

**UNIVERSITATEA COOPERATIST-COMERCIALĂ DIN
MOLDOVA**

Cu titlu de manuscris
CZU: 658.012.4:339.9(043)

ULINICI ANDRIAN

**MODALITĂȚI ORGANIZATORICO-ECONOMICE DE
EFICIENTIZARE A MANAGEMENTULUI RELAȚIILOR
ECONOMICE INTERNAȚIONALE**

521.03 – ECONOMIE ȘI MANAGEMENT ÎN DOMENIUL DE ACTIVITATE

Rezumatul tezei de doctor în științe economice

CHIȘINĂU, 2019

Teza a fost elaborată în cadrul Departamentului Economie, administrare și turism
a Universității Cooperatist-Comerciale din Moldova

Conducător științific:

Șavga Larisa, doctor habilitat în științe economice, profesor universitar

Referenți oficiali:

Ulian Galina, dr. hab. în șt. economice, prof. univ., USM

Țurcan Gheorghe, dr. în șt. economice, conf. univ., ASEM

Componenta Consiliului Științific Specializat D 521.03-19

Stratan Alexandru, președinte, membru corespondent al AȘM, dr. hab. în șt. economice, prof. univ.

Sanduța Tatiana, secretar științific, dr. în șt. economice

Țâu Nicolae, dr. hab. în șt. economice, prof. univ.

Ganea Victoria, dr. hab. în șt. economice, prof. univ.

Gheorghită Maria, dr. în șt. economice, prof. univ.

Susținerea va avea loc la 29.03.2019 , ora 14.00 în ședința Consiliului Științific Specializat D 521.03-19 din cadrul UCCM, pe adresa MD-2001, mun. Chișinău, bd. Gagarin, 8, sala Senatului.

Teza de doctor și rezumatul pot fi consultate la biblioteca UCCM și pe pagina web a ANACEC.

Rezumatul a fost expediat la 26 februarie 2019.

Secretar științific al Consiliului Științific Specializat,

Sanduța Tatiana, doctor în științe economice, _____

Conducător științific,

Șavga Larisa,

doctor habilitat în științe economice, profesor universitar _____

Autor

Ulinici Andrian _____

© Ulinici Andrian, 2019

I. REPERE CONCEPTUALE ALE CERCETĂRII

Actualitatea temei de cercetare. Economia unei țări nu poate exista fără a fi în legătură directă cu economiile altor țări, mai ales în ultima perioadă, când fenomenul globalizării a devenit uzual pentru întreaga omenire.

Dar trebuie recunoscut faptul, că nu toate economiile naționale sunt egale, acestea se află în diferite stadii de dezvoltare. Există țări recunoscute pe plan mondial drept țări puternic dezvoltate economic care dețin o pondere majoră în PIB-ul mondial (ex. SUA, Germania, Japonia, Anglia, Franța, Canada etc.), altele sunt țări cu o economie emergentă sau slab dezvoltate. Ca urmare, gradul deschiderii economiilor naționale depinde de un complex de factori, dar în primul rând, de managementul relațiilor economice internaționale abordat de către conducerea țărilor și de capacitatea economiei naționale de a produce mărfuri și servicii pe piața mondială. O economie deschisă este o economie a țării integrată în economia mondială. Economia deschisă se caracterizează prin următoarele caracteristici: lichidarea monopolului de stat asupra comerțului exterior; utilizarea activă a diverselor forme de asociere antreprenorială; utilizarea eficientă a principiului avantajului competitiv în diviziunea internațională a muncii; organizarea zonelor libere. Este necesar să se facă deosebirea dintre noțiunile de "comerțul liber" și "economie deschisă". Conceptul de "economie deschisă" este mai larg decât conceptul de "comerțul liber" ca fiind comerțul cu mărfuri, inclusiv libertatea de mișcare a factorilor de producție, informare, schimb de monede naționale. Trebuie să înțelegem că o altfel de politică conduce la izolarea țării de fluxurile internaționale de schimb de bunuri, de capital și de servicii.

Prezenta cercetare este dictată de faptul că, în ultimii ani, s-a produs o schimbare calitativă a conceptului de capacități regionale, care funcționează nu doar pentru piețele regională și națională, dar și pentru piața mondială. Dezvoltarea economică și socială a Republicii Moldova este, în mare parte, determinată de relațiile comerciale, pe care le promovează țara noastră, atât pe plan intern, cât și pe cel extern. Din multitudinea relațiilor comerciale un rol deosebit de important revine țărilor din spațiul comunitar european. Comerțului bilateral dintre Uniunea Europeană (UE) și Republica Moldova este în continuă ascensiune, în ultimii ani, datorită deciziei UE (2008) de a-și deschide piața unilateral față de Republica Moldova în cadrul Preferințelor Comerciale Autonome. Drept urmare Uniunea Europeană a devenit cel mai important partener comercial al Moldovei pentru export, constituind în prezent peste 60% (majorându-se în fiecare an) din comerțul anual extern al țării noastre. Astfel, comerțul bilateral dintre UE și Republica Moldova reprezintă un factor important pentru consolidarea economică și socială a republicii. Odată cu crearea *Zonei de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător*, Republica Moldova a intrat într-o nouă etapă de dezvoltare a relațiilor comerciale.

De implementarea acestui Acord, progresele înregistrate în acest domeniu va depinde evoluția economică și socială a țării noastre atât pe termen scurt, cât și într-o perioadă îndelungată. Aceasta presupune, pe de o parte, cunoașterea priorităților, reglementărilor stabilite în Acord, identificarea oportunităților, dar pe de altă parte, găsirea modalităților organizatorico-economice, ce ar duce la perfecționarea managementului relațiilor economice internaționale REI la întreprinderile autohtone. Astăzi, în fața managementului atât la nivel național cât și la nivel de întreprinderi stă o problemă acută, și anume valorificarea oportunităților oferite de conjunctura economică. Sarcina noastră în această teză constă în studierea conjuncturii economice și a pieței, precum și a

metodelor, tehnicilor și instrumentelor manageriale atât de analiză ,cât și de gestionare eficientă în cadrul întreprinderilor sau la nivel regional, național.

În această lucrare am delimitat piețele și potențialul acestora. Totodată, am analizat situația macroeconomică a Republicii Moldova, deoarece în viziunea noastră, anume cercetarea complexă a piețelor, atât la nivel micro ,cât și macroeconomic, reprezintă o modalitate organizatorică esențială în managementul REI. Am efectuat această analiză prin prisma politicilor economice și comerciale ale țării, pentru ca la finalul diagnosticării să putem determina potențialul, avantajele și impedimentele ce stau în fața întreprinderilor autohtone, precum și găsi soluții pentru eficientizarea managementului REI.

Semnarea Acordului de Asociere între Republica Moldova și Uniunea European oferă întreprinderilor autohtone o nouă deschidere pentru dezvoltarea relațiilor comerciale la un nou nivel, amplificarea schimburilor comerciale, un nou cadru juridic pentru cooperare, de aceea este important să eficientizăm și managementul relațiilor economice, în primul rând, prin intermediul modalităților organizatorico-economice moderne.

Astfel, **problema științifică soluționată** constă în fundamentarea cadrului teoretico-metodologic al modalităților organizatorico-economice la nivel de întreprindere, de sector și național, care permite identificarea potențialului de export al sectorului agrar (în special a pieței de floarea soarelui), în vederea obținerii eficientizării managementului relațiilor economice internaționale atât în cadrul întreprinderilor,cât și la nivel național.

Scopul cercetării rezidă în fundamentarea conceptuală și practică a managementului relațiilor economice internaționale și determinarea modalităților organizatorico-economice de eficientizare a managementului relațiilor economice internaționale atât în cadrul întreprinderilor (pe exemplu întreprinderilor din domeniul comerțului cu ridicata al cerealelor, semințelor, furajelor și tutunului neprelucrat din Republica Moldova), cât și la nivel național.

Scopul cercetării este concretizat prin următoarele **obiective**:

- analiza aspectelor metodologice și conceptuale ale managementului relațiilor internaționale,
- identificarea modalităților organizatorico-economice de eficientizare a managementului relațiilor economice internaționale prin sistematizarea tehnicilor, metodelor și instrumentelor manageriale utilizate în domeniul cercetat,
- identificarea oportunităților de dezvoltare a relațiilor comerciale dintre Republica Moldova și Uniunea Europeană în contextul Acordului de Asociere RM-UE și DCFTA,
- analiza evoluției și tendințelor în dezvoltarea comerțului exterior al Republicii Moldova și impactul implementării ALSAC,
- efectuarea diagnosticării potențialului întreprinderilor din domeniul comerțului cu ridicata al cerealelor, semințelor (în special floarea soarelui), furajelor și tutunului neprelucrat,
- elaborarea modelului de prognozare a dezvoltării sectorului agrar al Republicii Moldova în scopul identificării potențialului de export, precum și determinarea potențialului pieții locale de floarea soarelui,
- elaborarea recomandărilor privind perfecționarea managementului REI în cadrul întreprinderilor din domeniul comerțului cu ridicata al cerealelor, semințelor, furajelor și tutunului neprelucrat (în baza întreprinderii Î.M. ”Unicaps” S.R.L),
- identificarea modalităților organizatorico-economice de eficientizare a managementului REI la nivel regional și național.

Gradul de investigare al temei. Primele încercări de analiză teoretică a schimburilor internaționale au fost întreprinse de mercantiliști și erau orientate doar spre avantajele generate de comerțul exterior și măsurile de politică comercială adecvate pentru însușirea lor. În cazul managementului relațiilor economice internaționale merită atenție principalele componente ale teoriei clasice a comerțului internațional: teoria avantajelor absolute, elaborată de Adam Smith (1723-1790), teoria costurilor comparative, inițiată de Robert Torrens (1780-1864) și desăvârșită de David Ricardo (1772-1823); teoria valorilor internaționale, al cărei autor este John Stuart Mill (1806-1873). Pentru o analiză mai amplă a problematicii din cercetare au fost consultate lucrările savanților cu renume mondial: Ansoff I, Bertil O., Carter, L Goldsmith, Marshall, Ulrich, D, De Breson X., Hu I., Dreyer B., Desai M., Dunning J H. Gottfried H., Kotter P., Heskett L., Kruger, W, Kruszewski Ch, Mackinder, H.J. Moss Kanter R., Murray H., Peters T. etc., precum și lucrările cercetătorilor din Republica Moldova și România: Stratan A., Șavga L., Chistruga B., Gribincea A., Țâu N., Roșca P., Moldovan D., Belostecinic Gh., Țurcan, Gh. Dobrescu E., Ignat I, etc. Cercetări în domeniul respectiv au fost realizate în cadrul Institutului Național de Cercetări Economice, ASEM, Ministerului Economiei și Infrastructurii, Centrului Analitic Independent „Expert-Grup”. Importante studii au fost elaborate în cadrul Academiei de Studii Economice din București, a universității din Moscova și Sankt-Petersburg. O contribuție semnificativă la realizarea cercetării noastre a fost adusă de materialele analitice, elaborate de OCDE și ALSAC.

Suportul metodologic al cercetării se bazează pe abordarea sistemică a obiectului de cercetare. În lucrare au fost utilizate cu preponderență următoarele metode de cercetare științifică: metoda dialectică și componentele ei - analiza, sinteza, inducția, deducția, analogia; metodele analizei statistice, metoda comparației, benchmarking modelele econometrice de prognoză. Pentru efectuarea cercetării s-a recurs, de asemenea, la procedeul analizei comparative.

Baza informațională: Pentru elaborarea acestei cercetări au fost studiate documentele de politici în domeniul integrării Republicii Moldova în UE, au fost consultate rapoartele și datele statistice incluse în bazele de date internaționale Eurostat, FAO, ale Comisiei Europene, Băncii Mondiale și Fondului Monetar Internațional, Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova, precum și rapoartele anuale I.M ”Unicaps” SRL, etc.

Noutatea științifică a cercetării se rezumă la următoarele elemente:

- dezvoltarea bazei teoretico-metodologice a principalelor modalități organizatorico-economice destinate pentru eficientizarea managementului relațiilor economice internaționale;
- identificarea gradului de deschidere și de incluziune a economiei naționale în spațiul economic mondial prin stipularea oportunităților de dezvoltare a relațiilor comerciale ale Republicii Moldova în contextul Acordului de Asociere RM-UE și ALSAC,
- diagnosticarea potențialului întreprinderilor din domeniul comerțului cu ridicata al cerealelor, semințelor, furajelor și tutunului neprelucrat în vederea eficientizării managementului REI prin utilizarea celor mai moderne modalități organizatorico-economice,
- efectuarea prognozei de dezvoltare a sectorului agricol în vederea stabilirii potențialului de export la nivel național;
- determinarea, în baza modelului econometric, a potențialului pieții locale de floarea soarelui în scopul determinării capacității sectorului de a exporta acest produs;
- elaborarea recomandărilor privind îmbunătățirea managementului REI la întreprinderile din domeniul de activitate G46.21 (în baza întreprinderii de prelucrare a semințelor de floarea-soarelui Î.M.”Unicaps” SRL):

- elaborarea recomandărilor privind eficientizarea managementului REI la nivel regional și național în baza modalităților organizatorico-economice.

