din domeniu, locali sau internaționali;
- ✓ stabilirea unui mecanism viabil de verificare și certificare a produselor agroalimentare;
- ✓ fortificarea instituțiilor aferente domeniului, prin preluarea experienței europene a unor state cu medii similar, cum ar fi, de exemplu, Lituania și stimularea actorilor privați în certificare;
- ✓ coordonarea mai eficientă a fondurilor donatorilor, bazată pe strategie;
- ✓ suport din partea partenerilor de dezvoltare pe analiza riscurilor, costurilor și beneficiilor.

În relațiile cu organismele internaționale din domeniu (Organizația Internațională de Standardizare - ISO) este importantă abordarea unei cât mai largi baze de standarde care ar

asigura modificări esențiale pe filiera agroalimentară; Anexa 71 prezintă varietatea acestor standarde în domeniul agroalimentar.

Totodată, s-au înregistrat progrese obiective în ultima perioadă (2014) în domeniu [164]; careva dintre acestea sunt:

- au fost adoptate 2658 de standarde, inclusiv 601 standarde naționale identice celor internaționale (ISO/CEI) și 2057 standarde naționale identice celor din Uniunea Europeană (EN); în total, pînă în 2014, au fost adoptate 10500 de standarde europene;
- Republica Moldova a aderat ca membru afiliat la Comitetul European de Standardizare Electrotehnică (CENELEC);
- Institutul Național de Standardizare a devenit membru observator al Institutului European de Standardizare în Telecomunicații (ETSI).

Este important să recunoaștem că instrumentele oferite actualmente Republicii Moldova pentru a racorda calitatea agroalimentară la cerințele internaționale reprezintă un cadru favorabil de modificare normativă, tehnică și organizatorică. În această ordine de idei, Acordul de Liber Schimb dintre UE și RM (DCFTA) prin Titlul IV (Capitolul 12 Agricultură și dezvoltarea rurală) [207] abordează aproximarea standardelor pe filiera vegetală și animalieră, precum și politica calității. Aceasta fundamentează anumite perspective favorabile domeniului: standardele UE sunt stringente – dacă vom corespunde acestora, vom putea corespunde multor altor regiuni/parteneri; obținem o asistență curentă, operațională de dezvoltare a domeniului; dispunem de suportul tehnic al experților străini.

Totuși, în procesul de preluare a standardelor europene (se estimează a fi circa 18 mii) va fi necesară o perioadă de tranziție și consultări cu mediul de afaceri cu privire la implementarea EN – urilor.

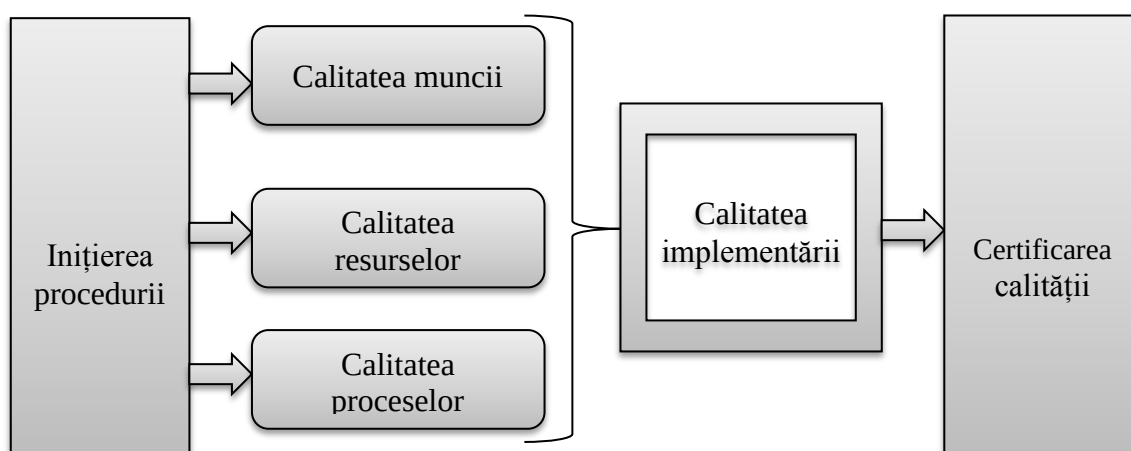


Fig. 3.5. ”Pilonii” implementării sistemelor de management al calității în întreprinderi

Sursa: elaborat de autor

La nivel de întreprindere, implementarea unui anumit sistem de management al calității (ISO 9001, ISO 22000/HACCP, Global G.A.P. etc.) depinde de capacitatea acesteia de a se informa corect și de a accepta schimbări. Exportatorii de produse agroalimentare au enunțat, în primul rând, dificultăți tehnice și informative în implementarea acestor sisteme; de aici derivă și necesitatea unor traininguri sau sesiuni de informare cu privire la procedurile respective. Până la moment, foarte puține proiecte s-au adresat anume acestor necesități punctate. Figura 3.5. prezintă ”punctele forte” în implementarea unor astfel de sisteme în cadrul întreprinderilor agroalimentare.

S-a observat că, cu cât este mai externalizată activitatea companiei, cu atât aceasta tinde să implementeze un sistem de management al calității mai performant și mai puțin ”tradițional” pentru piața republicii, de exemplu Global G.A.P. Cele mai performante companii au înțeles că aplicarea sistemelor de management al calității (ISO 9001) simplifică gestionarea întreprinderii, îi eficientizează managementul și diminuează riscul pe produs, avînd și un important impact durabil, de reputație. Totodată, standardele ajută exportatorii să dispună de un sistem comercial fără bariere (în special tehnice) și să adapteze mai bine produsele la cerințele pieței, cîștigînd un nivel mai înalt al competitivității, mai ales că aceste sisteme asigură o eficiență sporită, care este un determinant al competitivității.

Specifică statelor în curs de dezvoltare [131], crearea unei infrastructuri a calității produselor agroalimentare prezintă provocări importante la nivel instituțional și legislativ. În acest sens, *considerăm* ca oportună instituirea unui *Consiliu al Calității*, cu reprezentare largă din partea entităților implicate în infrastructura dată. El urmează să fie ”vocea” părților pentru autorități, în a arăta care sunt necesitățile curente în materie de calitate și cum trebuie ele tratate prin abordare națională. Un exemplu lucrativ în acest sens ar putea constitui cazul Costa Rica. Organizațional, acesta ar urma să fie format din reprezentanți ai exportatorilor, instituții de promovare a comerțului extern, entități de standardizare, evaluare a conformității, de inspecție, laboratoare. În urma întrunirilor ordinare sau extraordinare, Consiliul urmează să aprobe și să înainteze autorităților și actorilor din domeniu un *Raport de Stare* cu acțiuni coordonate, în vederea diminuării sau eradicării problemelor din domeniu.

Din categoria provocărilor care ar constrînge acest proiect, putem scoate în evidență numărul mare de participanți în infrastructura asigurării calității (asociații, întreprinderi, ministere), dar și disponibilitatea acestora de a genera un astfel de proiect. Totuși, îl considerăm o măsură viabilă, mai ales că activitățile privind fundamentarea sistemului de asigurare a calității agroalimentare nu sunt la o etapă net incipientă – cadrul regulatoriu este creat, instituția cu abilități este fondată

(ANSA). Așadar, Consiliul urmează să se adreseze provocărilor curente, de consolidare a sistemului și de identificare a problemelor în implementarea reformelor respective.

O etapă următoare în consolidarea infrastructurii calității ține de durabilitatea acestor proiecte. Deși inițial finanțate din buget public, măsurile de consolidare trebuie transferate spre domeniul privat, prin plățile care le încasează. Totodată, câștigarea certificării internaționale a entităților de testare, dar și stabilirea unor rețele regionale vor crește capacitatea tehnică și de personal, inclusiv prin training.

Mai mult, convergența statutului de membru al OMC și dezvoltarea relațiilor de parteneriat (și membru asociat) cu organizațiile internaționale de standardizare devine un "must-have" pentru durabilitatea relațiilor pe piețele externe, nu doar o opțiune.

O serie de programe de dezvoltare a capacității infrastructurii agroalimentare sunt accesibile prin asistența Uniunii Europene, Organizația Națiunilor Unite pentru Dezvoltare Industrială (ONUDI), USAID, Guvernul Japoniei ș.a. Aceste programe cer o structură adecvată, instituții eficiente însă dacă se abordează o problemă specifică, de importanță bilaterală cu partenerii comerciali, sunt șanse reale de a primi asistența respectivă.

În opinia noastră, în definirea unei infrastructuri eficiente a calității agroalimentare trebuie să se pornească de la următoarele etape:

A. Evaluarea sectorială a calității, a necesităților pe filieră de produs

B. Evaluarea mediului național al calității, prin prisma SWOT

C. Evaluarea mediului internațional al asigurării calității agroalimentare și identificarea convergenței cu necesitățile curente și interne; aici este important a identifica exemple de strategii aplicate de statele a căror sisteme economice sunt similare cu cel al Republicii Moldova (se poate merge pe aspect istoric – fosta URSS, regional – Europa Centrală și de Est, sau de magnitudine economică – Estonia, de exemplu).

D. Dezvoltarea unui program de bune practici, prin răspunsuri la întrebările ce țin de instituții (prezente și viitoare), finanțare, colaborări regionale etc.

E. Identificarea resurselor (financiare, umane, instituționale) pentru a fi utilizate în depășirea decalajului dintre starea curentă și bunele practici stabilite anterior.

F. Realizarea programului de acțiuni și monitorizarea progresului acestuia.

Similar, pentru exportatori, este important a accentua câteva puncte critice în aprecierea selectării sistemului de management al calității:

1) determinarea necesității unui sistem generic (gen ISO 9001) sau specific, sectorial (gen ISO 22000, Global G.A.P.);

2) dacă alegem unul generic, atunci pe ce va fi pus accentul - pe sistem aferent calității, mediului sau un altul.

3) dacă alegem unul specific – care va fi sistemul care răspunde cel mai bine provocărilor de calitate și competitivitate a întreprinderii.

Totodată, înțelegem că adresarea problemelor aferente asigurării calității necesită actualmente soluții inovative, generate de inițiativa privată. În acest sens propunem 2 soluții relevante: una care ține de gestionarea hazardului și abordarea micro-climatică și a doua care ține de implementarea tehnologiilor informaționale în monitorizarea producțiilor agricole.

I. După cum reiese din cele expuse anterior, calitatea produselor agroalimentare depinde, în primul rând, de factorii de bază, antrenați în procesul de producție: sol, condiții climaterice, soiuri, rase. Condiția acestor factori determină caracteristicile fizico-biologice, chimice și organoleptice ale produselor. Așadar, informațiile cu privire la factorii naturali locali este extrem de necesară, critică chiar. În paralel, observăm că infrastructura de prognozare meteorologică din Republica Moldova nu a dezvoltat servicii adiționale, care ar converge cu interesele producătorilor agricoli. Funcțiile esențiale se rezumă la furnizarea de informații generale, pe țară și pe regiuni. Acestea poartă un caracter sinoptic, iar operativitatea acestora este de multe ori contestată de către entitățile agricole.

Luând în considerație faptul că Republica Moldova se confruntă cu numeroase provocări pedo-climatică, în special care țin de secetă, grindină, eroziuni de soluri, gestionarea acestor hazarde trebuie abordată pe micro-regiuni, pentru a gestiona condițiile optime creșterii producțiilor vegetale. *Inițiativa noastră* se referă la dezvoltarea unei (unor) entități care s-ar adresa necesităților crescânde ale producătorilor agricoli în cunoașterea și posibilitatea influențării hazardului agricol și a condițiilor de micro-climă. Această unitate (unități) ar putea fi inițiată sub patronaj public (Serviciul Hidrometeorologic, Institutul de Pedologie, Agrochimie și Protecție a Solului), pentru ca ulterior să obțină autonomie financiară și operațională, din contul serviciilor prestate. Totodată, poate fi analizată și varianta unui parteneriat public-privat.

În perspectivă medie-lungă, odată cu valorificarea avantajelor DCFTA, dar și a prospectării de noi piețe, producătorii și exportatorii de producție agroalimentară vor resimți necesitatea furnizării unor astfel de servicii, întrucât cerințele privind calitatea produselor vor crește exponențial. Micro-zonarea pe anumite culturi, analiza influenței micro-climei în regiune, studierea caracteristicilor solului în dependență de necesitatea soiurilor în cultură, precum și studiile de impact asupra ecologiei locale sunt doar câteva aspecte care ar putea fi abordate și ulterior gestionate de către entitățile agricole, acestea putând lua decizii informate, pe baza rapoartelor unității respective.

Această unitate (eventual cu titulatură aferentă gestionării hazardului agricol, zonării micro-climatică și a impactului de mediu) ar putea avea reprezentanțe regionale, iar ca obiective s-ar enumera următoarele:

- efectuarea cercetărilor privind hazardul agricol și zonarea micro-climatică, impactul de mediu;
- prestarea de servicii în determinarea și gestionarea riscului pedo-climateric, amplasarea micro-climatică, zonarea culturilor;
- conlucrarea cu entitățile naționale din domeniu pentru a dezvolta parteneriatre publice și private;
- stabilirea parteneriatelor cu instituții de profil regionale (internaționale) în scopul preluării bunelor practici în gestionarea hazardului, a aplicării metodelor inovatoare în activitate ș.a.
- stabilirea parteneriatelor cu donatori (parteneri de dezvoltare) în ideea atragerii de fonduri în îmbunătățirea tehnică, metodologică și profesională a activității.

Prestarea serviciilor ar fi realizabilă prin implementarea următoarelor instrumente:

- echipe de lucru specializate în pedologie, climatologie, ecologie, geografie;
- software de modelare climaterică și zonare micro-climatică;
- soluții tehnice în determinarea calității condițiilor de mediu, sol.

Anexa 72 prezintă eventualele atribuții și structură a Unității de Gestionarea a Hazardului Agricol și Zonare Micro-Climatică.

II. Implementarea soluțiilor informaționale a trecut din domeniile înalt tehnologizate în alte ramuri ale vieții economice. Agricultură nu este, în acest sens, o excepție. Monitorizarea producțiilor animaliere în Uniunea Europeană este o practică bine organizată, iar calitatea exportului agroalimentar are legătură directă cu modul în care procedurile de bune practici, monitorizare și informare ale producției sunt aplicate.

În tangența tematicii tezei, *autorul a participat în cadrul proiectului "Promovarea producției sustenabile și implementarea bunelor practici în fermele de bovine din regiunea transfrontalieră România, Republica Moldova și Ucraina"* nr. 2/1/32 MIS ETC CODE 1549, finanțat de către Uniunea Europeană (dovada se anexează). În cadrul proiectului a fost responsabil de cercetare și implementarea și gestionarea software-ului de control oficial al producțiilor de lapte (Milk OPC). Acest program (Anexa 73 înglobează elemente ale acestuia – interfața, structura ș.a.) este foarte util în gestionarea informațională cu privire la rase, ameliorarea genetică a acestora și informații cu privire la producțiile de lapte – adică toate componentele care fundamentează calitatea producțiilor. Este de tip server-client, adică pe calculatorul utilizatroului se va instala doar aplicația *client*, existînd o bază de date gestionată centralizat.

Pe parcursul implementării și gestionării software-ului, *autorul a realizat* importanța și utilitatea acestuia, reieșind din faptul că:

- structura programului permite urmărirea unor astfel de elemente ale calității laptelui precum: cantitatea laptelui muls la o vacă, procentajul și cantitatea de grăsime, procentajul și cantitatea de proteină, numărul celulelor somatice etc.
- în Uniunea Europeană subvenționarea sectorului animalier are la bază cota pe cap de animal și, dacă nu se duce o evidență exactă a acestui șeptel (și nu se stabilesc criterii clare), nu putem beneficia de aceste fonduri – cazul României este elocvent, ea întâmpinând aceste dificultăți în etapa de pre-aderare la UE;
- utilitatea programului este deosebită pentru fermier, reieșind din rațiuni de gestionare a șeptelului, a calității acestuia și a producțiilor de lapte și de carne;
- în scopul evidențierii a și mai multor factori determinanți ai calității, acest software ar putea fi completat cu algoritmi ce răspund pentru nutriție, vaccinare etc.;
- interfața și însuși mecanismul de lucru ar putea fi cu succes racordat pentru o serie de alte subsectoare din zootehnie, de exemplu pentru șeptelul de ovine și suine;
- gestionarea centralizată (server) a software-ului ar putea fi delegată ministerului de resort sau asociațiilor crescătorilor de bovine/ovine/suine;
- accesibilitatea datelor este organizată sub forma fluxului (client server), aceasta însemnând că fermierii vor putea gestiona doar porțiunea lor de portal și vor putea introduce datele relevante ale entităților lor, iar gestionarul central va putea accesa aceste date în scop statistic, de evaluare a dezvoltării ramurii și a calității producțiilor animaliere;
- concepția software-ului poate fi extrapolată și pentru culturile vegetale multianuale – vii, livezi, plantații de pomușoare, acolo unde există continuitatea procesului de producere agricolă.

Vedem algoritmul implementării și valorificării acestui program în felul următor (figura 3.6.):

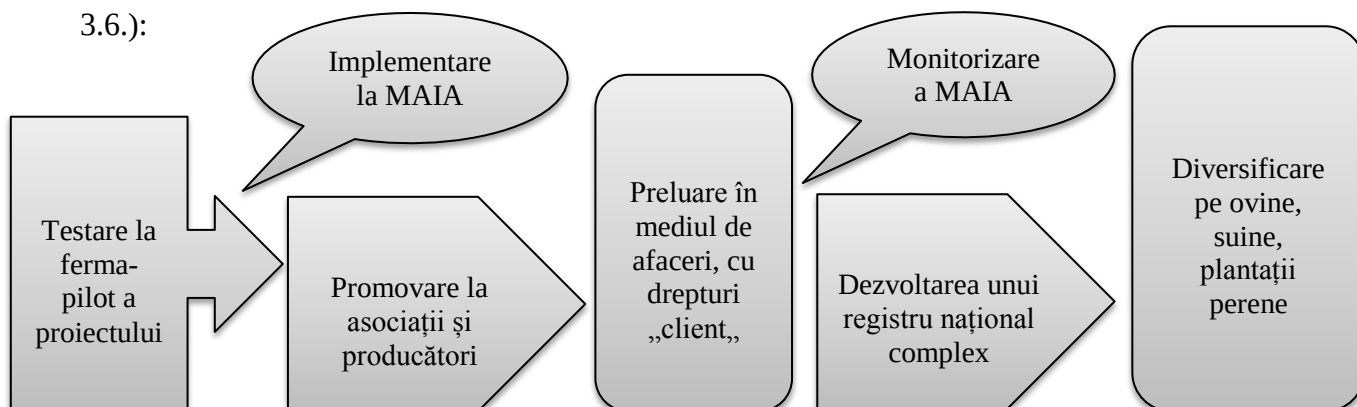


Fig. 3.6. Algoritmul implementării programului Milk OPC în economia națională

Sursa: elaborat de autor

Impactul implementării complete ține de crearea unei baze de date aferente serverului aplicației care ar îngloba informații actualizate pe subsectoare și ar permite de a lua decizii de politici într-un mod informat. Calitatea va deveni astfel un indicator mult mai cuantificabil și argumentat, iar înglobarea soluțiilor tehnologice va crea un avantaj comparativ în raport cu alte ramuri și alți competitori.

În opinia noastră, adițional ar trebui luată în considerație atribuirea unor noi responsabilități asociațiilor profesionale, dezvoltate pe bază de produs; acestea ar urma să participe în procesul de aprobare și consultare a producătorilor care asigură un grad înalt de competitivitate al produselor agroalimentare destinate exportului.

Asocierea producătorilor pe subsectoare și produse, în ideea unor investiții pentru formarea loturilor comune de produse omogene ca calitate și asigurarea livrărilor stabile, ar contribui la stimularea competitivității exportului agroalimentar și penetrarea unor noi piețe. Astfel s-ar evita entitățile intermediare din lanțul valoric care nu urmăresc crearea unei valori adăugate și o dezvoltare durabilă. În plus, aceste asociații ar avea o pondere mai importantă în negocierea cu instituțiile statale și lobarea intereselor asociațiilor.

În acest context, *propunem* analiza fezabilității creării unui ”Fond pentru Promovarea Competitivității Exportului Agroalimentar” care ar putea fi suplinat din contul defalcărilor al unui procent din suma exporturilor. Mijloacele astfel rezultate urmează a fi îndreptate punctat spre stimularea competitivității produselor respective. În acest sens ar putea fi preluată practica Olandei, care a dezvoltat ”Export Competitiveness Programme” (Programul de Competitivitate al Exportului) prin intermediul Fondului Olandez de Trust.

Totodată, viziunea noastră este că convergența entităților care gestionează procesele la nivel sectorial cu obiectivele de competitivitate, are loc pe filiera a 3 indicatori (Anexa 56):

- promovarea și accesul pe piețele externe;
- competitivitatea-preț;
- competitivitatea non-preț.

Aici observăm că cele mai multe dintre instituțiile menționate au tangență cu competitivitatea non-preț, iar cele mai puține – cu competitivitatea-preț. Cele mai relevante entități punctează 2 sau 3 indicatori, dintre acestea fiind distinctive asociațiile, Camera de Comerț și Industrie, MIEPO, Serviciul Vamal.

Ulterior, o evaluare a eficienței operațiunilor de export și a activității economice externe se cere a fi efectuată. Metodologic, considerăm că este necesară divizarea acestei evaluări pe tipuri de instituții: publice și private (Anexa 57). În cazul primelor, se vor lua în considerare activitățile

de promovare organizate, rezultatul acestora; în cazul celor din urmă – indicii de eficiență și valorificare a parteneriatelor ș.a.

Pentru instituțiile publice, aceste cuantificări reprezintă de fapt buna gestionare a banului public și pot fi luate drept reper în evaluarea activității acestor instituții, în cadrul unor audituri conform legislației în vigoare. În baza metodologiei europene în domeniul evaluării activității instituțiilor publice [209, p.60] propunem o serie de indicatori care să cunatifice activitatea instituțiilor care au tangență cu exportul agroalimentar. În viziunea noastră, acești indicatori ar trebui să aibă structura și gruparea după cum sunt descrise în tabelul 3.5.

Tabelul 3.5. Set de indicatori propuși pentru evaluarea eficienței activității instituțiilor publice aferente exportului agroalimentar din Republica Moldova

Indicator	Descriere
Eficiența internă a instituției	• Raport: rezultate / resurse publice alocate [productivitate] • Gestionarea resurselor interne, inclusiv umane • Eficiența energetică, termică • Capacitatea asigurării autonomiei financiare
Indicatori de calitate instituțională	• Cantitatea serviciilor oferite • Rapiditatea serviciilor [timp necesar obținere acte, avize etc.] • Satisfacția exportatorilor / uniunilor [pe criterii clare, pe bază de sondaje]
Indicatori de eficacitate a politicilor / activității prestate	• Raport: rezultatul politicilor / obiectivele publice trasate • Efectul activității instituționale asupra activității de export agroalimentar

Sursa: elaborat de autor

Aceste entități își exercită mandatul inclusiv prin eliberarea actelor necesare și a procedurii stabilite de legislație. În scop informativ, cel mai util instrument în acest sens este Tariful Vamal Integrat al Republicii Moldova (TARIM) în care se trec aspectele tarifare, actele necesare la export [161] ș.a; o sinteză privitor la procedura vamală în Republica Moldova poate fi consultată în cadrul *Suportului Pentru Implementarea DCFTA în Republica Moldova* [207].

În general, suntem de părerea că constrângerile exportatorilor de producție agroalimentară pot fi grupate în 3 categorii, în dependență de nivelul care le generează:

- 1) constrângeri de ordin intern, care transferă provocările agriculturii asupra exportului agroalimentar;
- 2) constrângeri de ordin intern, specifice exportului;
- 3) constrângeri de ordin extern, care pot fi mult mai puțin influențate și unde este necesară implicarea sectorială.

Dezagregat, am făcut referire mai sus la unele provocări care fac obiectul categoriei nr. 1; suplimentar, acestea se completează cu o serie de deficiențe factoriale, de piață, de cost (Anexa 58). În același timp, importante sunt constrângerile specifice exportului, deoarece acestea afectează direct și cu o pondere mare dinamica și valoarea exportului agroalimentar. Noi vedem abordarea acestora pe filiera întregului proces tehnologic, în convergență cu infrastructura instituțională, proceduri etc. (figura 3.7.).

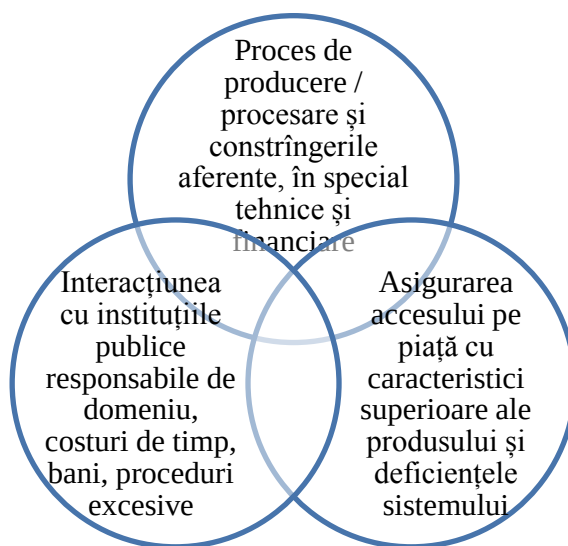


Fig. 3.7. Viziune asupra constrângerilor interne specifice ale exportului agroalimentar

Sursa: elaborat de autor

Mai mult, acestea sunt acutizate de către categoria nr.3 (constrângeri externe), întrucât sunt mult mai dinamice, țin de evoluții regionale și globale și practic nu pot fi influențate de către exportator, ca entitate individuală.

În linii mari, sub aspect calitativ, pentru exportul republicii aici se referă următoarele:

- capacitatea redusă a diplomației economice de a stabili parteneriate (aici excludem ZLSAC cu UE, întrucât eforturile concentrate pe aceasta a diminuat dinamica unor noi relații – de exemplu, cu statele Europei Centrale și de Est);
- lipsa unei entități relevante (aici excludem MIEPO) în politici, promovări și negocieri pe filierea exportului, cu personal specializat, de calificarea respectivă;
- carența valorificării, după mai mult de 14 ani în calitate de membru a OMC, a instrumentelor disponibile relevante: dispute comerciale în interes național, tehnici de promovare a relațiilor comerciale între membri etc.

Aceste argumente sunt completate de către evaluări cantitative, de poziționare a exportului sectorial pe piața externă. Întrucât mediul intern se reflectă, ca pondere, în agravarea

constrângerilor externe, ne-am propus studiul unor indicatori specifici, în profil regional (tabelul 3.6.)

Drept rezultat al procedurilor excesive, a timpului pentru completarea operațiunii de export, a factorilor endogeni explicați mai sus – Republica Moldova are practic cea mai mică pondere a întreprinderilor exportatoare (cu excepția Georgiei) din totalul de entități înregistrate (11,9%).

Tabelul 3.6. Indicatori propuși în evaluarea constrângerilor interne și externe pentru exportatorii din Republica Moldova și statele din regiune, 2013-2014

Țara	Documente pentru export, număr	Timp pentru completare operațiune export, zile	Pondere companii exportatoare (% din total)	Companii ce posedă certificare internațională a calității (% din total)	Exporturi către economii dezvoltate (% din total)
Moldova	9	23	11,9	18,7	57,1
România	5	13	25,1	34,4	77,6
Ucraina	8	29	17,0	16,6	55,2
Belarus	8	15	27,7	13,4	73,3
Rusia	9	21	12,9	12,6	66,1
Bulgaria	4	18	20,7	23,3	65,3
Serbia	6	12	43,7	32,5	67,8
Slovacia	5	16	38,8	42,9	92,4
Georgia	4	9	7,4	7,7	36,8
Estonia	3	6	49,6	28,7	92,9
Lituania	4	10	35	17,9	83,6
Letonia	5	10	33,3	19,6	88,8

Sursa: elaborat de autor în baza datelor anchetelor Băncii Mondiale [156] și a Conturilor Naționale

Capacitatea internă redusă a sectorului și performanța generală a companiilor nu au permis extinderea numărului de exportatori de produse agroalimentare, așa cum s-a reușit acest lucru în Estonia (aproape jumătate din companiile țării respective sunt întreprinderi exportatoare) sau Serbia (43,7%) etc. Suntem mult și în urma vecinilor, inclusiv la posedarea certificatelor de management al calității – în România ponderea întreprinderilor posesoare de astfel de acte ca procentaj din total companii este de peste 1,8 ori mai mare decât în Republica Moldova. În consecință, exportatorii noștri sunt constrânși să activeze pe piețe mai puțin dezvoltate, beneficiind mai puțin de pe urma fructificării unor astfel de relații, lucru care s-ar transpune în venituri mai mari, perfecționarea continuă a calității, preluare tehnologică și alte avantaje. Exportul Moldovei către economiile dezvoltate constituie puțin peste 57% din total export, în timp ce pentru astfel de state ca Estonia, Slovacia și Letonia acest indicator depășește 88%.

Totodată, aspectul calitativ descris mai sus (gestionarea relațiilor economice internaționale) are impact direct asupra costurilor comerțului agroalimentar, pe fiecare partener în parte, reieșind din relațiile fructificate de state, faptul dacă se află în uniuni regionale, existența relațiilor

tradiționale bilaterale etc. Cercetările [215] arată că constrângerile regulatorii și financiare, pe lângă cele de stabilire a parteneriatelor, au constituit un reper important în gestionarea afacerilor pe filiera de export [156]. Cele mai importante constrângeri, evaluate prin raportarea scorului Moldovei la media scorului obținut de statele din regiune, fac referire la timpul petrecut în scopul îndeplinirii reglementărilor de stat, dar și la proporția mică a investițiilor exportatorilor finanțate de bănci.

Pe filiera inputurilor și a vânzărilor, în aspect de dimensiune (mici, mijlocii, mari) și activitate (exportator, non-exportator), tabularea datelor primare oferite de către Banca Mondială [156] – *Enterprise Surveys*, permite înțelegerea repartizării efectelor economice între entitățile studiate. Tabelul 3.7. (a cărui reprezentare grafică poate fi găsită în Anexa 59) explică că entitățile exportatoare din Republica Moldova se află la o etapă de evoluție inferioară celor din România, de exemplu. În țară, vânzările directe și constrângerile sunt percepute de către exportatorii mari, iar în România o situație similară era acum 13 ani. La moment, în țara vecină se proliferază exportatorii medii, mai adaptabili; aceștia riscă mai mult, își asumă din ce în ce mai mult vânzări directe de export. Mai mult, acolo exportatorii medii percep mai rapid constrângerile și deja înglobează mai multe inputuri străine decât companiile mari, ca pondere. În Republica Moldova, se apelează tot mai mult la exporturi indirecte, aceasta fiind caracteristic atât pentru întreprinderile medii, cât și pentru cele mari – explicînd astfel deficiențe interne, în special pe filiera agroalimentară, dar și pierderi pentru companie din structura lanțului valoric.

Tabelul 3.7. Descrierea profilului constrângerilor exportatorilor din Republica Moldova și România, 2002-2013

Anii	Tipul întreprinderii: după numărul personalului, activitatea de export	Republica Moldova			România		
		Ponderea vânzărilor totale exportate direct (%)	Ponderea inputurilor totale de origine străină (%)	Procentajul firmelor ce identifică reglementările de comerț / vamale ca o constrângere majoră	Ponderea vânzărilor totale exportate direct (%)	Ponderea inputurilor totale de origine străină (%)	Procentajul firmelor ce identifică reglementările de comerț / vamale ca o constrângere majoră
2002	Mici (5-19)	5,5	35,7	19,1	12,2	17,0	16,7
	Medii (20-99)	16,1	28,3	28,6	1,2	31,0	21,1
	Mari (100+)	36,0	48,6	38,7	26,9	27,4	12,5
	Exportatori	58,2	43,9	48,6	52,0	32,1	7,5
	Non-exportatori	0,4	33,2	18,8	0,3	22,6	20,0
2005	Mici (5-19)	5,2	28,8	18,6	12,4	29,6	15,1
	Medii (20-99)	12,6	27,3	23,4	3,0	24,4	14,6
	Mari (100+)	35,8	35,0	26,5	30,0	39,7	14,6
	Exportatori	62,7	39,1	26,5	59,5	49,7	21,0
	Non-exportatori	0,2	26,8	20,9	0,1	24,8	12,9

continuare tabel 3.7.							
2013	Mici (5-19)	2,4	35,5	16,7	6,5	46,6	11,4
	Medii (20-99)	1,9	27,4	19,3	14,6	55,3	11,7
	Mari (100+)	3,9	51,2	20,5	32,4	52,2	7,5
	Exportatori	34,7	69,1	0,4	63,9	56,5	12,9
	Non-exportatori	0,1	30,0	18,9	0,2	47,6	11,0

Sursa: elaborat de autor în baza datelor furnizate de Banca Mondială [156], Enterprise Surveys

Înțelegerea și conștientizarea limitărilor cu care se confruntă exportatorii de producție agroalimentară ar trebui să ducă la identificarea ”punctelor critice” și a acțiunilor punctate, necesare pentru ameliorarea situației; o astfel de prezentare este în Anexa 60.

Întrucât efectele creșterii nu se propagă uniform pe subsectoarele domeniului agricol, așa cum am văzut anterior că este în special cazul zootehniei (care reprezintă sectorul cel mai afectat și cu cele mai mici exporturi), am hotărât să elaborăm un studiu de caz privitor la constrângerile fermelor de bovine din republică. Datele primare furnizate de ferme sunt compilate în Anexa 61, unde am ales să colectăm datele aferente performanței calitative a fermelor. Constrângerile acestor producători se reflectă asupra modului cum percep aceștia piața și a felului în care nu pot deveni competitivi pe piața externă.

Din limitările observate, care se extrapolează și asupra altor actori din ramură, evidențiem în primul rând valorificarea neuniformă a fondului genetic – aceeași rasă, cu bonitate apropiată, expune producții extrem de variate în cazul diverselor ferme. Mai mult, costurile de muncă la 1 q de lapte sunt foarte distorsionate între entități. Citurile furajere asigură, în mare parte, necesitățile nutritive, însă persistă problema calității furajelor și a stringenței orientării spre furajele concentrate, de o valoare nutritivă înaltă. Aici o soluție ar fi cooperarea în producerea furajelor, proces care necesită tehnică specială, ce poate fi cumpărată mai facil prin asociere. Lipsa capacităților proprii de procesare impune realizarea laptelui pe o piață distorsionată, unde prețul nu garantează dezvoltarea producătorilor respectivi (în condițiile în care costurile rămân a fi destul de mari). Această ultimă aserțiune a și reprezentat o importantă constrângere expusă de producători. Mai mult, disponibilitatea de furaje limitate este cauzată de suprafețe reduse de pășuni de bună calitate (în concordanță cu condiții climaterice nefavorabile), iar productivitatea scăzută și rasele neperformante nu permit produselor de carne și lapte să concureze cu produsele susținute de subvenții ale UE și CSI.

În paralel, un lucru important pentru exportatori și pentru asociațiile la nivel de sector este să poată dispune de un instrument de apreciere a constrângerilor cu care se confruntă, pe diverse niveluri. Analizând situația din sector, am elaborat și propunem un *Formular de Evaluare a Constrângerilor Exportatorilor (FECE)*, prezentat în Anexa 64.

Pornind de la premisa că prospectarea sectorului ar trebui să derive din sondarea entităților reprezentative care îl formează, am ales să elaborăm și să aplicăm un chestionar care să releve majoritatea aspectelor teoretice și practice aferente problemei abordate în teză (Anexa 65).

Structura acestui chestionar include 33 de întrebări, repartizate astfel:

- 1-6 – întrebări referitoare la profilul companiei
- 7-12 - întrebări referitoare la exportul companiei și potențialul acestuia
- 13-16 – capacitățile interne
- 17-21 – diversificare, promovare, puncte de realizare
- 22-24 – constrângerile privind exportul și resursele
- 25-30 - percepția competitivității
- 31 – aprecierea ponderii constrângerilor privind competitivitatea
- 32-33 – perspective și măsuri de stimulare.

Aplicînd metodologia *studiului de caz reprezentativ*, am ales să abordăm conducerea următorilor exportatori pentru a sonda percepția acestora cu privire la mediul competitiv, valorificarea capacităților interne și a celor de gestionare a competitivității, opinii privind constrângerile și necesitățile din domeniu (chestionarele completate de către exportatori pot fi furnizate de către autor):

- ✓ SRL "Reforma CM" (10-49 angajați, conserve de legume)
- ✓ SRL "Viva Igna" (50-249 angajați, mere și prune, cartofi și soia)
- ✓ SRL "Puișorul de aur" (1-9 angajați, produse zootehnice)
- ✓ SRL "Albmunt-Agro" (1-9 angajați, fructe sîmburoase și sîmîntoase)
- ✓ SRL "Dorvalandro" (10-49 angajați, fructe sîmburoase și sîmîntoase)
- ✓ S.A."Alfa Nistru" (mai mult de 250 angajați, conserve legume și fructe, sucuri).

Aceste entități sunt reprezentative prin producția pe care o exportă și dimensiune. O analiză detaliată a anchetării acestora (dar și discuțiile cu managementul întreprinderilor) a scos în evidență aspecte foarte importante, care pot constitui puncte de reper pentru formularea unor politici coerente în stimularea exportului agroalimentar și a competitivității.

Printre altele, acestea relevă că:

- 1) calitatea de membru într-o asociație sau uniune agricolă nu valorifică avantajele reale, aceste instrumente cer revizuire organizatorică;
- 2) respondenții sunt exportatori direcți, adică exportă producția pe care ei o valorifică;
- 3) respondenții mari și medii au o cotă a exportului din totalul producției mai mare, adică valorifică mai eficient potențialul de export;

- 4) piețele estice de export (Rusia, Belarus, Kazahstan), în ciuda dificultăților și a embargoului, sunt în continuare preferate, datorită relațiilor tradiționale stabilite, a convergenței standardelor și a cunoașterii comportamentului de consum;
- 5) managementul exportatorilor estimează că o parte importantă a potențialului de export (în jur de 30-50%) nu este valorificată, din diverse rațiuni, interne sau externe;
- 6) respondenții percep drept ”pozitivă” dinamica istorică și de perspectivă a entității lor;
- 7) autocarul rămâne a fi modalitatea de transport preferată, datorită accesibilității și a disponibilității de parcuri proprii de autocamioane;
- 8) diversificarea instrumentelor financiare este tot mai stringentă pentru exportatori;
- 9) respondenții au realizat importanța deținerii propriilor capacități de depozitare, inclusiv frigorifice;
- 10) managerii au punctat intenții de a aborda piața statelor UE pe care acum o prospectează, iar gama de produse de a o diversifica;
- 11) respondenții au punctat că în urma analizelor interne, cele mai eficiente măsuri (au adus cele mai multe contracte încheiate) de promovare și stimulare a exporturilor lor au fost expozițiile și vizitele de afaceri, însă au enunțat o strictă necesitate de a diversifica aceste instrumente;
- 12) s-a concluzionat că exportatorii preferă lucrul cu distribuitorii-importatori și nu direct cu rețelele de supermarket/hypermarket din țara importatoare, care au cerințe exigente (constanța calității și volumului livrat) și necesită operațiuni de marketing și logistică adăugătoare;
- 13) respondenții au explicat că informațiile cu privire la piețele externe și lipsa de coerență a politicilor statului pentru exportul agroalimentar constituie constrângeri majore pentru competitivitatea lor și diversificarea piețelor;
- 14) s-a punctat că resursele locale constituie o limitare în eficiența activității exportatorilor;
- 15) un punct critic în gestionarea competitivității îl constituie prezența unui sistem de management al calității; s-a argumentat că ISO 9000 și Global G.A.P. sunt cele mai relevante pentru partenerii externi;
- 16) respondenții au realizat că calitatea produselor și rapiditatea livrării constituie factori-cheie în fundamentarea competitivității lor.
- 17) în gestionarea competitivității, conducătorii au evidențiat managementul cantității de produse, al calității, al prețului, infrastructurii post-recoltare, relațiilor dintre state și parteneri;

- 18) politica agrară a statului, suportul instituțiilor aferente exportului, infrastructura precară și costurile ridicate constituie impedimente semnificative pentru exportatori în a deveni mai competitivi;
- 19) în opinia exportatorilor, măsurile relevante în ameliorarea competitivității lor ar trebui să țină de: cadru strategic pentru export prin politici eficiente, suportul financiar al exportatorilor de producție agroalimentară, perfecționarea aspectelor tehnice (post-recoltare, utilaj de producere), prospectarea mai activă (poate chiar ”agresivă”) a noilor piețe de desfacere, diversificarea sortimentului de produse.