Importanța teoretică și valoarea aplicativă a cercetării. Cercetarea realizată și-a adus aportul la elaborarea unei prezentări sistematizate a aspectelor de eficientizare a managementului relațiilor economice internaționale în baza valorificării literaturii de specialitate din țară și din străinătate. Aceasta se manifestă printr-o cercetare complexă, multispectuală a managementului REI, cu evidențierea lacunelor, avantajelor și dezavantajelor legate de managementul REI la întreprinderile care constituie obiect de studiu. Valoarea aplicativă a lucrării constă în aplicarea modalităților organizatorico-economice, care permit să interpretăm clar capacitatea de dezvoltare a sectorului agricol al Republicii Moldova în general și, în particular, piața de floare-soarelui, ceea ce a contribuit la formularea corectă a direcțiilor de eficientizare a managementului REI. Au fost elaborate o serie de recomandări, implementarea cărora va stimula deschiderea și incluziunea economiei naționale în spațiul economic mondial și va contribui la perfecționarea managementului REI atât la nivelul companiilor, cât și la nivel regional și național.

Aprobarea și implementarea rezultatelor obținute. Ideile principale pe care le conține cercetarea au fost expuse în cadrul a 8 manifestări științifice naționale și internaționale. Cele mai distinctive, fiind: conferințele științifice internaționale din România: București, 2005, Constanța, 2015, Bacău, 2018, conferința națională cu participare internațională "Gestiunea eficientă a schimbărilor organizaționale ca factor de creștere a competitivității întreprinderilor", ASEM, 2008, Conferința științifică internațională "Dezvoltarea economică în contextul aspirației de integrare europeană. Perspective și realizări", USM, 2009, conferința internațională științifico-practică "Creșterea economică în condițiile globalizării", INCE, edițiile 2014, 2018.

Totodată, sunt obținute trei certificate de inovator, eliberate de ASEM (nr. 15 din 13.04.2016 pentru inovația cu titlul "Metodă de evaluare a eficienței activității economice externe", nr.65 din 30.12.2017 pentru inovația cu titlul "Modelarea uniformității distribuției gospodăriilor agricole după suprafețele disponibile", cu ajutorul indicatorilor concentrării, nr. 69 din 16.02.2018 pentru inovația cu titlul "Analiza dependenței dintre producția agricolă și factorii de producție în Republica Moldova, după modelul Cobb-Duglas").

Implementarea rezultatelor științifice este confirmată prin cinci certificate, eliberate de Camera de Comerț și Industrie a Republicii Moldova, Camera de Comerț Moldo-Belgiană-Luxemburg, Ministerul Agriculturii, Dezvoltării Regionale și Mediului (2 certificate) și I.M. "Unicaps" SRL.

Structura lucrării. Scopul și sarcinile cercetării au determinat structura tezei, care cuprinde introducerea, trei capitole, care redau conținutul de bază al cercetării, concluzii și recomandări, bibliografie și anexe.

Cuvinte-cheie: managementul REI, strategie economică externă, integrare economică, liber-schimb, politică comercială comună, Uniunea Europeană, comerț cu ridicata al cerealelor, semințelor, furajelor și tutunului neprelucrat, eficientizare

Publicații. Conținutul de bază al tezei a fost reflectat în 20 de publicații științifice cu un volum de 30,52 coli de autor, inclusiv o monografie și un manual, publicații în reviste de profil recenzate naționale și din străinătate, precum și în culegerile de materiale ale conferințelor internaționale, naționale și cu participare internațională.

II. CONȚINUTUL TEZEI

Capitolul 1 "Conceptul teoretico-metodologic al managementului relațiilor economice internaționale" prezintă sinteza bazelor teoretice și evoluția conceptuală a managementului REI, precum și analiza principalelor aspecte metodologice ale modalităților organizatorico-economice, ce stau la dispoziția managementului în scopul eficientizării activității economice externe. Analiza efectuată în capitolul 1 a permis să evidențiem următorul element de noutate științifică: *dezvoltarea bazei teoretico-metodologice a principalelor modalități organizatorico-economice destinate pentru eficientizarea managementului relațiilor economice internaționale.*

Acest element de noutate științifică poate fi conchis prin următoarele.

Relațiile economice internaționale contemporane prezintă următoarele caracteristici: interdependențe economice internaționale, diversificarea considerabilă a componentelor și fluxurilor relațiilor economice internaționale, diversificarea mijloacelor și tehnicilor de realizare a afacerilor internaționale, internaționalizarea afacerilor.

Reformularea teoriei clasice a comerțului internațional în termenii costurilor de oportunitate sau de substituție a fost inițiată de Alfred Marshall și dezvoltată de Gottfried Haberler [6]. Haberler abandonează ideea costurilor de producție constante și a specializării complete. El consideră fiecare națiune ca un complex de factori care, prin diversa lor combinare, permit producția diferitelor mărfuri. Dintre acestea, unele pot implica costuri (de oportunitate) constante, altele crescânde sau descrescânde. Prin cost de oportunitate/substituție se înțelege renunțarea la producerea unei mărfi atunci când se ia decizia specializării pe un anumit produs.

Paternitatea teoriei dotării cu factori de producție revine economistului suedez Eli Heckscher prin articolul intitulat "The effect of foreign trade on the distribution of income", publicat în 1919 [7]. Ulterior, tezele lui Heckscher au fost reluate de Ohlin Bertil în lucrarea "Interregional and International Trade" [2]. Fiecare țară are interes să producă bunurile care încorporează în proporție mare factorul relativ abundent și ieftin și să importe bunurile a căror producție necesită cantități mari de factor rar și scump. În această perspectivă, comerțul exterior apare ca un schimb de factori abundenți contra factorilor rari.

Teoria dată este preluată de Paul A. Samuelson care elaborează două demonstrații (una geometrică și alta algebrică), din care rezultă că schimburile comerciale internaționale ar conduce la o egalizare absolută a prețurilor factorilor de producție la scară internațională.

Astfel, în literatura contemporană apar tot mai multe definiții, concepte ce țin de managementul afacerilor economice internaționale. Acesta este tratat în felul următor: *managementul afacerilor economice internaționale* reprezintă o activitate managerială cu o serie de instrumente specifice și tehnici caracteristice domeniului, care vizează: prospectarea pieței; stabilirea obiectivelor; selectarea și combinarea tehnicilor de conducere a afacerilor; organizarea; adoptarea produselor și serviciilor la cerințele dinamice ale pieței externe; promovarea; negocierea; contractarea; activitatea postcontractoară și post tranzacțională.

Pentru a determina condițiile mediului în care activează întreprinderea modernă e nevoie să analizăm și fenomenul de globalizare, care afectează puternic competitivitatea firmelor și țărilor. Globalizarea poate fi considerată un proces de creștere a interdependențelor economice între țări și a integrării piețelor mondiale. Cu alte cuvinte, globalizarea economică este definită prin trăsătura ei esențială – intensificarea mobilității internaționale a factorilor de producție, a ideilor și

tehnologiilor. În literatura actuală națională (Stratan A., Șavga L., Țău N., Belostecinic G, Chistruga B, Cărare V, etc.), globalizarea este definită ca un proces complex, multidimensional, care cuprinde, în proporții diferite, regiuni și țări, și determină schimbări structurale ale firmelor, industriilor și piețelor în întreaga economie mondială. Adesea, autorii din domeniu vorbesc de o dublă semnificație a globalizării: globalizarea piețelor (a fluxurilor comerciale și financiare) și globalizarea producției (proces de producție la nivel global).

Evoluția către o astfel de economie globală (economie mondială globalizată) presupune creșterea ca importanță a relațiilor intra-regionale (integrarea economică regională), a conexiunilor între firmele multinaționale și a relațiilor intra-firmă, a fluxurilor financiare și valutare aproape independente de cadrul instituțional/reglementar al statelor etc. Dacă vechea economie mondială era caracterizată de relații internaționale, în care principalul rol îl jucau fluxurile economice între state, economia mondială globalizată este marcată de conexiuni și rețele globale, precum sistemele informaționale, procese de producție globale și tranzacții monetare pe întreg spațiul economiei mondiale, independente de sistemele economice naționale.

Cercetând literatura de specialitate, am ajuns la concluzia, că evoluția dinamică a proceselor economice și evenimentelor sociale introduc schimbări semnificative în managementul REI. Totuși, managementul REI nu ar trebui să fie luat în considerare separat de cunoștințele generale și teoriile managementului, deoarece acestea stau la baza lui.

Pe parcursul evoluției sale, managementul a avut de înfruntat un test extrem de sever, determinat de marile mutații profilate în aproape toate domeniile și sectoarele: economic, demografic, social, educativ, politic, etc. Problemele de management constituie un imperativ acut, de natură să determine eșecul sau succesul aplicării unui mecanism economic. S-a conștientizat faptul că managementul în domeniul REI poate constitui un obiect de studiu aparte și acesta reprezintă o disciplină care poate fi învățată, dezvoltată și perfecționată, cercetată și predată distinct.

În managementul REI sunt sintetizate mai multe teorii economice, acestea sunt grupate în Figura 1.

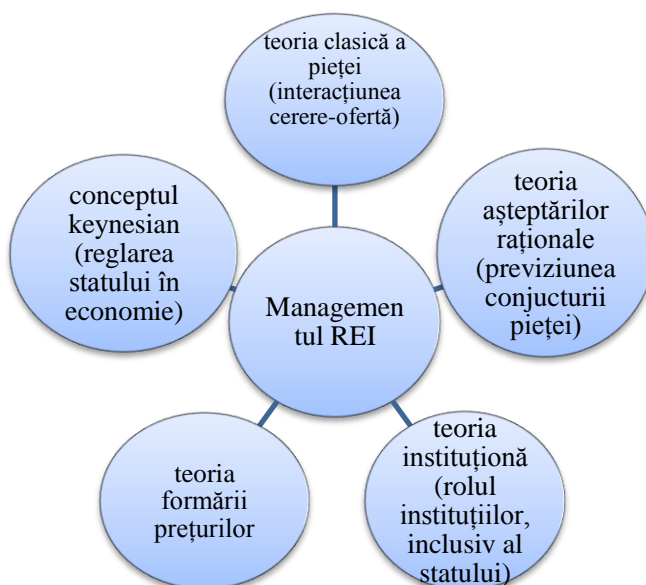


Fig. 1. Teoriile care stau la baza managementului relațiilor economice internaționale

Sursa: adaptată de autor în baza [8].

Procesul integrării europene a Republicii Moldova pune în legătură aceste fundamente teoretice cu metodologia de acțiune, ajungând la concluzia că din acest punct de vedere managementul modern vizează următoarele funcții: cunoașterea situației pe plan național și internațional și prevederea evoluției acesteia, conceperea unei strategii competitive și o alegere SMART a obiectivelor, organizarea și coordonarea procesului, motivarea și stimularea prin diverse metode, un control eficient.

Considerăm că managementul REI reprezintă ansamblul activităților, metodelor, tehnicilor care înglobează sarcinile conducerii, gestiunii, administrării societății comerciale și vizează ca, prin adoptarea deciziilor optime în proiectarea și reglementarea proceselor activității economice externe, entitatea să atingă obiectivele stabilite.

În același timp, menționăm, că definiția menționată prezintă, într-un context acționat, funcțiile managementului și operațiile ce decurg din ele, cu orientarea lor spre realizarea scopului relevant relațiilor economice internaționale. Prin definiția de mai sus, managementul este tratat ca un instrument ce poate conduce societatea comercială la o expansiune profitabilă în măsura în care se situează într-o poziție adecvată în ierarhia scopurilor urmărite și a obiectivelor asigurate. De aceea, putem concluziona că perfecționarea managementului REI se bazează pe exigențele generale ale științelor aplicate, pe continuitatea dezvoltării cunoștințelor, pe observarea riguroasă a organizării și desfășurării procesului managerial și, în sfârșit, pe cercetarea sistematică atât a succeselor cât și a eșecurilor în activitatea economică externă.

Actualmente, în opinia savanților cu renume: D. Stiglitz, J.H. Dunning, M. Desai, N.Sută, N. Belli, R. Gilpin s.a., dezvoltarea ariilor pe arena mondială prezintă un proces ciclic. Schimbările cererii agregate provoacă neliniște producătorilor din diferite țări. Legea fundamentală a economiei presupune egalitatea soldului veniturilor și cheltuielilor balanței de plăți. În cazul când o țară integrată în REI are un sold pozitiv al balanței de plăți, cealaltă, evident, are un sold negativ (deficitar). Schimbarea politicii economice externe din nou va aduce la eficientizarea activităților ei pe arena mondială, ceea ce va schimba soldurile balanței către valoarea pozitivă. Aceasta, la rândul său, mai degrabă sau mai târziu va aduce la fluctuația soldurilor altor țări în lume.

Scopul esențial al managementului REI, cel puțin pentru întreprinderile autohtone, constă în obținerea avantajului competitiv pe piața externă.

Indiferent de mărimea societății comerciale, modelul managementului REI trebuie să conțină patru componente strategice:

- oportunitatea pieței;
- competențe și resurse ale societății comerciale;
- valorile și aspirațiile economico-financiare ale societății comerciale;
- valorile morale, rolul social și responsabilitatea socială a societății comerciale.

La toate acestea mai trebuie să adăugăm componenta inovațională și factorul motor - oamenii.

Pentru a obține o eficientizare a managementului REI, managerii trebuie să opereze cu diverse modalități atât de ordin organizatoric, cât și economic. Prin urmare, modalitățile organizatorico-economice reprezintă un ansamblu de metodele manageriale, căi, reguli și procedee cu ajutorul cărora se exercită managementul REI în vederea atingerii obiectivelor prestabilite. Scopul modalităților organizatorico-economice (metodelor) manageriale constă în optimizarea utilizării capacității de muncă a managerilor, în eficientizarea comportamentului și acțiunii și în antrenarea întregului personal la atingerea obiectivelor întreprinderii. Conținutul metodelor

manageriale este redat de succesiunea de mișcări, suite de operații sau procese, combinații precise, soluții, împrejurări și condiții favorabile activității concepute de manageri.

Metodele manageriale se deosebesc după conținutul lor, după modul de aplicare în practică, după domeniul de utilizare, după obiectivul urmărit și caracterul acestuia (Figura 2).

Astfel, managementul tradițional constituie o condiție importantă, dar nu singură, pentru a asigura prosperitatea întreprinderilor, în prim plan, trebuie să se plaseze managementul relațiilor economice internaționale.

Managementul REI se caracterizează prin numeroase particularități, cum ar fi: evaluarea corectă pe bază de previziuni a potențialului de export și cooperare economică internațională, receptivitatea sporită față de cerințele dinamice ale economiei naționale, precum și ale piețelor externe, crearea unui sistem decizional care să se integreze armonios și în sistemul național, dar să ia în considerare politicile comerciale, promovate pe piața mondială, și chiar contextul politic general; adaptivitatea sporită față de condițiile diversificării și înnoirii ofertei de mărfuri și servicii; activitate continuă și complexă de modernizare, inclusiv prin folosirea unor metode de informare bazate pe tehnicile avansate.



Fig. 2. Principalele metode utilizate în managementul REI

Sursa: elaborată de autor [12].

Din analiza efectuată în lucrare se evidențiază următoarele trăsături esențiale ale managementului REI:

- managementul REI urmărește realizarea unor scopuri clare și concret stabilite și redacte sub formă de misiune și obiective, care pot fi atinse prin combinații de resurse și acțiuni;
- se referă la perioade viitoare din activitatea societății comerciale, proces ce implică risc și incertitudine;
- asigură caracterul performant al viziunii strategice printr-un comportament competitiv, care reflectă cultura societății comerciale, respectiv convingerile acesteia privind capacitatea evolutivă de a concura pe piață și de a acționa eficient.

Eficiența managementului REI depinde mult de calitatea instrumentarului managerial și a metodologiilor de remodelare decizională, informațională și organizatorică. De aceea elaborarea strategiei activității economice externe a întreprinderii presupune, în primul rând, o cercetare minuțioasă a tuturor variantelor de alternativă din domeniul activității economice externe, care țin de obiectivele pe termen lung și argumentarea lor pentru adoptarea deciziilor de management. Astfel, abordarea contextuală a eficienței, bazată pe conceperea întreprinderii ca sistem deschis și componentă a macrosistemului reprezintă punctul forte în managementul REI, iar identificarea

potențialului întreprinderii și componentelor sale, este iminentă în vederea eficientizării managementului REI.

În **capitolul II** ”Deschiderea și incluziunea economiei Republicii Moldova în spațiul economic internațional” se examinează posibilitățile de influență a mediului internațional asupra întreprinderilor naționale. În acest capitol s-a analizat gradul de incluziune a economiei naționale în economia mondială, s-au identificat avantajele și oportunitățile de dezvoltare ale relațiilor comerciale ale Republicii Moldova în contextul Acordului de Asociere RM-UE și ALSAC. Tot odată s-a analizat situația în domeniul comerțului extern al Republicii Moldova, precum și s-a efectuat diagnosticarea capacităților întreprinderilor din domeniul comerțului cu ridicata al cerealelor, semințelor, furajelor și tutunului neprelucrat pentru identificarea orientărilor de eficientizare a managementului relațiilor economice internaționale și sporirea capacităților de export ale acestora.

Astfel, în acest capitol se constată următoarele *elemente de noutate științifică*: identificarea gradului de deschidere și de incluziune a economiei naționale în spațiul economic mondial prin stipularea oportunităților de dezvoltare a relațiilor comerciale ale Republicii Moldova în contextul Acordului de Asociere RM-UE și ALSAC; diagnosticarea potențialului întreprinderilor din domeniul comerțului cu ridicata al cerealelor, semințelor, furajelor și tutunului neprelucrat în vederea eficientizării managementului REI prin utilizarea celor mai moderne modalități organizatorico-economice.

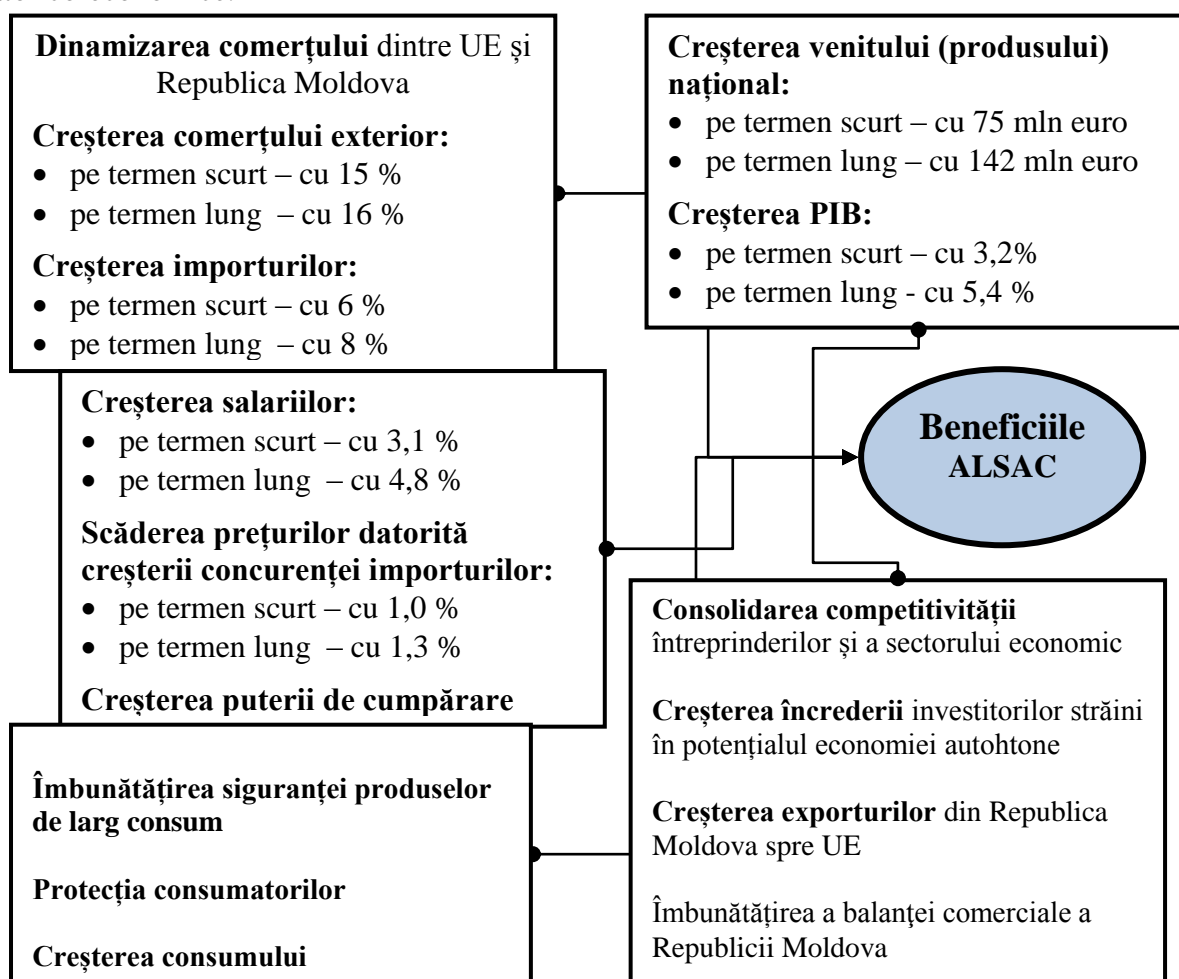


Fig. 3. Beneficiile ALSAC pentru Republica Moldova

Sursa: elaborată în baza [9, 10].

Odată cu semnarea Acordului de Asociere RM-UE [1], care prevede crearea Zonei de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător, Republica Moldova a intrat într-o nouă etapă de dezvoltare a relațiilor comerciale. Din analiza situației din domeniul comerțului internațional al Republicii Moldova, s-a constatat că ALSAC are un caracter inovativ, oferă o perspectivă nouă dezvoltării relațiilor comerciale cu UE, însă, acesta este mai puțin cunoscut în mediul de afaceri, dar și în cel academic. Astfel, ALSAC reprezintă un nou instrument comercial care depășește conceptul tradițional de liberalizare a comerțului [10].

Impactul economic al implementării ALSAC se materializează prin consolidarea economică și stimularea creșterii economice a țării, a investițiilor, acces pe cea mai mare piață de desfacere, extinderea exportului de produse autohtone, armonizarea standardelor interne ce țin de calitate și siguranța produselor la cele europene, sporirea competitivității pe piața internă și externă ș.a. (Figura 3).

Astfel, ALSAC oferă o platforma necesară pentru îmbunătățirea cadrul legislativ național în acord cu acquis-ul comunitar, stabilirea unor legi și proceduri clare și transparente, similare cu cele aplicate în UE. Republica Moldova poate prelua multe din legislația și procedurile UE pentru a le aplica la nivel național. Cadrul legislativ-normativ armonizat va avea impact asupra tuturor sectoarelor economice, sferelor de activitate și asupra consumatorilor.

ALSAC va avea și un impact social major, contribuind la îmbunătățirea calității vieții populației, la acces la produse de o calitate și siguranță europeană, reducerea sărăciei inclusiv prin crearea noilor oportunități de angajare atât pentru personalul calificat, cât și cel necalificat, creșterea salariilor, reducerea migrației forței de muncă din țară etc.

Analiză tendinței generale în evoluția comerțului exterior în perioada 2000-2017 constată că volumul exportului în această perioadă a crescut de 5,1 ori, iar în anii 2015-2017 – cu 18,6%, înregistrând 2425.1 mil. dolari SUA în a. 2017. De menționat că în a. 2015, urmarea crizei din sectorul bancar, exportul s-a micșorat substanțial în raport cu a. 2014 – cu 15,9%, constituind 1966,8 mil. dolari SUA (Figura 4).

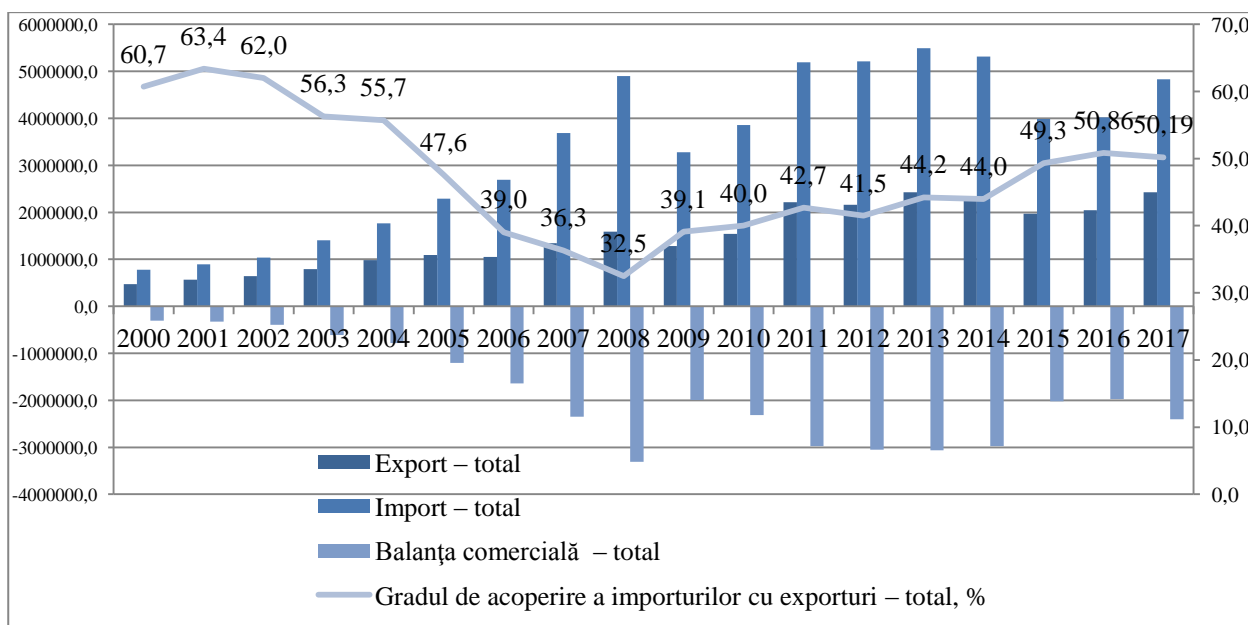


Fig. 4. Tendințele comerțului exterior cu mărfuri al Republica Moldova, mii USD

Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [3].

În 2017, exporturile de mărfuri destinate țărilor UE (UE-28) au constituit 1596,9 mil. dolari SUA, fiind în creștere de 2,2 ori față de anul 2010 (exportul către UE a. 2010 a constituit 728,9 mil. dolari) și cu 28,2% față de a. 2014. Exporturile de mărfuri destinate țărilor CSI au constituit 462,9 mil. dolari SUA în anul 2017, fiind în descreștere cu 31,6% comparativ cu anul 2010 (624 mil. dolari) și 42,0% față de a. 2014, aceste țări au fost prezente în exporturile Moldovei cu o pondere de 19,1% în a. 2017 (în anul 2010 – 40,5%) [11].