Ulterior, pentru a completa analiza calitativă de mai sus cu unele aspecte cantitative, s-a hotărât a efectua un studiu al mediului competitiv în baza datelor *Proiectului Competitivitatea Agricolă și Dezvoltarea Întreprinderilor (ACED)*. Actul de implementare al rezultatelor științifice în cadrul proiectului și certificarea participării sunt anexate; datele cu privire la exportatori pot fi furnizate de către autor.

În această ordine de idei, a fost prospectat un număr de 117 exportatori de produse vegetale, entități clasificate în limitele codurilor de proiect ACED-C-001 – ACED-C-5264 (pentru a evita distorsionarea informației și dezvăluirea unor identități anume).

Inițial am studiat tipologia exportatorilor noștri și profilul importatorilor (tabelul 3.8.).

Din analiza tabelului 3.8. rezultă că:

- doar 25% din exportatori au capacitate frigorifică, iar 58% din exportatori nu exportă direct ci prin alte entități;
- topul țărilor de import a rămas practic neschimbat – Rusia, Belarus, Ucraina, România, Kazahstan; restul statelor sunt din Orientul Mijlociu, Asia - Pacific, Țările Baltice, SUA, Marea Britanie, state din Balcani.
- exportatorii din Republica Moldova încă nu abordează direct rețelele de retail (rezultat ce coroborează cu chestionarea managementului pe studiul de caz anterior), dar continuă să realizeze producția către angroșiștii importatori, pierzând astfel o parte importantă din valoarea reală a producției.

Cei mai mulți din exportatori sunt fără capacitate frigorifică, nu exportă direct, nu abordează retail-ul și nu și-au diversificat mult piața de desfacere; statele CSI rămân în topul preferințelor.

Tabelul 3.8. Profilul importatorilor și tipologia exportatorilor de producție agroalimentară pe eșantionul proiectului ACED, 2013-2015

Țara importatoare	Număr entități pe indicator	Tipul cumpărătorului importator	Număr entități pe indicator	Domeniu de activitate al exportatorului	Număr entități pe indicator	
Arabia Saudită	1	Retail	3	Producător, exportator direct	6	
Bangladesh	1			Producător, exportator indirect	68	
Belarus	12			Producător, procesator, exportator	9	
Egipt	2			Exportator cu capacitate frigorifică	30	
Estonia	1			Angro, distribuitor	59	
Georgia	1					
Germania	1					
Irak	1					
Israel	1					
Kazahstan	8					
Letonia	1					
România	9					
Rusia	61					
Serbia	2					
Ucraina	10					
Marea Britanie	1					
SUA	1					

Sursa: elaborat de autor în baza datelor proiectului ACED

Totodată, a fost analizat cadrul de stimulare și modul cum o măsură sau alta catalizează exportul de produse agroalimentare (tabelul 3.9.). Fiind divizate în 3 grupe, acțiunile de stimulare au avut un impact fragmentat în rezultarea numărului de beneficiari sau a numărului de măsuri.

Astfel, expozițiile și instruirile cu privire la piață au generat cele mai multe acțiuni de export (37 și respectiv 24), fiind urmate de asistență în conexiuni (14), suport pentru ”lanț frigorific” (9), consultare agrotehnică (4), vizite ale importatorilor (3) și altele cu impact mai limitat.

Din a doua categorie, seminarele și trainingurile petrecute au avut un impact puternic asupra externalizării activității agenților economici – 78 de entități (din 117) au generat exporturi ca urmare a acestor acțiuni de suport consultativ, teoretic și practic.

Suportul tehnic a generat mai puțin export comparativ cu categoria a doua de măsuri, însă, per total, a avut un impact foarte bun – 49 de entități au generat exporturi ca urmare a acestor acțiuni de suport tehnic.

Tabelul 3.9. Măsurile de stimulare a exportului și rezultate pe eșantionul ACED, 2013-2015

Stimulent extern, contacte și contracte, suport financiar	Număr entități cu rezultat	Training, suport consultativ	Număr entități cu rezultat	Suport tehnic ("lanțul frigului") și operațional (business plan)	Număr entități cu rezultat
Participare expoziții internaționale	37	Participare	78	Participare	49
Consultare agrotehnică	4	<u>Pondere din total entități, %</u>	66,6	<u>Pondere din total entități, %</u>	41,8
Asistență în conexiuni de piață (Bangladesh, Rusia)	14				
Asistență instituțională în negociere contracte export	2				
Vizite importatori Kazahstan	3				
Instruiri cu privire la piață	24				
Suport financiar pentru lanț frigorific	9				
Suport financiar pentru linie sortare	1				
Număr total măsuri	94		X		X

Sursa: elaborat de autor în baza datelor proiectului ACED

3.3. Elaborarea modelului analitic de manifestare a exportului agroalimentar în corelare cu gestionarea competitivității

În elaborarea unui model analitico-matematic care dezvoltă interrelaționarea exportului agroalimentar cu gestionarea competitivității am pornit de la fundamentarea a trei categorii: componenta tehnologică, tratarea sistemică a exportului agroalimentar și instituționalizarea calității agroalimentare.

A. Contribuția progresului tehnologic la creșterea potențialului de export al sectorului agroalimentar: aspectul metodologic

Sectorul agroalimentar este constituit dintr-un șir de tehnologii. Acestea pot fi tradiționale sau principal noi. Substituirea unor tehnologii tradiționale de producție din sectorul agroalimentar cu tehnologii de producție principal noi, firesc este, să fie considerat progres tehnologic.

Produsele agroalimentare pe piața externă pot fi competitive dacă acestea satisfac două condiții:

1. pentru consumator sunt de o calitate relativ mai înaltă;
2. pentru producător procesele de producție a acestora sunt rentabile.

Condițiile enumerate pot fi realizate doar prin intermediul și cu ajutorul progresului tehnologic. Produsele agroalimentare pe parcursul producerii lor trec printr-un șir de etape

productive. La fiecare etapă sunt utilizate anumite tehnologii. Unele dintre acestea sunt orientate la creșterea rentabilității, altele la creșterea calității produselor agroalimentare. Indirect, creșterea calității produselor agroalimentare contribuie la creșterea rentabilității. Produsele de o calitate relativ mai superioară, pot fi comercializate la prețuri mai ridicate, deci odată cu creșterea veniturilor va crește și rentabilitatea [48]. Însă nu toate tehnologiile tradiționale sau principal noi contribuie la creșterea calității produselor agroalimentare. Utilizarea excesivă a substanțelor chimice în procesele de producere a materiei prime agricole, în procesele de producție din acestea (din materiile prime) a produselor finale agroalimentare pot contribui la reducerea calității produselor respective deci și a veniturilor, și a rentabilității, și a competitivității pe piețele externe.

Se admite:

N , n – numărul, mulțimea tehnologiilor tradiționale și principal noi utilizate la producerea produselor agroalimentare respectiv: calitative; de o calitate redusă.

$\frac{dN}{dt}$; $\frac{dn}{dt}$ - evoluția în timp (intensitatea folosirii) a tehnologiilor N ; n

n_0 – numărul total de tehnologii tradiționale și principal noi.

Elaborăm următoarele relații:

$$\frac{dN}{dt} = A * N * (n_0 - N) \quad (3.1)$$

unde:

$\frac{dN}{dt}$ – viteza modificărilor numărului N

A – coeficient de proporționalitate

N – numărul tehnologiilor N

$(n_0 - N)$ – numărul tehnologiilor care potențial pot fi substituite cu tehnologiile N .

Relația (1) constituie o ecuație diferențială de ordinul întâi cu variabile separabile și poate fi interpretată: viteza creșterii numărului tehnologiilor producătoare de produse agroalimentare calitative este în dependență directă cu numărul tehnologiilor care deja sunt producătoare de produse agroalimentare calitative și cu numărul tehnologiilor restante, care potențial pot fi substituite.

$$\frac{dn}{dt} = B * (-n) * (n_0 - n) \quad (3.2)$$

unde: $\frac{dn}{dt}$ – viteza modificărilor numărului tehnologiilor n

B – coeficientul de proporționalitate

$(-n)$ – numărul tehnologiilor n

(n_0-n) – numărul tehnologiilor restante, care pot fi înlocuite cu tehnologii n .

Relația (3.2) reprezintă o ecuație diferențială de ordinul întâi cu variabile separabile și poate fi interpretată: viteza extinderii tehnologiilor producătoare de produse agroalimentare de o calitate redusă ($\frac{dn}{dt}$) este în dependență inversă (semnul minus) cu numărul tehnologiilor n , care deja funcționează și numărul tehnologiilor restante.

Separăm variabilele N , n , și t din ecuațiile (3.1) și (3.2):

$$\frac{dN}{N(n_0 - N)} = A dt$$

$$\frac{dN}{N} + \frac{dN}{n_0 - N} = A n_0 dt$$

sau

$$\frac{dn}{n(n - n_0)} = B dt$$

$$\frac{dn}{n} + \frac{dn}{n - n_0} = -B n_0 dt$$

De unde obținem:

$$\ln|N| - \ln|n_0 - N| = A n_0 t + C_1$$

$$\ln \left| \frac{N}{n_0 - N} \right| = A n_0 t + C_1$$

sau

$$\ln|n| - \ln|n - n_0| = -B n_0 t + C_2$$

$$\ln \left| \frac{n}{n - n_0} \right| = -B n_0 t + C_2$$

Din definiția logaritmilor rezultă:

$$\frac{N}{n_0 - N} = e^{A n_0 t} * e^{C_1} \quad (3.3)$$

$$\frac{n}{n - n_0} = e^{-B n_0 t} * e^{C_2} \quad (3.4)$$

Condițiile inițiale: $t=0$; $N=N^{(1)}$; $n=n^{(1)}$ fiind substituite în (3) și (4) permit determinarea constantelor C_1 și C_2 :

$$\frac{N^{(1)}}{n_0 - N^{(1)}} = e^{A n_0 0} * e^{C_1}$$

$$e^{C_1} = \frac{N^{(1)}}{n_0 - N^{(1)}} \quad (3.5)$$

sau

$$\frac{n^{(1)}}{n^{(1)} - n_0} = e^{-B n_0 0} * e^{C_2}$$

$$e^{C_2} = \frac{n^{(1)}}{n^{(1)} - n_0} \quad (3.6)$$

Expresiile (3.5) și (3.6), fiind substituite în (3.3) și (3.4), obținem:

$$\frac{N}{n_0 - N} = e^{A n_0 t} * \frac{N^{(1)}}{n_0 - N^{(1)}}$$

$$N = n_0 e^{A n_0 t} * \frac{N^{(1)}}{n_0 - N^{(1)}} - N e^{A n_0 t} * \frac{N^{(1)}}{n_0 - N^{(1)}}$$

sau

$$\frac{n}{n-n_0} = e^{-Bn_0 t} * \frac{n^{(1)}}{n^{(1)}-n_0}$$

$$n = n e^{-Bn_0 t} * \frac{n^{(1)}}{n^{(1)}-n_0} - n_0 * \frac{e^{-Bn_0 t} * n^{(1)}}{n^{(1)}-n_0}$$

De unde:

$$N = \frac{n_0 e^{An_0 t} * \frac{N^{(1)}}{n_0 - N^{(1)}}}{1 + e^{An_0 t} * \frac{N^{(1)}}{n_0 - N^{(1)}}};$$

$$n = \frac{-n_0 * e^{-Bn_0 t} * \frac{n^{(1)}}{n^{(1)}-n_0}}{1 - e^{-Bn_0 t} * \frac{n^{(1)}}{n^{(1)}-n_0}} = \frac{n_0 * e^{-Bn_0 t} * \frac{n^{(1)}}{n_0 - n^{(1)}}}{1 + e^{-Bn_0 t} * \frac{n^{(1)}}{n_0 - n^{(1)}}}.$$

Sau:

$$N = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0 - N^{(1)}}{e^{An_0 t} * N^{(1)}}} \quad (3.5)$$

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0 - n^{(1)}}{e^{-Bn_0 t} * n^{(1)}}} \quad (3.6)$$

Verificăm dacă sunt sau nu satisfăcute condițiile inițiale pentru expresiile (3.5) și (3.6):

a) $t=0$; $N = N_1$

$$N_1 = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0 - N^{(1)}}{e^{An_0 * 0} * N^{(1)}}} = \frac{n_0 * N^{(1)}}{N^{(1)} + n_0 - N^{(1)}} = N^{(1)}; \quad t \rightarrow \infty; N \rightarrow n_0.$$

b) $t=0$; $n = n_1$

$$n_1 = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0 - n^{(1)}}{e^{-Bn_0 * 0} * n^{(1)}}} = \frac{n_0 * n^{(1)}}{n^{(1)} + n_0 - n^{(1)}} = n^{(1)}$$

Evoluția în timp a tehnologiilor N și n poate fi interpretată grafic – figura 3.7, 3.8 și 3.9.

Expresia (6) mai poate avea forma:

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{e^{Bn_0 t} * (n_0 - n^{(1)})}{n^{(1)}}}. \text{ Pentru } t \rightarrow \infty; n \rightarrow 0.$$

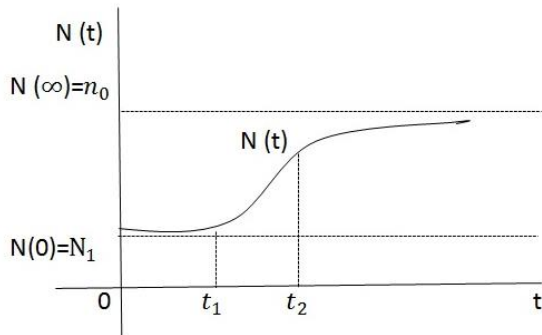


Fig. 3.7. Evoluția în timp a tehnologiilor N

Sursa: elaborat de autor

și

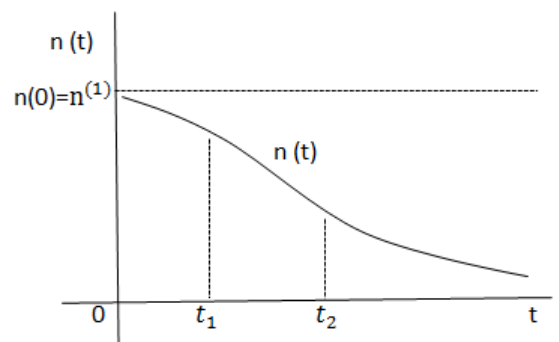


Fig. 3.8. Evoluția în timp a tehnologiilor n

Sursa: elaborat de autor

Din expresia $N = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0 - N^{(1)}}{e^{An_0 \cdot t_{*N^{(1)}}}}}$ rezultă:

la etapa inițială $t=0$, numărul tehnologiilor producătoare de produse agroalimentare calitative a constituit $N^{(1)}$. În timp, numărul acestora (a tehnologiilor N) va crește pînă la substituirea completă a tuturor tehnologiilor n_0 (figura 3.7.). Evoluția în timp a tehnologiilor N nu este uniformă. Pentru perioada $(0, t_1)$ creșterea funcției $N(t)$:

$$\frac{dN(t)}{dt} > 0; \quad \frac{d^2N(t)}{dt^2} < 0;$$

Pentru perioada (t_1, t_2) :

$$\frac{dN(t)}{dt} > 0; \quad \frac{d^2N(t)}{dt^2} > 0;$$

Pentru intervalul (t_2, ∞) :

$$\frac{dN(t)}{dt} > 0; \quad \frac{d^2N(t)}{dt^2} < 0.$$

Altfel interpretat: creșterile numărului tehnologiilor N în intervalele $(0, t_1)$; (t_2, ∞) sunt în descreștere; acestea (creșterile) în intervalul (t_1, t_2) – sunt în creștere.

Numărul tehnologiilor n , în timp, este în descreștere (figura 3.8.). Graficile din figura 3.7. și 3.8. pot fi interpretate pe un singur plan (figura 3.9.).

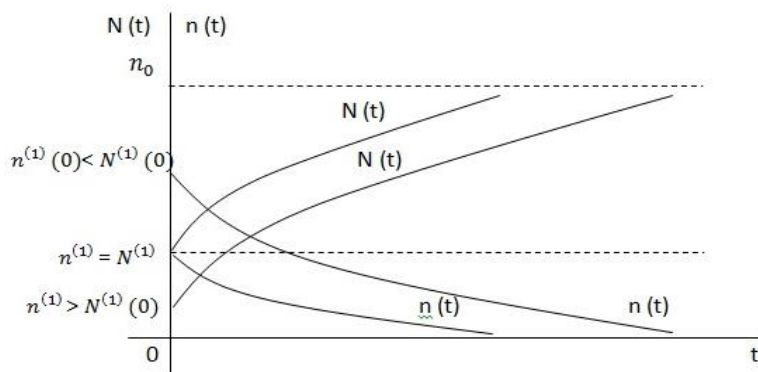


Fig. 3.9. Evoluția în timp a tehnologiilor N și n

Sursa: elaborat de autor

Nu toate tehnologiile "moderne" pot substitui tehnologiile vechi, devenite tradiționale în procesele de producere a produselor agroalimentare. De exemplu, animalele domestice, modificate genetic se dezvoltă, de regulă, de 2 ori mai repede decât confrății "sălbatici", grație hormonului de creștere creat în laboratoare. Produsele agroalimentare de felul acestora poartă (trebuie să poarte) etichete speciale "modificat genetic". Nu fiecare consumator acceptă astfel de produse agroalimentare. Însă, datorită prețului, ceva mai redus, produsele de o calitate "suspectă" devin accesibile pentru consumatorii cu venituri reduse. Tehnologiile principal noi nu

întotdeauna contribuie și la crearea produselor agroalimentare de o calitate "principal mai sporită" ci invers. Conform datelor statistice [126] circa 57% din populația umană dezaproabă produsele modificate genetic. Printre aceste 57% pot fi întâlniți "dezaprobanți" care totuși, pornind de la nivelul său de venituri reduse, consumă produsele genetic modificate. Exemple pot fi găsite și printre restul produselor agroalimentare. În acest context evoluțiile tehnologiilor N și n trebuie tratate sistemic. Evoluția în timp a tehnologiilor N este în dependență directă de numărul tehnologiilor deja utilizate, implementate și în dependență inversă cu numărul n al tehnologiilor producătoare de produse agroalimentare de o calitate relativ mai redusă, "suspectă". Dependența poate fi expusă în limbajul formalizat:

$$\frac{dN(t)}{dt} = A * N - n \quad (3.7)$$

unde:

$$\frac{dN(t)}{dt} \text{ — evoluția în timp a tehnologiilor } N$$

A — coeficient de proporționalitate

N — numărul tehnologiilor N

n — numărul tehnologiilor n .

Evoluția în timp a tehnologiilor n este în dependență inversă cu numărul tehnologiilor n aflate în funcțiune și cu numărul tehnologiilor N care au substituit deja tehnologiile n . În limbaj formal:

$$\frac{dn(t)}{dt} = B * (-n) - N \quad (3.8)$$

unde:

$$\frac{dn(t)}{dt} \text{ — evoluția în timp a tehnologiilor } n$$

B — coeficient de proporționalitate

$-n$ — numărul tehnologiilor n

N — numărul tehnologiilor N .

Spre deosebire de ecuațiile (3.1) și (3.2), ecuațiile (3.7) și (3.8) constituie sistemul:

$$\begin{cases} N' = AN - n & (3.9) \\ n' = -Bn - N & (3.10) \end{cases}$$

Acest sistem poate fi soluționat astfel [222] - din ecuația (3.10) determinăm variabila N ; N' :

$$N = -n' - Bn; \quad N' = -n'' - Bn' \quad (3.11)$$

Expresiile (3.11), fiind substituite în ecuația (3.9) obținem:

$$-n'' - Bn' = A(-n' - Bn) - n \text{ sau } n'' - n'(A - B) - (AB + 1) = 0$$

Ecuația caracteristică are forma:

$$\lambda^2 - (A - B)\lambda - (AB + 1) = 0; \quad \lambda = \frac{(A-B) \pm \sqrt{(A+B)^2 + 4}}{2}.$$

În dependență de valorile parametrilor (coeficienților) A și B, pot fi întâlnite cazurile:

(1) rădăcinile λ_1 și λ_2 sunt numere reale și $\lambda_1 \neq \lambda_2$, atunci $n_1 = e^{\lambda_1 t}$; $n_2 = e^{\lambda_2 t}$ - soluția parțială;

$n = C_1 e^{\lambda_1 t} + C_2 e^{\lambda_2 t}$ - soluția generală.

(2) rădăcinile $\lambda_1 = \lambda_2$ atunci $n_1 = e^{\lambda_1 t}$; $n_2 = t e^{\lambda_1 t}$, iar soluția generală ar fi $n = e^{\lambda_1 t} (C_1 + t C_2)$.

Rădăcinile λ_1 și λ_2 nu pot fi numere complexe fiindcă $A, B > 0$ și $(A + B)^2 + 4 > 0$.

Determinăm numărul tehnologiilor N:

(1) $n = C_1 e^{\lambda_1 t} + C_2 e^{\lambda_2 t}$; $n' = C_1 \lambda_1 e^{\lambda_1 t} + C_2 \lambda_2 e^{\lambda_2 t}$, fiind substituite în $N = n' - Bn$ obținem: $N = C_1 e^{\lambda_1 t} (\lambda_1 - B) + C_2 e^{\lambda_2 t} (\lambda_2 - B)$.

(2) $n = e^{\lambda_1 t} C_1 + e^{\lambda_1 t} t C_2$; $n' = C_1 \lambda_1 e^{\lambda_1 t} + C_2 e^{\lambda_1 t} + t C_2 \lambda_1 e^{\lambda_1 t}$, fiind substituite în $N = n' - Bn$ obținem: $N = e^{\lambda_1 t} (C \lambda_1 + C_2 + C_2 \lambda_1 - B C_1 - B C_2 t)$.

B. Exportul produselor agroalimentare

Deci, potențialul de export al sectorului agroalimentar este determinat de intensitatea utilizării tehnologiilor N și n. Dacă, de exemplu, volumul produselor agroalimentare realizat prin utilizarea tehnologiilor N constituie Q, iar volumul produselor de o calitate relativ mai redusă constituie q, atunci competitivitatea produselor respective, în mare măsură, este determinate de prețurile P_1 și P_2 .

Producătorul are de examinat alternativele: de produs "puțin" și "scump" sau un volum mai mare la un preț mai redus, adică este analizată relația $P_1 Q = P_2 q$, de unde $Q:q = P_2:P_1$. Altfel spus, volumele produselor agroalimentare calitative, de o calitate redusă sunt determinate de raportul prețurilor de comercializare a acestora.

Exportul produselor agroalimentare trebuie tratat sistemic, adică de ținut cont, în profilul fiecărui produs, de volumul producerii autohtone, de volumul importurilor, de volumul produselor din stocuri, depozite. Pentru a formula problema în limbajul formal, notăm:

x - volumul produsului autohton;

y - volumul importului a produsului respectiv;

z- volumul produselor depozitate.

Elaborăm modelul economico-matematic:

$$\begin{cases} x' = x - By - z & (3.12) \\ y' = y - x + z & (3.13) \\ z' = x - z & (3.14) \end{cases}$$

Din ecuația (3.12) determinăm: $x = z' + z$; $x'' = z'' + z'$ (3.15).

Expresiile (3.15), fiind substituite în ecuația (3.12) obținem:

$$z'' + z' = z' + z - By - z \text{ sau } z'' = -By \text{ de unde } y = -\frac{1}{B} z''; y' = -\frac{1}{B} z'''.$$

Valorile y ; y' și x sunt trecute în ecuația (3.13).

$$-\frac{1}{B} z''' = -\frac{1}{B} z'' - z' - z + z \text{ sau } z''' - z'' - Bz' = 0 - \text{ecuație diferențială omogenă de ordinul}$$

trei. Ecuația caracteristică are forma:

$$\lambda^3 - \lambda^2 - B\lambda = 0 \text{ sau } \lambda(\lambda^2 - \lambda - B) = 0; \text{ de unde } \lambda_1 = 0; \lambda_{2,3} = \frac{1 \pm \sqrt{1+4B}}{2}.$$

$B > 0$, deci $\lambda_1 \neq \lambda_2 \neq \lambda_3$, rădăcinile sunt reale fiindcă $(1+4B) > 0$.

$$\text{Prin urmare } z(t) = C_1 + C_2 e^{\lambda_2 t} + C_3 e^{\lambda_3 t}; \quad z'(t) = C_2 \lambda_2 e^{\lambda_2 t} + C_3 \lambda_3 e^{\lambda_3 t}.$$

$$x(t) = z'(t) + z = C_2 \lambda_2 e^{\lambda_2 t} + C_3 \lambda_3 e^{\lambda_3 t} + C_1 + C_2 e^{\lambda_2 t} + C_3 e^{\lambda_3 t};$$

$$x(t) = C_1 + C_2 e^{\lambda_2 t} (\lambda_2 + 1) + C_3 e^{\lambda_3 t} (\lambda_3 + 1).$$

La nivel empiric cunoaștem că, de exemplu, SRL "Viva Igna", în anul 2015, a produs 944 tone de cartofi, a importat pentru semințe 59 tone de cartofi și a depozitat 978 tone de cartofi. Notăm: x -volumul producției autohtone; y - volumul importului de cartofi; z – volumul de cartofi stocate, depozitate.

Pentru fiecare perioadă (an), variabilele x , y , z constituie un sistem de ecuații diferențiale [222]. Soluționînd sistemul respectiv obținem:

$$\begin{cases} x(t) = C_1 + 3C_2 e^{2t} & (3.16) \\ y(t) = -3C_2 e^{2t} - \frac{C_3}{2e^t} & (3.17) \\ z(t) = C_1 + C_2 e^{2t} + C_3 e^{-t} & (3.18) \end{cases}$$

Determinăm valorile coeficienților C_1, C_2, C_3 din expresiile (3.16) - (3.18) în baza datelor inițiale: $t=0$ (anul 2015), $x(0)=944$, $y(0)=-59$, $z(0)=978$ (volumul importurilor este considerat identic cu producerea negativă), adică:

$$\begin{cases} C_1 + 3C_2 e^{2 \cdot 0} = 944 \\ 0 - 3C_2 e^{2 \cdot 0} - \frac{C_3}{2e^0} = -59 \\ C_1 + C_2 e^{2 \cdot 0} + C_3 e^0 = 978 \end{cases}$$

sau

$$\begin{cases} C_1 + 3C_2 + 0 = 944 & (3.19) \end{cases}$$

$$\begin{cases} 0 + 3C_2 + \frac{C_3}{2} = 59 & (3.20) \end{cases}$$

$$\begin{cases} C_1 + C_2 + C_3 = 978 & (3.21) \end{cases}$$

În sistemul de ecuații (19)-(21) ecuația (20), fiind înmulțită cu (-2) obținem:

$$\begin{cases} C_1 + 3C_2 + 0 = 944 & (3.22) \end{cases}$$

$$\begin{cases} 0 - 6C_2 - C_3 = -118 & (3.23) \end{cases}$$

$$\begin{cases} C_1 + C_2 + C_3 = 978 & (3.24) \end{cases}$$

Ecuția (3.22) rămâne fără schimbări, iar ecuațiile (3.23) și (3.24), fiind adunate obținem:

$$\begin{cases} C_1 + 3C_2 = 944 & (3.25) \end{cases}$$

$$\begin{cases} C_1 - 5C_2 = 860 & (3.26) \end{cases}$$

Ecuția (3.26), fiind înmulțită cu (-1), obținem:

$$\begin{cases} C_1 + 3C_2 = 944 \\ -C_1 + 5C_2 = -860 \end{cases}$$

Calculînd, obținem: $8C_2 = 84$; $C_2 = 10,5$.

Valoarea coeficientului $C_2 = 10,5$, fiind substituită în ecuația (3.25) obținem:

$C_1 + 3 \cdot 10,5 = 944$, de unde $C_1 = 944 - 31,5$; $C_1 = 912,5$.

Valorile coeficienților C_1 și C_2 sunt substituite în ecuația (24):

$912,5 + 10,5 + C_3 = 978$, de unde $C_3 = 978 - 10,5 - 912,5$; $C_3 = 55$.

Valorile coeficienților C_1, C_2, C_3 sunt substituite în sistemul (3.16)-(3.18):

$$x(t) = 912,5 + 3 \cdot 10,5e^{2t} = 912,5 + 31,5e^{2t}$$

$$y(t) = -3 \cdot 10,5e^{2t} - \frac{55}{e^t} = -31,5e^{2t} - \frac{55}{e^t}$$

$$z(t) = 912,5 + 10,5e^{2t} + 55e^{-t} = 912,5 + 10,5e^{2t} + \frac{55}{e^t}.$$

Pentru următorul an, 2016, adică pentru $t=1$, valorile variabilelor x, y, z vor constitui:

$$x(1) = 912,5 + 31,5e^2 = 912,5 + 31,5 \cdot 2,72^2 = 1145$$

$$y(1) = -31,5e^2 - \frac{55}{e} = -31,5 \cdot 2,72^2 - \frac{55}{2,72} = -233 - 20 = -253$$

$$z(1) = 912,5 + 10,5e^2 + \frac{55}{e} = 912,5 + 10,5 \cdot 2,72^2 + \frac{55}{2,72} = 990 + 20 = 1010.$$

Comparativ cu anul inițial ($t=0$), în anul următor ($t=1$), întreprinderea respectivă va produce $x(1)=1145$ t (adică cu 21% mai mult decît în anul precedent); va importa $y(1)=253$ t; va depozita $z(1)=1010$ t.

O astfel de abordare a proceselor de producere, import, stocare poate servi drept un element important în tratările sistemice, la elaborarea unor principii, concepte, viziuni asupra modalităților de planificare a activităților. Suplimentar, modelul și metodele de soluționare a sistemului de ecuații diferențiale, de determinare a valorilor coeficienților respective, fiind realizate la calculator (de exemplu folosind limbajul de programare Prolog), favorizează implementarea acestora (a calculelor) în practică.

Astfel înțelegem că progresul tehnologic contribuie la creșterea potențialului economic, inclusiv la creșterea volumului produselor agroalimentare [223; 224]. Tehnologiile existente de producere a produselor agroalimentare pot fi grupate în tehnologii producătoare de bunuri agroalimentare calitative și mai puțin calitative. Important de menționat că, în fiecare din aceste mulțimi pot fi găsite tehnologii noi, moderne; tehnologii vechi tradiționale. Nu toate tehnologiile vechi sunt producătoare de produse agroalimentare de o calitate redusă. Acestea, de regulă, sunt substituite cu alte tehnologii ce contribuie la creșterea cantitativă.

C. Instituționalizarea calității produselor agroalimentare

În principiu, calitatea produselor agroalimentare trebuie să fie instituționalizată. Driver-ul instituțional trebuie să țină cont de interesele producătorilor (scopul acestora – maximum profit) și interesele societății, consumatorilor potențiali. Un rol important în acest process îl are calitatea standardelor. Standardizarea trebuie să fie impusă și la etapele ex-post și la etapele ex-ante. Problema trebuie soluționată în favoarea ambelor părți: în favoarea producătorului, în favoarea consumatorului. Aici problema se complică. Consumatorii potențiali ai produselor agroalimentare nu pot organiza un “cartel”; consumatorii din diverse țări au “gusturi diferite”; producătorul din țara x nu poate fi sancționat în țara y pentru calități dubioase ale produselor sale; consumatorii de produse agroalimentare nu constituie o “masă” omogenă, aceștea sunt diferiți după nivelul veniturilor, după nivelul de sănătate. Deci orice activitate de producere a produselor agroalimentare trebuie trecută în spațiul social; driver-ul reglării calității produselor agroalimentare trebuie să funcționeze în două spații: economic și social. Consumatorul cunoaște doar fragmente “reușite” despre produsele agroalimentare. Acesta nu cunoaște la care etapă și cine a contribuit la crearea unui produs agroalimentar de o calitate “suspectă”. Standardele sociale parțial contribuie la soluționarea acestei probleme, însă doar parțial. Nivelul de corupție în diverse state este diferit și deci produsele de o calitate suspectă, care nu pot fi comercializate în țara natală, pot fi comercializate în exterior, în țările sărace, la prețuri ademenitoare. Consumatorul trebuie să dispună de informație, standarde, de nivelul prețurilor la produsul respectiv, de calitatea dată; trebuie să cunoască motivul de ce produsul este ceva mai ieftin, care

pot fi consecințele consumului produsului agroalimentar "ieftin". Consumatorul, de regulă, identifică calitatea produsului agroalimentar cu nivelul prețului. Și, în astfel de cazuri sunt necesare eforturi suplimentare, pentru a stabili calitatea reală a produsului respectiv (figura 3.10.).

Procesele de instituționalizare a calității produselor agroalimentare pot fi etapizate: sunt create mecanisme, drivere pentru care impun anumite condiții, restricții, obligațiuni producătorului potențial; sunt enumerate calitățile finale, ex post ale produsului agroalimentar respectiv; sunt analizate calitățile "nesperate", incerte care au apărut după ce produsul deja este creat; pentru excluderea calităților nedorite, nesperate este utilizat blocul conexiunilor inverse; produsele agroalimentare sunt supuse (testate) analizelor efectuate de către societatea consumatorilor potențiali; devierile de la solicitările sociale sunt rectificate de blocul conexiunilor inverse; produsele agroalimentare ce corespund driver-ilor tehnici, sociali sunt "susținute" în continuare de driver-ul instituțional; produsele, testate la toate etapele servesc informații despre calitatea tehnică, socială în procesele de clasificare a nivelului de calitate.

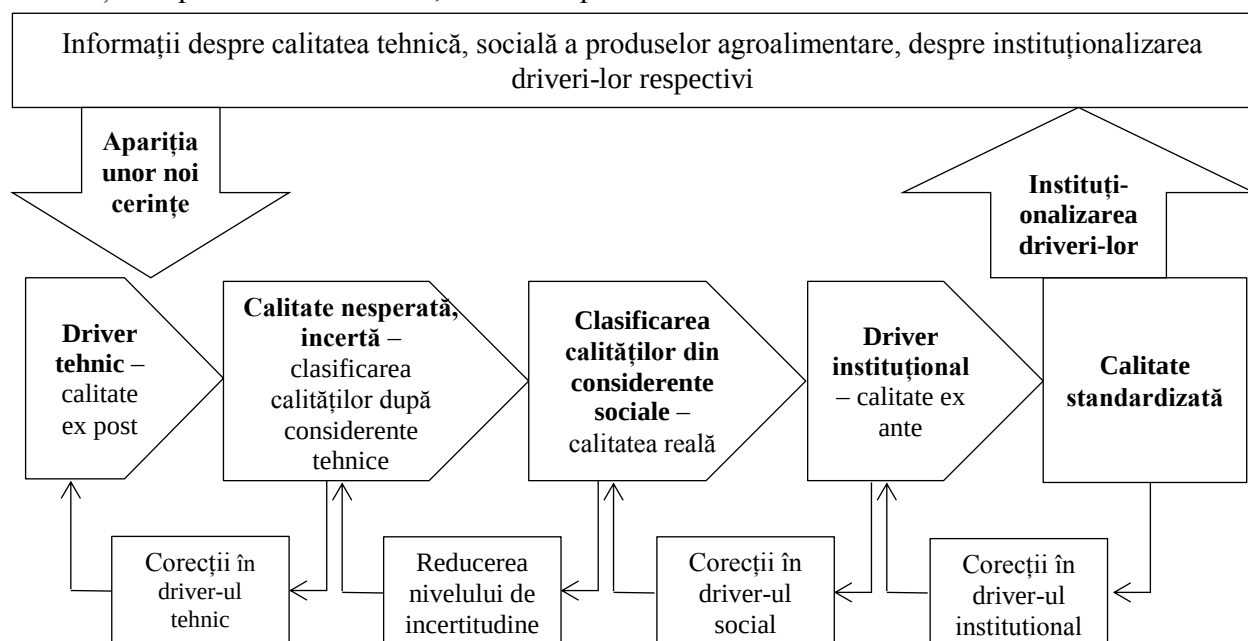


Fig. 3.10. Schema-bloc "Instituționalizarea calității produselor agroalimentare"

Sursa: elaborat de autor

Progresul tehnico-științific în permanență influențează, modifică mulțimile produselor agroalimentare calitative, de o calitate redusă. În acest context curbele logistice propuse mai sus prezintă un interes practic și pentru ofertanții și pentru consumatorii de produse agroalimentare.

Tehnologiile principal noi nu pot fi cunoscute, implementate de către producător imediat. În dependență de calitatea produselor finale agroalimentare acestea (tehnologiile noi) pot fi grupate printre tehnologiile producătoare de produse agroalimentare calitative sau de o calitate redusă.

Mulțimea tehnologiilor aflate în ”uz” de către producători pot fi grupate în tehnologii cu un trend ”pozitiv”, în tehnologii cu un trend ”negativ”. Evaluarea tempourilor de difuziune, de limitare a tehnologiilor poate fi realizată prin elaborarea curbelor logistice specific fiecărei mulțimi din tehnologiile existente. Și, fiindcă apariția unor tehnologii neapărat presupune eliminarea, substituirea altor tehnologii, analiza logistică a tehnologiilor trebuie efectuată sistemic prin elaborarea unor modele economico-matematice reciproc dependente.

Potențialul de export al produselor agroalimentare depinde de volumul produselor de proveniență autohtonă; de volumul importurilor; de volumul produselor agroalimentare stocate. În acest context toți factorii pot fi luați în considerație doar prin intermediul unui model complex. Modelele matematice elaborate pot fi puse la baza unor principia, concept de creștere a competitivității produselor agroalimentare, de creștere a exportului acestor produse.

Mulțimile tehnologiilor de producere a produselor agroalimentare calitative (N), mai puțin calitative (n) sunt determinate de produsele de instituționalizare a calității.

3.4. Concluzii la capitolul 3

1) Cadrul regulatoriu național privind gestionarea activității economice externe este difuz, iar instrumentele propuse pentru susținerea exportului sunt slab diversificate și valorificate insuficient; instituțiile responsabile pentru stimularea competitivității nu au atribuții depline și capacitate operațională.

2) A devenit evidentă fundamentarea unei Strategii Naționale de Competitivitate care să asigure o abordare unică și coerentă a competitivității; printre obiectivele majore ale acesteia se evidențiază analiza sectorială, a politicilor de export și monitorizarea progreselor pe filieră.

3) Republica Moldova ar trebui să majoreze volumul exportului agroalimentar către toți partenerii comerciali și să stabilească alții noi, iar punctele ”sensibile” din implementarea DCFTA (ca de exemplu Titlul V) ar trebui tratate gradual.

4) Reieșind din constrângerile actuale, politicile privind stimularea potențialului de export agroalimentar ar trebui să includă un mix de măsuri de intervenție publică și privată, măsuri bazate pe caracteristica lanțului de marketing și competitivitate, dar și pe filiera produsului.

5) Cadrul instituțional al promovării exporturilor agroalimentare necesită revizuirii serioase la capitolul acțiunilor implementate și a diversificării instrumentelor de susținere, în special pe domeniul cercetărilor de marketing și a catalizării stabilirii relațiilor de parteneriat cu asociațiile și entitățile economice din țările partenere.

6) S-a demonstrat că existența unui *Centru de Acces pe Piață al Exportatorilor* ar contribui substanțial la stimularea penetrării pe noi piețe a produselor agroalimentare, la creșterea

competitivității exportatorilor naționali și la diversificarea ofertei de produse cu valoare adăugată înaltă.

7) În cazul în care se asigură un cadru instituțional relevant, se creează premisele elaborării și implementării unei *Strategii Naționale a Exporturilor (SNE)*. Spre deosebire de actuala Strategie de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor, SNE ar trebui să vină pentru următorul exercițiu bugetar cu o viziune focusată pe exporturi, cu politici dezagregate până la măsuri instituționale și cu obiective comensurabile, clare.

8) Gestionarea elementelor care asigură buna funcționare a infrastructurii calității agroalimentare ar trebui să țină seama de adoptarea actelor normative lucrative, prin consultare cu experți din domeniu, locali sau internaționali, stabilirea unui mecanism viabil de verificare și certificare a produselor agroalimentare precum și fortificarea instituțiilor aferente domeniului, prin preluarea experienței europene a unor state cu medii similar.

9) Preluarea bunelor practici europene în politicile de sporire a rolului sistemelor de calitate este alegerea optimă, întrucât acestea sunt performante, putem beneficia de fonduri ale UE în programele căreia se încadrează aceste măsuri și, în plus, putem prelua experiența unor state europene care au avut deficiențe similare (România, Lituania).

10) Crearea unei infrastructuri a calității produselor agroalimentare prezintă provocări importante la nivel instituțional și legislativ, în special în statele în curs de dezvoltare; în acest sens, s-a considerat oportună fundamentarea unui *Consiliu al Calității*, el urmînd să fie ”vocea” părților implicate pentru autorități, în special în a elucida necesitățile curente în materie de calitate și modul cum trebuie tratate la nivel național.

11) Definirea unei infrastructuri eficiente a calității agroalimentare trebuie să se poarte de la următoarele etape: evaluarea sectorială a calității (a necesităților pe filieră de produs), evaluarea mediului național al calității (prin prisma SWOT), evaluarea mediului internațional al asigurării calității agroalimentare, dezvoltarea unui program de bune practici, identificarea resurselor (financiare, umane, instituționale) pentru a fi utilizate în depășirea decalajului dintre starea curentă și bunele practici stabilite anterior și realizarea programului de acțiuni și monitorizarea a progresului.

12) Reieșind din constrîngerile agroclimatice cu care se confruntă Republica Moldova (grindină, secetă) și din faptul că serviciile de prognozare meteorologică nu au fost diversificate și orientate spre producătorii agricoli, este stringentă necesitatea argumentării unei unități care s-ar adresa necesităților crescînde în cunoașterea și posibilitatea influențării hazardului agricol și a condițiilor de micro-climă.

13) Soluțiile informaționale recente permit monitorizarea producțiilor animaliere sau vegetale în scopul sintetizării caracteristicilor calitative; un astfel de instrument este Milk OPC, care poate fi implementat inițial în ferme și monitorizat de către ministerul de resort, sau în baza unui proiect instituțional; ulterior, acesta poate fi diversificat pentru alte subramuri.

14) Dezvoltarea unui model analitico-matematic care ar argumenta interrelaționarea exportului agroalimentar și a competitivității sectoriale poate fi executată în baza abordării a trei categorii: componenta tehnologică, tratarea sistemică a exportului agroalimentar și instituționalizarea calității agroalimentare.

CONCLUZII GENERALE ȘI RECOMANDĂRI

În urma cercetărilor științifice cu privire la managementul competitivității și potențialul de export al sectorului agroalimentar pot fi formulate următoarele **concluzii**:

1. În ultimele două decenii, în structura comerțului internațional au intervenit modificări importante: concurența s-a intensificat, rolul economiilor emergente a crescut, iar integrarea economică regională s-a catalizat.

2. Republica Moldova demonstrează, tradițional, o balanță comercială negativă pentru comerțul total și o balanță comercială pozitivă pentru comerțul agroalimentar; în structura celui din urmă, în perioada 2005-2014 s-a dublat ponderea produselor vegetale și animale și a scăzut cea a băuturilor și produselor alimentare.

3. Din perspectiva resurselor interne, culturile cu potențial de export cantitativ cel mai pronunțat s-au dovedit a fi [171, 172, 173] fructele, floarea-soarelui, orzul, strugurii de masă, grâul și tomatele; din punct de vedere valoric, potențialul de export exprimat prin venituri nevalorificate arată că cele mai perdante produse sunt tutunul (-290,6 mln USD), fructele și pomușoarele (-258,4), laptele (-97,9), legumele (-42,8) și orzul (-23), adică, în mare parte, culturile intensive.

4. Indicii de performanță comercială ai Republicii Moldova indică valori inferioare celor ale statelor din regiune (concurente pe piețele agroalimentare) [181], iar concentrarea puternică a exporturilor, combinată cu valoarea unitară scăzută a produselor exportate imprimă un risc înalt și o competitivitate scăzută sectorului.

5. Randamentele sectorului vegetal, animalier, dar și a resurselor umane sunt net inferioare în Republica Moldova comparativ cu statele concurente, iar costurile înalte ale inputurilor energetice, fertilizanți și infrastructura precară a calității agroalimentare deteriorează poziția competitivă a republicii.

6. Pe filierea performanței vamale, a instituțiilor și a mediului de afaceri, Republica Moldova este surclasată de statele din regiune; totodată, rezultatele analizei activității agenților economici din sector evidențiază serioase deficiențe în asocierea entităților, accesul la finanțe, lipsa de informare cu privire la piață, costuri înalte pentru ”inputuri” și capacitatea redusă a instituțiilor statale.

7. Analiza exportatorilor de produse agroalimentare a scos în evidență o formă incipientă a dezvoltării lor, reacții întârziate cu privire la dinamica piețelor, capacitatea slabă de a crea parteneriate și importante constrângeri în atragerea fondurilor și a implementării unor practici durabile de management.

8. Cadrul regulatoriu național privind gestionarea activității economice externe este difuz, iar instrumentele propuse pentru susținerea exportului sunt slab diversificate și valorificate insuficient; instituțiile responsabile pentru stimularea competitivității nu au atribuții și capacități operaționale.

9. Reieșind din constrângerile actuale, politicile privind stimularea potențialului de export agroalimentar ar trebui să includă un mix de măsuri de intervenție publică și privată, măsuri bazate pe caracteristica lanțului de marketing și competitivitate, dar și pe filiera produsului.

10. Cadrul instituțional al promovării exporturilor agroalimentare necesită revizuirii la capitolul implementării și a diversificării instrumentelor de susținere, în special pe domeniul cercetărilor de marketing și a catalizării stabilirii relațiilor de parteneriat cu asociațiile și entitățile economice din țările partenere.

11. Gestionarea elementelor care asigură buna funcționare a infrastructurii calității agroalimentare [203] ar trebui să țină seama de adoptarea actelor normative lucrative, prin consultare cu experți, locali sau internaționali, prin stabilirea unui mecanism viabil de verificare și certificare a produselor agroalimentare, dar și prin fortificarea instituțiilor aferente domeniului, prin preluarea experienței europene.

12. Definirea unei infrastructuri eficiente a calității agroalimentare trebuie să se pornească de la următoarele etape: evaluarea sectorială a calității (necesităților pe filieră de produs), evaluarea mediului național al calității (prin prisma SWOT), evaluarea mediului internațional al asigurării calității agroalimentare, dezvoltarea unui program de bune practici, identificarea resurselor (financiare, umane, instituționale) pentru a fi utilizate în depășirea decalajului dintre starea curentă și bunele practici stabilite anterior și realizarea programului de acțiuni și monitorizarea a progresului [223, 224].

Soluționarea problemei științifice privind aplicabilitatea managementului competitivității în rezolvarea constrângerilor potențialului de export al sectorului agroalimentar permite formularea următoarelor **recomandări** și pot constitui propuneri privind direcții ulterioare de cercetare:

Recomandări pentru exportatorii de produse agroalimentare

1. Pentru a deveni competitivi, exportatorii trebuie să evalueze constrângerile cu care se confruntă pe domenii, să stabilească un mecanism clar de prospectare și acces pe piață și să interrelaționeze performanța cu eficiența activității externe, parteneriatele stabile și sisteme de management ale calității.

2. Este stringentă orientarea în convergență cu dinamica piețelor regionale agroalimentare, în materie de produs, cerințe de calitate și puncte de realizare, în special prin adresarea necesităților lanțurilor de retail, accentuând constanța cantității și a calității loturilor de produse

Recomandări pentru Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare

3. Direcțiilor politice de producție și reglementări de calitate a produselor vegetale și, respectiv animale, de a face uz de metodologia propusă în aprecierea potențialului de export pe produse agricole și comandarea unor studii relevante referitoare la consumul intern și rezervele de creștere a exportului.

4. Direcției Analiză, Monitorizare și Evaluare a Politicilor de analizat structura lanțului valoric pe filieră de produs și pe elemente de competitivitate și de expus o foaie de parcurs de politici pe termen mediu în înlăturarea deficiențelor exportului agroalimentar.

5. Inițierea măsurilor cu privire la fortificarea infrastructurii calității produselor agroalimentare la nivel instituțional și legislativ, promovarea în rîndul partenerilor de dezvoltare a ideii unui *Consiliu al Calității* care ar urma să fie forumul părților implicate, în special în elucidarea necesitățile curente în materie de calitate și modul cum trebuie tratat acest subiect la nivel național.

6. Facilitarea implementării proiectelor propuse privitor la gestionarea hazardului natural și la abordarea tehnico-informațională în monitorizarea producțiilor animaliere.

Recomandări pentru Ministerul Economiei

7. Aprecierea fezabilității fundamentării unui raport analitic (de audit) cu privire la eficiența măsurilor de susținere a exportatorilor și de argumentat perfecționarea acestora, reieșind din indicatorii analizați, în special pentru statele din regiune.

8. Analiza posibilității realizării unei Strategii Naționale a Exporturilor (SNE) care să vină pentru următorul exercițiu bugetar cu o viziune focalizată pe exporturi, cu politici dezagregate pînă la măsuri instituționale și cu obiective comensurabile, clare.

Recomandări pentru MIEPO

9. Organizației de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exportului (MIEPO) de aplicat modelul analitic de apreciere a potențialului exporturilor agroalimentare, combinat cu indicatorii adaptați ai competitivității; în paralel, de apreciat fezabilitatea *Centrului de Acces pe Piață al Exportatorilor* (CAPEX) ce ar contribui substanțial la stimularea penetrării pe noi piețe a produselor agroalimentare, la creșterea competitivității exportatorilor și la diversificarea ofertei de produse cu valoare adăugată înaltă.

10. De a aprecia, prin buletine informaționale, orientarea exporturilor agroalimentare naționale, sincronismul acestora cu cota de piață a principalilor competitori, inclusiv pe filieră de produs; înaintarea organelor de resort a propunerilor de politici.

Recomandări pentru alte instituții

11. Pentru Agenția de Intervenție și Plăți pentru Agricultură (AIPA), de revăzut și, unde este fezabil, de promovat o măsură de susținere a exportului agroalimentar prin instrumente indirecte, în așa fel ca direcțiile de acțiune să se încadreze în măsurile de susținere permise de OMC, a cărui membru este Republica Moldova.

12. Camerei de Comerț și Industrie (CCI) de inițiat diversificarea portofoliului de măsuri destinate stimulării exportului agroalimentar, prin parteneriate cu asociațiile producătorilor agricoli și Organizația de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exportului, în primul rînd cu scop de poziționare pe piață, cercetare de marketing și fundamentare a deciziilor informate.

BIBLIOGRAFIE

- 1) Schuurman H. Quality management and competitiveness: the diffusion of the ISO 9000 standards in Latin America and recommendations for government strategies. Santiago, Chile: United Nations, Division of Production, Productivity and Management, 1997. 90 p.
- 2) Porter M.E. Competitive Strategy: techniques for analyzing industries and competitors. New York: The Free Press, 1998. 422 p.
- 3) Holleran E., Bredahl M.E., Zeibat L. Private incentives for adopting food safety and quality assurance. In: Food Policy, 1999, vol. 24, nr 6, p. 669-683.
- 4) Ketels Ch. Export Competitiveness: Reversing the Logic. Boston: Institute For Strategy and Competitiveness, 2010.
http://www.isc.hbs.edu/pdf/WB_Export_Competitiveness_March2010.pdf(vizitat 26.07.2012).
- 5) Competitiveness and the export performance of the euro area. Nr 30, 2005. Frankfurt am Main: European Central Bank. 100 p.
- 6) Hakobyan S. Export Competitiveness of Developing Countries and U.S. Trade Policy. Middlebury, 2011.
http://www.econ.yale.edu/conference/neudc11/papers/paper_291.pdf(vizitat 21.08.2012).
- 7) Lachaal L. La competitivite: Concepts, definitions et applications. Ariana, 2005.
<http://ressources.ciheam.org/om/pdf/c57/01600240.pdf> (vizitat 27.07.2012).
- 8) Barkema A., Drabenstott M., Tweeten L. The competitiveness of U.S. Agriculture in the 1990s. În: Agricultural Policies in the New Decade. Washington: RFF Press, 1991, p. 253-284.
- 9) Landau R. Technology, Capital Formation and U.S. Competitiveness. În: International Productivity and Competitiveness, New York: Oxford University Press, 1992, p.299-323.
- 10) PricewaterhouseCoopers Developpement. Les facteurs et indicateurs de la competitivite des entreprises de services rendus a l'industrie. Paris, 2001.
<http://www.industrie.gouv.fr/biblioth/docu/dossiers/sect/pdf/compet.pdf> (vizitat 26.07.2012).
- 11) Blunck F. What is Competitiveness? Barcelona, 2006. <http://www.caps.am/data.php/877.pdf> (vizitat 21.08.2012).
- 12) Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. New York: The Free Press, 1990. 875 p.
- 13) Organisation for Economic Co-operation and Development. Glossary of statistical terms. Paris, 2005. <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399> (vizitat 27.07.2012).
- 14) Nicolescu O., Ceptureanu S., Ceptureanu E. Nivelurile de determinare a competitivității. În: Tribuna Economică, 2007, nr 37, p.61-66

- 15) Чайникова Л.Н., Чайников В.Н. Конкурентоспособность предприятия: Учебное пособие. Тамбов: Издательство Тамбовского Государственного Технического Университета, 2007. 192 p.
- 16) Jordan National Competitiveness Team, Ministry of Planning and International Cooperation. Competitiveness Concept. Amman, 2012.
http://www.competitiveness.gov.jo/competitiveness_concept.php (vizitat 22.08.2012).
- 17) Bouby Tolentino F. Gestion y competitividad en la era de la globalizacion. În: Gestion en el Tercer Milenio, Rev. de Investigacion de la Fac. de Ciencias Administrativas, UNMSM, 2007, vol. 10, nr 19, p.7-15.
- 18) Шеховцева Л.С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания. În: Маркетинг в России и за рубежом, 2001, nr 4, p.11-16.
- 19) Гельвановский М.И., Жуковская В.М., Трофимова И.Н. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях. În: Российский экономический журнал, 1998, nr 3, p. 67-77.
- 20) Lianu C. Comerțul Invizibil și Competitivitatea Internațională în Noua Economie. București: Editura Fundației România de Măine, 2008. 256 p.
- 21) Pelinescu E., Chilian M.N. Determinanți ai creșterii economice, ocupării și competitivității: metode și tehnici de măsurare: analize comparative. București: Editura Academiei Române, 2008. 406 p.
- 22) Belostecnic G. Aspecte metodologice privind evaluarea competitivității economice. În: România și Republica Moldova. Potențialul competitiv al economiilor naționale. Posibilități de valorificare pe piața internă, europeană, mondială. București: Academia Română, Centrul de Informare și Documentare Economică, 2004, vol. 1, p.13-18.
- 23) Арикова З.Н. Конкурентоспособность Продукции. Учебное пособие. Comrat: Centrografic, 2009. 46 p.
- 24) Cobzari L. Competitivitatea drept categorie economică de piață. În: Economica, 1999, nr 2, p. 31-34.
- 25) Nohailic S. Competitivitatea întreprinderii: concept, definiții și aplicări. În: Studii Economice, 2007, nr 1-2, p. 193-203.
- 26) Smic A. Competitivitatea: noțiune, argumentare științifică, factori determinanți, evaluare. În: Economica, 2005, nr 1, p. 36-41.
- 27) Ingham M. Management stratégique et compétitivité. Bruxelles: De Boeck Supérieur, 1995. 572 p.

- 28) Perez R., Brabet J., Yami S. Management de la Compétitivité et Emploi. Paris: Editions L'Harmattan, 2004. 380 p.
- 29) Котлер Ф. ş.a. Основы маркетинга: перевод с английского. 2-е издание. Москва: СПб. Вильямс, 2003. 932 p.
- 30) Дихтль Е., Хёршген Х. Практический маркетинг. Учебное пособие: перевод с немецкого. Москва: Высшая школа, 1995. 255 p.
- 31) Ансофф И. Стратегическое управление. Москва: Экономика, 1989. 519 p.
- 32) Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. Москва: Центр экономики и маркетинга, 1996. 280 p.
- 33) Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебное пособие. Москва: Эксмо, 2004. 544 p.
- 34) Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. Москва: Акалис, 1998. 384 p.
- 35) Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Управление конкурентоспособностью: учебное пособие. Москва: Омега-Л, 2009. 328 p.
- 36) Миронов Д.В. Управление конкурентоспособностью. Москва: Лаборатория книги, 2010. 97 p.
- 37) Воронина Н., Чеботаренко Е. Управление конкурентоспособностью предприятий сферы услуг. În: Предпринимательство, 2009, nr 4, p. 91-96.
- 38) Russu C. Management şi competitivitate. În: Tribuna Economică, 1998, nr 2, p.7-8.
- 39) Burlacu N. Managementul competitivităţii - problemele şi modalităţile de asigurare a ei în activitatea de antreprenariat în Republica Moldova. În: Analele Academiei de Studii Economice din Moldova, 2001, vol.1, p. 140-144.
- 40) International Organization for Standardization. Standards. Geneva, 2012.
<http://www.iso.org/iso/home/standards> (vizitat 23.08.2012).
- 41) Конти Т. Качество: упущенная возможность?. Москва: РИА «Стандарты и качество», 2007. 216 p.
- 42) Boboc D. Managementul calităţii produselor agroalimentare. Bucureşti: Editura ASE, 2006. 196 p.
- 43) Shewhart W.A. Economic Control of Quality of Manufactured Product. Milwaukee: American Society for Quality Control, 1980. 515 p.
- 44) Oxford Dictionaries. Definition of quality. Oxford, 2012.
<http://oxforddictionaries.com/definition/english/quality> (vizitat 23.08.2012).
- 45) Pruteanu O. ş.a. Managementul şi controlul calităţii. Chişinău: Tehnica Info, 2000. 392 p.

- 46) Teodoru T. Asigurarea calității - îndrumar metodologic. Supliment la revista „Tribuna Economică”. București: Tribuna Economică, 1993. vol. 1-2. 400 p.
- 47) Marculescu A. Managementul calității produselor agro-alimentare. Brașov: Editura Universității „Transilvania”, 2011. 150 p.
- 48) Litvin A. Managementul calității - premisă a creșterii competitivității întreprinderilor. Chișinău: Centrul Editorial al UASM, 2011. 191 p.
- 49) Deming W.E. Quality, productivity, and competitive position. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study, 1982. 373 p.
- 50) Juran J.M., Gryna F.M. Quality Planning and Analysis: From Product Development Through Use. 3rd edition. New York: McGraw-Hill College, 1993. 672 p.
- 51) Bergman B., Klefsjö B. Quality from Customer Needs to Customer Satisfaction. 2nd edition. Lund: Studentlitteratur AB, 2004. 608 p.
- 52) Feigenbaum A.V. Total Quality Control, Revised (Fortieth Anniversary Edition). 3rd Rev. Sub. Edition. New York: McGraw-Hill Companies, 1991. 896 p.
- 53) Froman B. Manualul calității: instrument strategic al abordării calității. București: Editura Tehnică, 1998. 164 p.
- 54) Pârțachi I., Maniu A.I. Controlul statistic al calității: Manual. Chișinău: ASEM, 2008. 330 p.
- 55) Ionescu S. Metode pentru conducerea calității. București: Institutul Național de Informare și Documentare, 1995. 114 p.
- 56) Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. Луганск: Издательство Восточно-украинского национального университета, 2000. 315 p.
- 57) Sverdlic V., Cupcea V. Impactul managementului calității asupra eficienței întreprinderilor de confecții din Republica Moldova. Chișinău: Tehnica-Info (Tipogr. or. Iași), 2008. 160 p.
- 58) Juran J.M. The quality trilogy: A universal approach to managing for quality. În: Quality Progress, 1986, nr 19, p. 19-24.
- 59) Kelada J. La gestion integrale de la qualite: Pour une qualite totale. Dorval: Editions Quafec, 1990. 298 p.
- 60) Olaru M. Managementul calității. Ediția a II-a revizuită și adăugită. București: Editura Economică, 1999. 496 p.
- 61) Chirilă V. Managementul calității. Chișinău: Tehnica-Info (Tipogr. AS. GEVI-F or. Iași), 2002. 253 p.
- 62) Todos I. Note de curs disciplina “Managementul calității”. Cahul: Centrografic, 2009. 150 p.

- 63) Ishikawa K. Guide to Quality Control (Industrial engineering & technology). 2nd edition. New York: Quality Resources, 1986. 225 p.
- 64) Crosby Ph.B. Philip Crosby's Reflections on Quality: 295 Inspirations from the World's Foremost Quality Guru. 1 edition. New York: McGraw-Hill, 1995. 144 p.
- 65) Cua K.O., McKone K.E., Schroeder R.G. Relationships between implementation of TQM, JIT, and TPM and manufacturing performance. În: Journal of Operations Management, 2001, vol. 19, nr 6, p. 675-694.
- 66) Richardson T.L. Total Quality Management. 1 edition. Independence: Delmar Cengage Learning, 1996. 288 p.
- 67) George S., Weimerskirch A. Total Quality Management: Strategies and Techniques Proven at Today's Most Successful Companies (Fast Forward MBA). 2 edition. Hoboken: Wiley, 1998. 254 p.
- 68) Besterfield D.H. ș.a. Total Quality Management (3rd Edition). Upper Saddle River: Prentice Hall, 2002. 640 p.
- 69) Juran J.M. Handbuch der Qualitätsplanung. Landsberg am Lech: Verl. Moderne Industrie, 1991. 399 p.
- 70) Seghezzi H.D. Top Management and Quality. Munich: Hanser Publishers, 1992. 177 p.
- 71) International Organization for Standardization. ISO. Geneva, 2012.
<http://www.iso.org/iso/home.html> (vizitat 20.08.2012).
- 72) Crețu I. Managementul calității, note de curs. Chișinău: Secția Redactare și Editare a U.T.M., 2008. 68 p.
- 73) Țurcanu Gh., Țurcanu I. Sistemul de management al calității: concepte și necesitate. În: Analele Academiei de Studii Economice din Moldova, 2006, vol. 4, p. 110-116.
- 74) Lachi-Drăgălin I. Perfecționarea gestiunii calității ca factor competitiv al întreprinderii. În: Studii Economice, 2007, nr 1-2, p. 204-210.
- 75) Ciobanu V. Cum îmbunătățim calitatea: ghid practic. București: Editura Economică, 2009. 164 p.
- 76) Șcerbanschi A. Componente manageriale implicate în asigurarea creșterii calității producției agroalimentare. În: Studii Economice, 2007, nr 3, p. 219-226.
- 77) Юркова Е. Качество как экономическая категория конкурентоспособности в аграрном секторе. În: АПК: экономика, управление, 2009, nr 5, p. 53-57.
- 78) Petrescu I. Psihosocioeconomia managementului calității totale. Brașov: Lux Libris, 1998. 494 p.

- 79) Sparling D., Thompsom S. Competitiveness of the Canadian Agri-Food Sector. Series II: Addressing Issues and Perspective on Policy Options. Ottawa: Canadian Agri-Food Policy Institute, 2011. 20 p.
- 80) Gallezot J., Chevassus-Lozza E. La compétitivité hors-prix dans les échanges de produits agricoles et agro-alimentaires français sur le marché communautaire. În: *Économie & prévision*, 1995, vol.117, nr 117-118, p. 143-154.
- 81) Wijnands J.H.M., Van der Meulen B.M.J., Poppe K.J. (editors) Competitiveness of the European Food Industry. An economic and legal assessment. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2007. 326 p.
- 82) Болоболов А. Конкурентоспособность аграрного производства. În: *Международный сельскохозяйственный журнал*, 2003, nr 3, p. 25-28.
- 83) Трухачев В., Кусакина О. Конкурентоспособность продовольственного подкомплекса. În: *АПК: экономика, управление*, 2011, nr 4, p. 21-24.
- 84) Кусакина О. Критерий оценки конкурентоспособности продуктовых подкомплексов. În: *Экономика сельского хозяйства России*, 2004, nr 12, p.29.
- 85) Климова Н. Оценка конкурентоспособности продовольственной продукции. În: *АПК: экономика, управление*, 2005, nr 2, p. 51-56.
- 86) Жемухов А.Х., Шогенов А.Б., Унежева А.Х. Оценка конкурентоспособности агропромышленного производства. În: *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*, 2006, nr 7, p. 23-25.
- 87) Ion R.A. Competitivitatea produselor agroalimentare. În: *Tribuna Economică*, 2006, nr 11, p. 57-88.
- 88) Chivu L. Competitivitatea în agricultură: analize și comparații europene. București: Expert, 2002. 272 p.
- 89) Gavrilesu D. (coordonator) Agricultura și spațiul rural românesc din perspectiva dezvoltării durabile. București: Academia Română, Institutul Național de Cercetări Economice, Institutul de Economie Agrară, 2006. 240 p.
- 90) Toderoiu F. Competitivitatea internă și externă a economiei agroalimentare românești - evoluții recente și tendințe. În: *Reformele economice în Republica Moldova și România: realizări, tendințe, probleme*, 1998, vol. 1, p. 159-165.
- 91) Năstase M. Inovarea - factor determinant în competitivitatea produselor agroalimentare. În: *Tribuna Economică*, 2010, nr 3, p. 67-70.

- 92) Ciobanu C. Potențialul competitiv al agenților economici din agricultura Republicii Moldova. În: Analele științifice ale USM, Seria „Științe socioumanistice”, 2005, vol. 2, p. 228-230.
- 93) Macari I. Competitivitatea produselor autohtone în țările Uniunii Europene. În: Competitivitatea și inovarea în economia cunoașterii: probleme și soluții pentru România și Republica Moldova. Conferința științifică internațională. Chișinău: ASEM, 2008, vol. 1, p. 242-243.
- 94) Baltag G., Gherman O. Competitivitatea produselor alimentare exportate. În: Perfecționarea contabilității, fiscalității și auditului în sectorul agroalimentar: viziuni, contribuții și recomandări. Culegere interuniversitară de lucrări științifice, 2003, Partea 3, p. 91-95.
- 95) Gutium T. Competitivitatea produselor alimentare autohtone. În: Competitivitatea și inovarea în economia cunoașterii. Conferința științifică internațională. Chișinău: ASEM, 2009, vol. 1, p. 284-288.
- 96) Gutium T. Competitivitatea bunurilor autohtone pe piața externă. În: Competitivitatea și inovarea în economia cunoașterii. Conferința științifică internațională. Chișinău: ASEM, 2011, vol.1, p. 134-138.
- 97) Timofti E. Eficiență și competitivitate în agricultură. Chișinău: IEFS, 2009. 296 p.
- 98) Анохина М., Середина Н. Конкурентоспособность АПК региона: сущность, методика оценки, механизм повышения. În: Проблемы теории и практики управления, 2010, nr 10, p. 29-38.
- 99) Давыдова С.В. Управление и конкурентоспособность предприятий АПК. În: Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2011, nr 6, p. 44-45.
- 100) Семин А. Как повысить конкурентный потенциал регионального аграрного производства. În: АПК: экономика, управление, 2007, nr 11, p. 13-17.
- 101) Серегин С., Магомедов А.Н., Камилова П. Повышение конкурентоспособности продукции пищевой промышленности России. În: АПК: экономика, управление, 2007, nr 1, p. 36-39.
- 102) Тетерин Ю. Повышение конкурентоспособности продукции как направление увеличения эффективности развития сельского хозяйства. În: Международный сельскохозяйственный журнал, 2008, nr 6, p. 13-14.
- 103) Нечаев В., Барчо М., Хатуов Д. Фактор повышения конкурентоспособности агропроизводства. În: Экономика сельского хозяйства России, 2009, nr 7, p. 30-38.

- 104) Бурлакова О. А. Инструменты регулирования производства конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции. În: Аграрная наука, 2011, nr 4, p. 4-5.
- 105) Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность: Учебник. Москва: Экономика, 2005. 504 p.
- 106) Ghinescu L. Eficiența economică și competitivitatea produselor agricole. În: Tribuna Economică, 2002, nr 35, p. 17-19.
- 107) Litvin A., Prisăcaru V. Direcții de asigurare a competitivității economice a agriculturii Republicii Moldova. În: Integrarea europeană și competitivitatea economică. Simpozion internațional. Chișinău: Departamentul Editorial Poligrafic al ASEM, 2004, vol. 1, p. 79-81.
- 108) Gârjoaba C. Strategii manageriale de dezvoltare a competitivității a sectorului agroalimentar. În: Studii Economice, 2008, nr 1-2, p. 198-205.
- 109) Ghibuțiu A. ș.a. Tendințe în evoluția protecționismului comercial pe plan global. Factori cauzali, forme de manifestare și implicații, studiu. București: Academia Română, INCE, IEM, 2011. 151 p.
- 110) Iapadre L. Regional Integration Agreements and the Geography of World Trade: Statistical Indicators and Empirical Evidence. L'Aquila: University dell'Aquila, 2004. 26 p.
- 111) Summers L. Regionalism and the World Trading System. În: Policy Implications of Trade and Currency Zones: A Summary of the Bank's 1991 Symposium. Kansas City, MO: Federal Reserve Bank of Kansas City, 1991, p. 295-301.
- 112) Ethier W. The New Regionalism. În: Economic Journal, 1998, nr 108, p.1149–1161.
- 113) Lyakurwa W. ș.a. Regional Integration in Sub-Saharan Africa: A Review of Experiences and Issues. În: Regional Integration and Trade Liberalization in Sub-Saharan Africa. London: Macmillan Press, 1997, vol. 1: Framework, Issues and Methodology Perspectives, p. 159-209.
- 114) Serrano R., Pinilla V. New directions of trade for the agri-food industry: a disaggregated approach for different income countries, 1963–2000. În: Latin American Economic Review. Heidelberg: Springer-Verlag, 2014, nr 23:10, p.1-22.
- 115) Poczta W., Pawlak K., Czubak W. Production and income situation in Polish agriculture after accession to the European Union. În: Berichte Uber Landwirtschaft (Report about Agriculture). Stuttgart: Kohlhammer, 2012, vol. 90, nr 1, p. 133-158.
- 116) Godfray, H.C.J. ș.a. The future of the global food system. În: Philosophical Transactions of the Royal Society B. London: The Royal Society, 2010, nr 365, p. 2769-2777.
- 117) European Commission. New challenges for agricultural research: Climate change, food security, rural development, agricultural knowledge systems. Brussels: Directorate-General

- for Research, Directorate E — Biotechnologies, Agriculture and Food Research, 2009. 107 p.
<http://ftp.cordis.europa.eu/pub/fp7/kbbe/docs/scar.pdf> (vizitat 17.04.2015).
- 118) World Bank. Agricultural growth for the poor: An agenda for development. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development, 2005. 228 p. http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2005/08/30/000012009_20050830123312/Rendered/PDF/334250rev0pub.pdf (vizitat 19.04.2015).
- 119) Euromonitor International. Passport Industrial market Reports, 2015.
<http://www.euromonitor.com/food-beverages-and-tobacco> (vizitat 19.04.2015).
- 120) Regmi A., Gehlhar M. New directions in global food markets. Agriculture Information Bulletin Number 794. Washington, D.C.: Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, 2005. 75 p.
- 121) Frost & Sullivan. 360° Research, 2015. <http://ww2.frost.com/research/> (vizitat 02.05.2015)
- 122) UNCTAD. Handbook of statistics, 2014. 387 p.
<http://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=895> (vizitat 03.05.2015)
- 123) Aksoy A., Beghin John C. Global agricultural trade and developing countries. Washington, DC: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2004. 329 p.
- 124) World Bank. Independent Evaluation, 2015.
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTOED/EXTMIDINCCOUN/0,,contentMDK:21453301~menuPK:4434228~pagePK:64829573~piPK:64829550~theSitePK:4434098.00.html> (vizitat 20.05.2015).
- 125) UN Comtrade Database. <http://comtrade.un.org/> (vizitat 20.05.2015).
- 126) OECD/FAO. Agricultural Outlook 2007-2016. Paris, 2007. 87 p.
- 127) WTO. World Trade Report. Geneva, 2014. 240 p.
- 128) OECD. Perspectives on Global Development 2010. Paris, 2010. 176 p.
- 129) UNCTAD. Key Statistics and Trends in International Trade 2014. Geneva, 2014. 33 p.
- 130) United Nations Statistics Division, 2015.
<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=14> (vizitat 23.05.2015).
- 131) International Trade Centre, 2015. <http://www.intracen.org/> (vizitat 23.05.2015)
- 132) Eurostat, 2015. <http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade/data/main-tables> (vizitat 23.05.2015)
- 133) World Trade Organization. International Trade Statistics. Geneva, 2014. 164 p.
- 134) Eurostat, COMEXT, 2015. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/mainxtnet.do> (vizitat 27.05.2015)

- 135) Foss J. Future trends in the global agri-food industry and strategies for Australia to remain competitive. Moama: Australian Nuffield Farming Scholar, 2000. 45 p.
- 136) Smith A. *Avuția Națiunilor*. București: Publica, 2011. 410 p.
- 137) Kenneth A. The Economic Implications of Learning by Doing. În: *The Review of Economic Studies*. Oxford: Oxford University Press, 1962, vol.29, nr 3, p.155-173
- 138) Rivera-Batiz L., Romer P. Economic integration and endogenous growth. În: *The Quarterly Journal of Economics*. Cambridge, SUA: Harvard University's Department of Economics, 1991, vol.106, nr 2, p. 531-555
- 139) Wangwe S. M. *Exporting Africa: Technology, Trade and Industrialisation in Sub-Saharan Africa*. London: Routledge, 1995. 448 p.
- 140) Levine R., Renelt D. A sensitivity analysis of cross-country growth regression. În: *American Economic Review*. Pittsburgh: American Economic Association, 1992, vol. 82, nr 4, p. 942-963.
- 141) Englander A., Gurney A. La productivité dans la zone de L'OCDE: les déterminants a moyen terme. În: *Revue économique de l'OCDE*. Paris: Ed. de l'OCDE, 1994, nr 22, Printemps, p. 53-119.
- 142) Bernard A., Jensen J. Exceptional exporter performance: cause, effect, or both? În: *Journal of International Economics*. Amsterdam: Elsevier, 1999, nr 47 (1), p. 1-25
- 143) Hummels D., Klenow P. The Variety and Quality of a Nation's Exports. În: *American Economic Review*. Pittsburgh: American Economic Association, 2005, vol. 95, nr 3, p.704-723.
- 144) Schott P. Across-Product versus Within-Product Specialization in International Trade. În: *The Quarterly Journal of Economics*. Cambridge, SUA: Harvard University's Department of Economics, 2004, vol. 119, nr 2, p. 647-678.
- 145) Verhoogen E. Trade, Quality Upgrading, and Wage Inequality in the Mexican Manufacturing Sector. În: *The Quarterly Journal of Economics*. Cambridge, SUA: Harvard University's Department of Economics, 2008, vol. 123, nr 2, p.489-530.
- 146) USDA (US Department of Agriculture). *The Road Ahead: Agricultural Policy Reform in the WTO, Summary Report*, AER 797. Washington, DC: Market and Trade Economics Division, Economic Research Service, US Department of Agriculture, 2001. 35 p.
- 147) World Bank. *World development report*. New York: Oxford University Press, 1987. 285 pag.
- 148) MIEPO, Organizația de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exportului din Moldova, 2015. <http://miepo.md/sectors/agriculture> (vizitat 02.06.2015).

- 149) International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, 2015.
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx> (vizitat 03.06.2015)
- 150) World Bank. The Republic of Moldova: Trade Diagnostic Study. USA: Poverty Reduction and Economic Management Group Europe and Central Asia Region, 2004. 92 p.
- 151) Mogilevskii R., Hristev E. Comerțul și dezvoltarea umană. Chișinău: PNUD, 2011. 78 p.
- 152) Fală A. Descifrarea mecanismelor economiei Moldovenești: modelarea aspectelor cantitative. Chișinău: Expert-Grup, 2013. 9 p.
- 153) Regus. The export imperative. Luxembourg, 2012. 20 pag.
- 154) PricewaterhouseCoopers. Trendsetter barometer: Business outlook. USA, 2014. 16 p.
- 155) PricewaterhouseCoopers. Trendsetter barometer: Business outlook. USA, 2015. 17 p.
- 156) Banca Mondială, 2015. <http://www.worldbank.org/> (vizitat 04.06.2015)
- 157) Banca Națională a Moldovei, 2015. <http://bnm.md/> (vizitat 04.06.2015)
- 158) Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, 2015. <http://www.statistica.md/> (vizitat 05.06.2015, 25.02.2016)
- 159) UNCTAD STAT, 2015. <http://unctadstat.unctad.org/> (vizitat 05.06.2015)
- 160) Registrul de stat al actelor juridice al Republicii Moldova, 2015.
<http://lex.justice.md/index.php?lang=2> (vizitat 09.06.2015)
- 161) Serviciul Vamal al Republicii Moldova, 2015. <http://www.customs.gov.md/> (vizitat 10.06.2015)
- 162) Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare al Republicii Moldova, 2015.
<http://www.maia.gov.md/> (vizitat 10.06.2015)
- 163) Ministerul Afacerilor Externe și Integrării Europene, 2015. <http://www.mfa.gov.md/> (vizitat 11.06.2015)
- 164) Ministerul Economiei al Republicii Moldova, 2015. <http://www.mec.gov.md/> (vizitat 11.06.2015)
- 165) Organizația Mondială a Comerțului, 2015. www.wto.org (vizitat 11.06.2015)
- 166) World Bank. World Development Indicators: Structure of merchandise exports, 2015.
<http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.AGRI.ZS.UN> (vizitat 29.07.2015)
- 167) REGULAMENTUL (UE) NR. 1383/2014 AL PARLAMENTULUI EUROPEAN ȘI AL CONSILIULUI din 18 decembrie 2014 de modificare a Regulamentului (CE) nr. 55/2008 al Consiliului de introducere a unor preferințe comerciale autonome pentru Republica Moldova, 2014. <http://infoeuropa.md/files/regulamentul-ue-nr-1383-2014-al-parlamentului-european-si-al-consiliului-din-18-decembrie-2014-de-modificare-a-regulamentului-ce-nr-55-2008-al->

[consiliului-de-introducere-a-unor-preferinte-comerciale-autonome-pentru-republica-moldova.pdf](#) (vizitat 13.09.2015)

- 168) Osadci V., Păunescu C., Isentiev M. ș.a. Estimarea potențialului de export și propuneri privind promovarea producției Republicii Moldova pe piața mondială. Chișinău: I.C.Ș.I.T.E., 1994. 99 p.
- 169) FAO, 2013. http://faostat3.fao.org/faostat-gateway/go/to/browse/Q/*/E (vizitat 19.09.2015)
- 170) Serviciul Hidrometeorologic de Stat, 2015.
http://www.meteo.md/mold/art_seceta2011.htm (vizitat 19.09.2015)
- 171) Coșer C. Exportul agroalimentar al Republicii Moldova – resurse implicate și potențial manifestat. În: revista științifico-didactică Economica, Chișinău, ASEM, 2015, nr. 1 (91), p. 108-114
- 172) Coșer C., Cimpoeș L. Assessing the potential of Moldova's agri-food products in the context of EU neighbourhood. În: revista Știința Agricolă, Chișinău, UASM, 2014, nr.2, p.120-126
- 173) Coșer C., Cimpoeș L. Quantifying the Republic of Moldova's agri-food export potential and east-west orientation approach. În: Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development, București, 2014, vol. 14, nr. 4, p.51-60
- 174) Ion R.A. Competitivitatea produselor agroalimentare. În: Tribuna Economică, 2006, nr 11, p.57-58
- 175) Kompas International, 2015. <http://www.kompass.com/selectcountry/> (vizitat 23.09.2015)
- 176) Popa A., Prohnițchi V., Oprunenco A. Evoluția exporturilor Republicii Moldova în Uniunea Europeană: Rolul regimurilor comerciale. Chișinău: Expert Grup, 2008. 51 p.
- 177) Сатывалдиева Б. Проблема расширения экспортного потенциала Кыргызской Республики. În: Общество и экономика, 2004, nr 1, p.67-79
- 178) Chivu L. Competitivitatea în agricultură: analize și comparații europene. București: Expert, 2002. 272 p.
- 179) Albu L.L.Determinanți ai creșterii economice, ocupării și competitivității. Metode și tehnici de măsurare. Analize comparative. București: Editura Academiei Române, 2008. 406 p.
- 180) Trade Competitiveness Map, 2015. <http://legacy.intracen.org/> (vizitat 26.09.2015)
- 181) Coșer C., Litvin A. Potențialul de export și competitivitatea agroalimentară a Republicii Moldova. În: Akademos, Chișinău: AȘM, 2014, nr. 2 (33), p.49-58.
- 182) Fabrizio S., Igan D., Mody A. The Dynamics of Product Quality and International Competitiveness. IMF Working Paper, 2007, nr. 07/97, 33 p.