Analiza principalelor destinații ale exporturilor autohtone, din perspectiva partenerilor comerciali la nivel de țară, scoate în evidență faptul că până în 2010, în top 5 destinații se aflau Federația Rusă (26,2%), România (16,0%), Italia (9,6%), Ucraina (5,9%), Regatul Unit al Marii Britanii și Irlandei de Nord (5,3%). Actualmente acest clasament s-a modificat și se prezintă în modul următor: România (25,1%), Federația Rusă (10,5%), Italia (9,7%), Germania (6,9%), Regatul Unit al Marii Britanii și Irlandei de Nord (5,6%). Aceste modificări au fost amplificate odată cu semnarea și implementarea ALSAC (Figura 5).

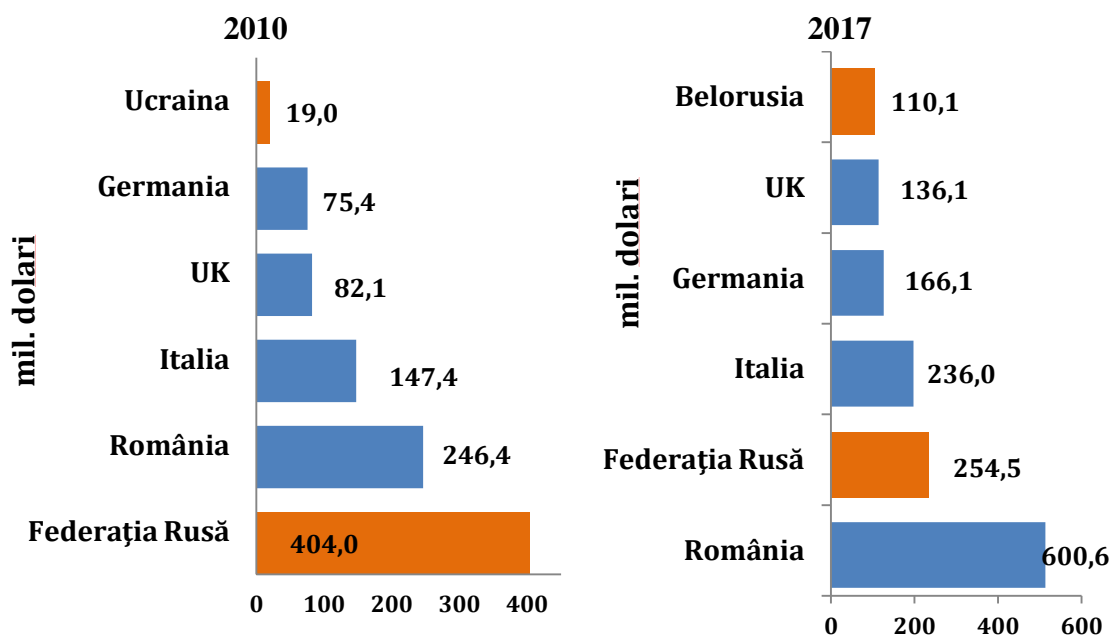


Fig. 5. Principalele destinații ale exporturilor produselor moldovenești, anii 2010 și 2017

Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [3, 11]

Extinderea piețelor de desfacere externe au generat schimbări și în structura produselor exportate (Tabelul 1). Astfel, dacă în a. 2010 prioritare pentru export au fost gipsul, anhidrit, isopsul; grâul și meslinul; merele, perele și gutuile proaspete, apoi în a. 2016 deja în topul produselor exportate s-au situat firele cabluri; semințele de floarea soarelui; vinurile. Având în vedere că firele cabluri nu sunt articole specifice sau tradiționale economiei țării noastre și s-au dezvoltat în Moldova datorită investițiilor externe, acestea fiind destinate din start exportului, putem conchide că din cadrul produselor tradiționale autohtone primatul revine **semințelor de floarea soarelui**.

Tabelul 1. Top 10 produse exportate în anii 2010 și 2016

Principalele produse exportate în a. 2010		Principalele produse exportate în a. 2016		Pondere a, %
Total				100,0
1.	Ghips, anhidrit și ipsos	1.	Fire cabluri și alte conductoare electrice izolate	11,0
	Grâu și meslin		Semințe de floarea-soarelui	8,7
2.	Mere, pere și gutui proaspete	2.	Vinuri din struguri proaspeți, musturi	5,3
3.	Orz	3.	Grâu și meslin	4,7
4.	Deșeuri și resturi din fontă, fier sau de oțel	4.	Scaune, chiar transformabile în paturi	4,9
5.	Porumb	5.	Fructe cu coajă, proaspete sau uscate	
6.	Ulei de semințe de floarea-soarelui	6.	Ulei de semințe de floarea-soarelui	2,5
7.	Semințe de rapiță	7.	Medicamente	2,4
8.	Caise, cireșe și vișine	8.	Porumb	2,2
9.	Turte și alte reziduuri solide	9.	Alcool etilic nenedaturat	2,1

Sursa: adaptat de autor, baza de date statistice [3, 9].

Referitor la piața de floarea soarelui: Republica Moldova a deținut 6,9% din totalul importurilor europene de semințe de floarea soarelui în 2016 (218 mii tone), atestând o creștere medie anuală de 54% (în expresie naturală) în anii 2012-2016. În perioada de referință importurile din Moldova a acestui produs au înregistrat o majorare de 5,5 ori. Republica Moldova înscrie un trend consecvent stabil de creștere, depășind de 2 ori și mai mult alți exportatori pe piața UE (Figura 6).

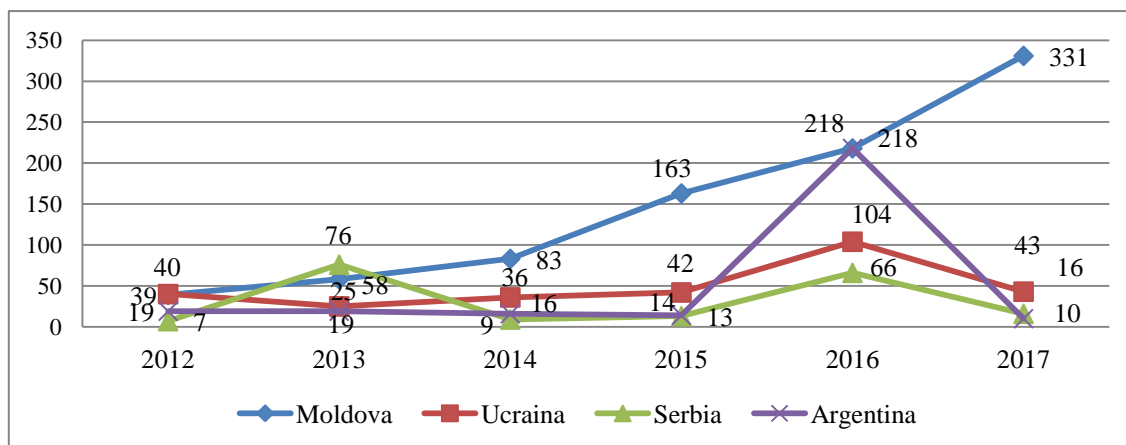


Fig. 6. Cei mai importanți furnizori de semințe de floarea soarelui pe piața UE, mii tone

Sursa: adaptat de autor, baza de date statistice [4, 5].

În urma diagnosticării capacității și potențialului întreprinderilor din domeniul de activitate G46.21 - Comerț cu ridicata al cerealelor, semințelor, furajelor și tutunului neprelucrat, se constată că conform anchetei structurale în întreprinderi, din anul 2015, în Republica Moldova funcționau cca 485 de întreprinderi cu activitatea principală calificată de acest cod; cca 88,2% dintre întreprinderile de referință pot fi calificate drept microîntreprinderi, în timp ce cca 10,9% dintre întreprinderile analizate sunt reprezentate de întreprinderile mici, după forma organizatorico-juridică marea majoritate a întreprinderilor sunt societăți cu răspundere limitată, care au reprezentat,

în anul 2015, cca 94,3% din efectivul total al întreprinderilor din grupa G46.21; în exclusivitate toate întreprinderile analizate sunt exponente ale formei private de proprietate, acestea sunt distribuite teritorială destul de uniform; cca 96,3% dintre întreprinderile analizate dispun de un capital fix de până la 10 mil. lei (467 din 485 de întreprinderi), iar restul 18 întreprinderi dețin mijloace fixe cu valoarea cuprinsă între 10 și 190 mil. lei.

Din modelul aplicat în cadrul tezei concluzionăm: prezentarea veniturilor din vânzări corelată cu factorii implicați în analiză (munca și mijloacele fixe), luați în parte, redau anumite grade de dependență dintre variabila rezultativă și cele factoriale. Această situație poate fi interpretată în modul următor: odată cu creșterea numărului de salariați, sporesc și veniturile din încasări. Aproximarea acestei dependențe cu ajutorul modelului de regresie simplu liniar, indică o legătură de intensitate moderată ($R=0,77$) dintre numărul de salariați și veniturile din vânzări, iar modificarea numărului de angajați cu o persoană va conduce la modificarea în același sens a veniturilor din vânzări cu cca 3,6 mil. lei.

Aceiași situație poate fi observată și în cazul analizei corelate a veniturilor din vânzări (VV), și a valorii mijloacelor fixe (MF). În condițiile ordinii în creștere a variabilelor VV și MF, ne sugerează existența unei posibile dependențe dintre variabilele analizate (Figura 7).

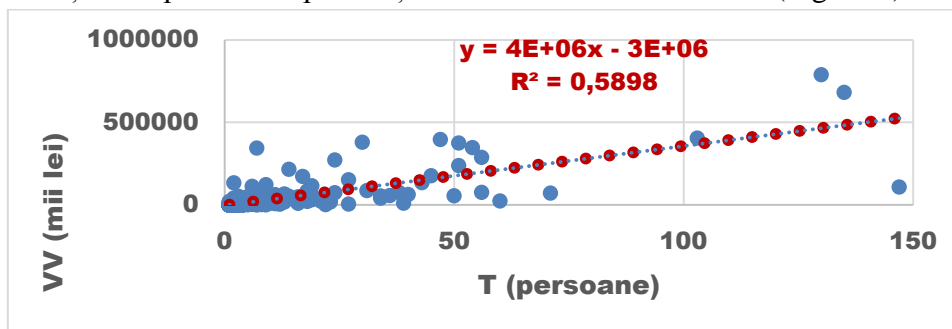


Fig. 7. Corelograma dependenței dintre veniturile din vânzări ale întreprinderilor grupei G46.21 (CAEM) și numărul mediu scriptic de salariați (2015)

Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [3].

Modelul de regresie, și anume în baza estimatorul coeficientului din fața variabilei x , constată că creșterea valorii mijloacelor fixe cu o unitate monetară, va conduce la creșterea veniturilor din vânzări cu cca 4,86 unități monetare; prin urmare, modificarea factorului capital cu 1% va conduce la modificarea venitului din vânzări cu cca 1,28%, iar modificarea factorului muncă (T) cu 1% va determina o modificare a venitului din vânzări cu cca 1,66%. În aceste condiții, conform modelului estimat, factorul muncă are o influență mai mare asupra rezultatelor activității economice decât factorul capital (Figura 8).

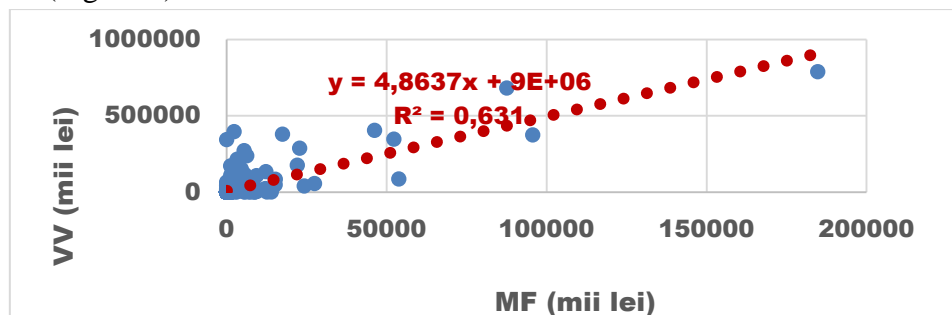


Fig.8. Corelograma dependenței dintre veniturile din vânzări ale întreprinderilor grupei G46.21 (CAEM) și valoarea mijloacelor fixe disponibile (2015)

Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [3].

Astfel, conform datelor modelului, *modificarea valorii mijloacelor fixe cu o unitate monetară va conduce la modificarea veniturilor din vânzări cu cca 3,08 unități monetare*, în timp ce modificarea efectivului personalului cu o persoană va determina modificarea, în același sens a veniturilor din vânzări, cu cca 949,1 mii lei. Deci, datele în baza cărora a fost generat modelul au determinat următoarea concluzie: și acest model pune un accent mai mare pe *factorul muncă*.

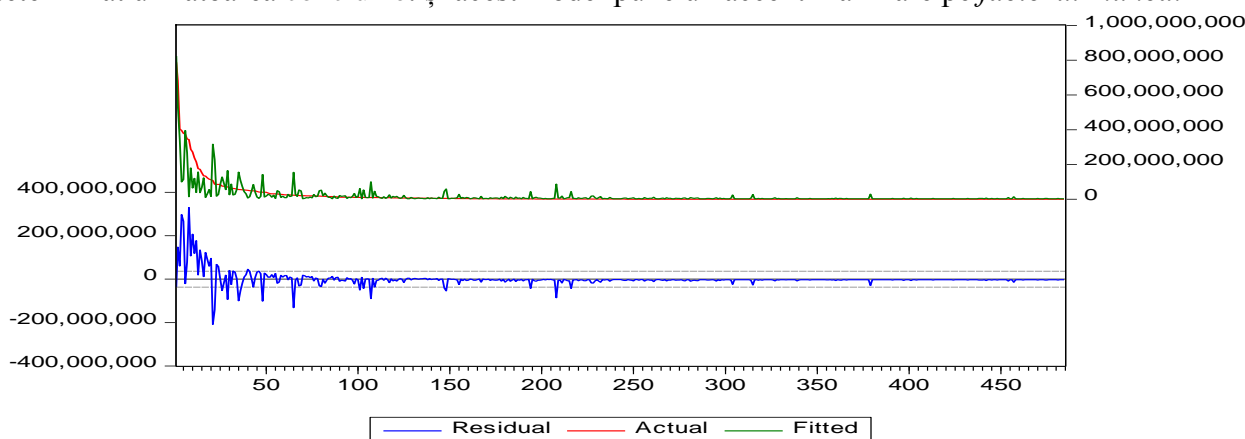


Fig. 9. Valorile empirice și cele ajustate ale veniturilor din vânzări și erorile modelului pentru întreprinderile grupei G46.21 (CAEM), 2015

Sursa: elaborată de autor.

În **capitolul III** "Eficientizarea managementului relațiilor economice internaționale ale Republicii Moldova la macro și micro nivel", în baza tehnicilor și metodelor manageriale studiate în capitolul 1, se estimează și prognozează potențialul de dezvoltare a sectorului agricol în scopul identificării capacității de export al țării. Un paragraf aparte este destinat analizei pieții autohtone de floarea soarelui, deoarece în capitolul doi s-a determinat că Republicii Moldova este lider pe piața UE la exportul acestui produs. În acest capitol este reflectat un studiu de caz, unde se analizează modalitățile organizatorice și economice aplicate la întreprinderea de prelucrare a semințelor de floarea-soarelui Î.M."Unicaps" S.R.L. și impactul acestora asupra eficientizării managementului relațiilor economice internaționale. Aceste recomandări se propun și pentru îmbunătățirea managementului REI la întreprinderile din domeniul de activitate G46.21 comerț cu ridicata al cerealelor, semințelor, furajelor și tutunului neprelucrat. În final, se prezintă viziunea proprie asupra direcțiilor de modernizare a managementului REI la nivel național și regional în scopul asigurării competitivității întreprinderilor din Republica Moldova pe piața internațională.

În capitolul trei am realizat următoarele obiective: elaborarea modelului de prognozare a dezvoltării sectorului agrar al Republicii Moldova în scopul identificării potențialului de export, precum și determinarea potențialului pieții locale de floarea soarelui, elaborarea recomandărilor privind perfecționarea managementului REI în cadrul întreprinderilor din domeniul comerțului cu ridicata al cerealelor, semințelor, furajelor și tutunului neprelucrat (în baza întreprinderii Î.M. "Unicaps" S.R.L.) și identificarea modalităților organizatorico-economice de eficientizare a managementului REI la nivel regional și național.

Drept urmare se constată următoarele elemente de noutate științifică: efectuarea prognozei de dezvoltare a sectorului agricol în vederea stabilirii potențialului de export la nivel național; determinarea, în baza modelului econometric, a potențialului pieții locale de floarea soarelui în scopul determinării capacității sectorului de a exporta acest produs; elaborarea recomandărilor privind îmbunătățirea managementului REI la întreprinderile din domeniul de activitate G46.21 (în

baza întreprinderii de prelucrare a semințelor de floarea-soarelui Î.M."Unicaps" S.R.L.); elaborarea recomandărilor privind eficientizarea managementului REI la nivel regional și național în baza modalităților organizatorico-economice.

Prognozele devin factori decisivi în activitățile de formulare și argumentare științifică a strategiei și tacticii de dezvoltare economică și socială, și în cazul nostru eficientizarea managementului REI. Din modelul de prognoză, putem afirma cu o probabilitate de 99%, că și pe viitor suprafața agricolă din Republica Moldova se va reduce, dar cu ritmuri din ce în ce mai lente, încât spre orizontul previzional (anul 2021) ne putem aștepta la o suprafață agricolă cuprinsă între 2482,99 și 2498,17 mii ha, ceea ce va reprezenta ponderi aproximative, cuprinse între 73,3% și 73,8%, situații inferioare cu 1,67 și 1,22 p. p. față de 2002 și cu 0,20 și 1,15 p.p. mai mici decât în anul 2016.

În întreaga perioadă analizată agricultura din Republica Moldova a fost marcată de predominarea volumului producției vegetale (în prețuri comparabile), aceasta deținând cca 2/3 din valoarea totală a producției agricole. O eventuală analiză a dinamicii structurii valorii producției indică o relativă stabilitate a ponderilor celor două categorii ale producției agricole (Figura 10).

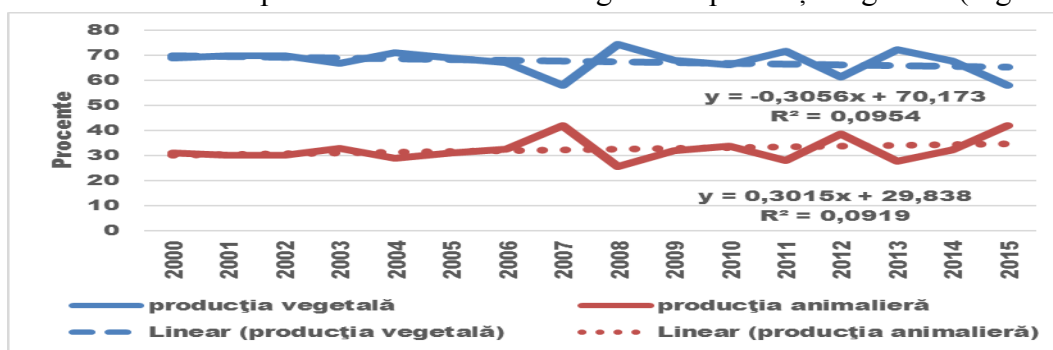


Fig. 10. Structura valorică a producției agricole în perioada 2000-2015, în prețuri comparabile

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [3].

Din rezultatele ajustării se observă o pondere medie a valorii producției vegetare, pentru perioada 2000-2015, de cca 70%, și alta de cca 30% specifică producției animaliere. Deși legitatea de manifestare în timp a elementelor de structură, a valorii producției agricole este slabă ($R^2=0,09$), determinată de fluctuațiile mari de structură, începând cu anul 2007, ponderea producției vegetale în perioada 2000-2015 a scăzut în medie pe an cu cca 0,31 p.p., în timp ce cota parte a producției animaliere s-a majorat cu cca 0,30 p.p.

Conform modelelor specificate, pentru orizontul previzional 2020, în Republica Moldova, se așteaptă un volum valoric al producției agricole de cca 42,75 mil lei (+51,5% față de 2015), dintre care creșterii reale îi va reveni numai 6,1% din dinamică, iar restul 45,4% se va explica prin modificarea prețului. În baza rezultatelor ajustării valorii nominale a producției agricole, poate fi constatată o producție în faza inițială de cca 7461,3 mil lei și o creștere medie anuală a acesteia de cca 8,5%.

Din analiza dependenței dintre producția agricolă și factorii de producție putem constata următoarele: includerea ambilor factori (capital și muncă) în modelul de regresie de forma funcției de producție Cobb-Douglas, arată că rezultatele specificării funcției de producție, în care se tratează modificarea volumului producției agricole determinată de variația valorii mijloacelor fixe și a efectivului populației ocupate sunt semnificative, redând o dependență puternică dintre variabila

rezultativă și cele factoriale. Astfel, cea mai mare intensitate a legăturii se atestă între volumul producției agricole și factorul muncă ($r=-0,88$), interdependența dintre aceștia fiind inversă. În același timp legătura dintre volumul producției agricole și factorul capital este de intensitate slabă, situație demonstrată și prin valoarea estimatorului parametrului de regresie corespunzător factorului capital. Din analiza efectuată venim cu o generalizare: *creșterea potențialului de dezvoltare a sectorului agrar este imposibilă doar pe seama eforturilor proprii ale întreprinderilor înseși, deoarece se simte insuficiența de fonduri monetare și este nevoie de investiții din afară.*

În urma analizei conjuncturii pieței autohtone și a promovării exportului de floarea soarelui putem constata următoarele.

Floarea-soarelui este una din principalele culturi oleaginoase din Republica Moldova, cu un spectru larg de utilizare în sectorul alimentar și industrial, contribuind astfel la soluționarea mai multor probleme cu caracter economic. Floarea-soarelui se caracterizează printr-o evoluție semnificativă în ultimii ani. În perioada analizată 2008-2017 observăm o creștere a suprafețelor cultivate de floarea soarelui cu 69%, de la 228 mii ha în 2008 până la 385 mii ha în 2017. În anul 2017 suprafața cultivată cu floarea soarelui a crescut față de a. 2016 cu 23 mii ha și a constituit 385 mii ha (Figura 11).

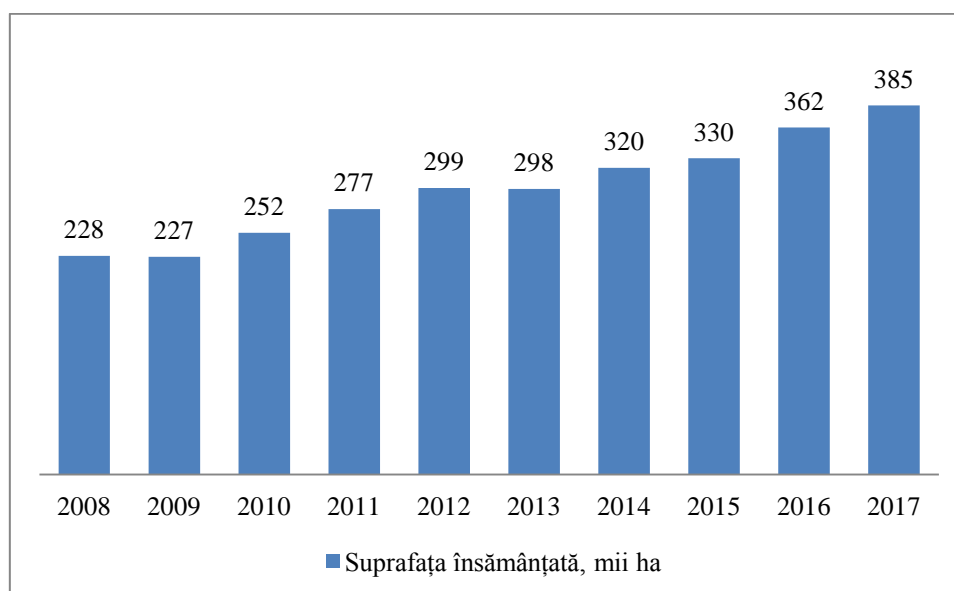


Fig. 11. Evoluția suprafețelor însămânțate cu floarea soarelui, 2008-2017, mii ha

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [3].

În anul 2017 recolta totală de floarea soarelui a crescut cu 117% față de anul 2008 (372 mii tone) și a constituit 804 mii tone. În 2012, din cauza secetei producția totală a constituit numai 296 mii tone (Figura 12). Anul 2016, datorită condițiilor climatice favorabile, a fost un an bun pentru producția de floarea soarelui în Republica Moldova. Producția totală de floarea soarelui ajungând la 677 mii tone, cu un randament mediu de 19 q/ha. În anul 2017 recolta totală de floarea soarelui a ajuns la 804 mii tone, cu recolta medie la ha de 21q/ha atingând astfel, un nou record istoric.

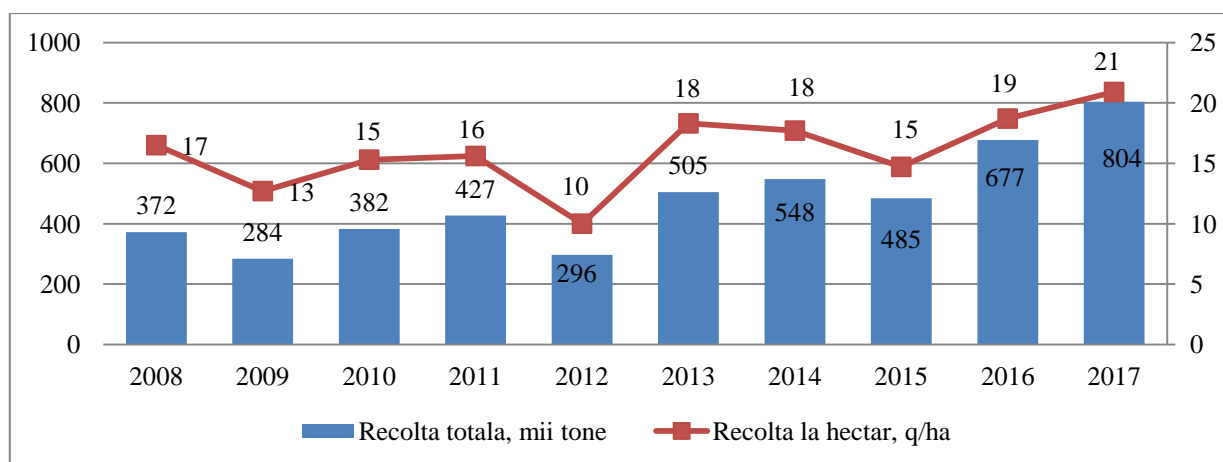


Fig. 12. Evoluția recoltei totale și recoltei medii la ha de floarea soarelui în gospodăriile de toate categoriile în anii 2008-2017

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [3].