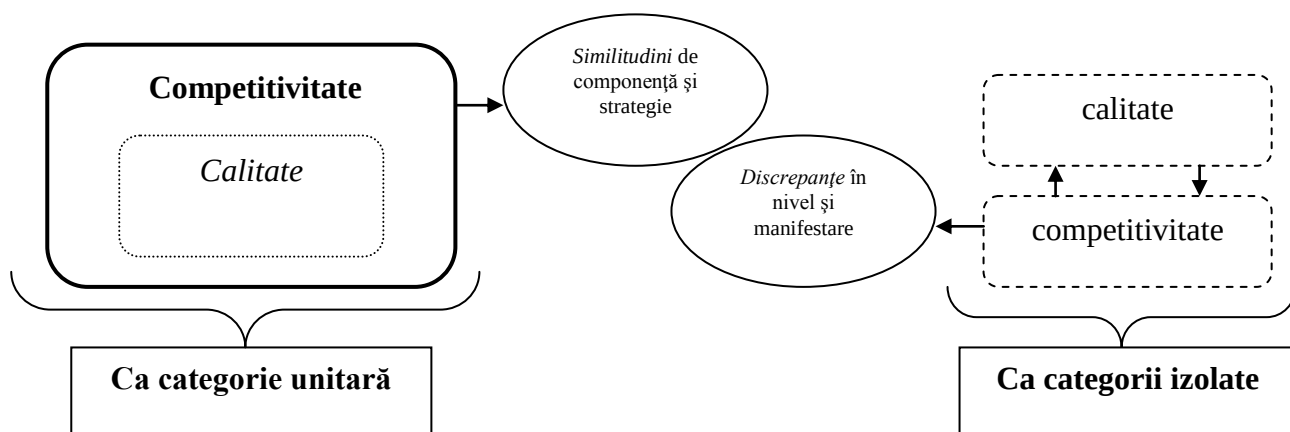
- 183) Lissovolik B. Trends in Italy's Non-price Competitiveness. IMF Working Paper, 2008, nr. 08/124, 34 p.
- 184) Albu L.L., Iordan M., Lupu R. Creșterea contribuției comerțului exterior la realizarea convergenței reale (rezumat). București: Editura Economică, 2012. 36 p.
- 185) Muntean M.C. Competitivitatea comerțului exterior al României. În: Drept, economie și informatică, 2005, nr 2(8), p.104-109
- 186) World Economic Forum, Global Competitiveness Report, 2006.
http://www.weforum.org/pdf/Global_Competitiveness_Reports/Reports/gcr_2006/chapter_1_1.pdf (vizitat 27.09.2015)
- 187) USA Federal Trade Commission, 2015. <https://www.ftc.gov/> (vizitat 27.09.2015)
- 188) ECARES Université Libre de Bruxelles, Balassa index of revealed comparative advantage (RCA), 2013. [http://www.ecares.org/ecare/personal/conconi\\$/web/RCA.pdf](http://www.ecares.org/ecare/personal/conconi$/web/RCA.pdf) (vizitat 28.09.2015)
- 189) Market Access Map, 2015. <http://www.macmap.org/> (vizitat 28.09.2015)
- 190) Beitone A. ș.a. Economie generale. Aide memoire. Paris: Sirey Editions, 1996. 306 p.
- 191) Jaffee S., Gordon P. Exporting high value food commodities: success stories from developing countries. Washington, D.C.: World Bank, 1993. 105 p.
- 192) Apergis N., Anthony R. Mean spillover effects in agricultural prices: the case of Greece. În: Agribusiness: An International Journal, 2003, nr. 19(4), p. 425–437
- 193) USDA, 2014. Farm income and costs.
<http://www.ers.usda.gov/Briefing/FarmIncome/nationalestimates> (vizitat 03.10.2015)
- 194) Knight Frank: Global Real Estate Consultants, 2011. <http://www.knightfrank.com/> (vizitat 03.10.2015)
- 195) Lazarus W.F. Machinery Cost Estimates. SUA: University of Minnesota Extension Service, 2014. 8p.
- 196) Aquastat, FAO, 2015. www.fao.org/nr/aquastat (vizitat 03.10.2015)
- 197) Comisia Națională a Pieței Financiare, Evaluarea pieței de micro-finanțare, 2015.
<http://www.cnpf.md/> (vizitat 04.10.2015)
- 198) World Bank, Global Financial Development, 2013.
<http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=global-financial-development&Type> (vizitat 04.10.2015)
- 199) Guvernul Republicii Moldova, Consiliul Economic al Prim-ministrului, 2015.
<http://finantare.gov.md/> (vizitat 05.10.2015)
- 200) Agenția de Intervenții și Plăți în Agricultură, 2015. <http://aipa.gov.md/> (vizitat 05.10.2015)

- 201) Doing Business, 2015. <http://www.doingbusiness.org/> (vizitat 06.10.2015)
- 202) Transparency International, 2015. <http://www.transparency.org/> (vizitat 06.10.2015)
- 203) Coșer C., Chilimari S. Infrastructure of agrifood products quality assurance in the Republic of Moldova – branch and export approaches. În: Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development, USAMV București, 2015, vol. 15, ediția 2, p.81-86
- 204) Registrul de Stat al Actelor Juridice al Republicii Moldova, 2015. <http://lex.justice.md> (vizitat 08.10.2015)
- 205) World Intellectual Property Organization (WIPO), 2013. <http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/patents/> (vizitat 08.10.2015)
- 206) Portalul Românesc de Comerț Exterior, 2015. <http://www.portaldecomert.ro/> (vizitat 10.10.2015)
- 207) Suport Pentru Implementarea DCFTA în Republica Moldova, 2015. <http://dcfta.md/> (vizitat 10.10.2015)
- 208) Agenția pentru Protecția Consumatorilor, 2014. <http://consumator.gov.md/> (vizitat 10.10.2015)
- 209) European Commission, Evaluation Methods for the European Union's External Assistance, Methodological Basis for Evaluation. DG External Relations: Brussels, 2006. vol. I, 97 p.
- 210) Ferto I., Bojnec S. Institutional Determinants of Agro-Food Trade. În: Transformations in Business & Economics, 2015, vol. 14, nr. 2 (35), p.35-52
- 211) Ackah C., Morrissey O. Trade Policy and Performance in Sub-Saharan Africa Since the 1980s, Credit Research Paper. University of Nottingham: England, 2005. vol. 05, nr.13, 45 p.
- 212) Wang Z.K., Winters L.A. Africa's Role in Multilateral Trade Negotiations: Past and Future. În: Journal of African Economies, Supplement, 1998, vol. 23, nr.7, p. 1-33
- 213) Mbekeani K.K. The Role of Infrastructure in Determining Export Competitiveness: Framework Paper. AERC: Kenya, 2007. 20 p.
- 214) Sachs J., Warner A. Economic reform and the process of global integration. În: Brookings Papers on Economic Activity, 1995, vol.1, p. 1-118
- 215) Australia Government, Department of Agriculture and Water Resources, 2015. <http://www.agriculture.gov.au/> (vizitat 11.10.2015)
- 216) Stiglitz J.E., Charlton A. The Right to Trade. UK: Commonwealth Secretariat on Aid for Trade, 2012. 22 p.
- 217) Ministerul Agriculturii și Dezvoltării Rurale al României, 2015. <http://www.madr.ro/> (vizitat 16.10.2015)

- 218) Macari V. Eficientizarea utilizării și dezvoltarea potențialului industrial de producție și export al Republicii Moldova. Chișinău: Institutul Național de Economie și Informație, 2005. 66 p.
- 219) Gencturk E., Kotabe M. The Effect of Export Assistance Program Usage on Export Performance: A contingency explanation. În: Journal of International Marketing, 2001, nr. 9(2), p.51-72.
- 220) Czinkota M. National Export Promotion: A statement of issues, changes and opportunities. În: Kotabe M., Aulakh P.S. Emerging Issues in International Business Research, UK: Elgar Publishing, 2002. 285 p.
- 221) World Trade Institute, 2015. <http://www.wti.org/> (vizitat 17.10.2015)
- 222) Maximilian S. Modelarea proceselor economice. Chișinău: USM, 2009. 226 p.
- 223) Coșer C. Evaluarea infrastructurii competitivității exportului agroalimentar al Republicii Moldova. În: Economie și Sociologie, INCE Chișinău, 2014, nr. 2, p. 116-125.
- 224) Coșer C., Litvin A. Competitiveness of agrifood production of the Republic of Moldova through its export. În: Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development, USAMV București, 2015, vol. 15, ediția 4, p.139-144.

Anexe

Relația Calitate-Competitivitate



Sursa: elaborat de autor

Acțiunile exportatorilor și orientarea acestora spre creștere, în comparație cu non-exportatorii, perioada 2014-2015

2014			2015		
Acțiune	Exportatori, % din companii	Non-exportatori, % din companii	Acțiune	Exportatori, % din companii	Non-exportatori, % din companii
Planificarea investițiilor majore de capital	39	26	Planificarea investițiilor majore de capital	37	22
Planificarea de angajări	66	50	Planificarea majorării costurilor pentru inovarea de produs/servicii	33	18
Planificarea majorării costurilor pentru:			Planificarea majorării costurilor pentru Cercetare-dezvoltare (R&D)	18	4
Produse/servicii noi	42	17			
Tehnologii informaționale	30	23			
Cercetare-dezvoltare (R&D)	18	5			
Achiziții de afaceri	21	10			

Sursa: elaborat de autor în baza datelor PWC [154, 155]

Notă: evidențe din 208 companii internaționale pentru 2014 și 220 pentru 2015

Anexa 3

Indicatori macroeconomici fundamentali ai Republicii Moldova

Indicatori	Unitatea de măsură	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	RCAC %
PIB, prețuri constante	Modificare procentuală	7,501	4,785	2,998	7,838	-5,990	7,094	6,816	-0,733	8,851	1,800	x
PIB, prețuri curente	MDL, mlrd	37,652	44,754	53,430	62,922	60,430	71,885	82,349	88,228	100,312	108,040	11,12
PIB per capita, prețuri curente	MDL	10457,69	12466,75	14919,88	17611,76	16938,98	20171,61	23128,87	24786,27	28181,42	30353,01	11,24
Investiții totale	% din PIB	27,612	31,272	33,889	36,286	20,231	22,718	22,602	22,014	22,839	22,687	x
Inflație, prețuri de consum medii	Modificare procentuală	11,851	12,707	12,382	12,704	0,006	7,358	7,650	4,558	4,569	5,100	x
Volum importuri	Modificare procentuală	21	8	25	14	-25	15	14	-1	15,309	3,019	x
Volum exporturi	Modificare procentuală	8	-7	17	5	-7	35	18	-8	12,175	-1,886	x
Rata șomajului	% din forța de muncă	7,3	7,4	5,1	4	6,4	7,4	6,7	5,6	5,1	6	x
Cheltuieli guvernamentale totale	MDL, mlrd	13,937	17,974	22,738	26,147	27,347	29,326	32,101	35,374	38,673	44,623	12,34
Cheltuieli guvernamentale totale	% din PIB	37,016	40,160	42,556	41,555	45,254	40,796	38,982	40,093	38,553	41,303	x
Datoria externă	USD, mln	2219	2622	3365	3655	3752	4711	5358	6019	6673	6494	11,34

Sursa: elaborat de autor în baza datelor FMI, Băncii Mondiale, BNM [149, 156, 157]

Indicatori-cheie în sectorul agroalimentar al Republicii Moldova

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Agricultură, valoare adăugată (% din PIB)	19,5	17,4	12,0	10,7	10,1	14,4	14,8	13,4	15,0
Valoarea adăugată agricolă pe lucrător (USD, 2005 prețuri constante)	1829	1422	1015	1517	1554	1757	1797	1507	2236
Angajați în agricultură (% din total angajați)	40,6	33,5	32,7	31	28,1	27,5	27,5	26,4	28,8
Producția agricolă (mln MDL, prețuri curente), din care:	12688	13734	12825	16503	13300	19873	22619	19922	23814
- Producția vegetală	8449	9079	7941	10600	7861	13616	15751	11968	15480
- Producția animalieră	3851	4278	4509	5519	4987	5786	6347	7529	7930
- Servicii	388	377	375	384	452	471	521	425	404
Indice producție vegetală (2004-2006=100)	99,8	92,9	63,3	108,2	90,6	90,3	99,6	70,7	102,4
Indice producție alimentară (2004-2006=100)	98,9	95,5	76,0	102,8	90,6	93,8	101,5	76,2	87,8
Indice producție animalieră (2004-2006=100)	100,3	103,1	103,4	82,0	88,5	100,5	101,2	95,0	95,8
Export agroalimentar, mii USD	511740	396738	413130	472985	591277	689383	910379	834910	991972
Export agroalimentar, % din export total	46,8	37,7	30,7	29,7	46,0	44,7	41,0	38,6	40,8
Import agroalimentar, % din import total	12,6	12,1	13,2	13,6	14,9	16,3	14,6	15,8	15,6
Creșterea anuală a exporturilor agroalimentare, %	14,5	-22,4	4,13	14,4	25,0	16,5	32,0	-8,2	18,8

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Băncii Mondiale, BNS, UNCTAD STAT[156, 158, 159]

**Caracteristica de structură și pondere a industriei alimentare și a băuturilor în Republica
Moldova**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Industrie total, %	100	100	100	100	100	100	100	100
dintre care:								
Industria alimentară și a băuturilor, din care:	42,9	39,7	41,3	40,9	41,7	41,5	42,9	41,6
Producția, prelucrarea și conservarea cărnii și a produselor din carne	3,5	4,5	5,1	5,7	5,2	5,6	6,7	6,8
Prelucrarea și conservarea fructelor și legumelor	4,1	5,1	4,0	3,5	3,7	5,3	4,4	4,5
Fabricarea produselor lactate	3,8	4,1	4,2	4,6	4,4	4,1	4,2	4,4
Fabricarea produselor de morărit, a amidonului și a produselor din amidon	0,8	0,8	0,8	0,6	0,5	0,7	0,6	0,8
Fabricarea nutrețurilor gata pentru animale	0,2	0,2	0,3	0,4	0,6	0,5	0,5	0,5
Fabricarea pâinii și a produselor de patiserie proaspete	3,5	3,8	3,9	4,5	4,0	3,8	3,8	3,8
Fabricarea zahărului	4,2	1,8	3,1	1,5	3,8	3,2	2,6	3,5
Fabricarea de cacao, ciocolată și produse zaharoase de cofetărie	1,6	1,6	1,6	1,9	1,7	1,6	1,5	1,6
Fabricarea băuturilor alcoolice distilate	2,5	2,0	1,9	2,0	1,8	1,8	2,5	2,7
Fabricarea vinului	10,3	7,0	7,7	7,4	7,2	6,1	6,4	6,9
Fabricarea apei minerale și a băuturilor răcoritoare	1,3	1,3	1,2	1,1	1,2	1,2	1,1	1,0

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică [158]

Evoluția relațiilor bilaterale Republica Moldova-Uniunea Europeană, aspect general și de comerț extern

Acorduri, tratate	Data semnării/acordării	Descriere
Acordul de Parteneriat și Colaborare (APC)	1994	cadrul juridic al relațiilor RM-UE în toate domeniile
Planul de Acțiuni RM-UE (PA)	2005	obiective strategice de colaborare dintre RM și UE
Acordul de Asociere RM-UE	2014	nou cadru juridic în relațiile RM-UE
Componenta de comerț extern	Data semnării/acordării	Descriere
Sistemul Generalizat de Preferințe (GSP+), stabilite prin Regulamentul UE nr. 980/2005 din 27 iunie 2005	2006	acces liber pe piața UE a 7200 de grupe de produse, excepție pentru arme
Preferințe Comerciale Autonome (ATP), stabilite prin Regulamentul nr. 1383/2014 de modificare a Regulamentului (CE) nr. 55/2008 al Consiliului de introducere a unor preferințe comerciale autonome pentru Republica Moldova	2008	extinderea GSP+ pentru unele produse, cum ar fi, de exemplu, băuturile alcoolice; în baza contingentelor tarifare
Zona de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător (DCFTA), stabilită ca componentă a Acordul de Asociere RM-UE	2014	eliminarea bilaterală a taxelor vamale; monitorizarea produselor sensibile animaliere, zahăr, cereale; liberalizare graduală – până la 10 ani

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Ministerului Afacerilor Externe și Integrării Europene [163]

A. Exportul Republicii Moldova în perioada anilor 2005-2014, pe secțiuni, conform Clasificării Standard de Comerț

Internațional (CSCI), Rev. 4, mii dolari SUA

Denumirea secțiunii	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Export, total	1090918,5	1050361,7	1340050,4	1591113,1	1282980,7	1541486,6	2216815,0	2161880,0	2428303,0	2339536,4
din care:										
Produse alimentare și animale vii	196464,0	208321,4	252050,7	247739,5	312621,4	387431,3	446306,3	437822,8	525425,1	619748,2
Băuturi și tutun	326356,8	196358,6	149287,9	214561,1	174156,9	205127,4	209597,5	248963,9	277087,4	208544,7
Materiale brute necomestibile, exclusiv combustibili	105414,2	66207,3	134672,5	155068,3	87524,9	144950,2	285326,7	166040,7	252800,7	211137,9
Combustibili minerali, lubrifianți și materiale derivate	1649,2	2342,2	4578,5	3088,1	5461,3	7721,5	24049,2	15513,5	26895,8	16086,9
Uleiuri, grăsimi și ceruri de origine animală sau vegetală	37838,7	34922,2	55411,6	63129,0	50901,3	47743,0	77617,7	89759,2	44017,3	79452,3
Produse chimice și produse derivate nespecificate în altă parte	18878,1	23490,4	30508,6	41371,5	63343,1	79321,0	124277,9	156642,7	181245,9	176002,3
Mărfuri manufacturate, clasificate mai ales după materia primă	100577,1	150284,9	216410,5	236066,1	99021,3	117437,1	213728,1	218180,1	246911,5	173775,0
Mașini și echipamente pentru transport	61397,3	68040,0	109379,1	183315,8	154180,0	192516,2	328035,1	338849,0	360892,8	336959,5
Articole manufacturate diverse	242343,1	300394,2	387751,0	446773,7	335517,5	358985,5	503585,7	488055,1	512454,8	517001,6
Bunuri neclasificate în altă secțiune din CSCI	-	0,5	-	-	253,0	253,4	4290,8	2053,0	571,7	828,0

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică [158]

**B. Importul Republicii Moldova în perioada anilor 2005-2014, pe secțiuni, conform Clasificării Standard de Comerț
Internațional (CSCI), Rev. 4, mii dolari SUA**

Denumirea secțiunii	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Import, total	2292291,6	2693183,7	3689524,4	4898762,0	3278269,8	3855288,6	5191270,6	5212928,3	5492393,1	5316972,7
din care:										
Produse alimentare și animale vii	181126,9	198653,0	300954,3	429222,5	346070,7	410105,6	500880,2	537723,4	568457,4	543186,7
Băuturi și tutun	70851,8	89121,5	113690,5	152991,9	135772,0	136294,0	140766,9	150157,6	151753,0	117481,2
Materiale brute necomestibile, exclusiv combustibili	104835,0	63092,6	96892,2	96500,5	65634,9	86499,1	107938,7	104536,5	114316,9	112460,3
Combustibili minerali, lubrifianți și materiale derivate	484863,6	649676,0	774815,4	1104508,9	702499,5	791057,8	1165409,8	1198023,0	1235633,0	1136017,1
Uleiuri, grăsimi și ceruri de origine animală sau vegetală	7494,8	7698,9	10114,0	13268,3	6877,1	8769,8	11069,4	16576,0	18343,8	12968,4
Produse chimice și produse derivate nespecificate în altă parte	304412,4	319255,3	438545,0	564808,5	461625,9	520685,5	673158,8	705780,8	782298,3	796895,6
Mărfuri manufacturate, clasificate mai ales după materia primă	502105,4	581710,0	795734,6	933609,4	598840,0	738005,4	975862,0	942433,6	997053,6	992315,5
Mașini și echipamente pentru transport	430137,4	525756,9	818466,5	1144923,7	624604,1	805268,9	1157491,6	1083460,4	1129048,1	1123744,7
Articole manufacturate diverse	206019,7	257740,5	339540,1	458572,2	336227,0	358515,1	458075,6	474122,0	495460,2	481857,8
Bunuri neclasificate în altă secțiune din CSCI	444,6	479,0	771,8	356,1	118,6	87,4	617,6	115,0	28,8	45,4

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică [158]

Anexa 8

Exportul de produse agroalimentare al Republicii Moldova, ponderea acestuia în exportul total și Rata de Creștere Anuală Compusă (RCAC), perioada 2005-2014, mii dolari SUA

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	RCAC, 2005:2014, %
Export, total	1090918,5	1050361,7	1340050,4	1591113,1	1282980,7	1541486,6	2216815,0	2161880,0	2428303,0	2339536,4	7,93
Animale vii și produse ale regnului animal	17204	16227,3	13579,5	10133,4	9145,8	26968,9	38042,9	37816,9	37166,5	59732,5	13,26
Produse ale regnului vegetal	131770,4	136465,2	162735,6	210090,2	263881	340715,8	470995	360469,6	507045,5	549667,3	15,35
Grăsimi și uleiuri de origine animală sau vegetală și produse ale disocierii lor; grăsimi alimentare prelucrate; ceară de origine animală sau vegetală	37789,5	34857,1	55262,7	62890,2	50708,6	47584,2	77486,1	89708,7	44040	77522,5	7,45
Produse alimentare, băuturi, alcoolice, fără alcool și oțet; tutun	395951,3	275743,2	274632,9	311882,2	281010,3	316942,1	330579,1	390885,9	427293,5	378435,4	-0,45
Pondere export produse agroalimentare în export total, %	53,41	44,10	37,77	37,39	47,13	47,50	41,37	40,65	41,82	45,53	-1,58

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică [158]

Anexa 9

Exportul, importul și balanța comercială a secțiunilor de mărfuri agroalimentare, perioada 2012-2014, mii dolari SUA

Secțiunile de mărfuri	2012			2013			2014		
	Export	Import	Balanța comercială	Export	Import	Balanța comercială	Export	Import	Balanța comercială
Animale vii și produse ale regnului animal	37816,9	130319,9	-92503	37166,5	146800,2	-109633,7	59732,5	158759,9	-99027,4
Produse ale regnului vegetal	360469,6	204596,8	155872,8	507045,5	203516,6	303528,9	549667,3	195401,7	354265,6
Grăsimi și uleiuri de origine animală sau vegetală și produse ale disocierii lor	89708,7	28376,6	61332,1	44040	30017,2	14022,8	77522,5	25579,4	51943,1
Produse alimentare, băuturi, alcoolice, fără alcool și oțet; tutun	390885,9	380046,4	10839,5	427293,5	403461,6	23831,9	378435,4	339584,6	38850,8

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică [158]

A. Valoarea și structura exportului agroalimentar al Republicii Moldova, anul 2014, mii dolari SUA, %

	mii USD	%
Export total	2339536,4	x
Export produse agroalimentare, total	1065357,7	100
Oleaginoase	253066	23,75
Cereale	223806	21,00
Fructe proaspete, uscate, nuci	218250	20,48
Băuturi	175607	16,48
Uleiuri și grăsimi	86920	8,15
Preparate din fructe și legume	65007	6,10
Zahăr și preparate	52546	4,93
Carne proaspătă, refrigerată, înghețată	34603	3,24
Lactate, ouă, miere	19081	1,79
Preparate din cereale, făină, lapte	17668	1,65
Legume proaspete, refrigerate, înghețate	11563	1,08
Produse de morărit	3925	0,36
Preparate din cacao și cacao	3876	0,36
Tutun	3685	0,34
Copaci, plante, bulbi	1891	0,17
Animale vii	1271	0,11
Material vegetal pentru împletit	1182	0,11
Preparate alimentare diverse	811	0,07
Cafea, ceai, mate și mirodenii	152	0,014
Produse de origine animală	113	0,010
Preparate din carne, pește	96	0,009
Pește, crustacee, moluște, nevertebrate acvatice	42	0,003
Lac, gume, rășini, seve și extracte vegetale	3	0,000282

95,96%

Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131]

B. Detalierea exportului agroalimentar al Republicii Moldova, perioada 2013-2014

Cod S.A., produsul	2013				2014			
	Valoare export, mii USD	Balanța comercială, mii USD	% din export total	Loc în export sector	Valoare export, mii USD	Balanța comercială, mii USD	% din export total	Loc în export sector
0102 Bovine, vii	6293	4202	0,26	25	77	-2402	0,00	79
0201 Carne de bovine	11875	11674	0,49	18	5066	4671	0,19	24
0307 Moluște	9	-493	0,00	109	8	-371	0,00	102
0409 Miere naturală	3256	3073	0,13	32	10768	10665	0,39	20
0406 Brânză și caș	4897	-10818	0,20	27	5127	-10878	0,19	23
0702 Roșii	7984	-3868	0,33	20	929	-8769	0,03	51
0710 Legume înghețate	270	-94	0,01	70	5673	5120	0,21	22
0701 Cartofi	276	-6118	0,01	67	2372	-2261	0,09	38
0802 Nuci	97522	88644	4,02	3	109686	100727	4,02	3
0808 Mere, pere și gutui	48015	46668	1,98	7	47620	47126	1,75	8
0806 Struguri	17028	12343	0,70	15	31799	29942	1,17	12
0809 Caise, cireșe, piersici, nectarine, prune	26208	13402	1,08	11	19365	7787	0,71	14
1001 Grâu și meslin	65879	65555	2,71	5	101044	100800	3,71	5
1005 Porumb	28080	22290	1,16	9	111038	100997	4,07	2
1101 Făină de grâu / meslin	709	-15405	0,03	53	3653	-8136	0,13	29
1206 Floarea-soarelui	136153	123218	5,61	2	192541	176758	7,06	1
1205 Rapiță	20704	19366	0,85	13	38752	37017	1,42	11
1512 Ulei de floarea-soarelui, sofrănel	41636	34460	1,71	8	84076	78124	3,08	6
1604 Preparate din pește	16	-9164	0,00	104	96	-9993	0,00	75
1701 Zahăr	23389	-1815	0,96	12	46542	39119	1,71	9
1806 Ciocolată	5490	-16904	0,23	26	3872	-22021	0,14	27
1905 Pâine, biscuiți, patiserie	16912	-8690	0,70	16	17027	-10490	0,62	15
2009 Sucuri din fructe, legume	52618	47262	2,17	6	42569	38677	1,56	10
2005 Legume conservate	14282	6167	0,59	17	15274	6871	0,56	18
2204 Vin	149590	147651	6,16	1	105717	103768	3,88	4
2208 Distilate, lichioruri	92228	51167	3,80	4	57045	31253	2,09	7
2401 Tutun neprelucrat	8341	-2150	0,34	19	3684	1262	0,14	28

Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131]

Poziționarea produselor agroalimentare exportate (detaliere de 4 cifre) din Moldova în top 12, perioada 2005-2014, mii dolari SUA

Loc	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Vin 278142	Vin 161081	Vin 107758	Vin 153513	Vin 128700	Vin 137871	Vin 132485	Vin 142128	Vin 149590	Floarea-soarelui 192541
2	Ulei de floarea-soarelui, sofrănel, bumbac 35462	Nuci 37479	Ulei de floarea-soarelui, sofrănel, bumbac 49332	Ulei de floarea-soarelui, sofrănel, bumbac 47049	Nuci 45847	Nuci 59836	Floarea-soarelui 123720	Nuci 101969	Floarea-soarelui 136153	Porumb 111038
3	Distilate, lichioruri 34651	Ulei de floarea-soarelui, sofrănel, bumbac 32027	Sucuri din fructe, legume 48778	Nuci 41477	Mere, pere și gutui 44816	Floarea-soarelui 57304	Nuci 71541	Ulei de floarea-soarelui, sofrănel, bumbac 80735	Nuci 97522	Nuci 109686
4	Nuci 30741	Distilate, lichioruri 23243	Nuci 48067	Rapiță 38148	Ulei de floarea-soarelui, sofrănel, bumbac 41342	Mere, pere și gutui 51270	Ulei de floarea-soarelui, sofrănel, bumbac 69297	Floarea-soarelui 72648	Distilate, lichioruri 92228	Vin 105717
5	Porumb 23026	Grâu și meslin 21606	Floarea-soarelui 29706	Distilate, lichioruri 37965	Floarea-soarelui 37808	Ulei de floarea-soarelui, sofrănel, bumbac 41109	Mere, pere și gutui 58016	Distilate, lichioruri 64931	Grâu și meslin 65879	Grâu și meslin 101044
6	Sucuri din fructe, legume 22896	Sucuri din fructe, legume 17691	Distilate, lichioruri 25282	Orz 33591	Grâu și meslin 36743	Distilate, lichioruri 36174	Distilate, lichioruri 42749	Mere, pere și gutui 40391	Sucuri din fructe, legume 52618	Ulei de floarea-soarelui, sofrănel, bumbac 84076
7	Mere, pere și gutui 20425	Zahăr 16831	Mere, pere și gutui 22460	Mere, pere și gutui 25239	Zahăr 29771	Grâu și meslin 35530	Porumb 38817	Sucuri din fructe, legume 34232	Mere, pere și gutui 48015	Distilate, lichioruri 57045
8	Floarea-soarelui 18623	Floarea-soarelui 14603	Zahăr 20598	Floarea-soarelui 21817	Distilate, lichioruri 26249	Zahăr 25255	Sucuri din fructe, legume 35535	Zahăr 29320	Ulei de floarea-soarelui, sofrănel, bumbac 41636	Mere, pere și gutui 47620
9	Orz 13401	Mere, pere și gutui 13883	Legume conservate 14082	Legume conservate 19788	Rapiță 22532	Sucuri din fructe, legume 23997	Rapiță 32544	Caise, cireșe, piersici, nectarine, prune, porumbe 28944	Porumb 28080	Zahăr 46542
10	Legume conservate 9307	Legume conservate 12584	Struguri 12020	Sucuri din fructe, legume 17560	Legume conservate 21274	Caise, cireșe, piersici, nectarine, prune, porumbe 22865	Caise, cireșe, piersici, nectarine, prune, porumbe 23507	Trabucuri, țigărete 20635	Orz 26614	Sucuri din fructe, legume 42569
11	Tutun neprelucrat 8260	Porumb 11184	Rapiță 10315	Zahăr 11937	Sucuri din fructe, legume 18520	Orz 21434	Soia 22748	Soia 19512	Caise, cireșe, piersici, nectarine, prune, porumbe 26208	Rapiță 38752
12	Grâu și meslin 6761	Orz 9288	Porumb 8601	Trabucuri, țigărete 11495	Orz 17445	Legume conservate 16985	Legume conservate 19095	Grâu și meslin 16019	Zahăr 23389	Struguri 31799

Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131]

Top 3 piețe de export a producției agroalimentare a Republicii Moldova, 2005-2014

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Animale vii	1. Iordania 2. Lebanon 3. Siria	1. Egipt 2. Siria 3. Lebanon	1. Iordania 2. Lebanon 3. Siria	1. Siria 2. Ucraina 3. Belarus	1. Siria 2. Lebanon 3. Iordania	1. Siria 2. Libia 3. Lebanon	1. Siria 2. Lebanon 3. Iordania	1. Libia 2. Irak 3. Siria	1. Irak 2. Libia 3. Siria	1. Siria 2. Libia 3. Irak
Carne și organe comestibile	1. Rusia 2. Kazahstan 3. Ucraina	1. Belarus 2. Kazahstan 3. Ucraina	1. Rusia 2. Kazahstan 3. Ucraina	1. Rusia 2. Kazahstan 3. Ucraina	1. Rusia 2. Irak 3. Turcia	1. Rusia 2. Irak 3. Vietnam	1. Rusia 2. Iordania 3. Marea Britanie	1. Rusia 2. Kazahstan 3. Belarus	1. Rusia 2. Irak 3. Georgia	1. Belarus 2. Rusia 3. Irak
Pește, crustacee	1. România 2. Ucraina 3. Lituania	1. România 2. Lituania 3. Ucraina	1. România 2. Lituania 3. Bulgaria	1. România 2. Lituania 3. Bulgaria	1. SUA 2. România 3. Taiwan, China	1. România 2. China 3. Iordania	1. România 2. Iordania 3. Bulgaria	1. Vietnam 2. România 3. Bulgaria	1. România 2. Bulgaria 3. China	1. România
Lactate, ouă, miere	1. Siria 2. România 3. Rusia	1. România 2. Siria 3. Bulgaria	1. Albania 2. Kazahstan 3. Siria	1. Kazahstan 2. Rusia 3. Siria	1. Rusia 2. Kazahstan 3. Siria	1. Kazahstan 2. Rusia 3. Siria	1. Kazahstan 2. Rusia 3. Ucraina	1. Rusia 2. Kazahstan 3. Germania	1. Kazahstan 2. Rusia 3. Germania	1. Kazahstan 2. Franța 3. Germania
Legume și tuberculi	1. Ungaria 2. România 3. Belarus	1. Belarus 2. România 3. Ucraina	1. Belarus 2. România 3. Rusia	1. Belarus 2. Rusia 3. Serbia	1. Belarus 2. Rusia 3. Serbia	1. Rusia 2. Belarus 3. Italia	1. Rusia 2. Italia 3. Belarus	1. Rusia 2. Belarus 3. România	1. Rusia 2. Belarus 3. România	1. Rusia 2. Belarus 3. SUA
Fructe, nuci	1. Franța 2. Belarus 3. Rusia	1. Franța 2. Belarus 3. Grecia	1. Rusia 2. Franța 3. Belarus	1. Rusia 2. Franța 3. Belarus	1. Rusia 2. Franța 3. Belarus	1. Rusia 2. Franța 3. Belarus	1. Rusia 2. Franța 3. Grecia	1. Rusia 2. Franța 3. Irak	1. Rusia 2. Franța 3. Belarus	1. Rusia 2. Belarus 3. Franța
Cafea, ceai, condimente	1. România 2. Ucraina 3. Slovacia	1. România 2. Germania 3. Ucraina	1. România 2. Ucraina 3. Bulgaria	1. România 2. Bulgaria 3. Germania	1. România 2. Ucraina 3. Lithuania	1. România 2. Estonia 3. Rusia	1. Ucraina 2. România	1. Germania 2. România	1. Ucraina 2. România 3. Rusia	1. Polonia 2. EAU 3. Olanda
Cereale	1. Ungaria 2. Belarus 3. SUA	1. Elveția 2. Ungaria 3. Ucraina	1. Elveția 2. Belarus 3. Ucraina	1. Elveția 2. Ucraina 3. Marea Britanie	1. Germania 2. Elveția 3. SUA	1. România 2. Italia 3. Marea Britanie	1. Italia 2. Marea Britanie 3. Grecia	1. Noua Zeelandă 2. Turcia 3. Belarus	1. Elveția 2. Noua Zeelandă 3. Italia	1. Elveția 2. Noua Zeelandă 3. România
Oleaginoase	1. România 2. Ucraina 3. Rusia	1. România 2. Ucraina 3. Marea Britanie	1. România 2. Elveția 3. Ucraina	1. Elveția 2. Ucraina 3. Ungaria	1. Ucraina 2. Elveția 3. România	1. Turcia 2. Marea Britanie 3. Elveția	1. Marea Britanie 2. Ucraina 3. România	1. Ucraina 2. România 3. Noua Zeelandă	1. Turcia 2. Ucraina 3. România	1. Turcia 2. România 3. Marea Britanie

Continuare Anexa 12										
Grăsimi animale și vegetale	1.Rusia 2.România 3.Ucraina	1.România 2.Polonia 3.Belarus	1.România 2.Rusia 3.Belarus	1.România 2.Rusia 3.Belarus	1.Ucraina 2.România 3.Bulgaria	1.România 2.Ucraina 3.Rusia	1.România 2.Italia 3.Polonia	1.Italia 2.România 3.Spania	1.Italia 2.Grecia 3.România	1.Italia 2.România 3.Spania
Preparate din carne, pește	1.Kazahstan 2.Rusia 3.Ucraina	1.Ucraina 2.Kazahstan 3.Rusia	1.Ucraina 2.Rusia 3.Kazahstan	1.Rusia 2.Ucraina 3.Armenia	1.Armenia 2.Rusia 3.Ucraina	1.Rusia 2.Ucraina 3.Iordania	1.Sudan 2.Iordania 3.Irak	1.Sudan 2.Vietnam 3.Iordania	1.Rusia 2.Sudan	1.Irak 2.Letonia 3.Rusia
Zahăr	1.România 2.Rusia 3.Germania	1.România 2.Rusia 3.Germania	1.Rusia 2.Serbia 3.România	1.România 2.Germania 3.Bosnia și Herțegovina	1.Rusia 2.România 3.Lituania	1.Rusia 2.România 3.Kazahstan	1.România 2.Rusia 3.Polonia	1.România 2.Polonia 3.Bulgaria	1.România 2.Polonia 3.Rusia	1.Rusia 2.România 3.Kazahstan
Cacao și preparate	1. România 2. Azerbaidjan 3. Ucraina	1. România 2. Israel 3. Ucraina	1. România 2. Georgia 3. Azerbaidjan	1. România 2. Georgia 3. Israel	1. România 2. Ungaria 3. Ucraina	1. România 2. Rusia 3. Ungaria	1. România 2. Rusia 3. Ungaria	1. România 2. Rusia 3. Ungaria	1. România 2. Rusia 3. Turcia	1. România 2. Turcia 3. Rusia
Preparate din cereale, făină	1.Rusia 2.Germania 3.Slovia	1.Germania 2.Rusia 3.România	1.România 2.Germania 3.Rusia	1.România 2.Germania 3.Rusia	1.România 2.Germania 3.Rusia	1.România 2.Germania 3.Georgia	1.România 2.Germania 3.SUA	1.România 2.Germania 3.SUA	1.România 2.Germania 3.Rusia	1.România 2.Germania 3.Rusia
Preparate din legume, fructe, nuci	1.Rusia 2.Austria 3.Ucraina	1.Rusia 2.Austria 3.Kazahstan	1.Austria 2.Rusia 3.Germania	1.Rusia 2.Kazahstan 3.Germania	1.Rusia 2.Germania 3.Kazahstan	1.Rusia 2.Germania 3.Kazahstan	1.Rusia 2.Polonia 3.Germania	1.Rusia 2.Polonia 3.Austria	1.Germania 2.Rusia 3.Polonia	1.Germania 2.Austria 3.Rusia
Băuturi, spirtoase și oțet	1.Rusia 2.Belarus 3.Ucraina	1.Rusia 2.Ucraina 3.Belarus	1.Ucraina 2.Belarus 3.Kazahstan	1.Rusia 2.Belarus 3.Ucraina	1.Rusia 2.Belarus 3.Kazahstan	1.Rusia 2.Belarus 3.Ucraina	1.Rusia 2.Belarus 3.Ucraina	1.Rusia 2.Belarus 3.Ucraina	1.Belarus 2.Rusia 3.Ucraina	1.Belarus 2.Ucraina 3.Kazahstan
Tutun	1.Rusia 2.Ucraina 3.Seișele	1.Ucraina 2.SUA 3.Slovia	1.SUA 2.Rusia 3.Ucraina	1.SUA 2.Rusia 3.România	1.Rusia 2.Ucraina 3.SUA	1.Rusia 2.SUA 3.Ucraina	1.Rusia 2.SUA 3.Ucraina	1.SUA 2.Ucraina 3.Rusia	1.Ucraina 2.SUA 3.Rusia	1.SUA 2.Belarus 3.Rusia

Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131]

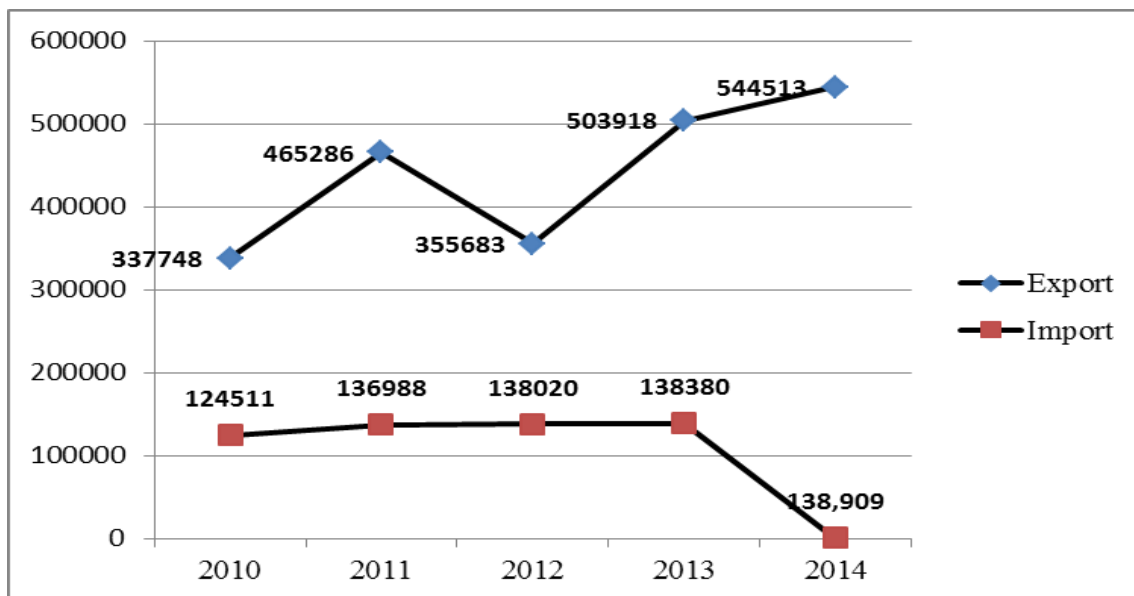
Convergența creșterii exportului național și a cererii mondiale în produse agroalimentare, 2014

Produsul	Creșterea anuală în valoare între 2010-2014, % per annum	Creșterea anuală în valoare între 2013-2014, % per annum	Creșterea anuală a importurilor mondiale între 2010-2014, % per annum
Vin	-3	-25	5
Nuci	17	14	13
Floarea-soarelui	14	-22	10
Porumb	38	192	8
Grâu și meslin	35	23	8
Ulei de floarea-soarelui	7	78	12
Băuturi spirtoase, lichioruri	23	-25	6
Zahăr	26	113	-4
Sucuri din fructe și legume	14	-27	4
Rapiță	7	32	9
Mere, pere și gutui	-15	-47	6
Carne de porcină	0	0	4
Caise, cireșe, piersici, nectarine, prune	0	-17	8
Struguri, proaspeți sau uscați	9	18	6
Soia	-7	136	11
Orz	1	-34	12
Șrot	22	143	17
Pâine, biscuiți, patiserie	24	-2	8
Legume conservate	-8	-10	5
Țigări, țigarete	2	-41	2
Miere naturală	59	198	11
Roșii	20	5	4
Fructe, proaspete	-14	3	12
Fructe uscate	12	48	6
Tutun	-22	-22	3

Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131]

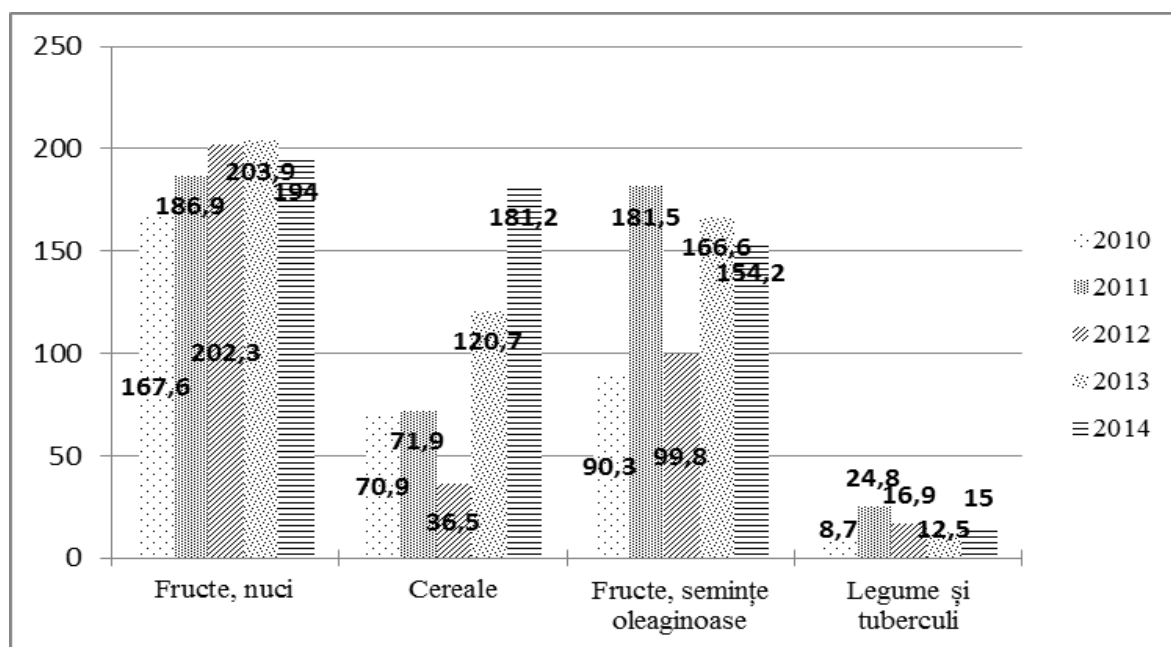
Notă: produsele cu text îngroșat arată o convergență reală pozitivă în raport cu cererea mondială

A.Comerțul exterior cu produse vegetale, mii dolari SUA



Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131]

B.Detaliere export pe categorii de produse vegetale, mln. dolari SUA



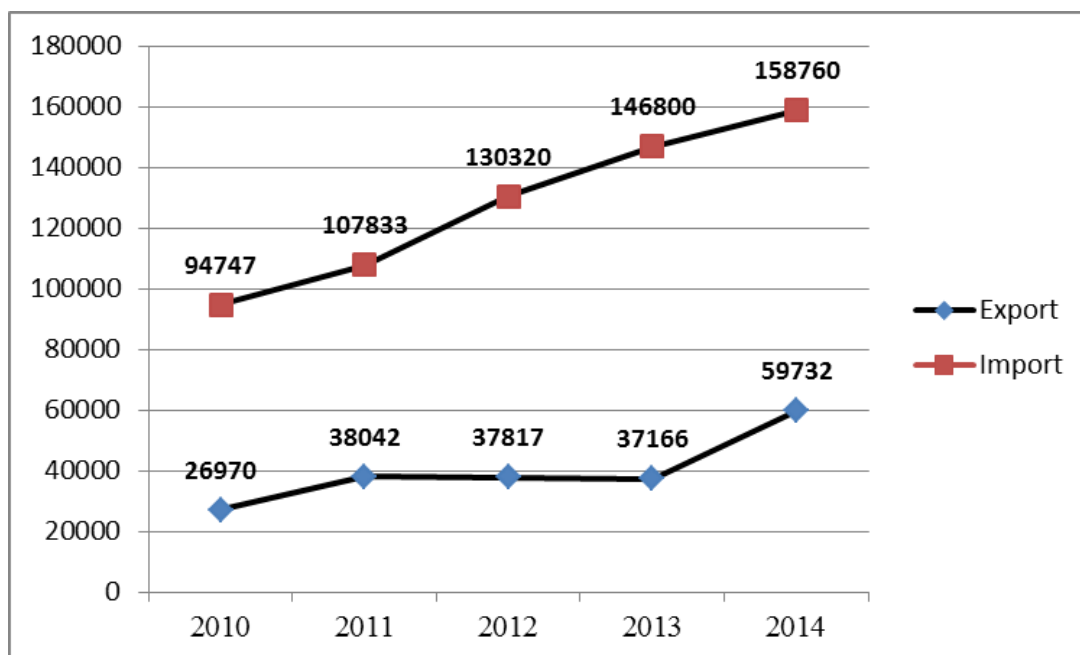
Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131]

Destinațiile de export și ponderea acestora în atragerea exporturilor moldovenești de produse vegetale, 2014

Țara importatoare	Pondere, % din total export vegetal
Rusia	10,76
România	9,98
Turcia	9,03
Marea Britanie	7,84
Elveția	7,46
Belarus	7,28
Ucraina	6,46
Franța	5,23
Italia	4,27
Grecia	4,01
Noua Zeelandă	3,61
Germania	3,42
Polonia	2,09
Austria	1,98
Liban	1,70

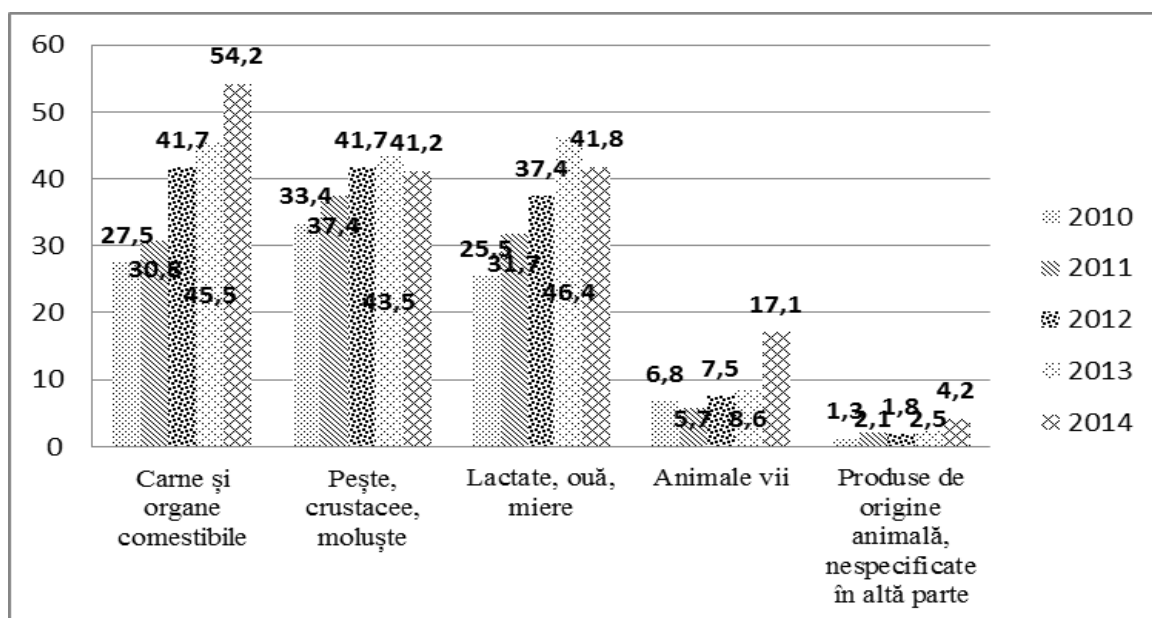
Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131]

A. Comerțul exterior cu produse animaliere, mii dolari SUA



Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131]

B. Detaliere export pe categorii de produse animaliere, mln. dolari SUA



Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131]

**Destinațiile de export și ponderea acestora în atragerea exporturilor moldovenești de
produse animaliere, 2014**

Țara importatoare	Pondere, % din total export animalier
Belarus	40,04
Rusia	22,22
Kazahstan	9,78
Franța	4,74
Siria	4,19
Germania	3,74
Irak	2,71
Libia	2,32
România	2,14
Italia	1,54
Polonia	1,42
Iordania	1,39
Slovacia	1,32
Georgia	0,54
Liban	0,46

Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131]

Destinațiile de export și ponderea acestora în atragerea exporturilor moldovenești de produse procesate, 2014

Țara importatoare	Pondere, % din total export de băuturi
Italia	29,05
Rusia	22,93
România	10,02
Germania	8,69
Polonia	5,70
Austria	5,12
Kazahstan	4,90
Spania	2,67
Egipt	2,36
Belarus	2,08
Ucraina	1,42
Cipru	0,69
Cehia	0,65
Bulgaria	0,38
Irak	0,36

Sursa: elaborat de autor în baza datelor UN Comtrade Database [125]

Anexa 19

Valorificarea cotelor la export (contingente tarifare anuale) scutite de taxe vamale pentru produsele agroalimentare moldovenești exportate pe piața UE, 2010-2014

Produsul	Anii, cota preferențială, cantitatea valorificată									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	Cota	Valorificare, %	Cota	Valorificare, %	Cota	Valorificare, %	Cota	Valorificare, %	Cota	Valorificare, %
Vin, cota – mii hectolitri	80	99,99	150	92,90	180	91,77	240	80,98	Comerț liberalizat	Export real= 211 mii hectolitri
Orz, cota – mii tone	30	99,73	35	25,19	45	18,15	50	55,91	55	78,74
Porumb, cota – mii tone	25	99,99	30	100	40	21,98	45	91,86	50	436,77
Grâu, cota – mii tone	35	98,28	40	67,65	50	58,12	55	182,64	60	176,83
Zahăr, cota – mii tone	22	0,02	26	31,69	34	85,25	34	78,06	34	46,06

Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131] și REGULAMENTUL (UE) NR. 1383/2014 [167]

Anexa 20

Profilul exportului agroalimentar către Uniunea Europeană, detalierea statelor importatoare și a concurenților pe piață

Produs, S.A.	UE, mii USD			Top țări importatoare din UE, 2014	Top concurenți ai Moldovei pe piața UE, 2014
	2012	2013	2014		
Fructe, nuci	73218	86848	101277	Franța, Germania, Italia, Austria, Olanda	Spania, SUA, Italia, Olanda, Turcia
Oleaginoase	50210	71608	71574	România, Marea Britanie, Polonia, Germania, Austria	Brazilia, SUA, Franța, Olanda, Germania
Cereale	14536	38471	70903	România, Grecia, Marea Britanie, Italia, Cipru	Franța, Ucraina, Germania, Canada, Ungaria
Legume și tuberculi	470	342	669	România, Bulgaria, Italia, Olanda, Germania	Spania, Olanda, Franța, Belgia, Germania
Lactate, ouă, miere	1620	2811	9204	Franța, Germania, România, Italia, Polonia	Germania, Olanda, Franța, Belgia, Italia
Produse de origine animalieră	137	60	73	Germania, Italia, Slovacia, Spania	China, Germania, Olanda, Franța, Polonia
Pește, crustacee, moluște	20	9	8	România	Norvegia, Olanda, Spania, Danemarca, China
Băuturi, spirtoase și oțet	25306	33398	35742	Polonia, Cehia, România, Lituania, Germania	Franța, Italia, Marea Britanie, Germania, Olanda
Grăsimi și uleiuri animaliere și vegetale	86513	43516	72509	Italia, România, Spania, Polonia, Cipru	Olanda, Indonezia, Spania, Germania, Malaysia
Preparate din legume, fructe, nuci	31433	50225	37455	Germania, Austria, Polonia, Cehia, România	Olanda, Germania, Belgia, Italia, Brazilia
Zahăr și produse zaharoase	29614	26937	13119	România, Polonia, Germania, Letonia, Estonia	Franța, Germania, Belgia, Olanda, Marea Britanie

Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131]

Anexa 21

Profilul exportului agroalimentar către CSI, detalierea statelor importatoare și a concurenților pe piață

Produs, S.A.	CSI, mii USD			Top țări importatoare din CSI, 2014	Top concurenți ai Moldovei pe piața CSI, 2014
	2012	2013	2014		
Fructe, nuci	98599	104034	73943	Rusia, Belarus, Kazahstan, Ucraina, Armenia	Ecuador, Turcia, Polonia, China, Spania
Oleaginoase	25815	32371	29679	Ucraina, Rusia, Belarus, Azerbaidjan, Kazahstan	Paraguay, SUA, Brazilia, Turcia, Germania
Cereale	7168	8755	20776	Ucraina, Belarus, Rusia, Kazahstan, Georgia	Kazahstan, Rusia, România, Ungaria, Franța
Legume și tuberculi	16409	12067	13271	Rusia, Belarus, Georgia, Kazahstan, Ucraina	Turcia, China, Olanda, Israel, Polonia
Carne și organe comestibile	21547	17332	34976	Belarus, Rusia	Brazilia, Belarus, Paraguay, SUA, Canada
Lactate, ouă, miere	5288	8013	8497	Kazahstan, Rusia, Georgia, Belarus, Ucraina	Belarus, Rusia, Ucraina, Olanda, Finlanda
Animale vii	7	0	72	Azerbaidjan, Kazahstan	Germania, SUA, Olanda, Australia, Polonia
Produse de origine animalieră	27	34	37	Ucraina	Paraguay, Brazilia, Portugalia, China, Argentina
Băuturi, spirtoase și oțet	167837	175898	116775	Belarus, Ucraina, Kazahstan, Rusia, Georgia	Franța, Italia, Marea Britanie, Georgia, Rusia
Zahăr și produse zaharoase	5089	3036	42041	Rusia, Kazahstan, Ucraina, Georgia, Azerbaidjan	Brazilia, Belarus, Rusia, Ucraina, Lituania
Preparate din legume, fructe, nuci	27684	24898	19776	Rusia, Kazahstan, Belarus, Ucraina, Georgia	China, Rusia, Polonia, Spania, Ucraina
Grăsimi și uleiuri animaliere și vegetale	1847	322	358	Rusia, Belarus, Kazahstan, Ucraina	Indonezia, Rusia, Malaysia, Ucraina, Olanda
Preparate din carne, pește	0	5	44	Rusia	Belarus, Rusia, China, Letonia, Thailanda

Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131]

Poziționarea exporturilor agroalimentare ale Republicii Moldova în raport cu dinamica mondială a importurilor, 2014

Perdanți în sectoarele în creștere	Cîștigători în sectoarele în creștere
• Oleaginoase • Reziduuri, resturi din industria alimentară • Fructe, nuci • Băuturi, spirtoase și oțet • Legume și tuberculi • Preparate din legume, fructe, nuci	• Cereale • Lactate, ouă, miere • Preparate din cereale, făină, amidon • Produse de morărit • Carne și organe comestibile
Perdanți în sectoarele în declin	Cîștigători în sectoarele în declin
• Grăsimi și uleiuri animaliere și vegetale • Animale vii • Tutun	• Cacao și preparate • Zahăr și produse zaharoase

Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131]

**Poziționarea în clasament a țărilor conform indicatorilor de resurse umane și funciare
utilizate în sectorul agrar, 2013**

Nr.	Indicator	Țări/Poziție: 1-7						
		Minimum						Maximum
1.	Populația rurală, % din populația totală	Ucraina = 31,21	Lituania (Uniunea Europeană)= 33,00	Armenia (CSI)= 35,80	România (Uniunea Europeană) = 42,53	Georgia= 47,26	Republica Moldova (CSI) =57,60	Tajikistan (CSI) =73,67
2.	Populația ocupată în agricultură, % din populația ocupată	Lituania =9,0	Ucraina =11,46	Georgia =17,0	România =29,0	Republica Moldova =33,90	Armenia =39,0	Tajikistan =55,50
3.	Suprafața agricolă, % din suprafața țării	Tadjikistan =34,05	Georgia =35,42	Lituania= 42,95	Armenia =57,49	România =58,65	Ucraina =68,39	Republica Moldova =73,80
4.	Teren arabil, % din total teren	Georgia =5,80	Tadjikistan =6,07	Armenia =15,11	Lituania =34,88	România =39,08	Republica Moldova =55,20	Ucraina =56,09
5.	Teren forestier, % din total teren	Tadjikistan =2,93	Armenia =9,05	Republica Moldova =13,70	Ucraina =16,80	România =28,72	Lituania =34,59	Georgia =39,43
6.	Pășuni și fânețe, % din total teren	Lituania =9,40	Republica Moldova =10,71	Ucraina =13,61	România =19,74	Tadjikistan =27,69	Georgia =27,92	Armenia =43,08
7.	Culturi permanente, % din total teren	Lituania =0,49	Tadjikistan =0,93	Ucraina =1,55	Georgia =1,65	Armenia =1,88	România =1,93	Republica Moldova =9,04
	<i>Poziția Republicii Moldova pe indicatori</i>	<i>1-poziția</i> 6	<i>2-poziția</i> 5	<i>3-poziția</i> 7	<i>4- poziția</i> 6	<i>5- poziția</i> 3	<i>6- poziția</i> 2	<i>7 - poziția</i> 7

Sursa: Coșer C., Litvin A. *Potențialul de export și competitivitatea agroalimentară a Republicii Moldova* [178]

Roada medie la hectar (productivitatea) a culturilor agricole în Republica Moldova, 2006-2014

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Cereale și leguminoase boabe – total	25,2	10,1	31,7	23,2	26,7	28,1	13,4	28,2	31,2
din care:									
grâu (de toamnă și de primăvară)	23,2	13,2	31,2	21,0	22,9	26,0	15,8	27,6	31,7
orz (de toamnă și de primăvară)	18,5	9,5	27,2	17,1	16,3	18,8	12,9	21,1	22,9
porumb pentru boabe	29,1	8,6	34,9	28,9	34,5	32,5	12,3	31,0	33,5
leguminoase boabe	16,3	4,0	13,6	8,8	10,7	11,6	6,8	13,4	14,2
Floarea-soarelui	13,3	6,9	16,5	12,7	15,3	15,6	10,0	18,3	17,7
Soia	14,8	10,2	19,8	11,2	19,0	13,7	8,5	16,6	20,7
rapiță (de toamnă și de primăvară)	10,8	9,6	18,9	12,3	9,6	13,0	11,7	16,6	23,3
Sfeclă de zahăr (industrială)	283,2	192,8	390,9	170,9	319,6	237,3	191,5	355,6	498,8
Tutun	14,0	12,4	14,6	17,6	17,7	14,2	12,2	14,8	16,3
Cartofi	109,6	56,8	86,9	92,7	102,1	119,0	74,8	100,7	117,7
Legume de câmp	112,6	59,3	94,4	85,8	89,2	101,4	69,7	84,8	98,0
din ele:									
varză (diferită)	165,0	95,3	143,4	123,8	134,9	156,1	98,5	121,2	147,8
castraveți	105,6	55,2	71,7	78,4	74,0	99,5	82,1	88,4	102,1
tomate	129,4	75,6	119,3	124,6	98,1	142,4	99,8	93,6	106,6
ceapă uscată	90,6	45,8	85,8	68,3	90,4	87,6	64,6	87,7	100,0
mazăre verde	34,7	8,9	33,6	18,7	27,0	21,2	27,8	34,0	38,9
bostani	145,5	64,8	122,4	124,7	136,7	143,0	79,2	99,9	138,4
Bostănoase	106,2	59,5	80,9	88,1	103,5	108,0	74,8	74,1	66,9
Culturi rădăcinoase furajere	112,4	76,6	143,7	137,7	181,6	191,1	76,4	192,2	205,7
Porumb pentru siloz și nutreț verde	91,2	40,0	116,7	98,7	140,7	130,8	49,3	201,4	166,4

Sursa: Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova [158]

Numărul exportatorilor potențiali, pe asociații și pe subsectoare din Republica Moldova, 2013

	Număr entități
Asociația Moldova Fruct	135
Asociația Producătorilor de Fructe din Moldova	19
Asociația Producătorilor și Exportatorilor Strugurilor din Moldova	11
Asociația Patronală a Importatorilor și Exportatorilor "Liga Importatorilor și Exportatorilor"	24
Asociația Producătorilor și Exportatorilor de Produse de Origine Vegetală în Federația Rusă	15
Asociația Cultivatorilor de Cartof din Republica Moldova	11
Asociația Națională a Apicultorilor	20
Lista cumulativă a exportatorilor de producție vegetală spre Federația Rusă	248
Întreprinderi de procesare a fructelor	112
Ferme mari de păsări	14
Ferme mari de bovine	21
Ferme mari de ovine	7
Producători mari de carne de porc	21
Procesatori de carne	25

Sursa: elaborat de autor în baza datelor furnizate de Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare [162]

Indicatori de potențial și deschidere comercială, sectorul agroalimentar al României

Indicator	Abreviere, metodologie	2009	2010	2011	2012	2013
Total producție agroalimentară, mln Euro	PA	2042	2559	4655	2807	4500
Import agroalimentar, mln Euro	IA	3705	3789	4292	4791	4964
Export agroalimentar, mln Euro	EA	2181	3050	3904	4043	5307
Piața internă agroalimentară, mln Euro	PIA=PA+IA-EA	3566	3298	5043	3555	4157
Gradul de autoaprovizionare, %	PA/PIA	57,26	77,59	92,30	78,95	108,25
Înclinație spre import	IA/PIA	1,038	1,148	0,851	1,347	1,194
Înclinație spre export	EA/PIA	0,611	0,924	0,774	1,137	1,276
Gradul de deschidere comercială	(IA+EA)/PIA	1,650589	2,073681	1,625223	2,484951	2,470772

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Eurostat [132]

Indicatori potențial de export, calculați pe baza balanței de resurse alimentare a Republicii Moldova, 2013

Denumirea produselor	RESURSE, mii tone				UTILIZĂRI, mii tone							INDICATORI POTENȚIAL DE EXPORT			
	Producție	Import	Variația stocurilor	Total resurse	Export	Semințe	Furaje	Prelucrare în scopuri ne-alimentare	Pierderi	Consumul personal al populației	Total utilizări	PIA	GAA	ISE	Produse cu potențial de export cantitativ
Culturi cerealiere (fără leguminoase)	2657,7	141,3	-443,8	2355,2	586,7	116,4	1100,3	33,5	29,2	489,1	2355,2	2212,3	1,201329	0,265199	
din care:												771,4	1,307493	0,423516	grâu
grâu	1008,6	89,5	-52,8	1045,3	326,7	82,8	194,4	2,1	9,1	430,2	1045,3	0	#DIV/0!	#DIV/0!	
porumb pentru boabe	1419,2	2,7	-358,1	1063,8	133,5	12,2	858,6	10,3	18	31,2	1063,8	1288,4	1,101521	0,103617	
												0	#DIV/0!	#DIV/0!	
secară	1,9	5,2	-0,2	6,9	-	0,1	2,3	-	0	4,5	6,9	#VALUE!	#VALUE!	#VALUE!	
orz	218,6	21,7	-27,3	213	125,3	20	41,8	21,1	1,2	3,6	213	115	1,90087	1,089565	orz
ovăs	3,5	0,3	-1,4	2,4	-	0,3	0,4	-	0,1	1,6	2,4	#VALUE!	#VALUE!	#VALUE!	
alte culturi cerealier	5,9	21,9	-4,0	23,8	1,2	1	2,8	-	0,8	18	23,8	26,6	0,221805	0,045113	
Culturi leguminoase	23,1	0,3	-4,7	18,7	-	3,3	5,2	-	1	9,2	18,7	#VALUE!	#VALUE!	#VALUE!	
din care: fasole	11,8	0,0	-5,6	6,2	-	1,1	-	-	0,5	4,6	6,2	#VALUE!	#VALUE!	#VALUE!	
alte leguminoase	11,3	0,3	0,9	12,5	-	2,2	5,2	-	0,5	4,6	12,5	#VALUE!	#VALUE!	#VALUE!	
Floarea soarelui	504,5	0,3	-75,1	429,7	275,1	2,2	4,3	139,2	3,6	5,3	429,7	229,7	2,196343	1,197649	floarea soarelui
Cartofi	239,5	33,4	-5,3	267,6	0,9	57	4,2	-	18,1	187,4	267,6	272	0,880515	0,003309	
Legume de câmp și de teren acoperit	291,6	46,7	-11,2	327,1	43,2	5,5	16,1	-	10,7	251,6	327,1	295,1	0,98814	0,146391	
din care: tomate	54,2	23,3	3,1	80,6	12,4	0,0	-	-	2,2	66	80,6	65,1	0,832565	0,190476	tomate
alte legume	237,4	23,4	-14,3	246,5	30,8	5,5	16,1	-	8,5	185,6	246,5	230	1,032174	0,133913	
Bostănoase alimentare	54,9	0,5	0,0	55,4	0,8	0,0	0,4	-	0,0	54,2	55,4	54,6	1,005495	0,014652	

continuare Anexa 27															
Fructe și pomușoare (inclusiv nuci)	419	61,4	48,5	528,9	370,3	-	0,7	28,7	4,4	124,8	528,9	110,1	3,805631	3,363306	fructe, pomușoare, nuci
Struguri - total	612,7	17,3	-1	629	38,3	-	-	561,9	6	22,8	629	591,7	1,035491	0,064729	
din care: soiuri de masă	87	3,6	-1	89,6	37,4	-	-	28,5	0,9	22,8	89,6	53,2	1,635338	0,703008	struguri de masă
soiuri pentru vin	525,7	13,7	0,0	539,4	0,9	-	-	533,4	5,1	0,0	539,4	538,5	0,97623	0,001671	
Carne - total (inclusiv subproduse)	115,1	50,6	0,6	166,3	1,4	x	-	-	0,6	164,4	166,4	164,3	0,700548	0,008521	
din care: de vită	8,3	0,7	0,3	9,3	0	x	-	-	0,1	9,2	9,3	9	0,922222	0	
de porc	61,1	24,6	0,0	85,7	0,0	x	-	-	0,4	85,3	85,7	85,7	0,712952	0	
de oaie și de capră	2,8	4,5	-0,1	7,2	0,9	x	-	-	0,1	6,2	7,2	6,4	0,4375	0,140625	carne de oaie, capră
de pasăre	42,9	20,8	0,4	64,1	0,5	x	-	-	0	63,7	64,2	63,2	0,678797	0,007911	
Lapte (inclusiv unt)	526,9	96,3	0,8	624	16,7	x	16,5	-	0,0	590,8	624	606,5	0,868755	0,027535	
Ouă	623,7	13,6	4	641,3	5,1	29	19,1	-	1	587,1	641,3	632,2	0,986555	0,008067	

Sursa: elaborat de autor în baza datelor furnizate de Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova [158]

Potențialul de export teoretic nevalorificat (PETN) pentru culturi vegetale și produse animaliere, 2013

Produs	Producție, mii tone		Diferența de producție, mii tone	Export cantitativ, în baza ponderii de export curente, mii tone	Venit potențial din export, nevalorificat, mii USD	Pondere export, %, 2013	Preț de export pe produs, 2013	Unitatea de măsură
	P_{a-1} , 1971-1995	P_a , 2013	$P_a - P_{a-1}$	$(P_a - P_{a-1}) * P_{exp}$	$[(P_a - P_{a-1}) * P_{exp}] * P_c$			
Grâu	1062,2	1008,6	-53,6	-17,36	-3663,17	32,39	211	USD/tonă
Orz	407,5	218,6	-188,9	-108,25	-23059,07	57,31	213	USD/tonă
Porumb pentru boabe	1384,4	1419,2	34,8	$P_a - P_{a-1} \geq 0$	X	X	X	USD/tonă
Floarea-soarelui	318	504,5	186,5	$P_a - P_{a-1} \geq 0$	X	X	X	USD/tonă
Tutun	100,9	2,2	-98,7	-91,60	-290657,81	92,81	3173	USD/tonă
Cartofi	440,5	239,5	-201	-0,74	-216,41	0,37	291	USD/tonă
Legume	1289,3	291,6	-997,7	-147,75	-42850,21	14,81	290	USD/tonă
Bostănoase	55,6	54,9	-0,7	-0,01	-2,53	1,45	250	USD/tonă
Fructe și pomezi	950,7	419	-531,7	-469,86	-258424,80	88,37	550	USD/tonă
Struguri	1219,6	612,7	-606,9	-37,93	-17220,78	6,25	454	USD/tonă
Lapte	1511	526,9	-984,1	-31,09	-97957,31	3,16	3150	USD/tonă
Ouă, mln bucăți	1129	623,7	-505,3	-4,09	-4751,89	0,81	1161	USD/tonă
Carne	530	154,8	-375,2	-4,53	-18109,74	1,21	3989	USD/tonă

Sursa: elaborat de autor în baza datelor furnizate de Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova [158] și International Trade Centre [131]

Potențialul de export teoretic nevalorificat (PETN) pentru industria agroalimentară, 2013

Produs	Producție, mii tone		Diferența de producție, mii tone	Export cantitativ, în baza ponderii de export curente, mii tone	Venit potențial din export, nevalorificat, mii USD			
	P_{a-1} , 1971-1995	P_a , 2013	$P_a - P_{a-1}$	$(P_a - P_{a-1}) * P_{exp}$	$[(P_a - P_{a-1}) * P_{exp}] * P_c$	Pondere export, %, 2013	Preț de export pe produs, 2013	Unitatea de măsură
Carne, fabricare industrială	52,4	34,4	-18	0	0	0	0	USD/tonă
Mezeluri	7,4	17,2	9,8	$P_a - P_{a-1} \geq 0$	X	X	X	USD/tonă
Conserve de carne	1,5	0,9	-0,6	-0,001	-3,3	0,22	2500	USD/tonă
Unt	5,6	4,1	-1,5	-0,17	-838,10	11,58	4825	USD/tonă
Cașcaval și brânze grase	1,7	2,4	0,7	$P_a - P_{a-1} \geq 0$	X	X	X	USD/tonă
Sucuri de fructe și legume neconcentrate	12,5	49	36,5	$P_a - P_{a-1} \geq 0$	X	X	X	USD/tonă
Legume conservate	26,4	25,2	-1,2	-0,84	-679,81	70,2	807	USD/tonă
Fructe conservate	23,1	10,7	-12,4	-1,62	-2497,53	13,13	1534	USD/tonă
Produse făinoase de cofetărie	3,2	33,8	30,6	$P_a - P_{a-1} \geq 0$	X	X	X	USD/tonă
Zahăr tos	197,2	140,3	-56,9	-11,63	-9478,74	20,44	815	USD/tonă
Paste făinoase	11,2	6,3	-4,9	-0,07	-94,31	1,53	1258	USD/tonă
Vin din struguri, mln dal	9,3	14	4,7	$P_a - P_{a-1} \geq 0$	X	X	X	USD/tonă
Divin, mii litri	5890	3450,8	-2439,2	-3,17	-282215,44	0,13	89000	USD/tonă

Sursa: elaborat de autor în baza datelor furnizate de Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova [158] și International Trade Centre [131]

Identificarea produselor agroalimentare cu potențial de export

Produs, cod S.A.	Valoarea exportului, mii USD	Creșterea anuală în valoare, 2010-2014, % pe an	Balanța comercială, mii USD
2204 Vin	111830	-3	110281
0802 Nuci	110762	17	98594
1206 Floarea soarelui	105569	14	90644
1005 Porumb	82024	38	73188
1512 Ulei de floarea-soarelui	74072	7	71293
2208 Băuturi spirtoase, lichioruri	68935	23	43752
2009 Sucuri de fructe și legume	38160	14	34522
0808 Mere, pere și gutui	25261	-15	24564
0809 Caise, cireșe, piersici, nectarine, prune	21690	0	9058
0806 Struguri	20123	9	16600
0409 Miere naturală	9699	59	9555
0201 Carne de bovine	5176	35	4654

Sursa: elaborat de autor în baza datelor UN Comtrade Database [125]

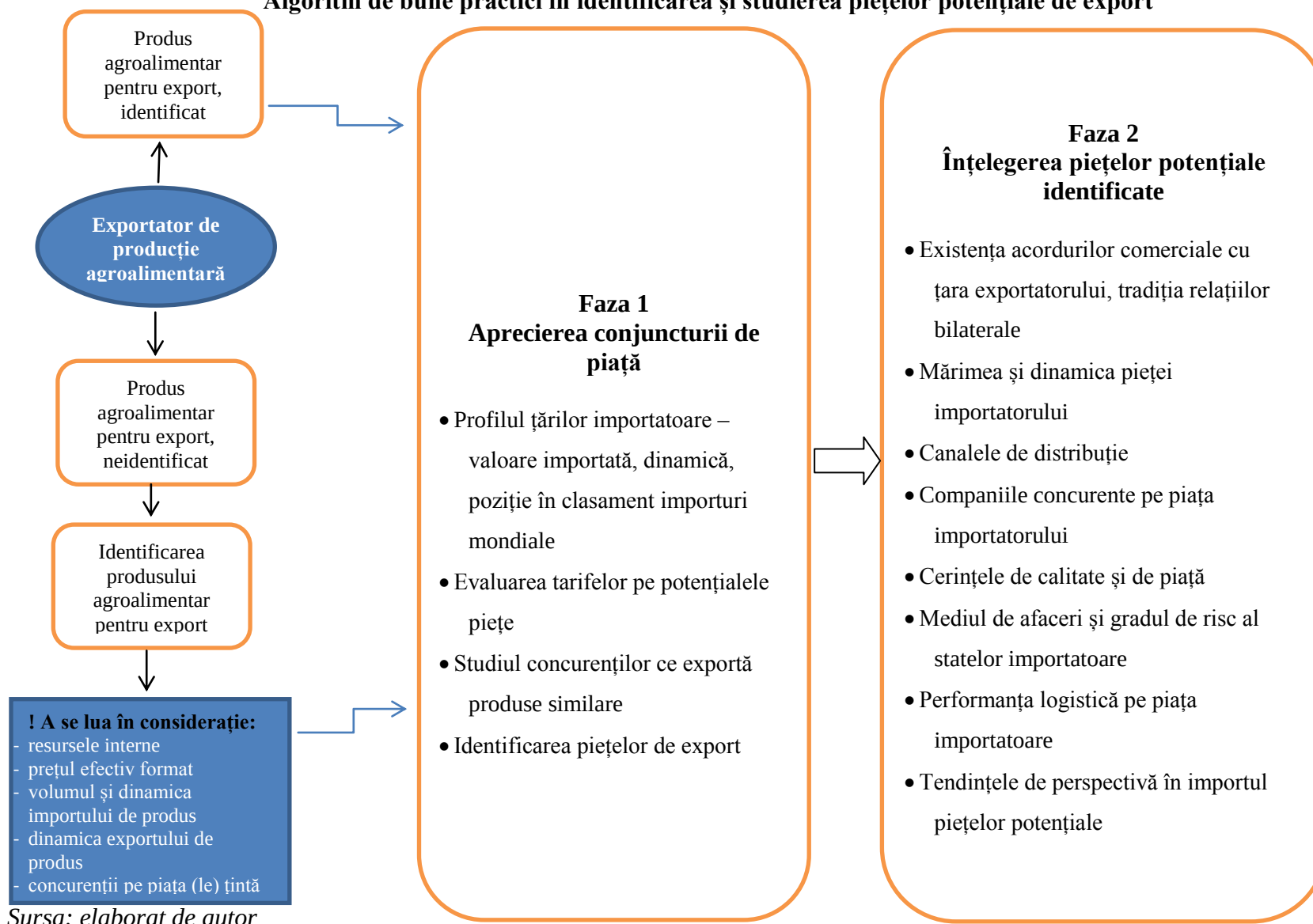
Metoda Resursei Externe (MRE) în determinarea piețelor cu potențial pentru produse agroalimentare exportate de Republica Moldova, 2014

Produs	Potențial de export nevalorificat, MRE I		Potențial de export parțial valorificat, MRE II	
	Cele mai dinamice piețe la nivel mondial, creștere import 2010-2014, % pe an	Tarif mediu de import aplicat de fiecare piață pe produs, %	Ponderea top piețe actuale ale Moldovei în importul mondial, 2014, %	Dinamica totală a importului la produs, pe piețe, 2010-2014, % pe an
2204 Vin	Zambia	22,6	Belarus, 0,2	7
	Georgia	10,2	Kazahstan, 0,2	15
	Etiopia	34,8	Rusia, 3,2	9
	Algeria	30	Polonia, 0,7	7
	Uzbekistan	51,4	Georgia, 0	51
0802 Nuci	Gambia	20	Franța, 4,1	10
	Norfolk	-	Germania, 12,2	11
	Sri Lanka	24,6	Italia, 7,5	14
	Laos	28,8	Austria, 0,9	14
	Nicaragua	6,9	Olanda, 3,1	11
1206 Floarea soarelui	Myanmar	1	Turcia, 10,9	1
	Cuba	5,8	România, 3,5	-6
	Tunisia	33,3	Ucraina, 4,4	32
	Uzbekistan	17	Marea Britanie, 1	-6
	Oman	4,6	Polonia, 0,9	6
1005 Porumb	Nigeria	5	Grecia, 0,3	-1
	Gabon	28,9	Elveția, 0,1	6
	Eritreea	1,9	România, 0,4	7
	Guineea Ecuatorială	28,9	Noua Zeelandă, 0,1	68
	Republica Centrafricană	28,9	Italia, 3,2	23
1512 Ulei de floarea-soarelui	Myanmar	1	Italia, 3,6	11
	Somalia	-	România, 0,4	-26
	Ruanda	17,2	Spania, 3,1	9
	Sierra Leone	19,8	Egipt, 4	14
	Mozambic	12,1	Cipru, 0,1	-6
2208 Băuturi spirtoase, lichioruri	Libia	0	Ucraina, 0,7	16
	Tokelau	-	Belarus, 0,2	29
	Mauritania	20	SUA, 23,1	6
	Somalia	-	Kazahstan, 0,4	27
	Mozambic	18,9	Estonia, 0,8	12

Continuare Anexa 31				
2009 Sucuri de fructe și legume	Nauru	-	Germania, 9,4	0
	Guineea -Bisau	19,4	Austria, 2,1	3
	Somalia	-	Polonia, 1,3	0
	Coreea de Nord	-	Ucraina, 0,3	-9
	Camerun	29,3	Kazahstan, 0,3	12
0808 Mere, pere și gutui	Nigeria	20	Belarus, 2,9	68
	Myanmar	14,8	Rusia, 9	-2
	Mozambic	16,4	Kazahstan, 0,7	6
	Nauru	-	Ucraina, 0,3	-11
	Japonia	10,6	România, 0,4	15
0809 Caise, cireșe, piersici, nectarine, prune	Myanmar	14,8	Rusia, 8,4	-2
	Kirgizstan	14,4	Belarus, 2,5	74
	Mozambic	17,8	România, 0,4	26
	Coreea de Nord	-	Ucraina, 0,8	5
	Libia	0	Kazahstan, 2,6	89
0806 Struguri	Myanmar	14,8	Rusia, 4,3	-8
	Coreea de Nord	-	Belarus, 0,7	32
	Libia	0	România, 0,2	21
	Timorul de Est	2,5	Ucraina, 0,5	4
	Mozambic	18,9	Bulgaria, 0,1	10
0409 Miere naturală	Etiopia	29,8	Franta, 6,8	11
	Turcia	38,3	Germania, 13,9	3
	Siria	18,6	România, 0,4	34
	Kirgizstan	11,7	Italia, 4	14
	Bangladesh	12	Polonia, 2,3	14
0201 Carne de bovine	Mali	19,3	Rusia, 2,1	47
	Burundi	-	Belarus, 0	96
	Kazahstan	15		
	Venezuela	18,8		
	Ruanda	-		

Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131]

Algoritm de bune practici în identificarea și studierea piețelor potențiale de export



Soluția "easybusiness" în identificarea partenerilor pentru exportul agroalimentar, interfață

The screenshot displays the 'easybusiness' interface within a Windows Internet Explorer browser. The address bar shows 'http://easybusiness.kompass.com/'. The interface is in Romanian and features a sidebar on the left with navigation options like 'Selectez' and 'Modific'. The main area shows 'Rezultate: 20 companii gasite' (Results: 20 companies found). A table lists companies with columns for 'Nr.', 'Nume companie', 'Tara', 'Regiunea', 'Cod postal', and 'Oras'. The 15th entry, 'Asko Midt-Norge AS', is highlighted. The sidebar filters show 'Tara (Localizare)' with options for Norway, Sweden, Finland, and Denmark, and 'Import (Import/Export)' with options for Importers and Exporters.