Prețul la floarea-soarelui, în perioada analizată a fost unul fluctuant. În anul 2017 prețul de vânzare a florii soarelui a scăzut cu 12% (5505 lei pentru o tonă) în comparație cu anul 2016 (6298 lei/tona). Comparativ cu anul 2008, prețul la floarea-soarelui a crescut de circa 2,1 ori, de la 2574 lei/tona până la 5505 lei/tona în 2017. Prețul semințelor și a uleiului de floarea soarelui este influențat de cererea și recolta globală (Figura 13).

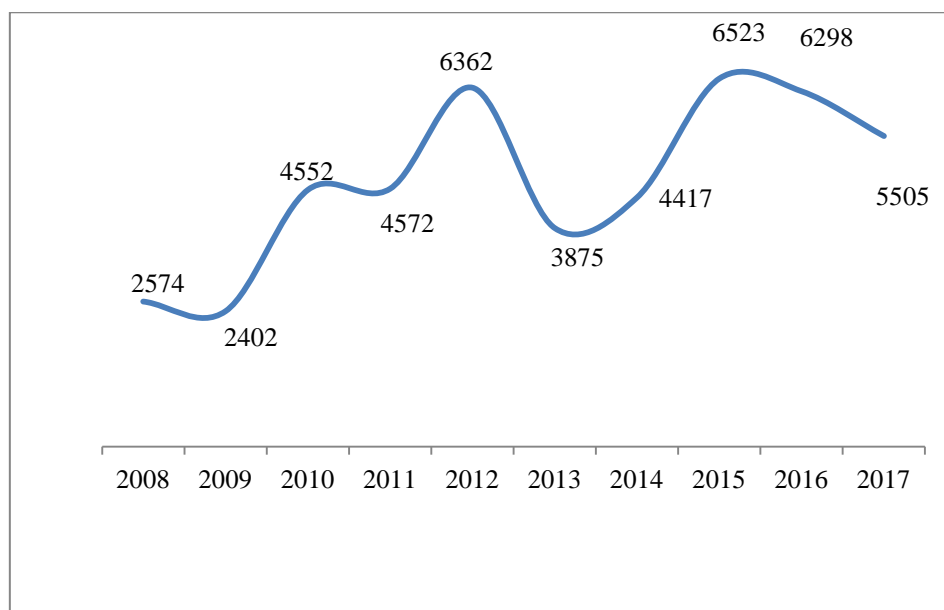


Fig. 13. Prețurile de vânzare a florii soarelui pentru o tona în întreprinderile agricole cu suprafața terenurilor agricole de 50 ha și peste, lei/tona

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [3]

Principala destinație pentru floarea soarelui o reprezintă prelucrarea și exportul. În anul 2006 către export au mers circa 14% (52 mii tone) iar către prelucrare circa 65% (245 mii tone), din producția totală egală cu 380 mii tone. În anul 2016, exportul a constituit circa 66%, iar spre prelucrare s-au direcționat doar 25% din total. Pe parcursul perioadei analizate exportul de floarea soarelui s-a majorat esențial (Figura 14).

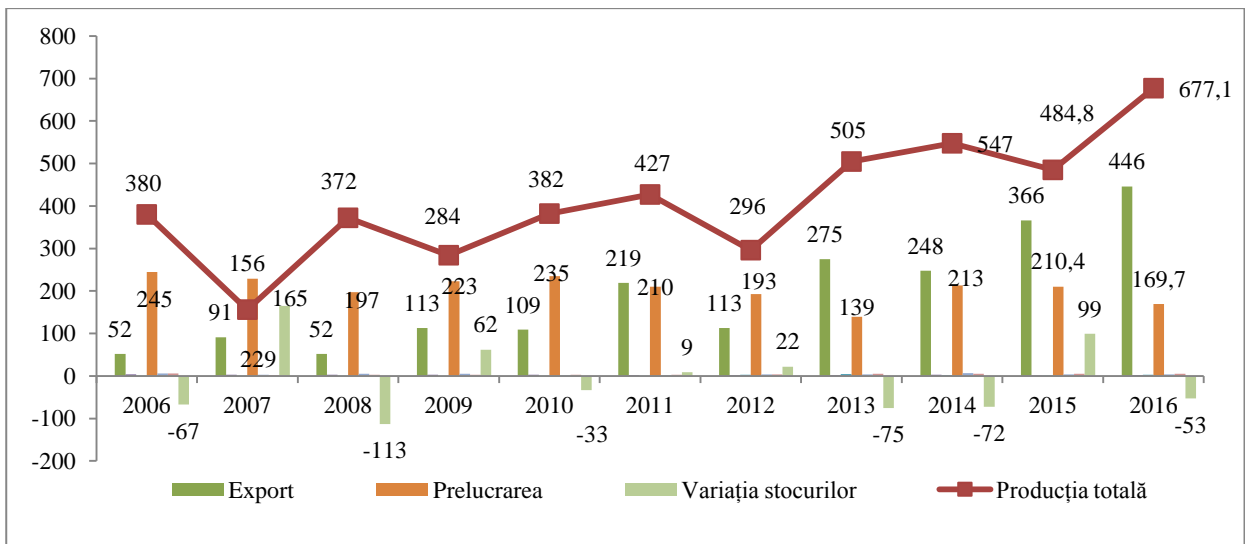


Fig. 14. Valorificarea florei soarelui și utilizarea ei în anul 2006-2016, mii tone

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [3].

În anul 2016 suprafețele plantate cu floarea soarelui au reprezentat cca 23,8% din suprafața totală însămânțată, iar dinamica ponderii suprafețelor pe care a fost plantată floarea soarelui, pentru o perioadă destul de mare (1980-2016), a înregistrat fluctuații și s-a apropiat de una exponențială (Figura 15).

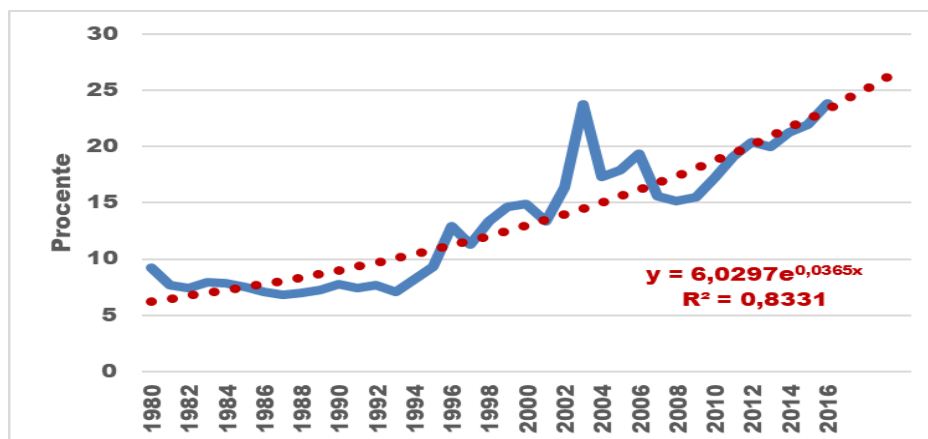


Fig. 15. Ponderea suprafețelor plantate cu floarea soarelui, în Republica Moldova pentru perioada 1980-2016,%

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [3].

Bazându-ne numai pe aspecte inerțiale, determinăm că potențialul de plantare a florei soarelui dispune de rezerve, încât spre anul 2020 acesta ar putea să depășească $\frac{1}{4}$ din suprafețele agricole totale însămânțate (Figura 16).

Astfel, în baza modelului specificat, către anul 2020 se așteaptă un volum al producției de floarea soarelui de cca 454,2 mii tone, iar în condițiile unei probabilități de cca 95% se poate estima că volumul de floare soarelui se va încadra în limitele de 337,8 și 570,6 mii tone. Deja în condițiile unei probabilități de 99% limitele de variație a volumului de producție se extind, indicând pentru anul 2020 un interval de cca 298,0 și 610,4 mii tone de floarea soarelui.

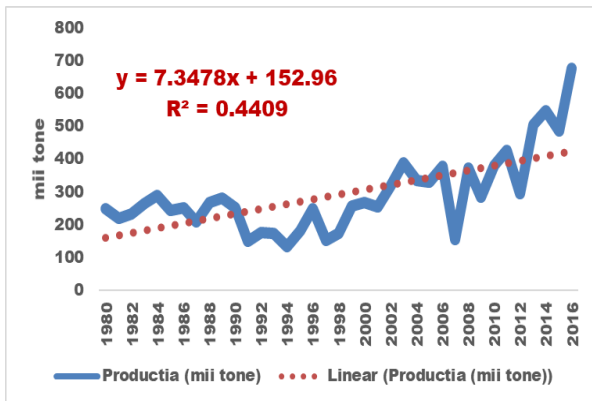


Fig. 16a. Volumului producției de floarea soarelui, în Republica Moldova în perioada 1980-2016

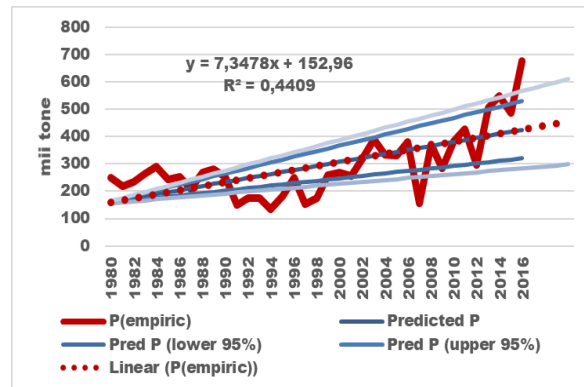


Fig. 16b. Volumului proiectat al producției de floarea soarelui, în Republica Moldova până în anul 2020.

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [3]

De aceea, este important ca întreprinderile din domeniul dat să-și revizuiască strategiile în domeniul managementului relațiilor economice internaționale în vederea eficientizării acestuia, în scopul menținerii sau chiar majorării potențialului de export în domeniul analizat, ceea ce am demonstrat prin studiu de caz Î.M. Unicaps S.R.L.

Evoluția capitalului social și a mijloacelor fixe ale Î.M. Unicaps S.R.L. în perioada 2008-2017 este prezentată în Figura 17.

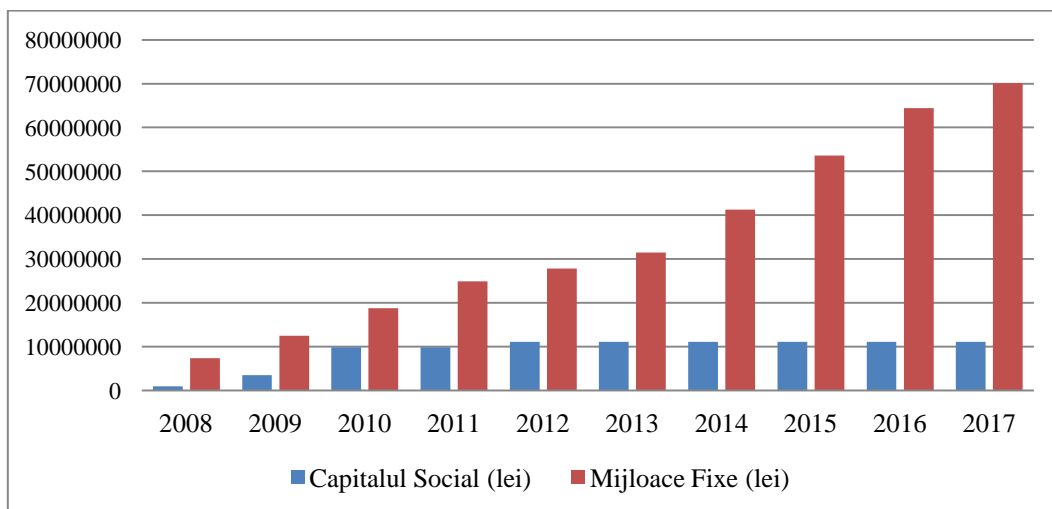


Fig. 17. Evoluția capitalului social și a mijloacelor fixe ale Î.M. Unicaps S.R.L. în perioada 2008-2017 (lei)

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor Î.M. ”Unicaps” S.R.L.

După cum se observă din Figura 18, cifra de afaceri a Î.M. Unicaps S.R.L. în perioada 2008-2016 a fost în creștere, iar în anul 2017, a înregistrat o ușoară scădere, care s-a datorat devierii prețurilor la semințele de floarea soarelui pe piața mondială, în timp ce profitul net a continuat să crească datorită micșorării costurilor de producere. Cheltuielile totale realizate de Î.M. Unicaps S.R.L. din anul 2015 au înregistrat o creștere bruscă, acest fapt s-a datorat construcției secției de producere nr.2 și construcției a două depozite agricole pentru păstrarea materiei prime.