Nr.	Nume companie	Tara	Regiunea	Cod postal	Oras
1	Pepino Frugt Skandinavien A/S	Danemarca		2500	Valby
2	Ingwersen A/S	Danemarca		2500	Valby
3	Coop Trading A/S	Danemarca		2630	Taastrup
4	Reitan Distribution A/S	Danemarca		8700	Horsens
5	Grantorvet København A/S	Danemarca		2500	Valby
6	Veikko Laine Oy	Finlanda		00580	HELSINKI
7	Meira Nova Oy	Finlanda		04300	TUUSULA
8	Vihannespalvelu Kankaansivu Avoin yhtiö	Finlanda		33700	TAMPERE
9	VP-Vihannespörssi Oy	Finlanda		00580	HELSINKI
10	Tuorepekka Oy	Finlanda		00580	HELSINKI
11	Kimmon Vihannes Oy	Finlanda		25330	KUUSJOKI
12	Satotukku Oy	Finlanda		01740	VANTAA
13	Berner Oy	Finlanda		00130	HELSINKI
14	Vihanneskotmio Oy	Finlanda		15210	LAHTI
15	Asko Midt-Norge AS	Norvegia	Sør-Trendelag	7075	Tiller
16	Centrale Parthallen AB	Suedia	Stockholm	12044	Årsta
17	Olle Svenssons Parthaffar AB	Suedia	Blekinge	29321	Olofström
18	Årstahallarna Fruktlager Hannula och Karlsson aktiebolag	Suedia	Stockholm	12044	Årsta
19	Mickelssons Parti Efttr AB	Suedia	Gävleborg	82434	Hudiksvall
20	Isakssons Frukt & Grönt AB	Suedia	Stockholm	12044	Årsta

Sursa: Kompass International [175]

Coeficientul de elasticitate al comerțului exterior al Moldovei, 2010-2014

Anii	Creșterea anuală, %		Coeficient de elasticitate
	PIB	Comerț exterior	
2010-2011	6,4	78,8	12,31
2011-2012	-0,8	-2,1	2,62
2012-2013	8,9	16,4	1,84
2013-2014	4,6	-6,9	-1,5

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova [158]

Metodologia de calcul:

$$E = \frac{D(X + IM)}{D Y}$$

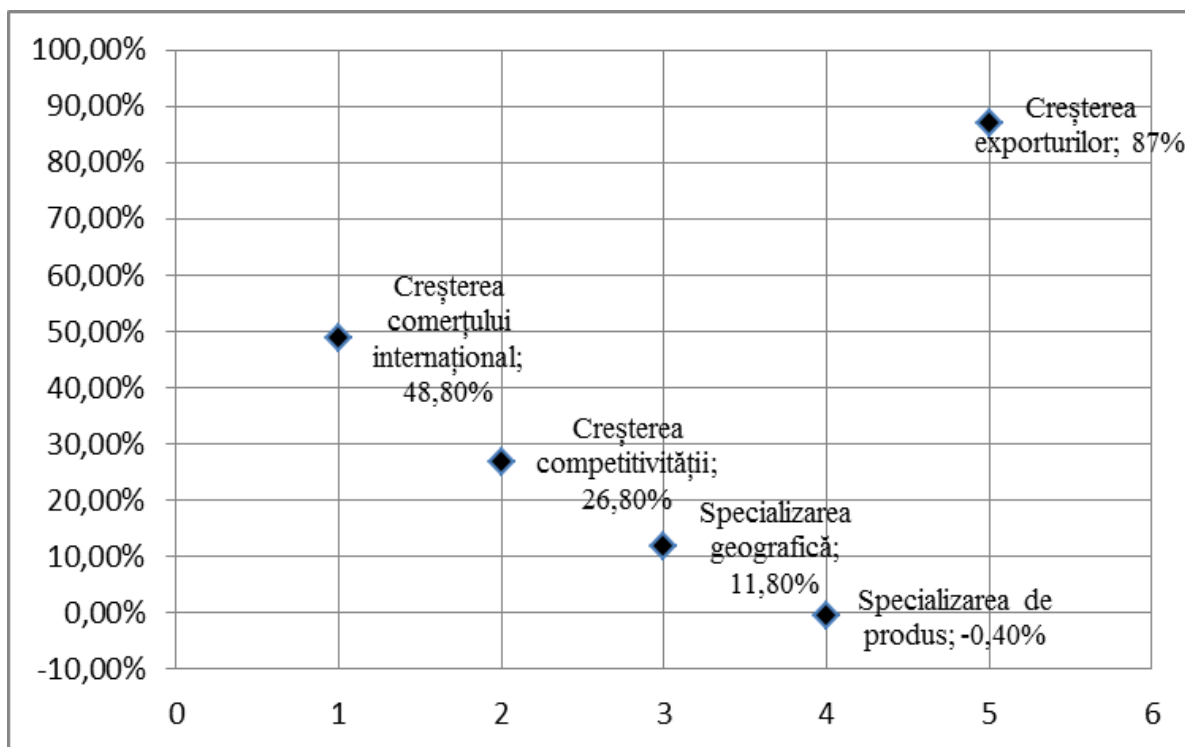
unde:

E – coeficientul de elasticitate al comerțului exterior

D (X+IM) – creșterea anuală a exportului și importului

DY – creșterea anuală a PIB - ului

Generatorii creșterii exporturilor Republicii Moldova în perioada 2009-2013, %



Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131]

Performanța comercială, diversificarea pe produs și piață pentru grupele de produse agroalimentare, comparație Republica Moldova-România, 2009-2013

Produs, top grupe agroalimentare exportate	Număr produse exportate, Moldova/România		Ponderea a top 3 produse exportate, %, Moldova/România		Ponderea a top 3 piețe de export, %, Moldova/România	
	2009	2013	2009	2013	2009	2013
22 Băuturi, spirtoase și oțet	16/19	16/22	90,4/61,0	86,6/63,2	70,2/47,0	60,9/52,2
08 Fructe, nuci, bostănoase	22/47	33/47	82,0/65,4	78,5/74,6	75,2/42,1	64,2/36,4
12 Oleaginoase	9/25	17/29	91,2/96,8	94,9/95,0	47,1/46,1	54,9/40,3
10 Cereale	5/13	6/15	94,5/91,8	95,0/89,4	39,9/43,7	54,0/33,0
20 Preparate din legume, fructe, nuci	30/40	32/45	59,4/53,5	76,7/49,6	73,2/60,9	69,5/55,0
15 Uleiuri și grăsimi animaliere și vegetale	7/28	8/32	92,6/78,0	98,7/80,7	64,8/47,3	74,0/59,7
17 Zahăr și produse zaharoase	4/13	6/16	99,9/90,8	99,9/86,7	94,8/81,3	85,2/68,5
24 Tutun	5/9	7/8	99,2/99,9	99,4/99,7	80,9/83,4	93,0/73,2
02 Carne și organe comestibile	10/42	8/47	89,8/62,4	82,7/63,7	100/53,3	100/44,3
19 Preparate din cereale, făină	8/17	11/18	89,8/85,0	92,1/73,4	67,2/43,7	81,4/36,8
07 Legume și tuberculi	20/37	21/47	74,8/69,0	82,5/66,9	87,3/76,8	96,9/63,9
04 Lactate, ouă, miere	8/23	5/26	85,3/82,0	95,4/60,9	86,6/59,8	74,2/54,9

Sursa: elaborat de autor în baza datelor UNCTADSTAT [159]

Anexa 37

Produse agroalimentare necompetitive pe piața Uniunii Europene, după sold comercial negativ, clasament 2014

Loc	Produs, cod S.A., detaliere 4 cifre	Balanță comercială negativă, mii USD
1	2106 Preparate alimentare	-13687
2	2309 Preparate alimentare pentru animale	-13204
3	2208 Băuturi spirtoase, lichioruri	-11526
4	0809 Caise, cireșe, piersici, nectarine, prune	-9076
5	0303 Pește înghețat întreg	-7411
6	0406 Cașcaval și brânză	-6961
7	1107 Malț, prăjit sau nu	-6863
8	0602 Plante vii, butași, spori de ciuperci	-6633
9	0203 Carne de porc, proaspătă, refrigerată sau înghețată	-6632
10	0103 Porcine vii	-6466

Sursa: elaborat de autor în baza datelor UNCTADSTAT [159]

Anexa 38

Produse agroalimentare necompetitive pe piața Comunității Statelor Independente, după sold comercial negativ, clasament 2014

Loc	Produs, cod S.A., detaliere 4 cifre	Balanță comercială negativă, mii USD
1	2402 Țigări, țigarete	-44671
2	0207 Carne și organe comestibile de pasăre	-17268
3	1905 Pâine, biscuiți, patiserie	-15980
4	2103 Sosuri, condimente	-13837
5	1806 Ciocolată și alte produse alimentare ce conțin cacao	-13542
6	2101 Esențe și concentrate extricate de ceai și cafea	-12956
7	1517 Margarină	-12273
8	1101 Făină de grâu sau meslin	-11101
9	2106 Preparate alimentare	-11018
10	2202 Băuturi nonalcoolice (exclusiv apă, sucuri)	-7481

Sursa: elaborat de autor în baza datelor UNCTADSTAT [159]

Competitivitatea exporturilor agroalimentare reprezentative ale Republicii Moldova pe piețele de desfacere, 2014

(1206) Floarea-soarelui					
Top 1 importator: Turcia			Top 2 importator: România		
Concurenții RM	Ponderea pe piață, %	Creșterea importurilor în valoare, 2010-2014, % pe an	Concurenții RM	Ponderea pe piață, %	Creșterea importurilor în valoare, 2010-2014, % pe an
1.Republica Moldova	33,8	68	1.Bulgaria	30,3	-22
2.România	31,4	31	2.Ungaria	15,9	-9
2.Bulgaria	17,9	-13	3.Franța	13,7	37
4.Rusia	8,4	0	4.Moldova	12,4	13

(1512) Ulei de floarea-soarelui					
Top 1 importator: Italia			Top 2 importator: România		
Concurenții RM	Ponderea pe piață, %	Creșterea importurilor în valoare, 2010-2014, % pe an	Concurenții RM	Ponderea pe piață, %	Creșterea importurilor în valoare, 2010-2014, % pe an
1.Ucraina	38,4	-7	1.Ungaria	38,7	-38
2.Ungaria	19,5	266	2.Bulgaria	20	-12
3.Moldova	17,4	29	3.Moldova	15,7	-24
4.Bulgaria	9,7	107	4.Olanda	10	31

(0802) Nuci					
Top 1 importator: Franța			Top 2 importator: Germania		
Concurenții RM	Ponderea pe piață, %	Creșterea importurilor în valoare, 2010-2014, % pe an	Concurenții RM	Ponderea pe piață, %	Creșterea importurilor în valoare, 2010-2014, % pe an
1.SUA	32,5	15	1.SUA	41	18
2.Turcia	16,7	-1	2.Turcia	17,8	7
3.Spania	14,7	11	3.Italia	7,8	29
5.Moldova	4,1	9	14.Moldova	0,8	19

(0808) Mere, pere și gutui					
Top 1 importator: Belarus			Top 2 importator: Rusia		
Concurenții RM	Ponderea pe piață, %	Creșterea importurilor în valoare, 2010-2014, % pe an	Concurenții RM	Ponderea pe piață, %	Creșterea importurilor în valoare, 2010-2014, % pe an
1.Polonia	47,1	61	1.Polonia	25,2	12
2.Lituania	21,3	0	2.Belgia	12	-12
3.Moldova	8,6	54	3.Serbia	10,8	11
4.Serbia	6,3	297	13.Moldova	1,5	-25

(2204) Vin					
Top 1 importator: Belarus			Top 2 importator: Kazahstan		
Concurenții RM	Ponderea pe piață, %	Creșterea importurilor în valoare, 2010-2014, % pe an	Concurenții RM	Ponderea pe piață, %	Creșterea importurilor în valoare, 2010-2014, % pe an
1.Moldova	51,0	1	1.Georgia	30,5	30
2.Letonia	14,7	0	2.Moldova	26,3	7
3.Georgia	11,5	14	3.Italia	18,1	23
4.Lituania	7,2	0	4.Franța	13,6	5

(2009) Sucuri din fructe și legume, nefermentate					
Top 1 importator: Germania			Top 2 importator: Austria		
Concurenții RM	Ponderea pe piață, %	Creșterea importurilor în valoare, 2010-2014, % pe an	Concurenții RM	Ponderea pe piață, %	Creșterea importurilor în valoare, 2010-2014, % pe an
1.Brazilia	26,5	0	1.Polonia	16,5	0
2.Olanda	19,1	8	2.Ungaria	14,2	28
3.Polonia	13,4	3	3.Germania	11,8	-4
12.Moldova	1,1	39	8.Moldova	3,6	35

Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131]

Rezultatele Raportului Competitivității Globale pentru Republica Moldova, comparație 2008-2009 / 2014-2015

Indicator	2008-2009		2014-2015	
	Poziție globală (din 134 de state)	Punctaj (1-7)	Poziție globală (din 144 de state)	Punctaj (1-7)
Cerințe de bază:	95	4,0	90	4,3
Instituții	92	3,6	121	3,2
Infrastructură	113	2,4	83	3,7
Stabilitate macroeconomică	80	4,8	56	4,9
Sănătate și educație primară	89	5,2	93	5,4
Amelioratori de eficiență:	98	3,5	88	3,8
Învățământ superior și training	88	3,6	84	4,1
Eficiența pieței de bunuri	105	3,8	103	4,1
Eficiența pieței de bunuri	55	4,5	82	4,1
Sofisticarea pieței financiare	104	3,7	100	3,7
Pregătire tehnologică	95	2,9	51	4,4
Mărimea pieței	114	2,4	124	2,6
Factori de inovare și sofisticare:	128	2,8	129	2,9
Sofisticarea afacerilor	131	3,1	124	3,4
Inovarea	116	2,6	131	2,5

Sursa: elaborat de autor conform World Economic Forum, Global Competitiveness Report [186]

Aprecierea concentrării exportului agroalimentar al Republicii Moldova, 2014

Produs	Indice Herfindahl	Comentariu
Vin din struguri proaspeți	0,15	Concentrare moderată/diversificare moderată
Rachiuri, lichioruri, alte băuturi spirtoase	0,22	Concentrare puternică/diversificare slabă
Nuci	0,11	Concentrare moderată/diversificare moderată
Mere, pere și gutui	0,42	Concentrare puternică/diversificare slabă
Caise, cireșe, piersici, nectarine, prune și porumbe	0,51	Concentrare puternică/diversificare slabă
Struguri	0,55	Concentrare puternică/diversificare slabă
Semințe de floarea-soarelui	0,52	Concentrare moderată/diversificare moderată
Boabe de soia	0,48	Concentrare puternică/diversificare slabă
Ulei de floarea-soarelui	0,66	Concentrare puternică/diversificare slabă
Ulei de soia	0,51	Concentrare puternică/diversificare slabă
Sucuri din fructe și legume, nefermentate	0,27	Concentrare puternică/diversificare slabă
Legume preparate sau conservate altfel decât înghețate	0,36	Concentrare puternică/diversificare slabă
Porumb	0,23	Concentrare puternică/diversificare slabă
Zahăr	0,50	Concentrare puternică/diversificare slabă
Carne de bovină proaspătă sau refrigerată	0,85	Concentrare puternică/diversificare slabă
Tomate	0,72	Concentrare puternică/diversificare slabă
Miere	0,16	Concentrare moderată/diversificare moderată
Brânză și caș	0,97	Concentrare puternică/diversificare slabă

Sursa: elaborat de autor în baza datelor UNCTADSTAT [159]

Indicele Herfindahl reprezintă analiza ponderii de orientare spre piețe și relevă performanța și flexibilitatea exporturilor [131]. El se determină după formula:

$$H = \sum_{i=1}^N s_i^2$$

unde:

S_i – ponderea pieței i pe piață

N – numărul țărilor.

Acest indice variază de la $1 / N$ până la 1. Ca valoare, Federal Trade Commission din SUA [187] propune ca valorile indicelui între 0,1000 și 0,1800 să fie considerate ca moderat concentrate, iar mai sus de 0,1800 să fie considerate concentrate.

Compilarea rezultatelor pe acest indice (tabelul de mai sus) ne permite să fundamentăm următoarele constatări: cel mai diversificat export pe destinații l-au avut în 2014 vinul, nucile și mierea (cu Indice Herfindahl sub 0,1800), iar cele mai concentrate piețe au fost caracteristice

pentru brânză, carne de bovine, tomate, ulei de floarea-soarelui, struguri. Aceste concentrații măresc dependența de piețele respective și determină o vulnerabilitate sporită pentru produse.

Pe lângă gradul de concentrare este important să analizăm indicele de Avantaj Comparativ Relevant (RCA - Revealed Comparative Advantage în engleză sau Balassa, după autor) al exporturilor Moldovei, raportate la relațiile cu CSI și UE [188], astfel scoțând în evidență aspectul de competitivitate al exporturilor agroalimentare ale republicii. Acest important indicator, des utilizat în evaluarea capacităților unei entități de a demonstra avantaj comparativ în raport cu relațiile comerciale ale altor entități economice, are următoarea formulă:

$$RCA_{ij} = \frac{x_{ij}/X_i}{x_{aj}/X_a}$$

unde:

x_{ij} - exporturile produsului j (sau a grupei de produse) din țara i

X_i - exporturile totale din țara i

x_{aj} - exporturile totale ale produsului j din zona de referință a (UE, CSI)

X_a - exporturile totale ale zonei de referință a .

Rezultate calculelor pe acest indice (Anexa 67) ne permit să concludem că așa cum un $RCA > 1$ ne arată poziții agroalimentare care posedă avantaj comparativ cu aceleași poziții ale zonelor economico-geografice de referință (CSI și UE), cifrele îngroșate ne indică respectivul avantaj pe produs, perioade și zone, fapt care permite sinteza elaborată la rubrica "Remarcă" a anexei. Implicit, detalierea pe categorii demonstrează geografia unde produsele republicii ar putea fi mai competitive, atât prin prisma posibilităților de manifestare, cât și prin cea a specializării, care este arătată de către indicele Balassa (RCA). Din 19 grupe de produse analizate, doar cerealele, oleaginoasele și uleiul au avut un RCA pentru UE superior celui pentru CSI; cel mai mare indice RCA în raportare la UE a fost înregistrat pentru oleaginoase, fiind urmate de cereale și fructe. În cazul CSI, valorile maxime ale indicelui s-au înregistrat pentru fructe, băuturi, preparate din legume, fructe.

Instrumente relevante pentru cuantificarea specializării exportului și comerțului intra-industrie sunt puse la dispoziție de către indicatorii Michaely și, respectiv, Grubel-Lloyd [184]. Primul evidențiază specializarea comerțului internațional al unei țări; dacă valoarea calculată a indicatorului Michaely este una pozitivă, putem afirma că statul respectiv este specializat în produsul dat și invers. Intervalul de variație este $[-1; +1]$.

Formula de calcul este:

$$MI_{ij} = X_{ij}/\sum_i X_{ij} - M_{ij}/\sum_i M_{ij}$$

unde:

X_{ij} - exporturile sectorului i din țara j

M_{ij} - importurile sectorului respectiv din țara dată

Cea mai consistentă specializare Republica Moldova o are în cereale, băuturi, spirtoase, fructe, oleaginoase ș.a. (Anexa 68). Pe de altă parte, indicele Grubel-Lloyd cuantifică suma diferențelor absolute dintre exporturile (x) și importurile (m) unor grupe respective de produse dintre partenerii i și j :

$$GL_i = 100 * [1 - |x_i - m_i| / (x_i + m_i)]$$

Prin această evaluare se determină fenomenul de comerț intraindustrie (Anexa 68), adică faptul că aceleași grupe de mărfuri pot fi identificate atât la export, cât și la import, o suprapunere mai accentuată evidențiind raportul potrivirii relațiilor de export și de import pentru aceeași marfă (grupă). Cu cât indicatorul este mai aproape de valoarea 1 (valorile îngroșate în anexă), cu atât se indică că țara în sectorul respectiv exportă și importă (adică există comerțului intra-industrie), iar în caz de apropiere de 0, se relevă nuanța de exportator sau importator al țării, adică lipsa comerțului intra-industrie. Prezența comerțului intra-ramură este evidentă pe anumite categorii de produse atât în relația cu UE cât și în cea cu CSI. Din aceste categorii se evidențiază lactatele, ouă și mierea, carnea și produsele de origine animală pe piața CSI, preparatele din cereale, băuturi, tutun și zahăr pe piața UE.

Avantajul Comparativ Relevat pentru exporturi agroalimentare ale Republicii Moldova, 2014

Grupe de produse	RCA RM-UE		RCA RM-CSI		Comentariu
	Situație 2010	Situație 2014	Situație 2010	Situație 2014	
01 Animale vii	2,62	1,23	41,53	17,20	Avantaj comparativ relevant > cu CSI
02 Carne și organe comestibile	0,56	1,60	3,09	7,53	Avantaj comparativ relevant > cu CSI
03 pește, crustacee, moluște	0,01	0,0008	0,01	0,0007	Avantaj comparativ nerelevant
04 Lactate, ouă, miere	0,29	0,76	0,54	1,62	Avantaj comparativ relevant cu CSI în 2014
05 Produse de origine animală	0,07	0,07	0,52	0,33	Avantaj comparativ nerelevant
07 Legume	0,94	1,49	3,17	4,15	Avantaj comparativ relevant > cu CSI
08 Fructe, nuci	16,36	15,78	36,72	39,71	Avantaj comparativ relevant > cu CSI
09 Cafea, ceai, condimente	0,15	0,11	0,88	0,70	Avantaj comparativ relevant cu CSI
10 Cereale	8,64	16,79	2,89	3,69	Avantaj comparativ relevant > cu UE
12 Oleaginoase	20,18	26,94	16,38	18,37	Avantaj comparativ relevant > cu UE
15 Uleiuri și grăsimi animale și vegetale	6,04	7,64	3,17	3,59	Avantaj comparativ relevant > cu UE
16 Preparare din carne, pește	0,11	0,04	0,42	0,13	Avantaj comparativ nerelevant
17 Zahăr și preparate	6,11	10,38	8,00	16,97	Avantaj comparativ relevant > cu CSI
18 Cacao și preparate	0,34	0,62	0,71	1,74	Avantaj comparativ relevant cu CSI în 2014
19 Preparare din cereale, făină	0,64	1,10	3,43	4,52	Avantaj comparativ relevant > cu CSI
20 Preparare din legume, fructe	5,75	5,39	31,03	24,00	Avantaj comparativ relevant > cu CSI
21 Diverse preparate comestibile	0,45	0,61	2,64	2,56	Avantaj comparativ relevant cu CSI
22 Băuturi, spirtoase, oțet	7,75	6,92	34,00	31,23	Avantaj comparativ relevant > cu CSI
24 Tutun și înlocuitori	3,99	2,19	9,81	3,09	Avantaj comparativ relevant > cu CSI

Sursa: elaborat de autor în baza datelor UNCTADSTAT [159]

Indici de specializare și comerț intra-industrie pentru exporturile agroalimentare ale Republicii Moldova, 2014

Grupe de produse	Indice Michaely (specializare)	Indice Grubel-Lloyd (comerț intraindustrie)	
		Raport cu UE	Raport cu CSI
01 Animale vii	-0,0004	0	0,23
02 Carne și organe comestibile	0,004	0	0,97
03 Pește, crustacee, moluște	-0,007	0,001	0
04 Lactate, ouă, miere	-0,0002	0,60	0,59
05 Produse de origine animală	-0,0007	0,03	0,82
07 Legume	0,0007	0,12	0,21
08 Fructe, nuci	0,070	0,44	0,11
09 Cafea, ceai, condimente	-0,002	0,15	0
10 Cereale	0,074	0,25	0,13
12 Oleaginoase	0,060	0,38	0,12
15 Uleiuri și grăsimi animale și vegetale	0,028	0,11	0,04
16 Preparare din carne, pește	-0,002	0,02	0,01
17 Zahăr și preparate	0,020	0,56	0,29
18 Cacao și preparate	-0,0017	0,64	0,10
19 Preparare din cereale, făină	-0,0010	0,96	0,13
20 Preparare din legume, fructe	0,021	0,44	0,52
21 Diverse preparate comestibile	-0,010	0,06	0,03
22 Băuturi, spirtoase, oțet	0,071	0,83	0,36
24 Tutun și înlocuitori	-0,004	0,76	0,20

Sursa: elaborat de autor în baza datelor International Trade Centre [131]

**Structurarea destinațiilor de perspectivă ale exportului agroalimentar național reieșind din
tarifele de import aplicate, 2012-2014**

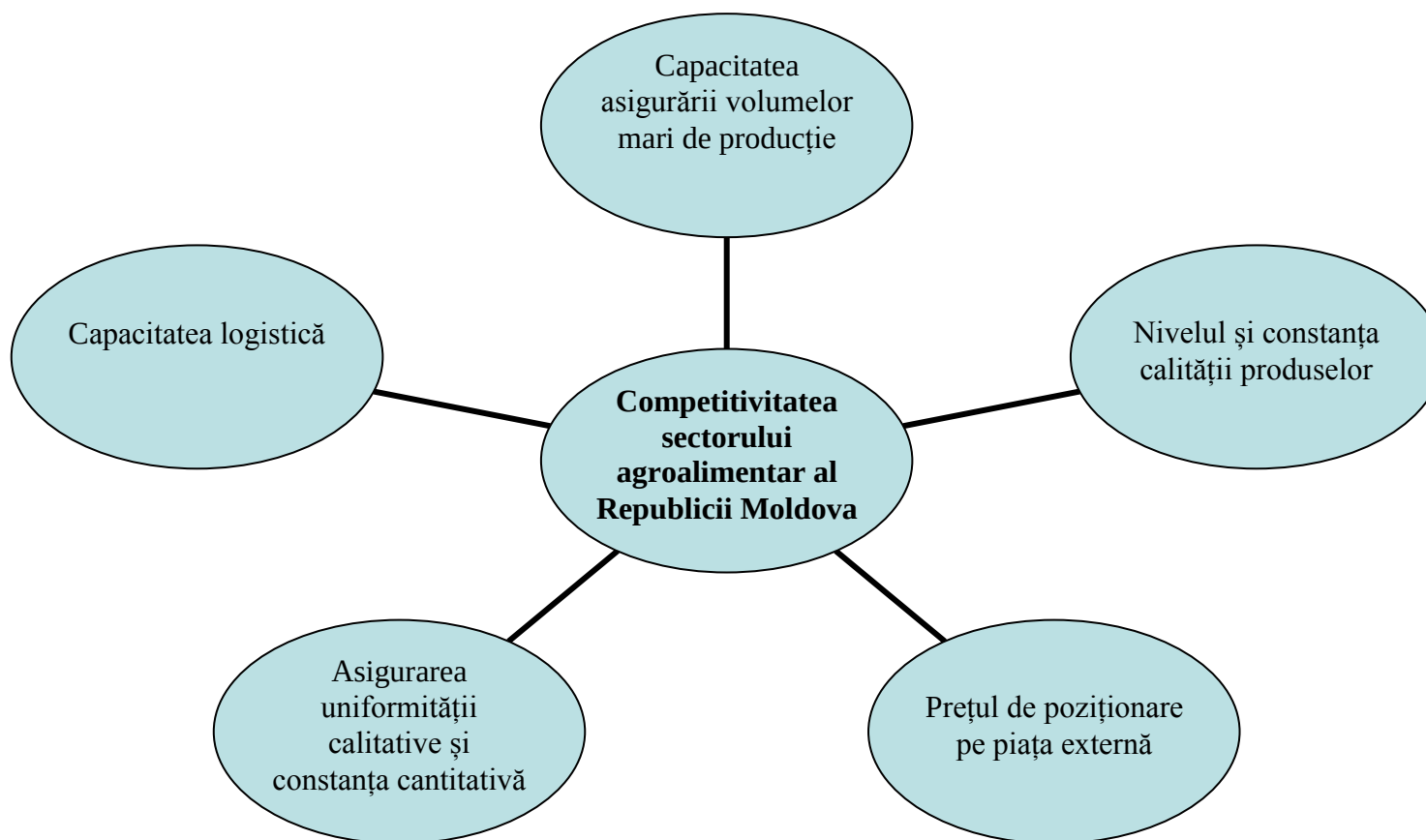
Grup de produse	Parteneri reprezentativi în import, 2012-2014 / tarif de import mediu aplicat, %	Parteneri de perspectivă, aplicanți ai tarifelor avantajoase Republicii Moldova / tarif de import mediu aplicat, %
01 Animale vii	Libia/0	-Albania/0 -Afganistan/3.17 -Islanda /0
	Irak/0	-CSI/0 -Brazilia/1.98 -Lebanon/1.95
	Siria/7.5	-UE/0 -Egipt/0.86 -Qatar/0
02 Carne și organe comestibile	Rusia/0	-Albania/0 -Libia/0 -Serbia/0.03
	Kazakhstan/0	-CSI/0 -Oman/4.31 -Arabia Saudită/4.31
	Belarus/0	-Bosnia și Herțegovina/0
04 Lactate, ouă, miere	Rusia/0	-Albania/0 -Peru/0.08 -EAU/4.93
	Kazakhstan/0	-CSI/0 -Kuwait/4.93 -Qatar/4.93
	Germania/37.4	-Libia/0 -Bahrain/4.93 -Mongolia/5.58
07 Legume	Rusia/0	-Albania/0 -Serbia/0.04 -SUA/2.63
	Belarus/0	-CSI/0 -Australia/0.67 -Egipt/2.99
	România/6.1	-Libia/0 -Kuwait/2.37 -Chile/6
08 Fructe, nuci	Rusia/0	-CSI/0 -UE/0.37 -Australia/1.23
	Franța/0.3	-Islanda/0 -Canada/1.08 -Oman/1.36
	Irak/0	-Libia/0 -SUA/1.22 -Arabia Saudită/1.36
10 Cereale	Noua Zeelandă/0	-CSI/0 -Oman/0.03 -Egipt/0.47
	Turcia/91.5	-Bahrain/0.03 -RAS/0.09 -Lebanon/1.15
	Belarus/0	-Kuwait/0.03 -Yemen/0.2 -Kazakhstan/2
12 Oleaginoase	Ucraina/0.1	-CSI/0 -Noua Zeelandă/0.02 -Australia/0.23
	România/0	-UE/0 -Canada/0.04 -Israel/0.7
	Noua Zeelandă/0.02	-Libia/0 -Serbia/0.07 -Pakistan/1.05
15 Grăsimi și uleiuri animale și vegetale	Italia/0	-CSI/0 -Peru/2.13 -SUA/2.99
	România/0	-UE/0 -Australia/2.17 -Siria/4.26
	Spania/0	-Serbia/0.23 -Afganistan/2.3 -Egipt/4.42
17 Zahăr și preparate	România/13.3	-CSI/0 -EAU/0.35 -Canada/1.18
	Polonia/13.3	-Bosnia și Herțegovina/0 -Israel/2.16
	Bulgaria/13.3	-Serbia/0 -Arabia Saudită/0.35 -Rusia/2.92
19 Produse din cereale, făină	România/0	-CSI/0 -Peru/1.12 -Australia/4.06
	Germania/0	-UE/0 -EAU/3.49 -Mongolia/5
	SUA/3.9	-Turcia/0.48 -SUA/3.96 -Indonezia/5.08
20 Preparate din legume, fructe	Rusia/0	-CSI/0 -Singapore/0 -Serbia/2.33
	Polonia/0	-UE/0 -Thailanda/0 -Australia/4.5
	Austria/0	-Libia/0 -Albania/0 -Canada/4.77
22 Băuturi, spirtoase, oțet	Rusia/17.8	-CSI/0 -SUA/1.45 -Arabia Saudită/2.68
	Belarus/0	-Albania/0 -UE/1.67 -Canada/3.29
	Ucraina/0	-Libia/0 -Japonia/1.92 -Australia/4.31
24 Tutun și înlocuitori	SUA/27.3	-CSI/0 -Japonia/0.82 -Rusia/2.67
	Ucraina/2.43	-UE/0 -Azerbaidjan/1.06 -Elveția/3.66
	Rusia/2.67	-Israel/0.48 -Ucraina/2.43 -Lebanon/4.35

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Market Access Map [189]

Sinteza conceptelor moderne cu privire la condițiile competitivității sectoriale

Autor/realizator	Concept
Porter M.	”Diamantul lui Porter”: - factori de producție - factorii cererii - mediul concurențial, structura și strategia întreprinderilor - ramurile conexe
Comisia SUA Pentru Comerț Internațional	- factori ce afectează costul de livrare - factori ce afectează diferențierea produsului - factorii ce afectează fiabilitatea ofertei
Departamentul de Agricultură al SUA (USDA)	- dotarea cu resurse și condiții agro-climatice - politici macroeconomice ce afectează cursul de schimb, investițiile - politici sectoriale - infrastructura post-recoltare - instituțiile de support
Agenția SUA pentru Dezvoltare Internațională (USAID)	- cererea pe piața internațională - politici macroeconomice și de sector - resurse naturale și capital uman - infrastructura fizică, tehnică și socială - micromarketing
Banca Mondială (World Bank Group)	- accesul la semințe și fertilizanți - accesul la tehnica agricolă - accesul la finanțe - costul și eficiența transportului - politici pentru dezvoltarea afacerilor
Institutul Canadian de Politică Agro-alimentară (CABI)	- tendințele comerțului exterior - performanța vânzărilor - rata de schimb - utilizarea capacităților - performanța partenerilor comerciali - costuri - lanț valoric - managementul furnizărilor
Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare (UNDP)	- infrastructura post-recoltare - subvențiile de stat - accesarea creditului - asociațiile profesionale - sistem de irigare - support de stat pentru marketing și vânzări internaționale
Comisia Europeană / AgriPolicy	- valoarea adăugată - structura sectorială - evoluții ale producției, consumului și comerțului - politica guvernamentală - performanța la nivel de sector

Sursa: elaborat de autor

Viziune asupra pilonilor competitivității sectorului agroalimentar național

Sursa: elaborat de autor

Indicele de Comparare Internațională a Factorilor de Competitivitate (ICIFC), referință la productivitatea sectorului agrar, 2013

	ICIFP, % pentru: Valoarea adăugată brută pe lucrător, prețuri constante 2005, USD	ICIFP, % pentru: Producția media la ha, kg/ha			ICIFP, % pentru: Efectiv animale per 1000 ha teren agricol		
		Cereale	Fructe	Legume	Porcine	Bovine	Păsări
Moldova	X	X	X	X	X	X	X
România	25,5	73,8	69,3	55,3	44,1	53,5	164,1
Spania	5,8	69,9	42,7	22,1	17,5	36,5	206,2
Franța	3,1	40,3	51,6	37,5	35,5	11,6	141,5
Germania	6,6	39,0	37,3	26,6	10,0	10,2	100,0
Olanda	3,5	33,0	14,3	14,6	2,5	3,6	19,7
Polonia	70,0	75,0	49,2	23,8	21,4	19,0	109,1
Estonia	18,6	91,3	422,9	32,2	44,7	28,5	479,9
Turcia	33,7	87,8	36,1	33,0	237142,9	21,3	158,6
Rusia	38,9	127,3	63,5	42,6	193,0	83,7	465,4
Ucraina	45,1	70,2	48,0	48,7	90,7	68,8	205,7
Belarus	25,7	94,8	95,2	32,9	34,2	15,4	220,8
Kazahstan	58,5	245,0	117,3	36,4	4150,0	285,2	6899,4

Sursa: elaborat de autor

Indicele de Comparare Internațională a Factorilor de Competitivitate (ICIFC), referință la productivitatea industriei agroalimentare, 2013

	ICIFP, % pentru: Producție vegetală procesată, per 1000 ha teren agricol, tone, 2013			ICIFP, % pentru: Producție animalieră primară și procesată, per 1000 ha pășuni și finețe, tone, 2013		
	Ulei de floarea soarelui	Vin	Zahăr	Lapte	Unt	Brânză
Moldova	X	X	X	X	X	X
România	57,0	640,4	452,4	141,5	694,1	107,6
Spania	84,3	41,1	286,4	185,5	318,9	82,8
Franța	66,6	32,7	37,8	58,1	28,2	9,9
Germania	162,4	97,0	26,7	22,3	12,4	4,1
Olanda	10,8	0,0	10,2	9,4	6,8	1,9
Polonia	1288,5	0,0	42,5	37,9	22,2	8,5
Estonia	0,0	0,0	0,0	64,0	125,5	15,1
Turcia	59,0	6971,4	94,8	120,8	86,1	151,1
Rusia	88,7	1876,9	259,1	458,7	513,0	280,1
Ucraina	24,1	1199,0	171,7	102,9	98,3	93,8
Belarus	14888,9	1525,0	74,8	68,7	36,2	41,2
Kazahstan	1425,5	54222,2	285000,0	5745,8	16857,1	16500,0

Sursa: elaborat de autor

Particularitățile industriei agroalimentare a Republicii Moldova, 2013

Tipul de activitate	Numărul întreprinderilor		Numărul de angajați		Venitul din vânzări		Valoarea adăugată brută la costul factorilor, mln lei	
	unități	%	persoane	%	mln.lei	%	mln.lei	%
Industria agroalimentară, total	898	100	25405	100	12571	100	1628,3	100
Prelucrarea și conservarea cărnii și a produselor din carne	133	14,8	3802	15,0	2304	18,3	256,9	15,8
Prelucrarea și conservarea peștelui, moluștelor	16	1,8	241	0,9	217,8	1,7	23,0	1,4
Prelucrarea și conservarea fructelor, legumelor	118	13,1	3185	12,5	1680,5	13,4	298,8	18,4
Fabricarea uleiurilor și a grăsimilor vegetale și animale	75	8,4	1403	5,5	1371,5	10,9	159,5	9,8
Fabricarea lactatelor	30	3,3	3836	15,1	2348,2	18,7	252,6	15,5
Fabricarea produselor de morărit, amidonului și a produselor din amidon	170	18,9	1046	4,1	400,6	3,2	57,0	3,5
Fabricarea produselor de brutărie și făinoase	295	32,9	8435	33,2	1924,3	15,3	456,1	28,0
Fabricarea altor produse alimentare	51	5,7	3239	12,7	2245,8	17,9	108,6	6,7
Fabricarea preparatelor pentru hrana animalelor	10	1,1	218	0,9	78,2	0,6	15,8	1,0
Fabricarea băuturilor (din total industrie prelucrătoare)	243	5,4	10936	11,5	5428,9	15,1	1231,5	15,0
Agricultură	2326	x	46200	x	8352,5	x	3025,7	x

Notă: Valoarea adăugată brută la costul factorilor = suma salariilor și altor elemente legate de costul factorilor de muncă, a profitului, a subvențiilor de exploatare, a amortizării capitalului fix, din care se scad impozitele legate de producție.