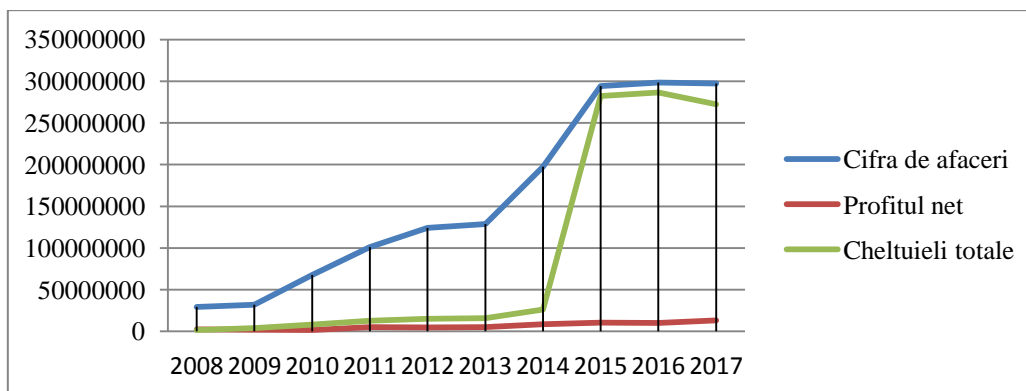


Fig. 18. Cifra de afaceri, profitul net și cheltuielile totale a Î.M. UNICAPS, 2008-2017, lei

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor Î.M ”Unicaps” S.R.L.

Modalitățile organizatorice utilizate de întreprindere.

Menționăm că Î.M ”Unicaps” S.R.L. realizează resursele de producție, utilizând integrarea pe verticală, prin integrarea gospodăriilor țărănești agricole din Republica Moldova în procesele tehnologico-productive ale întreprinderii formând parteneriate strategice.

Predominant sunt utilizate *trei tipuri de contracte de parteneriat*, care diferă prin împărțirea costurilor și a riscului economic între parteneri.

În primul rând, relațiile economice au un caracter stabil și pe termen lung numai dacă structurile adiacente sunt stabile din punct de vedere financiar, având o bază materială, tehnică și de producție fixă și în curs de dezvoltare. Din cauza conjuncturii pieței în permanență schimbare și a numărul mic de astfel de gospodării agricole, niciun furnizor de semințe de floarea-soarelui nu poate garanta îndeplinirea condițiilor contractuale, chiar și pe termen scurt. Acest lucru nu permite Î.M ”Unicaps” S.R.L. să efectueze prognoze de producție în baza stocurilor de materie prime a gospodăriilor țărănești autohtone, din aceste considerente întreprinderea este nevoită să importe semințe de floarea soarelui pentru asigurarea neîntreruptă a procesului de producție.

În al doilea rând, până în prezent este slab dezvoltată cultura relațiilor contractuale: nu există acorduri tip de contractare, care să reflecte toate momentele specifice în decursul executării contractului, ce pot ulterior constitui obiectul litigiilor.

În al treilea rând, nu există o infrastructură financiară, care să asigure disponibilitatea fondurilor nu numai pentru acordarea de împrumuturi pentru producția agricolă, care este o condiție prealabilă pentru funcționarea sa efectivă în legătură cu natura sezonieră, dar și pentru implementarea calculului actual. Din aceste considerente Î.M ”Unicaps” S.R.L. își asumă rolul de finanțator al partenerilor agricoli pentru cultivarea semințelor de floarea soarelui de o anumită calitate și soi, asigurând partenerii cu material săditor corespunzător și resurse financiare.

Considerăm că eliminarea deficiențelor menționate mai sus va permite avansarea procesului de integrare pe verticală la un nivel cantitativ și calitativ mai înalt.

Recomandările noastre ce țin de modalitățile organizatorice, care au fost implementate de întreprindere în scopul eficientizării managementului activității economice.

Crearea parteneriatelor agroindustriale care permit: consolidarea influenței economice a participanților asupra dezvoltării zonelor brute de producție și prelucrare a semințelor de floarea-soarelui; reducerea influenței diferitelor tipuri de structuri intermediare asupra producătorilor de mărfuri agricole; îmbunătățirea producției și a suportului tehnic și logistic; dezvoltarea și implementarea strategiei de stabilire a prețurilor și tactica participanților la parteneriatele

agroindustriale. *Măsurile întreprinse de conducerea Î.M "Unicaps" S.R.L.* au contribuit la o îmbunătățire reală a eficienței producției, prelucrarea semințelor de floarea-soarelui și realizarea exportului în diferite țări.

Intensificarea activității economice externe a întreprinderii prin utilizarea instrumentarului managerial ce ține de managementul REI. Activitatea economică externă prevede schimbul internațional reciproc avantajos de mărfuri și servicii în vederea lărgirii pieței de desfacere a Î.M. Unicaps S.R.L. sau pentru achiziționarea resurselor materiale necesare dezvoltării acestora. Pentru a fi un participant eficient în activitatea economică externă, este necesară cunoașterea și respectarea prevederilor legislației în vigoare, dispunerea de informații necesare cu privire la aspectele financiar-valutare ale piețelor externe, cunoașterea conjuncturii mediului de afaceri și analiza perspectivelor de viitor în domeniul evoluției cererii la semințele de floarea soarelui decortificată.

Instrumentele organizatorico-economice implementate la Î.M "Unicaps" S.R.L. Deciziile în domeniul activității economice externe se iau în baza contractelor, care au un caracter atât economic cât și juridic. Această modalitate organizatorică stabilește în mod oficial și clar drepturile și obligațiile partenerilor de afaceri. Implementarea activităților economice externe implică mai multe forme de relații între Î.M "Unicaps" S.R.L. și partenerii săi: activități comerciale, prestări de servicii, activități comune. În fiecare caz, relația dintre subiecții tranzacției de comerț exterior este reglementată în contract. Locul central în reglementarea juridică a rulajului economic internațional a Î.M "Unicaps" S.R.L. este *contractatul de vânzare-cumpărare*. Principala funcție a contractului de vânzare-cumpărare este înregistrarea transferului proprietății din proprietatea unei persoane în proprietatea altei persoane. Următorul tip de contract internațional încheiat de Î.M "Unicaps" S.R.L. este *contractul de Agenție sau dealer* (Agency agreement), care este un tip special de contract comercial-intermediar. *Contracte de transport*, prin intermediul comerțului extern, bunurile intră în sfera de afaceri internațională, iar prin intermediul mijloacelor de transport mărfurile se deplasează de la punctul de producție sau depozitare la punctul de consum.

Contractul internațional de factoring este alt tip de contract utilizat de Î.M "Unicaps" S.R.L. în activitatea sa de export, la recomandarea noastră. Contractul de factoring implică trei persoane: *aderentul*, Î.M "Unicaps" S.R.L. - vânzător de semințe de floarea soarelui decortificată; *factorul* sau cesionarul creanțelor, care este o întreprindere specializată; *clientul*, cumpărătorul semințelor de floarea soarelui decortificată. De obicei, în factoring-ul internațional, la operațiune participă un factor din țara exportatoare și un factor din țara importatoare.

În același timp, venim cu următoarele recomandări pentru Î.M. "Unicaps" S.R.L. care urmează să fie implementate:

- penetrarea pe noi piețe externe;
- asigurarea unui nivel înalt a calității și de siguranță a produselor alimentare în conformitate cu cerințele clienților și documentelor normative de reglementare;
- îmbunătățirea imaginii la nivel regional și internațional, prin introducerea celor mai noi tehnologii de producție;
- raionarea soiurilor noi de semințe de floarea soarelui (cu o roadă mai buna la hectar);
- majorarea volumului de producție;
- producerea și prelucrarea produselor bio;
- creșterea încrederii clienților și îmbunătățirea satisfacției clienților.

Au fost identificate și unele provocări cu care se va confrunta managementul Î.M. "Unicaps" S.R.L., dintre care:

- creșterea cerințelor față de securitatea alimentelor – la nivel mondial și implementarea de noi standarde de calitate;
- schimbările climaterice și gestionarea durabilă a resurselor naturale;
- concurența mondială crescândă;
- criza economică financiară și efectele acesteia ;
- costuri din ce în ce mai ridicate ale factorilor de producție precum: forța de muncă, combustibilul și îngrășămintele.

În lucrare s-a menționat de asemenea, și necesitatea perfecționării managementului relațiilor economice internaționale la macronivel prin operarea diverselor modalități organizatorico-economice, cum ar fi: crearea unei comisii interdepartamentale pentru problemele activitățile economice internaționale și externe ale Republicii Moldova cu participarea reprezentanților tuturor ministerelor și departamentelor interesate, elaborarea unei strategii de management al REI, care trebuie să fie concepută drept un sistem de obiective pe termen lung, iar selectarea celor mai eficiente metode de realizare a acesteia trebuie să răspundă următoarelor cerințe: să fie fundamentată pe cercetări ample și date statistice, să fie suficient de flexibilă, astfel încât, la necesitate, să poate fi modificată și adaptată la condițiile în continuă schimbare.

În concluzie, conchidem că, creșterea potențialului de dezvoltare a sectorului agrar este imposibilă doar pe seama eforturilor proprii ale întreprinderilor înseși, deoarece se simte insuficiența de fonduri monetare și este nevoie de investiții străine. În aceste circumstanțe, apare o problemă acută cu privire la stimularea potențialului investițional al sectorului. Este evident că în toate regiunile Republicii Moldova există multiple probleme barieră în utilizarea eficientă a modalităților organizatorico-economice în domeniul managementului relațiilor economice internaționale. Reieșind din acestea evidențiem următoarele recomandări: sunt necesare strategii de atragere a investițiilor în regiunile țării, avem nevoie de un program-cadru pentru realizarea acestora, este necesară antrenarea sectorului bancar autohton pentru participarea la diverse proiecte de investiții.

Mai mult ca atât, suntem de părerea că, una din sarcinile de dezvoltare a modalităților organizatorico-economice de eficientizare a managementului activității economice externe la nivel macro constituie depășirea diferențelor dintre nivelul de trai al populației. În scopul realizării acestei sarcini, o importanță deosebită au programele guvernamentale de dezvoltare economică – programe complexe cu destinație specială, formarea complexelor teritoriale de producție fundamentate pe resursele proprii și avantaje comparative.

III. CONCLUZII GENERALE ȘI RECOMANDĂRI

Cercetările efectuate în cadrul tezei de doctorat, care au vizat fundamentarea conceptuală și practică a managementului relațiilor economice internaționale și determinarea modalităților de eficientizare a acestuia pentru întreprinderile autohtone care practică afaceri internaționale, au permis formularea următoarelor **generalizări și concluzii**:

1. Evoluția economiei a evidențiat două tendințe de dezvoltare funcțional - contradictorii: prima: o diversificare dimensională (în lărgire) și aprofundată (în conținut), care poate fi calificată ca o legitate, ce ține de diviziunea mondială a muncii în totalitatea tipurilor, formelor, variantelor sale; a doua: asocierea, cooperarea, internaționalizarea, integrarea, globalizarea proceselor economice, iar această formă s-a dovedit a fi cea mai eficientă.

2. Globalizarea este intermediată de modificări esențiale la nivel local, regional și național, de aceea managementul tradițional constituie o condiție importantă, dar nu unică pentru a asigura prosperitatea întreprinderilor, în prim plan, trebuie să se plaseze managementul relațiilor economice internaționale. În opinia noastră, managementul REI este un subsistem al managementului general, care are ca obiect operaționalizarea funcțiilor acestuia specifice atât în cadrul întreprinderilor, cât și la macronivel.

3. Pentru a obține un management al REI eficient trebuie de operat cu diverse modalități atât de ordin organizatoric cât și economic. În opinia noastră, modalitățile organizatorico-economice reprezintă un ansamblu de metode manageriale, căi, reguli și procedee cu ajutorul cărora se exercită activitatea economică externă în vederea atingerii obiectivelor prestabilite. Scopul modalităților organizatorico-economice constă în optimizarea utilizării capacității de muncă a managerilor, în eficientizarea comportamentului și a acțiunilor și în antrenarea întregului personal la atingerea obiectivelor întreprinderii. În lucrare, conținutul modalităților organizatorico-economice este redat de succesiunea de metode, tehnici, procedee, procese, combinații precise, soluții, împrejurări și condiții favorabile activității economice externe.

4. Dezvoltarea economică a Republicii Moldova este, în mare parte, determinată de relațiile comerciale, pe care le promovează țara noastră, atât pe plan intern, cât și, mai cu seamă, pe cel extern. Din multitudinea relațiilor comerciale un rol deosebit de important revine țărilor din spațiul comunitar european. Comerțului bilateral dintre Uniunea Europeană și Republica Moldova este în continuă ascensiune în ultimii ani datorită deciziei UE (2008) de a-și deschide piața unilateral față de Republica Moldova în cadrul Preferințelor Comerciale Autonome. Drept urmare Uniunea Europeană a devenit cel mai important partener comercial al Moldovei atât pentru import, cât și pentru export, constituind în a. 2017 cca 65,8% din comerțul anual extern al țării noastre.

5. Astfel comerțul bilateral dintre UE și Republica Moldova reprezintă un factor important pentru consolidarea economică și socială a țării. Aceasta presupune, pe de o parte, cunoașterea priorităților, reglementărilor stabilite în ALSAC, identificarea oportunităților ce le oferă, și a acțiunilor ce urmează de realizat pentru valorificarea acestor oportunități, pe de altă parte. Din analiza comerțului internațional al Republicii Moldova constatăm că principalele destinații ale exporturilor autohtone sunt direcționate spre UE: România (25,1%), Italia (9,7%), Germania (6,9%), Regatul Unit al Marii Britanii și Irlandei de Nord (5,6%). Aceste modificări au fost amplificate odată cu semnarea și implementarea ALSAC.