Sursa: elaborat de autor în baza datelor furnizate de Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova [158]

Indicele de Comparare Internațională a Factorilor de Competitivitate (ICIFC) pentru costul resurselor umane și energetice, 2013-2014

	ICIFP, % pentru: Salariu în agricultură, nominal mediu lunar, USD, 2013	ICIFP, % pentru: Costuri energetice, 2014	
		Motorină, preț la pompă, USD per litru	Electricitate, preț consumatori non- casnici, USD kilowatt-oră
Moldova	X	X	X
România	40,8	67,8	100,0
Spania	20,1	74,8	71,4
Franța	10,6	71,2	83,3
Germania	16,2	73,4	58,8
Olanda	9,5	64,4	90,9
Polonia	31,8	83,5	111,1
Estonia	55,2	76,8	90,9
Turcia	40,1	61,1	66,7
Rusia	39,1	154,7	200,0
Ucraina	77,5	100,0	142,9
Belarus	48,8	109,4	100,0
Kazahstan	53,9	181,3	200,0
Media ICIFC pe factor muncă, %	37,0 % antrenează efect pozitiv asupra competitivității sectoriale		
Media ICIFC pe factor energetic, %		101,4 % antrenează efect negativ asupra competitivității sectoriale	

Sursa: elaborat de autor

Indicele de Comparare Internațională a Factorilor de Competitivitate (ICIFC) pentru costul fertilizanților și a terenului agricol, 2011-2014

	ICIFP, % pentru: Fertilizanți, prețuri de import, USD/tonă, 2014			ICIFP, % pentru: Prețul mediu al terenului agricol, USD/ha, 2011-2013
	Azotați	Fosfatici	Potasici	
Moldova	x	x	x	x
România	102,4	654,2	93,9	34,7
Spania	101,2	704,5	113,2	4,9
Franța	113,0	548,2	124,2	9,9
Germania	113,8	384,4	128,9	5,7
Olanda	139,7	422,0	158,7	1,2
Polonia	111,9	315,8	131,6	11,0
Estonia	104,6	395,2	102,1	14,9
Turcia	120,7	405,5	121,2	4,1
Rusia	76,8	1188,5	139,4	42,0
Ucraina	140,8	1482,9	152,2	113,7
Belarus	109,4	364,6	53,9	20,5
Kazahstan	112,7	507,2	83,4	201,4
Media ICIFC pe fertilizanți, %	281,2% antrenează efect negativ asupra competitivității sectoriale			
Media ICIFC pe preț teren agricol, %				38,7% antrenează efect pozitiv asupra competitivității sectoriale

Sursa: elaborat de autor

Indicele de Comparare Internațională a Factorilor de Competitivitate (ICIFC) pentru costul apei și indicii ei, 2006-2014

	Apă		
	Preț mediu, USD/1000 m ³ , 2013-2014	Suprafața cultivată, echipată pentru irigare, %, 2006-2012	Precipitații medii pe termen lung, în profunzime (mm/an), 2014
Moldova	x	x	x
România	98,7	160,9	70,6
Spania	56,9	52,9	70,8
Franța	33,3	79,3	51,9
Germania	77,2	253,6	64,3
Olanda	72,7	25,9	57,8
Polonia	72,7	1216,9	75,0
Estonia	81,9	15471,4	71,9
Turcia	77,2	48,2	75,9
Rusia	256,9	564,1	97,8
Ucraina	480,6	166,4	79,6
Belarus	1146,2	536,1	72,8
Kazahstan	1146,2	121,4	180,0
Media ICIFC pe preț al apei, %	300% antrenează efect negativ asupra competitivității sectoriale		
Media ICIFC pe echiparea pentru irigare, %		1558,1% antrenează efect pozitiv asupra competitivității sectoriale	
Media ICIFC pe precipitații medii, %			80,7% antrenează efect negativ asupra competitivității sectoriale

Sursa: elaborat de autor

Sinteza valorificării factorilor ce determină competitivitatea sectorului agroalimentar al Republicii Moldova

<i>Factorul de competitivitate</i>	<i>ICIFC pentru Moldova, media, comparativ cu principalii competitori, %</i>	<i>Efectul ICIFC pentru competitivitatea agroalimentară a Moldovei</i>
Valoarea adăugată brută pe lucrător, prețuri constante, USD	27,9	De diminuare
Producția medie la ha pentru cereale, kg/ha	87,3	De diminuare
Producția medie la ha pentru fructe, kg/ha	87,3	De diminuare
Producția medie la ha pentru legume, kg/ha	33,8	De diminuare
Efectiv porcine per 1000 ha teren agricol	20148,9	De stimulare
Efectiv bovine per 1000 ha teren agricol	53,1	De diminuare
Efectiv păsări per 1000 ha teren agricol	764,2	De stimulare
Producție de ulei de floarea soarelui, per 1000 ha teren agricol	1513	De stimulare
Producție de vin, per 1000 ha teren agricol	5550,5	De stimulare
Producție de zahăr, per 1000 ha teren agricol	23871,4	De stimulare
Producție de lapte, per 1000 ha pășuni și fânețe	584,6	De stimulare
Producție de unt, per 1000 ha pășuni și fânețe	1566,6	De stimulare
Producție de brânză, per 1000 ha pășuni și fânețe	1441,3	De stimulare
Salariul în agricultură, mediul lunar, USD	37	De stimulare
Costuri energetice	101,4	De diminuare
Fertilizanți, prețuri de import, USD	281,2	De diminuare
Prețul mediu al terenului agricol, USD	38,7	De stimulare
Apa, preț mediu, USD	300	De diminuare
Suprafața echipată pentru irigare, %	1558,1	De stimulare
Precipitații medii pe termen lung, mm/an	80,7	De diminuare

Sursa: elaborat de autor în baza anexelor 91, 92, 94, 95 și 96

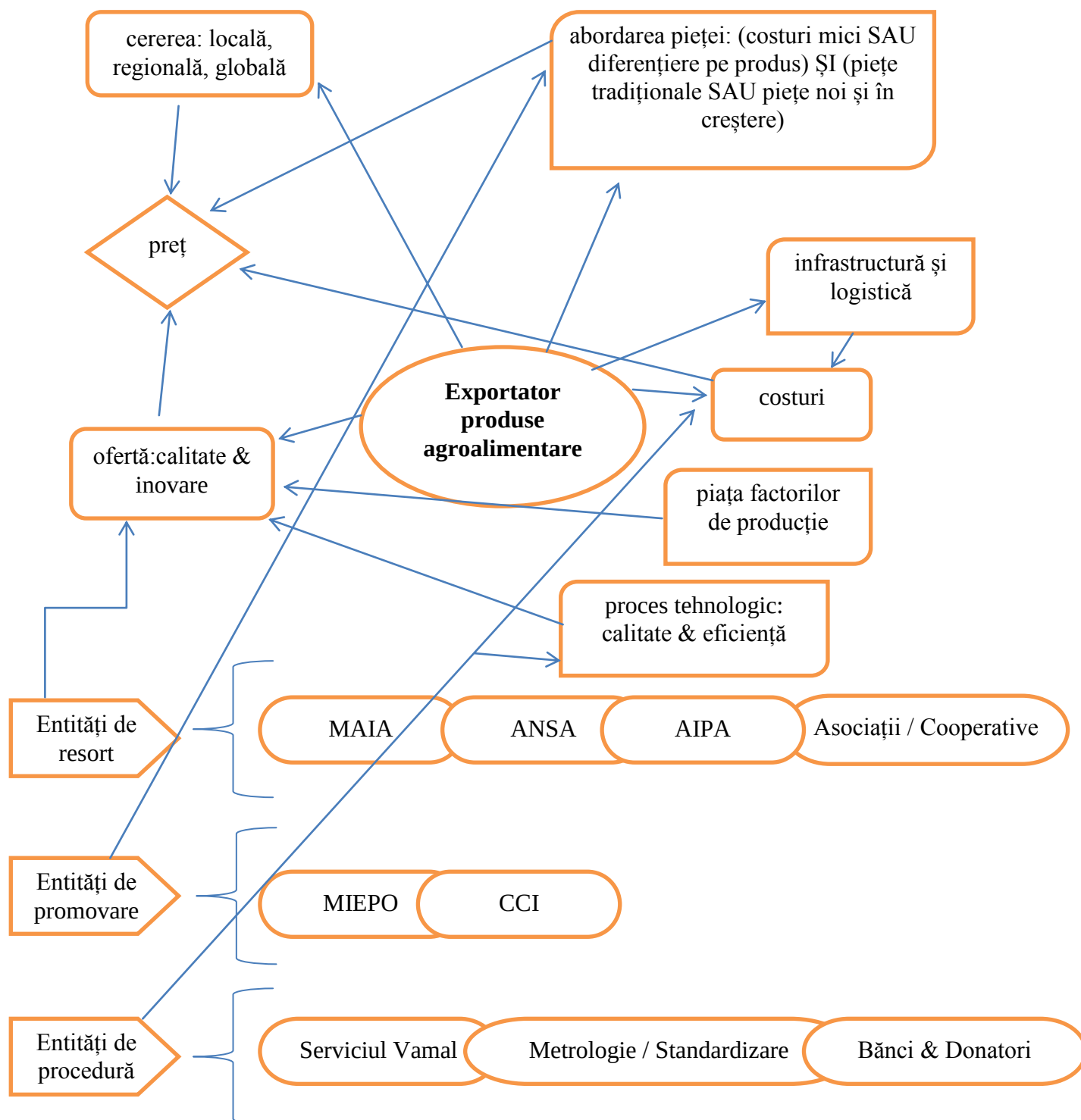
Notă: valorile **îngroșate** prezintă factorii cu efect de diminuare al ICIFC

Companiile și accesul la finanțare în Republica Moldova, 2009-2013

	2009	2013
Firmele care identifică accesul la finanțare drept o constrângere majoră, %	39	7
Firmele care utilizează băncile pentru a-și finanța investițiile, %	31	20
Întreprinderile cu un împrumut bancar, %	40	25
Întreprinderile mici cu un împrumut bancar, %	31	18

Sursa: elaborat de autor în baza datelor World Bank, Global Financial Development [198]

Infrastructura managementului competitivității sectorului agroalimentar național



Sursa: elaborat de autor

Anexa 54

Repartizarea certificatelor ISO 9001 acordate întreprinderilor din Republica Moldova și țările de referință, pentru agricultură și industrie alimentară, 2014

ISO 9001	MD	RO	DE	PL	TR	RU	UA	BY	SRB	GE	BG
Agricultură	1	143	86	9	35	6	10	13	17	0	9
Industria alimentară	32	647	644	162	399	1292	127	310	207	7	95

Notă: MD – Moldova, RO – România, DE – Germania, PL – Polonia, TR – Turcia, RU – Rusia, UA – Ucraina, BY – Belarus, SRB – Serbia, GE – Georgia, BG – Bulgaria

Sursa: elaborat de autor în baza datelor anchetelor ISO [40]

Anexa 55

Matricea factorilor inovatori pentru Republica Moldova și statele de referință, 2011-2014

	MD	RO	DE	PL	TR	RU	UA	BY	SRB	GE	BG
Patente înregistrate, total, 2013	471	1710 0	56934 0	4761 0	7890	19424 8	2603 3	4478	2644	2050	1431
Mărci comerciale ale rezidenților, total, 2013	783	5646	58662	1090 5	6835 8	18097	1124 9	4095	824	479	4053
Mărci comerciale ale non-rezidenților, total, 2013	3855	2600	6249	3467	1328 3	21822	1294 9	7997	5111	3872	2598
Mărci comerciale utilizate peste hotare, total, 2013	623	9813	52333 1	5311 8	3121 6	23806	5485	2469	2451	515	1206 7
Costuri pentru cercetare-dezvoltare (R&D), % din PIB, 2011	0,40	0,50	2,89	0,76	0,86	1,09	0,74	0,70	0,78	-	0,57
Colaborarea universitate-economie reală [1 – deloc; 7 – în mare măsură], 2014	2,7	3,6	5,3	3,5	3,7	3,6	3,5	-	3,2	2,6	3,0
Utilizatori de internet (per 100 persoane), 2014	46,6	54,1	86,2	66,6	51,0	70,5	43,4	59,0	53,5	48,9	55,5
Calitatea școlilor de afaceri [1 – extrem de precară; 7 – excelentă], 2014	3,2	4,2	5,0	4,0	3,8	3,7	3,9	-	3,6	3,8	3,4

Notă: MD – Moldova, RO – România, DE – Germania, PL – Polonia, TR – Turcia, RU – Rusia, UA – Ucraina, BY – Belarus, SRB – Serbia, GE – Georgia, BG - Bulgaria

Sursa: elaborat de autor în baza datelor World Intellectual Property Organization (WIPO) [202], World Development Indicators [166], Global Competitiveness Report [186].

Convergența instituțiilor sectoriale cu elementele competitivității agroalimentare în Republica Moldova

		Promovarea și accesul pe piețele externe	Competitivitatea- preț	Competitivitatea non-preț
1	Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare		✓	✓
2	Guvernul Republicii Moldova, Ministerul Economiei	✓		
3	Agenția Națională pentru Siguranța Alimentelor			✓
4	Organizația de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exportului din Moldova	✓		✓
5	Camera de Comerț și Industrie	✓		✓
6	Serviciul Vamal		✓	✓
7	Institutul Național de Standardizare			✓
8	Laboratoare acreditate			✓
9	Asociații (uniuni) din sector	✓	✓	✓
10	Exportatori	✓	✓	✓

Sursa: elaborat de autor

Metodologia indicatorilor de eficiență a activității economice externe pe tipuri de instituții

	Pentru instituții publice aferente exportului (CCI, MIEPO)				Pentru agenți economici privați		
Indicator	Parteneriate stabilite la expoziții, târguri ș.a.	Contracte semnate	Valoarea contractelor, USD	Eficiența participării la activități promoționale	Eficiență contracte comerciale	Venitul din vânzările de export (mii lei)	Profitul din vânzările de export (mii lei)
Metodologie de calcul	Număr parteneriate	Număr contracte semnate	Suma contractuală, USD	Valoarea medie a contractelor încheiate pe firmă participantă	Valoarea medie a contractelor ce urmează a fi semnate, raportată la o întâlnire de afaceri	Produsul dintre cantitatea realizată și prețul de realizare	Venitul din vânzările de export (mii lei) – Costul vânzărilor de export (mii lei)

Sursa: adaptat de autor conform datelor Portalului Românesc de Comerț Exterior [206]

În afară de acești indicatori, noi propunem:

- indice de eficiență pentru instituțiile publice/private: *Rata valorificării parteneriatelor (%)* = (Contracte semnate / Parteneriate stabilite la întâlniri)*100%
- indice de eficiență pentru entitățile private: *Costul parteneriatelor* = Finanțe alocate pentru activități promoționale (mii lei) / Număr contracte semnate
- indicator privind produsele noi, pentru entitățile private: *Rata produselor noi (%)* = [Număr produse noi pentru export (nivel dezagregare de 6 cifre) / Număr total produse pentru export]*100% - în bază anuală
- indicator privind piețele noi, pentru entitățile private: *Rata piețelor noi (%)* = (Număr piețe noi pentru export / Număr total piețe export)*100% - în bază anuală

Actori implicați în activitatea de export agroalimentar al Republicii Moldova, 2015

Entitate: P – publică, PR – privată		Comentarii
Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare (MAIA)	P	Promovează politici sub-sectoriale: • agricultura ecologică • sectorul de producere a cărnii și laptelui • modernizarea sectorului vitivinicol • asocierea producătorilor • marketing și relații internaționale
Guvernul Republicii Moldova, Ministerul Economiei	P	• politica agricolă • reglementări tehnice • regimuri comerciale
Agenția Națională pentru Siguranța Alimentelor (ANSA)	P	Pe domeniul exportului: • certificate export, import • laboratoare export Rusia, UE • proceduri de inspecție
Organizația de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exportului din Moldova (MIEPO)	P	Direcții strategice: • diversificarea piețelor • creșterea exporturilor • promovarea investițiilor
Camera de Comerț și Industrie (CCI)	P	Direcții strategice: • reprezentare în relații economice externe • promovare comerț extern
Serviciul Vamal	P	Activități: • proceduri vamale • facilitarea exporturilor, prin reforme din IT (completare declarație), categorii de coridoare – ”verde”, ”albastru” ș.a.
Institutul Național de Standardizare	P	• standarde • armonizare cu cerințele pieței
Laboratoare acreditate	P/PR	• 107 laboratoare de încercări în domeniul agroalimentar (din totalul de 139) • 16 organisme de certificare • 2 entități de certificare ISO 9001 • 1 organ de certificare HACCP • eliberare certificate de conformitate cu un standard specific / rapoarte de încercări
Asociații (uniuni) din sector	PR	• 13 asociații în sectorul zootehnic • 9 asociații mari în sectorul vegetal
Exportatori	PR	• Circa 1020 exportatori de produse agroalimentare

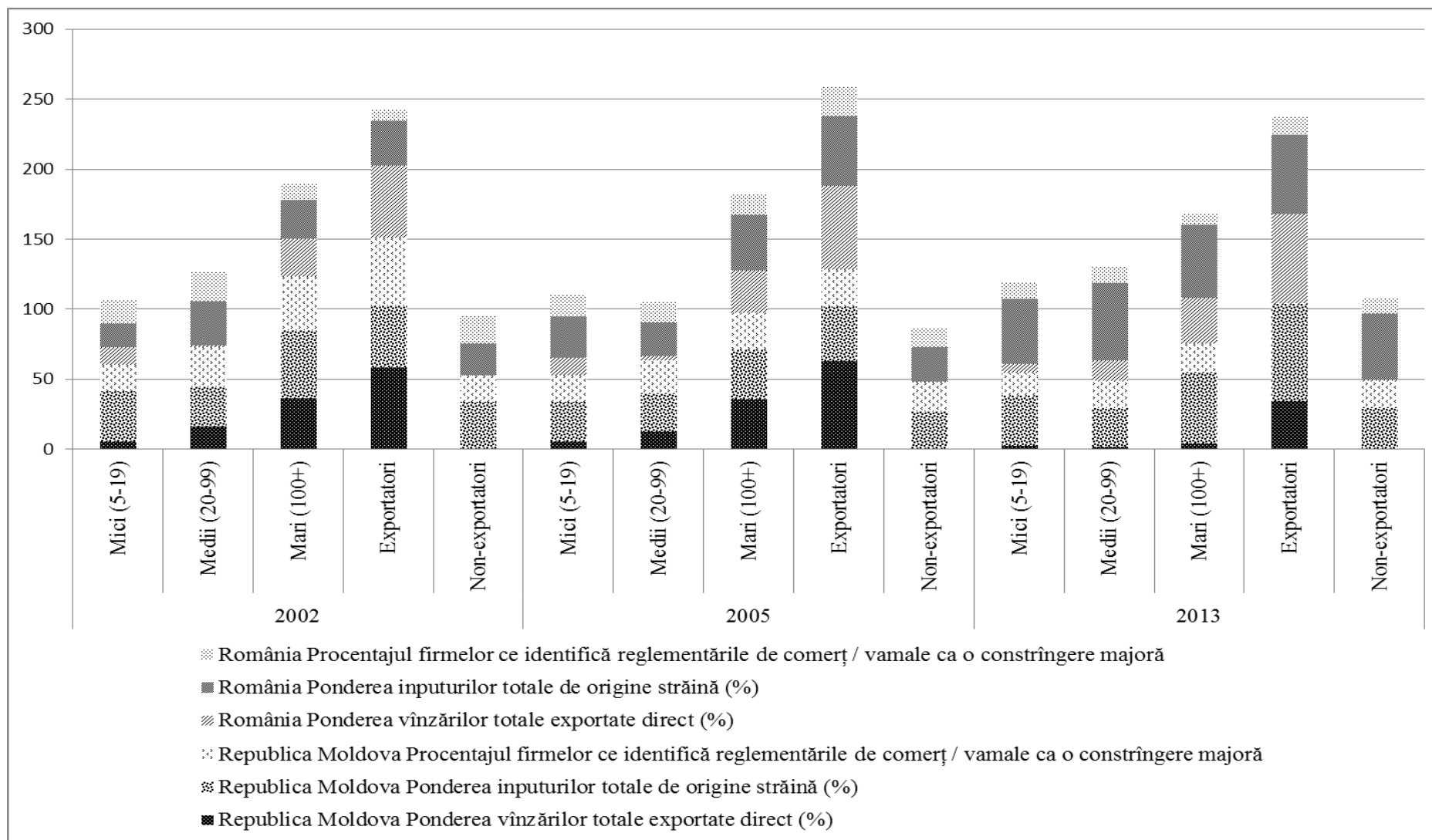
Sursa: elaborat de autor

Constrîngerile exportului agroalimentar transferate de la agricultură

Problema	Caracteristica
Inputuri scumpe	• resurse energetice scumpe • preț de import excesiv pentru fertilizanți • finanțe scumpe (credit bancar sau non-bancar) • transport și logistică costisitoare
Indicatori rezultativi neperformanți	• produse finale necompetitive pe calitate și preț • lipsa asigurării constanței cantitative • piață internă agricolă distorsionată • capacitate de cumpărare mică • piață limitată • productivitatea muncii scăzută • valorificarea limitată a potențialului de irigare
Deficiențe factoriale	• penurie sezonieră de personal calificat și disponibil • provocări ale organizării și stării terenurilor agricole • tehnică agricolă dominantă cu vîrstă de peste 10 ani • capacitate mică de asociere a producătorilor / exportatorilor • capacități reduse de stocare, refrigerare, ambalare • constrîngerii financiare, pe filiera impozitului • dinamica redusă a pieței funciare • asistență publică insuficientă

Sursa: elaborat de autor

Descrierea profilului constrângerilor exportatorilor din Republica Moldova și România, 2002-2013



Sursa: elaborat de autor în baza datelor oferite de Banca Mondială [156] - Enterprise Surveys

Puncte critice în constrângerile exportului agroalimentar și politici de ameliorare pe niveluri economice

Puncte critice	Politici de ameliorare, pe niveluri	
Acces la resurse energetice (inclusiv la rețele electrice industriale) și costul lor înalt	<i>Micro</i>	Eficientizarea potențialului de export prin personal calificat, prospectare piețe, eficiență economică, acțiuni promoționale (în afară de târguri și expoziții) peste hotare
Deficiențe funciare: organizarea consolidării cadastrale, rețele de irigare		
Asocierea și cooperarea producătorilor/exportatorilor (și astfel pierderea unei capacități mai mari de negociere, de achiziții mai ieftine etc.)	<i>Mezo</i>	Suport sectorial, informare și suport informațional (MIEPO), stimulare asociere (MAIA, proiecte ale partenerilor de dezvoltare), eficiența procedurală (ANSA, Fisc, Vamă), infrastructura frigorifică și "casa de ambalare"; catalizarea reformelor privind sectorul zootehnic, care este unul de valoare înaltă; diminuarea distorsionării pieței agricole
Asigurarea permanentă și calificată cu resurse de muncă (din cauze economice, demografice)		
Constrângeri tehnice: utilaje, mașini și deficiențe de inputuri pentru producția vegetală și animalieră: fertilizanți, semințe, rase; persistența importului scump		
Calitate proastă, generată în mare parte de penuria de personal calificat, prezența inputurilor neperformante și învechite, infrastructură post-recoltare insuficientă, capacitate slabă a instituțiilor de resort	<i>Macro</i>	Înlăturare deficiențele politicilor privind impozitarea, accesul pe piață a inputurilor de calitate, stimularea programelor de irigare și tehnologizare, ameliorarea creditării prin atragerea "banilor mai ieftini" de la partenerii de dezvoltare, reforma financiar-bancară bazată pe studiul necesităților interne; estimarea constrângerilor pe lanțul de distribuție a energiei electrice și aprecierea fezabilității diversificării resurselor energetice pe subdomenii.
Lipsa constanței asigurării volumelor mari de producție		
Deficiențe de infrastructură (transport, logistică) și de informare cu privire la piețele regionale / internaționale		
Credit scump		

Sursa: elaborat de autor

STUDIU DE CAZ
privind profilul fermelor de bovine din Republica Moldova pe relația input-rezultat, 2013

Indicator/Ferma	SRL "Strapit"	IȘPBZMV „Maximovca”	Cooperativa Agricolă de Producție „Ciobalaccia”	SRL ”JLC Agro- Maiac”	SRL ”Doksancom”	SRL ”Carahasani - Agro”	SRL ”BasNicCom”	SRL ”Danulischii”
Bovine, total capete:	407	163	343	485	556	402	103	901
inclusiv vaci	159	95	153	240	222	166	74	419
Cituri furajere (inclusiv porumb pentru siloz), ha	363	763	649	371	483	395	214	455
Furaje produse, tone	4619	4029	11584	4206	7385,1	3433	2770	7884
Sistemul de procesare și valorificare a laptelui	Răcire, realizare către fabrici de procesare	Răcire 5°C, parțial pasteurizare și ambalare	Răcire, realizare către fabrici de procesare	Răcire, realizare către fabrici de procesare	Răcire, realizare către fabrici de procesare	Răcire iarna 5°C vara 8°C	Răcire, realizare către fabrici de procesare	Răcire, realizare către fabrici de procesare
Valoare genetică a efectivului:	S H	H B.N. R.E.	B.N.	B.N.	H	B.N.	B.N. S	B.N.
inclusiv clasa elita record	164 159	34 8 11	20	200	365	-	8 10	-
clasa elita	13	- 42 50	173	111	-	-	33 19	-
clasa I	-	1 8 6	120	9	-	-	14 1	-
clasa II	-	-	3	-	-	-	1	-
Producția totală de lapte în 2013, tone	1175	249	479	1355	1781	689	287	1116
Cantitatea de producție marfă, %	94,7	76,7	93,1	94,8	95,8	88,5	92,6	95,5
Producția de lapte pe vacă, kg	5200	4074	3354	6303	8095	4603	3982	2486
Producția totală de carne în 2013, tone	56	17	36	47	49,1	47,4	12,7	37,4
Sporul zilnic, g	600	535	463	690	628	562	550	206
Costul pentru furaje, U.N.:								
la 1 kg de lapte, U.N:	1,29	2,1	1,5	1,1	-	1,25	1,89	-
la 1 kg spor în greutate, U.N.	7,91	8,89	11,5	7,8	-	7,93	9,5	-
Costul forței de muncă:								
la 1 q de lapte, om/ore	1,24	4,7	5,2	-	1	2,1	5,08	6,8
La 1 q de spor om/ore	10,4	34,3	11,1	-	11,8	12,3	22,9	62,4

continuare Anexa 61								
Cost, lei:								
1 q de lapte	362,8	472	426	413	-	309	450	570
1 q de spor în greutate	2882	1320	4000	3563	-	3109	3500	6282
Preț de realizare, lei:								
1 q de lapte	609	548	490	550	550	545	560	535
1 q de carne	2450	1866	6000	2500	5000	1713	6000	1774
Rentabilitatea, %:								
laptelui	+68	+16	+15	+33	-	+76	+24	-6,1
cărnii	-15	+41	+50	-29,8	-	-45	+71	-71,7

Sursa: elaborat de autor în baza datelor furnizate de ferme

Notă: S – Simmental, H – Holstein, B.N. – Bălțată cu Negru, R.E. – Roșie Estonă

- 1) SRL Strapit – Nișcani, Călărași
- 2) IȘPBZMV „Maximovca” - Maximovca, Anenii-Noi
- 3) Cooperativă Agricolă de Producție „Ciobalaccia” – Ciobalaccia, Cantemir
- 4) SRL ”JLC Agro-Maiac” – Rujnița, Ocnița
- 5) SRL ”Doksancom” – Tomai, Ceadâr-Lunga
- 6) SRL ”Carahasani -Agro” – Carahasani, Ștefan-Vodă
- 7) SRL ”BasNicCom” – Bezeda, Briceni
- 8) SRL ”Danulischii” – Danu, Glodeni
- 9) SRL ”Millstream Dairy” – Goleni, Edineț
- 10)

Valorificarea raselor, producția de lapte:

	Rasa/Ferma	SRL Strapit	SRL ”JLC Agro-Maiac”	SRL ”Doksancom”	SRL ”Millstream Dairy”
Producția de lapte, media anuală la o vacă, kg	Simmental	5349,5	x	x	x
	B.N. tip moldovenesc	x	6592,8	x	x
	Holstein	6477	x	8705	9512
Grăsimea laptelui, media anuală, %	Simmental	4,15	x	x	x
	B.N. tip moldovenesc	x	3,80	x	x
	Holstein	3,76	x	3,84	3,73

Sursa: elaborat de autor

**Rezultate informative sectoriale ale întâlnirilor autorului cu factori de decizie / persoane
aferele exportului agroalimentar național, 2013-2015**

Nr.	Persoana/funcția în perioada respectivă	Instituția/organizația	Aspectele abordate și problemele sectoriale
1	<u>Suvac Mihail</u> /șef Direcția politici de producție și reglementări de calitate a produselor vegetale	Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare	Constrângeri de neuniformitate a loturilor, lipsa punctelor de achiziție, eficiența slabă a organizării pieței, ponderea mică a exportatorilor – producători (circa 20%) și existența multor exportatori ca atare (80%), necesitatea unui cadru temporal larg pentru ajustări structurale
2	<u>Sainciuc Olga</u> /director adjunct	Unitatea Consolidată de Implementare și Monitorizare a Proiectelor Agricole (UCIMPA)	Deficiențe de consolidare și asociere a producătorilor agricoli, provocări pentru exportatorii naționali, cu presiuni din partea marilor exportatori europeni – de exemplu Polonia; asigurarea împotriva riscurilor este foarte mică în agricultura națională; inputurile sunt scumpe și de multe ori necalitative - în final se reflectă într-o calitate joasă și cantitate mică; doar circa 16% din produsele agricole trec prin ”lanțul frigului”, ceea ce îi face pe exportatori necompetitivi pe întreaga perioadă a anului de marketing
3	<u>Condrațu Ștefan</u> /președinte	Asociația Națională a Apicultorilor din Republica Moldova	Se cere analiza exemplului Argentinei în abordarea asocierilor apicultorilor, unde asociațiile exportă 100 % din producția de miere; în România și Italia această cifră este de 50%; din circa 7000 de apicultori în Moldova, mai mult de 4000 sunt mici, iar circa 3200 sunt în Asociația Națională ca membru, fără însă a contribui; 99% din miere este exportată de exportatori ca atare; trebuie diversificată oferta prin produse multiple, ambalare – și astfel a crește valoarea exportului; mierea noastră este competitivă la calitate, iar la restul factorilor – preț și cantitate – nu, deoarece ieșim pe piața regională cu cantități mici și prețuri mari; produsele apicole naționale nu dispun de certificare ISO 9001 sau 22000 (HACCP); unii distribuitori distorsionează intenționat piața, propunând prețuri mici pe interior pentru a beneficia de o marjă de profit mai mare la export
4	<u>Chivriga Viorel</u> , expert	IDIS Viitorul	Sunt foarte stringente aspectele instituționale în asigurarea calității producției agroalimentare; pe sector, sunt importante aspectele de productivitate și stabilitate, valorificare a potențialului de export
5	<u>Cotos Angela</u> , specialist coordonator	Institutul Național de Standardizare și Metrologie	Este evidentă problema caracterului reglementărilor tehnice, a numărului acestora, număr mic de state ce recunosc reciproc GOST-SM, procedura anevoioasă și sistemul complicat la nivel de stat cu privire la produse agroalimentare; obligativitatea diminuată a reglementărilor (5%)

continuare Anexa 62			
6	<u>Ciobanu Taisia</u> , președinte	Asociația "Liga Importatorilor și Exportatorilor din Moldova"	Predomină exportatorii care colectează și distribuie ulterior marfa pe piețele externe; exportatorii agricoli sunt extrem de expuși riscului de piață, în special al fluctuației prețului la fructe pe piețele din CSI.
7	<u>Burlacu Svetlana</u> , șef laborator	Centrul Republican de Diagnostică Veterinară (CRDV)	Produsele sensibile, care necesită monitorizare și însoțire de certificate conformitate se referă la exporturile spre Rusia, Ucraina, Serbia (cașcaval, carne, miere, înghețată); ponderea mostrelor depistate cu diverse bacterii nu este neglijabilă.
8	<u>Zagorodniuc Vasile</u> , director	Monelcons (consultanță)	În cazul exportatorilor de producție agroalimentară, cel puțin 50 % din marfă ar trebui să fie producție proprie, pentru a diminua riscurile; constrângerile critice țin de depozitare, capacități frigorifice și transportare; colectorii nu pot asigura uniformitatea loturilor colectate; cruciale sunt și relațiile contractuale stabilite; cea mai favorabilă situație se atestă la asociațiile de exportatori, în cazul colectoarelor mai puțin.
9	<u>Stratan Petru</u> , director	Asociația Moldova - Fruct	Cele mai mari impedimente se întâlnesc la nivel de reglementare a relațiilor bilaterale, a abordărilor politice și nu economice, a constrângerilor la nivel de transport.
10	<u>Sula Ion</u> , viceministru	Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare	Critice sunt implementările politicilor sectoriale, în special vitivinicolă, horticola și a producțiilor de lapte și carne.
11	<u>Pașa Petru</u> , șef direcție	ANSA, Direcția Controlul Calității și Sisteme de Calitate	Coordonarea și provocările noilor schimbări în agenție determină randamente mai scăzute, iar lucrul inspectorilor locali trebuie eficientizat.
12	<u>Cotici Victoria</u> , director	Centrul de Formare Continuă, Camera de Comerț și Industrie	Exportatorii resimt o necesitate stringentă în informare, pregătire pentru a aborda noi piețe și stabili noi parteneriate.
13	<u>Sîrbu Sergiu</u> , șef direcție	Direcția control produse alimentare și servicii, Agenția pentru Protecția Consumatorilor	Calitatea produselor plasate pe piață și lipsa setului complet de acte ce certifică/argumentează calitatea este o constrângere majoră
14	<u>Chiabur Eugen</u> , reprezentant	FAO	Limitările în exportul agroalimentar vin din situația economică generală, din lipsa de investiții și studiu al conjuncturii

Sursa: elaborat de autor în baza informațiilor furnizate în urma întâlnirilor de cercetare

STUDIU DE CAZ**cu referire la bune practici de management al competitivității exportului agroalimentar,
în baza cercetării activității economice externe a SRL "VIVA IGNA"****A. Caracteristica întreprinderii:**

- Număr de angajați: 50-249 (*întreprindere mijlocie*)
- Genul de activitate: *producerea și comercializarea produselor agricole*
- Profil: *producător și exportator*

B. Dinamica activității economice externe:

- Top produse exportate, 2014: *mere, prune, cartofi, soia*
- Top țări de export, 2010-2011: *Rusia, Kazahstan*
- Top țări de export, 2014-2015: *Rusia, Kazahstan, Arabia Saudită, Egipt, Mongolia*
- Export reorientat spre alte piețe, decât cele tradiționale: 35%
- Percepția dinamicii exporturilor în perspectiva următorilor 5 ani: *pozitivă*

C. Factorii stimulatori ai dinamicii pozitive:

- Posesia capacităților de depozitare și refrigerare: *3000 tone*
- Participare activă la târguri și expoziții internaționale: *Germania, Dubai, România, Italia*
- Punctele finale de realizare a producției: *supermarketurile*
- Prezența sistemelor de management a calității: *Global GAP*
- Componenta tehnologică competitivă: *stropitoare performante, irigarea pe suprafețe întinse*

D. Constrângerile dezvoltării:

- Deficiențe sectoriale: *politica agrară, lipsa inițiativelor de cooperare*
- Limitarea accesului la creditare ieftină: *100% din resursele financiare antrenate sunt proprii*
- Suport financiar de la stat: *constrângeri în subvenționare și suport pentru infrastructura post-recoltare*
- Luarea deciziilor informate: *deficit de informare cu privire la piață și mediul concurențial*

E. Indici rezultativi ai activității economice externe:

- Ponderea exportului în total producție: 90%
- Valoare cifrei de afaceri din export, 2014-2015: 1.500.000 USD
- Rata piețelor noi (% , în baza indicatorului din Anexa 89), 2015 comparativ cu 2011: 60%
- Rata valorificării parteneriatelor (% , în baza indicatorului din Anexa 89), 2015: 54%

F. Activități de perspectivă în gestionarea competitivității și sporirea potențialului de export:

- Diversificarea produselor la export: *soiuri performante de mere*
- Diversificarea piețelor: *Marea Britanie, Germania, India, Bangladesh, Emiratele Arabe Unite*

Sursa: elaborat de autor în baza studierii activității economice externe a SRL "VIVA IGNA"

Formular de Evaluare a Constrângerilor Exportatorilor (FECE)

Constrângere	Ponderea de influență [1- nu are influență negativă; 2 - influență negativă medie; 3 – influență negativă gravă]
A. Mediul sectorial	
Asocierea, cooperarea între entități	
Onorarea contractelor	
Media pe modul	
B. Factorii ofertei (inputuri)	
Acces la material semincer și rase de prăsilă	
Acces la fertilizanți și costul lor	
Costuri aferente întreținerii tehnicii agricole	
Acces la rețele electrice	
Costuri aferente resurselor energetice	
Acces la muncă calificată și disponibilă	
Bariere în gestionarea eficientă a terenurilor agricole	
Media pe modul	
C. Infrastructură, transport, logistică	
Accesul la transportul cu autocarul	
Accesul la transportul maritime	
Accesul la transportul feroviar	
Calitatea infrastructurii drumurilor	
Accesul la infrastructura post-recoltare	
Dezvoltarea infrastructurii instituționale aferente	
Organizarea și rapiditatea operațiunilor logistice	
Starea rețelelor de irigare	
Accesul la irigare	
Media pe modul	
D. Finanțe și servicii de suport	
Accesul la creditare	
Constrângeri în a face investiții	
Accesul la servicii de consultanță accesibile	
Accesul la informații privind piața regională/globală	
Media pe modul	
E. Sector public	
Dificultatea obținerii certificării	
Dificultatea certificării ECO	
Constrângeri în proceduri vamale	
Constrângeri în proceduri de siguranță a alimentului	
Suport guvernamental de subvenționare redus	
Politici sectoriale	
Media pe modul	

Sursa: elaborat de autor

Chestionar privind profilul, gestionarea competitivității și constrângerile exportatorilor de producție agroalimentară din Republica Moldova, 2015.

Denumirea companiei _____

Date de contact (e-mail, telefon) _____

1. Vechimea companiei DVS. pe piața R. Moldova (de selectat varianta corectă):

- | |
|----------------------|
| • Mai puțin de 5 ani |
| • Mai mult de 5 ani |

2. Numărul de angajați ai companiei DVS. (de selectat varianta corectă):

- | | |
|---------|-------------------|
| • 1-9 | • 50-249 |
| • 10-49 | • mai mult de 250 |

3. Este compania DVS. membru al unei uniuni (de ex. Uniunea Exportatorilor)?:

4. Aportul capitalului străin în entitatea DVS. (de selectat varianta corectă):

- | |
|------------------------------------|
| • Fără prezența capitalului străin |
| • Cu prezența capitalului străin |

5. Expuneți specializarea companiei DVS:

6. Specificați profilul de export al companiei DVS. (de selectat varianta corectă):

- | |
|--------------------------------|
| • Producător și exportator |
| • Doar exportator/distribuitor |

7. Dacă sunteți producător și exportator, câte % din marfa produsă de compania DVS. se exportă (aproximativ)?:

8. Valoarea aproximativă a exportului agroalimentar, anii 2014-2015:

9. Enumerați gama de produse agroalimentare exportate în ultimii 5 ani, top produse:

10. Enumerați țările de export a producției DVS. în ultimii 5 ani, top țări:

11. Cât estimați, în % (de la 0-100%) valorificarea potențialului de export al companiei DVS.?:

12. Cum evaluați dinamica exporturilor agroalimentare ale companiei DVS. în următorii 5 ani (de selectat varianta corectă):

• Total negativă	• Destul de pozitivă	• Foarte pozitivă
• Negativă	• Pozitivă	

13. Cum apreciați dezvoltarea companiei DVS. în ultimii 5 ani (de selectat varianta corectă):

• Total negativă	• Destul de pozitivă	• Foarte pozitivă
• Negativă	• Pozitivă	

14. La ce tipuri de transport apelați cel mai des în operațiunile DVS. de export (maritim, autocar, feroviar, aerian)?:

15. Ce pondere aproximativă din total au tipurile de finanțare la care apelați pentru susținerea operațiunilor DVS. de export (proprie, credite, granturi)?:

16. De ce capacități frigorifice și de depozitare dispuneți?

17. Dacă ați dori diversificarea piețelor de export, care ar fi aceste piețe/țări?:

18. Dacă ați dori diversificarea produselor de export, care ar fi aceste produse?:

19. Care tipuri de promovare/stabilire a relațiilor DVS. de afaceri le considerați cele mai eficiente (expoziții, căutare activă de clienți, baze de date, vizite de afaceri etc.)?:

20. La câte târguri și expoziții internaționale sau regionale ați participat în ultimii 5 ani?:

21. Care puncte de realizare a producției DVS. sunt finale în țara în care exportați/pentru cine vindeți (de selectat varianta corectă)?:

• Rețele de hipermarket	• Distribuitori
• Rețele de supermarket	• Altele (de specificat) _____

22. Expuneți constrângerile companiei DVS. în a accesa noi piețe de desfacere:

23. Expuneți constrângerile companiei DVS. în efectuarea procedurilor de export:

24. Capacitatea R. Moldova de a asigura resurse pentru activitatea DVS. este (de selectat varianta corectă):

• Pentru resurse umane	nesatisfăcătoare	satisfăcătoare	bună	foarte bună
• Pentru resurse financiare	nesatisfăcătoare	satisfăcătoare	bună	foarte bună
• Pentru materie primă	nesatisfăcătoare	satisfăcătoare	bună	foarte bună
• Pentru resurse tehnologice	nesatisfăcătoare	satisfăcătoare	bună	foarte bună

25. Referitor la prețul producției DVS. pentru export, cum considerați că vă poziționați pe piața unde aveți cele mai mari exporturi (de selectat varianta corectă)?:

• Total necompetitivi	• Destul de competitivi	• Foarte competitivi
• Necompetitivi	• Competitivi	

26. Referitor la calitatea producției DVS. pentru export, cum considerați că vă poziționați pe piața unde aveți cele mai mari exporturi (de selectat varianta corectă)?:

• Total necompetitivi	• Destul de competitivi	• Foarte competitivi
• Necompetitivi	• Competitivi	

27. Ce sisteme de management al calității/siguranței alimentului sunt implementate la compania DVS. (de selectat varianta corectă, pot fi selectate mai multe variante)?:

• ISO 9000	• EurepGAP/GlobalGAP	• BRC	• Nici un sistem
• HACCP	• IFS	• Altele (de specificat) _____	

Tehnologiile aplicate de către DVS. în sistemul de producție:

28. Referitor la competitivitatea exporturilor DVS., ce pondere de importanță atribuiți următorilor factori (de selectat varianta corectă)?:

• Productivitatea companiei/procedurilor	total neimportant	neimportant	important	foarte important
• Calitate	total neimportant	neimportant	important	foarte important
• Cantitate	total neimportant	neimportant	important	foarte important
• Preț	total neimportant	neimportant	important	foarte important
• Tehnici de promovare a exporturilor	total neimportant	neimportant	important	foarte important
• Rapiditatea și calitatea livrării	total neimportant	neimportant	important	foarte important
• Politici naționale eficiente și relevante	total neimportant	neimportant	important	foarte important

29. Enumerați 3 aspecte importante pentru compania DVS. în gestionarea competitivității:

30. Ce vă împiedică să fiți mai competitivi pe piețele DVS. de export decât sînteți la moment?:

31. Selectați gravitatea constrîngerilor care nu vă permit să desfășurați o activitate de export eficientă și să fiți competitivi:

• Suport guvernamental de subvenții /AIPA	foarte gravă	gravă	neînsemnată	nu are efect negativ
• Activitatea ANSA aferentă exportului	foarte gravă	gravă	neînsemnată	nu are efect negativ
• Suport instituțional post-recoltare	foarte gravă	gravă	neînsemnată	nu are efect negativ
• Probleme administrative (de certificare, proceduri)	foarte gravă	gravă	neînsemnată	nu are efect negativ
• Proceduri vamale	foarte gravă	gravă	neînsemnată	nu are efect negativ
• Politicile de resort /MAIA	foarte gravă	gravă	neînsemnată	nu are efect negativ
• Suportul instituțiilor de promovare a exporturilor/MIEPO	foarte gravă	gravă	neînsemnată	nu are efect negativ
• Cooperarea între entități, asocierea în sector	foarte gravă	gravă	neînsemnată	nu are efect negativ
• Acces la mijloace de producție	foarte gravă	gravă	neînsemnată	nu are efect negativ
• Costuri energetice	foarte gravă	gravă	neînsemnată	nu are efect negativ
• Infrastructură nedevelopată – linii de sortare, lanț frigorific	foarte gravă	gravă	neînsemnată	nu are efect negativ
• Dificultăți logistice și de transport	foarte gravă	gravă	neînsemnată	nu are efect negativ
• Dificultăți la contractarea creditelor	foarte gravă	gravă	neînsemnată	nu are efect negativ
• Ofertă necalitativă și insuficientă a forței de muncă	foarte gravă	gravă	neînsemnată	nu are efect negativ
• Incapacitatea asigurării prețurilor competitive pentru export	foarte gravă	gravă	neînsemnată	nu are efect negativ
• Incapacitatea asigurării calității competitive pentru export	foarte gravă	gravă	neînsemnată	nu are efect negativ

32. Cum vedeți DVS. perspectivele pentru valorificarea potențialului de export agroalimentar și a creșterii competitivității acestuia (de selectat varianta corectă)?:

• Total negative	• Destul de pozitive	• Foarte pozitive
• Negative	• Pozitive	

33. Care măsuri le considerați importante la moment sau în perspectivă în scopul majorării exportului agroalimentar și a competitivității acestuia?:

Conducătorul sau reprezentantul companiei

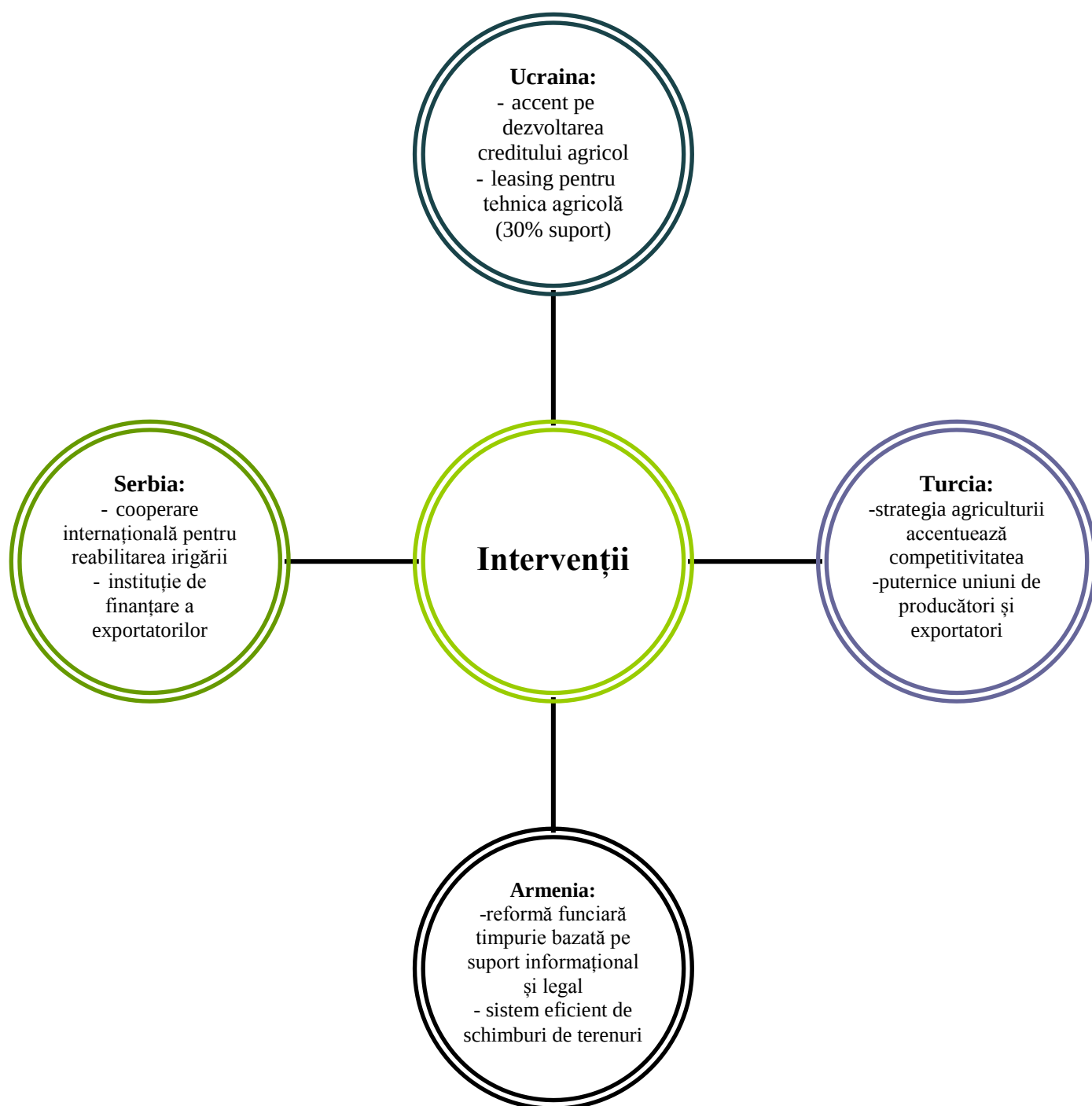
Sursa: elaborat de autor

Experiența internațională privind instituțiile ce se adresează problemelor de ameliorare a competitivității

Țara	Organizația și atribuțiile
Irlanda	- Consiliul Național pentru Competitivitate, creat în 1997 - analizează aspectele competitivității și propune politici de ameliorare - publică un raport anual
Portugalia	- IAPMEI (Agenția Publică pentru Competitivitate și Inovare), creată în 1985 - suportul IMM - suportul cooperării în afaceri și strategii de cluster
Croația	- Consiliului Național pentru Competitivitate, creat în 2002 - creat și inițiativa mediului de afaceri - scopul este stimularea competitivității economiei
Serbia	- Consiliul Național al Competitivității, creat în 2008 - are grupuri de lucru pe domenii - face analize cu privire la competitivitatea națională și propune Guvernului măsuri de politici
Macedonia	- Consiliul Național pentru Antreprenoriat și Competitivitate, creat în 2002 - scopul este catalizarea competitivității mediului privat - USAID acordă suport tehnic
Armenia	- Consiliul Național pentru Competitivitate, creat în 2007 - scopul este majorarea productivității și stimularea investițiilor
Egipt	- Consiliul Național pentru Competitivitate, creat în 2004 - scopul este ameliorarea calității vieții prin dialogul mediului public, privat și academic

Sursa: elaborat de autor conform informațiilor oferite de instituțiile aferente din țările respective

**Exemple de intervenții în ameliorarea constrângerilor sectorului agroalimentar și a exportului
în țările din regiune**



Sursa: elaborat de autor

Practica internațională de utilizare a instrumentelor de stimulare a exporturilor agroalimentare

	<i>Suedia</i>	<i>Norvegia</i>	<i>Olanda</i>	<i>Franța</i>	<i>Germania</i>	<i>Italia</i>	<i>India</i>	<i>Irlanda</i>	<i>Chile</i>	<i>Brazilia</i>
Suținerea exportului netradițional, inovațional			✓				✓			✓
Expoziții, târguri	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Misiuni economice și vizite de lucru	✓	✓		✓			✓	✓	✓	✓
Sisteme de informare privind piața	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Promovare externă, publicitate	✓	✓					✓	✓		✓
”End market study”	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓

Sursa: elaborat de autor conform informațiilor oferite de instituțiile aferente din țările respective

Viziune asupra mecanismelor de intervenție pentru stimularea competitivității în sectorul agroalimentar

Entitatea	Scopul	Strategia
Instituțiile	Stimularea eficienței sistemului economic	- coordonarea și colaborarea cu alte instituții - promovarea serviciilor instituționale pentru întreprinderi (extensiune agricolă, consultanță)
Întreprinderile	Îmbunătățirea capitalului uman	- traininguri și perfecționări a abilităților
	Prospectarea piețelor internaționale și poziționarea	-colectarea de informații cu privire la piețele potențiale - organizarea cursurilor de diseminare a informațiilor peste hotarele țării -îmbunătățirea capacităților de a încheie contracte și a promova braduri sectoriale
Factorii de decizie, creatorii de politici	Stimularea cooperării în sector și informarea	-fundamentarea politicilor sectoriale -crearea premiselor pentru stimularea competitivității sectoriale

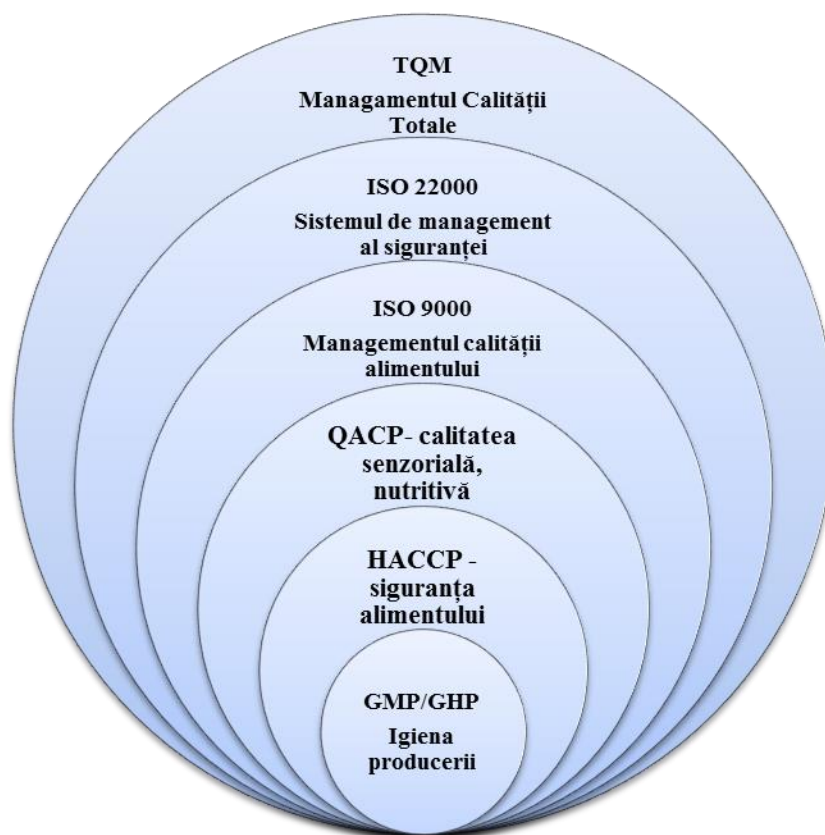
Sursa: elaborat de autor

Model grilă de progres în evaluarea Strategiei Naționale de Export (SNE) propuse

Element-cadru	Măsura	Statut	Comentarii / constrângeri în implementare
1. Acces pe piață	1.a. Semnarea acordului de liber schimb (DCFTA) cu Uniunea Europeană	Completat	
	1.b.	În progres	
	1.c.	Parțial completat (cere comentarii)	
	1.d.	Proiect nou (nu a fost stabilit inițial în SNE, cere comentarii)	
2.			
3.			

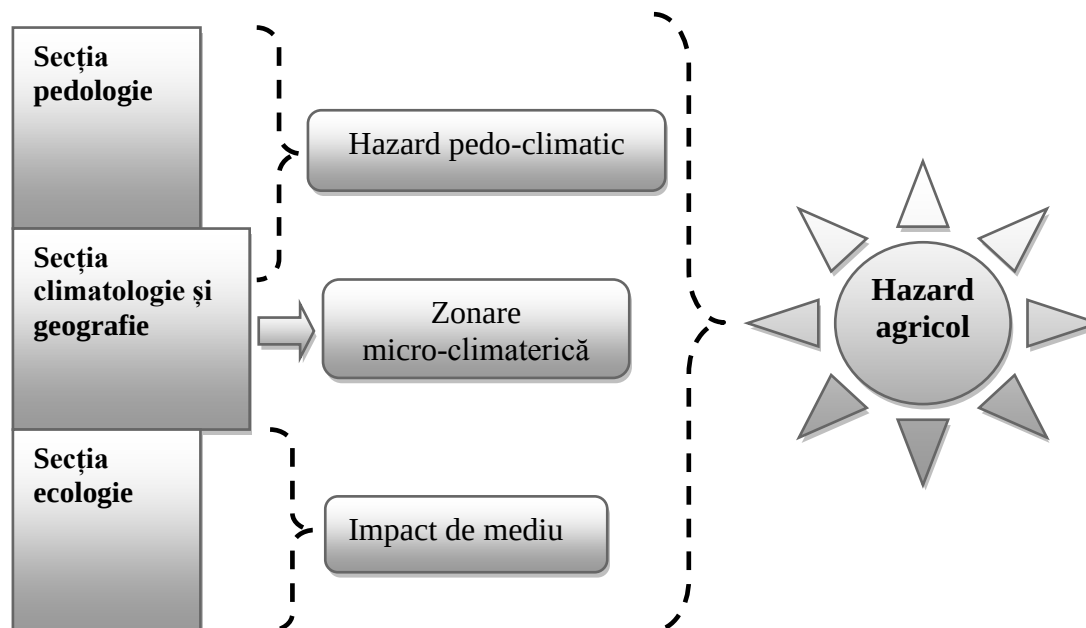
Sursa: elaborat de autor

**Standardele internaționale aferente sectorului agroalimentar și relațiile de incluziune
dintre acestea**



Sursa: elaborat de autor

Structura și atribuțiile Unității de Gestionare a Hazardului Agricol și Zonare Micro-Climatică propuse



Sursa: elaborat de autor

Capturi din programul Milk OPC, etapizate

Introduceti numele de utilizator si parola

Nume utilizator

Parola

 Autentificare

Acasa Stare civila Tauri Genealogie Reproductie Lactatie Control Ferme Raport

Application Menu

Informatii utilizator curent

Nume si prenume : **User Info**

Mail : Nr. Telefon:

Adresa:

Avertizari

Sumar informatii baza de date

Asteptati sa incarca datele

Application Menu



Menu stare civila

Refresh Adauga Modifica Sterge Exporta in Excel Filtreaza

Menu

Filtreaza datele

Numar matricol Numar matricol UE Numar matricol import Rasa

Judet Apasati butonul din dreapta pentru a alege o ferma Cod Ferma

Stare animal Registru genealogic Asociatia

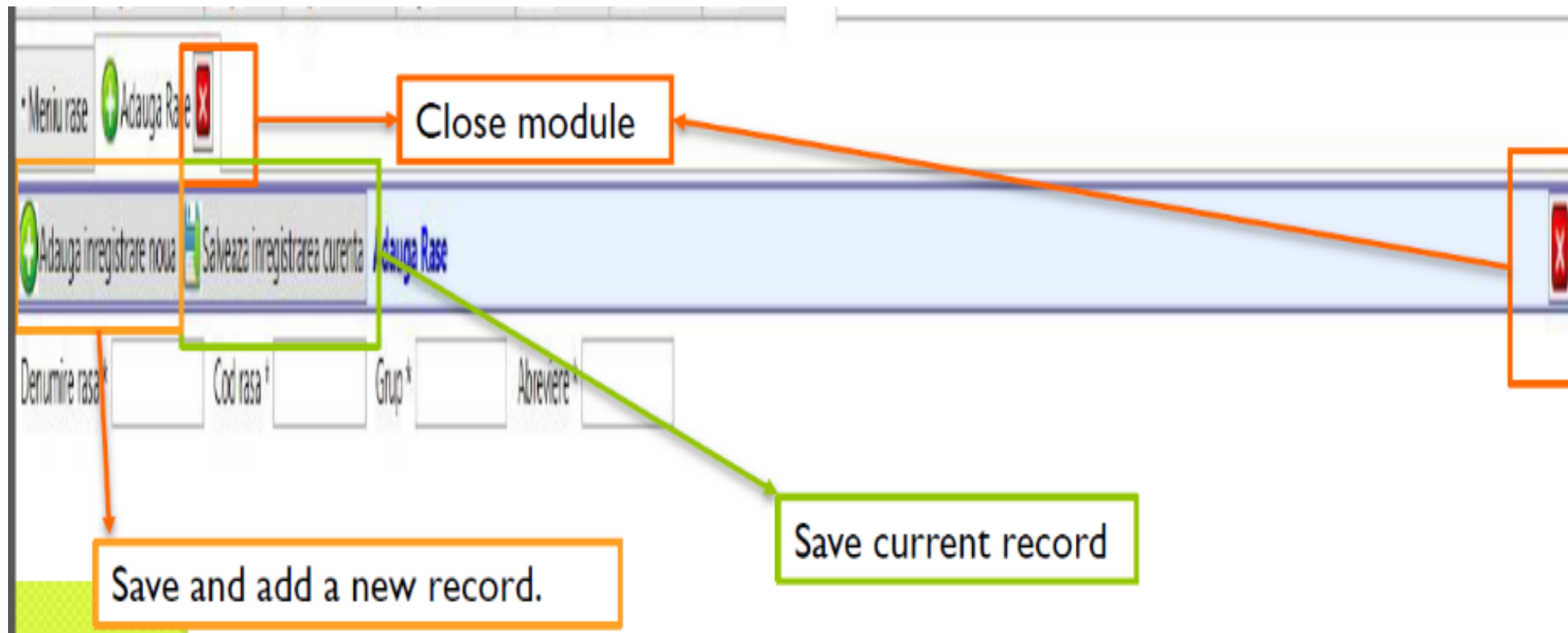
Nascut mai tarziu de Nascut mai devreme de

Descriere filtru Aplica Filtrele

Anterior 0 din 0 Urmatoarele

Filter Menu

Cauta Sterge



Sursa: Partener 1 în implementarea proiectului 2/1/32 MIS ETC CODE 1549

Acte de implementare și certificate de participare

MINISTERUL AGRICULTURII
ȘI INDUSTRIEI ALIMENTARE
AL REPUBLICII MOLDOVA



MINISTRY OF AGRICULTURE AND
FOOD INDUSTRY OF THE
REPUBLIC OF MOLDOVA

MD-2004, m. Chișinău, bd. Ștefan cel Mare, 162
Tel./fax: 022-23-34-27, site: www.maia.gov.md

MD-2004, Chișinău, 162 Ștefan cel Mare bd.
Tel./fax: +373 22 23-34-27, site: www.maia.gov.md

09.09.15 nr. 06-4-259

La nr. _____ din _____

Prin prezentul act se confirmă că rezultatele cercetărilor științifice ale Dlui Cornel Coșer obținute în urma elaborării tezei de doctor în economie, cu tema: *"Managementul competitivității în contextul stimulării potențialului de export al sectorului agroalimentar al Republicii Moldova"* au fost integrate cu succes în activitatea Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare al Republicii Moldova.

Utilitatea pragmatică a cercetării decurge, în primul rând, din argumentarea politicilor de stimulare a potențialului de export, cât și a sporirii rolului calității în obținerea produselor competitive.

Diagnosticarea mediului competitiv la nivel de sector, precum și investigația profilului și a constrângerilor exportatorilor de producție agroalimentară permite fundamentarea unor instrumente strategice foarte utile.

Impactul estimat conturează politici de perfecționare a gestionării competitivității și, prin urmare, de stimulare a potențialului de export al sectorului agroalimentar național.

Șef adjunct al Direcției Analiză,
Monitorizare și Evaluare a Politicilor

Diana Gherman



Diana Gherman

ACT

**de implementare a rezultatelor tezei de doctor în economie a Dlui Cornel Coșer cu tema:
"Managementul competitivității în contextul stimulării potențialului de export al sectorului
agroalimentar din Republica Moldova"
în cadrul proiectului "Competitivitatea Agricolă și Dezvoltarea Întreprinderilor (ACED)",
cofinanțat de Agenția SUA pentru Dezvoltare Internațională (USAID) și Corporația
"Millennium Challenge Corporation" (MCC)**

Prin prezentul se confirmă aplicarea rezultatelor tezei de doctor în economie a Dlui Cornel Coșer în cadrul proiectului "Competitivitatea Agricolă și Dezvoltarea Întreprinderilor (ACED)". Aportul investigațiilor constă în formularea unei metodologii clare asupra stabilirii cadrului competitiv în sectorul agroalimentar, ale aspectelor de gestionare a competitivității, precum și a acțiunilor privind argumentarea rolului sistemului de calitate.

Cercetările pe produs au contribuit la consolidarea unor publicații analitice, deopotrivă aferente competitivității și dezvoltării sectoriale. Estimarea complexă a potențialului de export a permis reevaluarea resurselor de creștere și de stimulare a mediului antreprenorial.

Apreciam și consolidarea din perspectiva politicilor de subsector, în ideea în care repercusiunile acestora urmează a fi testate și apreciate în cadrul proiectului.

**Vicedirector
proiectul ACED**



Ion PERJU

CERTIFICAT

de participare a Dnui Cornel Coșer în cadrul proiectului "Competitivitatea Agricolă și Dezvoltarea Întreprinderilor (ACED)", cofinanțat de Agenția SUA pentru Dezvoltare Internațională (USAID) și Corporația "Millennium Challenge Corporation" (MCC)

Prin prezentul certificat se confirmă participarea Dnui Cornel Coșer în cadrul proiectului "Competitivitatea Agricolă și Dezvoltarea Întreprinderilor (ACED)". Contribuția Dnui Coșer în derularea proiectului se definește prin suportul analitic acordat în studiile realizate, cît și în gestionarea operațiunilor curente ale proiectului. Cele mai importante aspecte în care a fost inclusă activitatea Dnui Coșer au ținut de tematica corecțiilor sale, aferentă managementului competitivității și a potențialului de export agroalimentar.

Apreciam aportul și valoarea adusă proiectului de către Dnul Cornel Coșer în buna desfășurare a activităților și a termenilor de referință.

Vicedirector
proiectul ACED



Ion PERJU



Republica Moldova, raionul Briceni,
s. Grimăncăuți, str. Livezilor 17, MD-4726,
office@viva-igna.com, www.viva-igna.com
Tel/ fax: (+373 247) 23108;

ACT

de implementare a rezultatelor tezei de doctor a Dlui Cornel Coșer cu tema:
"Managementul competitivității în contextul stimulării potențialului de export al
sectorului agroalimentar din Republica Moldova"
în cadrul SRL "Viva Igna", s.Grimăncăuți, r. Briceni

Prin prezentul act confirmăm că rezultatele obținute de către Dnul Cornel Coșer în urma elaborării tezei de doctor în economie cu tema: "Managementul competitivității în contextul stimulării potențialului de export al sectorului agroalimentar din Republica Moldova" au fost aplicate în procesul decizional privind evaluarea potențialului de export, identificarea și prospectarea noilor piețe de desfacere a producției vegetale și managementul proceselor interne aferente competitivității produsului.

Totodată, aplicarea rezultatelor studiului de sector ne-au ajutat să înțelegem mai profund mediul competitiv și poziționarea companiei noastre în raport cu alți exportatori. Valoarea practică derivă și din posibilitatea aplicării managementului calității, care reprezintă un element crucial în noile condiții ale pieței.

Argumentarea scenariului de acțiuni destinat exportatorilor va contribui la ajustarea activității noastre în raport cu cele mai recente tendințe ale piețelor regionale, iar concluziile formulate ajută la sintetizarea unor considerente obiective, aferente mediului în care activează întreprinderea noastră.

Director SRL "Viva Igna"



 Lesnic Igor

SRL „Reforma CM”

Republica Moldova, r-ul Edineț, s. Terebna 4642 c/f 1002604000030, TVA 5500015,
c/d 222476088 BC Energbank SA fil. Edineț, ENEGMD22894 tel/fax +373-246-55-238.

ACT de implementare

**a rezultatelor cercetărilor științifice ale Dlui Cornel Coșer cu tema: ”Managementul
competitivității în contextul stimulării potențialului de export al sectorului agroalimentar
din Republica Moldova”**

în cadrul SRL ”Reforma CM”, s.Terebna, r. Edineț

Atestăm că în cadrul SRL ”Reforma CM” au fost luate în considerație și integrate în activitatea întreprinderii rezultatele studiului Dlui Cornel Coșer. Aceasta se referă direct la aplicabilitatea recomandărilor de bune practici în identificarea piețelor cu potențial și determinarea gestionării activității economice externe a întreprinderii.

Caracterul practic al cercetărilor a decis asupra următoarelor rezultate tangibile:

- cuantificarea indicatorilor de competitivitate pe piețele prezente și argumentarea diversificării de produs și destinații;
- identificarea și atragerea noilor parteneri comerciali din rîndul companiilor importatoare din țările Baltice, fapt ce a generat venituri suplimentare în sumă de 88000 lei;
- pe termen lung – fundamentarea unei politici de penetrare a piețelor nevalorificate cu producție vegetală și conserve, în special în țările Uniunii Europene și a Orientului Mijlociu.

Director SRL ”Reforma CM”



Cebanu Marcel

CERTIFICAT

de confirmare a participării Dlui Cornel Coșer în cadrul proiectului „Promovarea producției sustenabile și implementarea bunelor practici în fermele de bovine din zona transfrontalieră România – Republica Moldova și Ucraina”, acțiunea 2/1/37, MIS ETC CODE 1549

Prin prezentul certificat se atestă că în perioada ianuarie 2014 - iulie 2015, Dnul Cornel Coșer a activat în cadrul proiectului ”Promovarea producției sustenabile și implementarea bunelor practici în fermele de bovine din zona transfrontalieră România – Republica Moldova și Ucraina” în calitate de responsabil studiu și implementare software.

Manager Proiect, U.S.M.



Vasile Vrancean

ACT

de implementare a rezultatelor tezei de doctor a Dlui Cornel Coșer cu tema:
"Managementul competitivității în contextul stimulării potențialului de export al sectorului
agroalimentar din Republica Moldova"
în cadrul proiectului "Agricultura Competitivă în Moldova (MAC-P)", finanțat de
BANCA MONDIALĂ

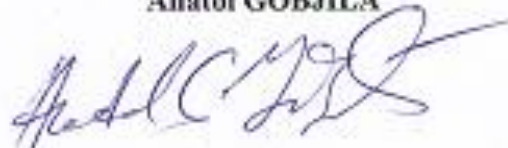
Prin prezentul act se atestă implementarea rezultatelor științifice ale tezei de doctor în economie a Dlui Cornel COȘER în cadrul proiectului **"Agricultura Competitivă în Moldova (MAC-P)"**.

Contribuția studiului are tangență directă cu Componenta 1 "CONSOLIDAREA MANAGEMENTULUI SIGURANȚEI ALIMENTELOR" și Componenta 2 "ÎMBUNĂTĂȚIREA POTENȚIALULUI DE ACCES PE PIAȚĂ". Metodologia de stabilire a potențialului de export, a constrângerilor de competitivitate specifice exportatorilor de producție agroalimentară, precum și argumentarea perfecționării cadrului regulatoriu referitor la sistemul național de management al calității - toate ca realizări teoretice și practice ale studiului Dlui Coșer - și-au adus aportul la activitatea operațională a proiectului.

Stabilirea conjuncturii mediului competitiv și contribuția metodologică au permis integrarea rezultatelor tezei în cadrul cercetărilor Băncii Mondiale.

Senior Project Officer,
Banca Mondială

Anatol GOBJILA



CERTIFICAT

**de participare a Dlui Cornel COȘER în cadrul proiectului
"Agricultura Competitivă în Moldova (MAC-P)", finanțat de
BANCA MONDIALĂ**

Prin prezentul certificat se probează participarea Dlui Cornel COȘER în cadrul proiectului "Agricultura Competitivă în Moldova (MAC-P)" finanțat de Banca Mondială.

Aportul Dlui Coșer în buna desfășurare a proiectului MAC-P a fost unul de natură analitică și de suport operațional. Dnul Coșer a activat în special pe filierea componentei 1 și 2 a proiectului în perioada 2014-2015 unde preocuparea de aspectele accesului pe piață și a sistemului de asigurare al calității a fost determinantă în rezultatele intermediare ale proiectului per ansamblu.

Suportul analitic acordat este unul tangent cu cercetările Dlui Coșer, axate pe managementul competitivității și a potențialul de export agroalimentar.

**Senior Project Officer,
Banca Mondială**

Anatol GOBJILA



DECLARAȚIA PRIVIND ASUMAREA RĂSPUNDERII

Subsemnatul, declar pe răspundere personală că materialele prezentate în teza de doctorat sunt rezultatul propriilor cercetări și realizări științifice. Conștientizez că, în caz contrar, urmează să suport consecințele în conformitate cu legislația în vigoare.

Coșer Cornel

Semnătura

_____ 2016

CURRICULUM VITAE

Cornel COȘER



Data și locul nașterii:

28.09.1985, s. Alexăndreni, raionul Edineț

Adresa:

or. Chișinău, str. Mircești 22/3 B, ap. 210

Date de contact:

Mob: 069179187

e-mail: cornel.coser@yahoo.com

Cetățenia:

Republica Moldova

Studii:

- **2011–2015**- Doctorat, Universitatea Agrară de Stat din Moldova, specialitatea „Economie și management (în agricultură)” (08.00.05).
- **2008–2010**- Masterat, Universitatea Agrară de Stat din Moldova, specializarea „Economie și management în sectorul agroalimentar”.
- **2004–2008**- Licență, Universitatea Agrară de Stat din Moldova, specialitatea „Relații Economice Internaționale”
- **2001–2004**- Studii liceale, Liceul Teoretic „M. Eminescu”, or. Edineț.

Experiență profesională:

- **Septembrie 2010 – Prezent** - lector universitar, catedra „Economie și REI”, UASM.
- **Iunie 2011 – Prezent** - SRC (Centrul de Resurse Comune), Analist Cercetare, „Pedersen and Partners”
- **Octombrie 2009 – Septembrie 2010** - angajat comercial de evidență și control la departamentul „Recepția mărfii” al companiei „Metro 1”, Chișinău.
- **Iulie 2009 – Septembrie 2009** - membru de evidență și control la rampa companiei „Linella”, filiala 6, filiala 4.
- **Iunie 2008 – Februarie 2009** - coordonator de program în cadrul Centrului Universitar de Instruire și Schimb de Studenți SEUC International; coordonator aspecte promoționale și publicitate în cadrul aceluiași centru.

Domeniile de interes științific:

- Activitate economică externă
- Competitivitate și creștere economică
- Dezvoltare internațională
- Potențial de export
- Managementul proiectelor

Lucrări științifice și științifico-metodice:

Peste 44 de lucrări științifice și metodice publicate

Servicii contractuale:

- **August 2015 – Mai 2016** – Analist economic pe domeniu export produse agricole, portalurile www.agrobiznes.md și <http://www.mold-street.com/>
- **Septembrie 2015 – Februarie 2016** – Specialist proiecte și atragere fonduri, TEI
- **Octombrie 2014 – Ianuarie 2015** – Analiză și cercetare, advocacy, Asociația Națională a Restaurantelor și a Localurilor de Agreement din Republica Moldova
- **Aprilie 2013 – Iunie 2013** – Consultant, Agro Promo
- **Noiembrie 2012 – Ianuarie 2013** – Analist economic, Revista ECONomist, Jurnal Trust Media

Proiecte:

- **Ianuarie 2014 – Iulie 2015** - Proiectul European Transfrontalier ”Promovarea producției sustenabile și implementarea bunelor practici în fermele de bovine din zona transfrontalieră România, Republica Moldova și Ucraina” (Acțiunea 2/1/32; MIS ETC CODE 1549), responsabil studiu (cercetare) și implementare soft
- **Decembrie 2012 – Martie 2013** - Proiectul Național “Port Mărțișor 2013”, analist economic, membru al grupului de inițiativă.

Forumuri, reuniuni:

- **Septembrie 2014** – Cooperarea parcurilor științifice din Sud-Estul Europei (SEE) pentru promovarea absorbției de către IMM-uri a rezultatelor Cercetării & Dezvoltării și tehnologiilor pieței transnaționale, South East Europe –Transnational Cooperation Programme
- **Octombrie 2013** - Forumul Exportatorilor din Moldova, Ministerul Economiei, Organizația de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exportului din Moldova

Traininguri:

- **Decembrie 2014** - Oportunități de finanțare existente în Republica Moldova și necesitatea certificării ISO, proiect AgroSmart, Departamentul USS, Vector Verde
- **Decembrie 2014** – Activitatea operațională, Pedersen and Partners

Stagieri/perfecționări:

- **Februarie 2009** - **prezent**–conferințe, seminare, mese rotunde, alte activități de perfecționare a calificării
- **Februarie 2012- Iunie 2012** - cursuri de perfecționare a limbii engleze (430 ore), UASM.
- **Noiembrie 2010 – Mai 2011**- participare la focus-grupurile companiei de consultanță „Magenta-Consulting”.
- **Octombrie 2010- Martie 2011**-cursuri de formare continuă în domeniul psiho-pedagogiei (100 ore), UASM.
- **Septembrie - Octombrie 2009** - stagiere practică de masterat în cadrul S.A. „Tutun - CTC”.
- **Septembrie-Octombrie 2007**-stagiere practică de licență în cadrul Agenției Agroindustriale de Stat „Moldova-Vin”.

Concursuri/premii:

- **Decembrie 2015** - premiul “Asistentul Universitar al anului 2015”, UASM
- **Decembrie 2014** - premiul “Asistentul Universitar al anului 2014”, UASM
- **Decembrie 2012** - premiul “Asistentul Universitar al anului 2012”, UASM
- **Anul de studii 2006-2007** - deținător al “Bursei Președintelui Republicii Moldova”
- **Iunie 2004** - participare în cadrul seriilor de activități naționale dedicate vieții și activității voievodului Ștefan cel Mare și Sfint; premiul individual “Excelență în actorie”; premiul colectiv “Laureați ai Republicii”.