6. Rezultatele aplicării modelului econometric au arătat că, pentru următorii cinci ani (2017-2021) agricultura din Republica Moldova va fi marcată de predominarea volumului producției vegetale (în prețuri comparabile), aceasta deținând cca 2/3 din valoarea totală a producției agricole. Pentru orizontul previzional 2020, se așteaptă un volum valoric al producției agricole de cca 42,75 mil lei (+51,5% față de 2015), dintre care creșterii reale îi va reveni numai 6,1% din dinamică, iar restul 45,4% se va explica prin modificarea prețului.

7. În baza prognozei efectuate pe piața de floarea soarelui în vederea determinării tendințelor și potențialului de export al produsului menționat, precum și a potențialului de plantare a florii soarelui, constatăm că către anul 2020 se așteaptă un volum al producției de floarea soarelui de cca 454,2 mii tone, iar în condițiile unei probabilități de cca 95% se poate estima că volumul de floare soarelui se va încadra în limitele de 337,8 și 570,6 mii tone.

8. În urma diagnosticării potențialului întreprinderilor din domeniul de activitate G46.21 - Comerț cu ridicata al cerealelor, semințelor, furajelor și tutunului neprelucrat, am ajuns la

următoarele constatări: din anul 2015, în Republica Moldova funcționau cca 485 de întreprinderi, din care 96,3% dintre întreprinderile analizate dispun de un capital fix de până la 10 mil lei (467 din 485 de întreprinderi), iar restul 18 întreprinderi dețin mijloace fixe (MF) cu valoarea cuprinsă între 10 și 190 mil. lei. Din modelul econometric se vede că veniturile din vânzări corelate cu factorii munca și mijloacele fixe redau anumite grade de dependență dintre variabila rezultativă și cele factoriale. Prin urmare, modificarea factorului capital cu 1% va conduce la modificarea venitului din vânzări cu cca 1,28%, iar modificarea factorului muncă cu 1% va determina o modificare a venitului din vânzări cu cca 1,66%.

9. Studiul de caz în baza Î.M. Unicaps S.R.L. ne-a permis să identificăm principalele impedimente ce țin de modalitățile organizatorico-economice legate de managementul relațiilor economice: din cauza conjuncturii pieței în permanență schimbare și a numărului de gospodării agricole nici un furnizor de semințe de floarea-soarelui nu poate garanta îndeplinirea condițiilor contractuale, chiar și pe termen scurt, până în prezent este slab dezvoltată cultura relațiilor contractuale: nu există acorduri tip de contractare, care să reflecte toate momentele specifice în decursul executării contractului, ce pot constitui obiectul litigiilor; nu există niciun sistem de asigurare a tranzacțiilor, etc., nu există o infrastructură financiară, care să asigure disponibilitatea fondurilor pentru acordarea de împrumuturi pentru producția agricolă.

10. Constatăm că statul prin autoritățile sale abilitate trebuie să se implice prin diverse modalități organizatorico-economice ca să modernizeze managementul relațiilor economice internaționale. Principalele caracteristici conceptuale ale acestei integrări la macro nivel sunt: reglementarea interstatală a proceselor economice; crearea treptată a asociațiilor economice regionale cu proporții și structura de producere comune, diversificarea posibilităților de internaționalizare a piețelor forței de muncă și a capitalului, omogenizarea condițiilor economice interne în statele-membre ale asociațiilor create. Considerăm că este deosebit de importantă interacțiunea dintre întreprinderi și autoritățile naționale cu privire la dezvoltarea managementului relațiilor economice externe.

Concluziile formulate în rezultatul prezentei cercetări au contribuit la **soluționarea problemei științifice**, care a constat în fundamentarea cadrului teoretico-metodologic al modalităților organizatorico-economice la nivel de întreprindere, de sector și național, ce va permite identificarea potențialului de export al sectorului agrar (în special, al pieței de floarea soarelui), în vederea obținerii eficientizării managementului relațiilor economice internaționale atât în cadrul întreprinderilor, cât și la nivel național.

Rezultatele cercetărilor, rezolvarea problemei de cercetare propuse în cadrul tezei de doctorat au permis formularea **următoarelor recomandări**:

1. În scopul *interacțiunii dintre întreprinderile și autoritățile naționale cu privire la dezvoltarea relațiilor economice externe*, este necesar un mecanism sigur pentru cooperarea acestora, prin:

- stabilirea relațiilor orizontale, crearea unor structuri de piață în regiunile (raioanele) țării, care ar asigura dezvoltarea activității economice externe în teritoriu;
- crearea consiliilor consultative pe lângă ministerele și departamentele naționale care ar avea interacțiuni de parteneriat cu structurile regionale;
- ar fi utilă crearea unei comisii interdepartamentale pentru problemele activităților economice internaționale și externe ale Republicii Moldova cu participarea reprezentanților tuturor ministerelor și departamentelor interesate.

2. În cadrul cercetării s-a identificat lipsa acută a investițiilor la întreprinderile ce practică activitate de comerț cu ridicata din G 46.21. Pentru înlăturarea acestor lacune recomandăm băncilor comerciale autohtone, de rând cu statul, să se implice în *finanțarea proiectelor investiționale*. Desigur, trebuie să existe un mecanism, care va oferi investitorilor străini garanții privind rambursarea corespunzătoare a fondurilor și monitorizarea desfășurării proiectului finanțat.

3. În scopul *asigurării suportului informațional al activității economice externe*, propunem includerea în Sistemul informațional național privind comerțul extern și asigurarea schimbului permanent de informații între regiunile (raioanele) Republicii Moldova și Ministerul Afacerilor Externe. Pentru realizarea acestei sarcini, în opinia noastră, este necesară:

- crearea și întreținerea bazelor de date privind activitatea economică externă;
- crearea unei structuri informaționale capabile să asigure accesul liber la informația privind comerțul extern participanților autohtoni și străini la activitatea economică externă;
- utilizarea tehnologiilor informaționale moderne de ultimă generație în scopul asigurării informaționale;
- integrarea Sistemului informațional național privind comerțul extern în spațiul informațional mondial și organizarea schimbului de informațional și între serviciile moldovenești și străine corespunzătoare; etc.

4. Un alt *instrument important în soluționarea problemelor comerciale și economice pentru promovarea și protejarea intereselor Republicii Moldova* în relațiile cu alte state ar fi crearea Comisiilor Interguvernamentale pentru cooperarea comercial-economică și tehnico-științifică.

5. În scopul *conectării regiunilor (raioanelor) țării la rețelele comerciale și de distribuție*, care deservește piețe extrem de competitive și selective, se recomandă crearea asociațiilor (clusterelor) de comerț exterior sau grupurilor financiar-industriale regionale.

6. Suntem convinși, că utilizarea avantajelor competitive nu este posibilă fără sprijinul versatil și constant din partea statului. Totodată, *principalele direcții de susținere din partea statului a activității economice externe și a managementului relațiilor economice internaționale* este oportun următoarele măsuri:

- încurajarea ofertei de produse inovative deficitare, necesare pentru piața exporturilor;
- sprijinirea ramurilor competitive prin investițiile în infrastructură, prin atragerea de capital străin, acordând garanții etc.

7. Drept o tehnică managerială pentru eficientizarea managementului REI recomandăm Ministerului Agriculturii, Dezvoltării Regionale și Mediului, *utilizarea modelului de prognozare a potențialului de dezvoltare* a sectorului agrar din Moldova (Brevet și Certificat de implementare - Ministerul Agriculturii, Dezvoltării Regionale și Mediului).

8. La nivel de întreprindere: recomandăm companiilor autohtone extinderea pieței de desfacere și utilizarea instrumentelor manageriale moderne prezentate în teză (Certificat de implementare: Î.M. Unicaps S.R.L.)

9. Având în vedere *condiția primordială de conformitate a calității produselor exportate pe piețele externe la standardele internaționale*, se recomandă întreprinderilor autohtone:

- implementarea sistemelor de management al calității, inclusiv celor din familia ISO (9001:2015, 22000:2005) și BRC, a standardelor de calitate specifice produselor respective;
- organizarea laboratoarelor proprii de testare a calității produselor, ce va conduce la reducerea pierderilor materiei prime.

În încheiere, menționăm că atât teoretic, cât și practic, orice popor și orice țară, independent de specificul dezvoltării sale, va profita de avantajele economice de globalizare, numai dacă va participa la diviziunea internațională a muncii, va fi deschisă tehnologiilor și capitalului străin și va contribui la eficientizarea managementului REI, utilizând tehnici și instrumente organizatorico-economice moderne.

BIBLIOGRAFIE

1. *Acordul de Liber Schimb între Republica Moldova și Uniunea Europeană: fezabilitatea, perspectivele și impactul potențial*. Chișinău. EXPERT-GRUP, 2015, p. 100.
2. BERTIL, O. *Interregional and International Trade*. London, Oxford University Press, 1967, p. IX.
3. Biroul Național de Statistică, baza de date [online]. Chișinău [citată 20.11.2018]. Disponibil <http://www.statistica.md>
4. Baza de date EUROSTAT [online] [citată 20.10.2018] Disponibil: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> și <https://www.cbi.eu/market-information/oilseeds/sunflower-seeds/europe/#>
5. FAO database [online] [citată 23.10.2018]. Disponibil: <http://www.fao.org/faostat/en/>
6. GOTTFRIED, HABERLER. *The Theory of International Trade*. London, William Hodge and Co. Ltd., 1936.
7. HECKSCHER, E. *The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income*. Ekonomisk Tidskrift, 1919. Reprinted as Chapter 13 in A.E.A., 1949.
8. GRIBINCEA, A. *Relații economice internaționale*. Note de curs. CEP USM, Chișinău, 2013, 337 p.
9. *Oportunități pentru sectorul agroalimentar în urma semnării Acordului de Asociere* [online]. Chișinău [citată 12.09.2017]. Disponibil: http://conventia.md/data/att/353_subor.pdf
10. ȘAVGA, L., ULINICI A. *Opportunities for development of trade relations deriving from the Republic of Moldova – European Union association agreement*. In: Journal of Research on Trade, Management and Economic Development. Chișinău: UCCM, 2015, nr. 2, pp. 22-35.
11. ȘAVGA, L., ULINICI, A. Progress and Trends in the Development of External Trade of the Republic of Moldova and the Impact of Implementing the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement. In: *Economy Transdisciplinarity Cognition*. Bacău, UGB, 2018, nr. 1, pp.60-66.
12. ULINICI, A. *Aspectele conceptuale ale organizării structurale în afacerile economice*. In: Analele științifice ale UCCM. Chișinău: UCCM, 2008. pp.117-121.

LISTA PUBLICAȚIILOR

Monografii

1. **ULINICI, A.** *Managementul operatorilor de transport rutier de mărfuri din Republica Moldova*. Chișinău: Print Caro, 2017. 380 p. ISBN 978-9975-56-471-7.

în reviste din străinătate recunoscute

2. ȘAVGA, L.; **ULINICI, A.** Progress and Trends in the Development of External Trade of the Republic of Moldova and the Impact of Implementing the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement. *Economy Transdisciplinarity Cognition*. Bacău, 2018, 60-66. ISSN 2067 - 5046

în reviste din Registrul Național al revistelor de profil, cu indicarea categoriei

Categoria B

3. **ULINICI, A.** Analiza evoluției managementului relațiilor economice internaționale: tendințe și perspective. *Revista Economica*. 2008, 96-98. ISSN 1810-9136.
4. **ULINICI, A.** Influența evoluției comerțului mondial asupra managementului companiilor naționale. *Revista Economica*. 2008, 85-88. ISSN 1810-9136.

Categoria C

5. ȘAVGA, L.; **ULINICI, A.** Opportunities for development of trade relations deriving from the Republic of Moldova – European Union Association Agreement. *Journal of Research on Trade, Management and Economic Development*. 2015, 22-35. ISSN 2345-1424.

6. **ULINICI, A.** Evaluarea eficienței în activitatea externă a întreprinderii ca subiectul activității economice. *Studii Economice, Revistă științifică*. 2015, 43-48. ISSN 1857-226X
7. **ULINICI, A.; DUȘCOV, R.** Companiile inovatoare – suport al creșterii economice. *Studii Economice, Studii Economice, Revistă științifică*. 2015, 162-173. ISSN 1857-226X
8. **ULINICI, A.** Eficiența conducerii: modalități de calculare și realizare. *Revista Administrarea Publică*. 2015, 156-163. ISSN 1813-8489.

articole în culegeri științifice

culegeri internaționale

9. **ULINICI, A.** Politici tarifare în activitatea comercială a firmei de transport auto de trafic de mărfuri. *Buletin Științific. Bacău: Universitatea "George Bacovia", 2004, an. VII, nr.2, p.323-329, ISSN 1454-5675.*

culegeri de lucrări ale conferințelor naționale

10. **ULINICI, A.** Premisele dezvoltării antreprenorialului în Republica Moldova. *Analele științifice ale Universității Cooperatist - Comerciale din Moldova. Ch.: UCCM, 2004. p.56-60. ISSN 1857-1239.*
11. **ULINICI, A.** Eficiența-problemă fundamentală a activității organizațional-manageriale. *Analele științifice ale Universității Cooperatist - Comerciale din Moldova. Ch.: UCCM, 2006. p.175-177. ISSN 1857-1239.*
12. **ULINICI, A.** Utilizarea indicatorilor de eficiență în managementul relațiilor economice internaționale. *Analele științifice ale Universității Cooperatist - Comerciale din Moldova. Ch.: UCCM, 2008. p.119-122. ISSN 1857-1239.*
13. **ULINICI, A.** Aspectele conceptuale ale organizării structurale în afacerile economice. *Analele științifice ale Universității Cooperatist - Comerciale din Moldova. Ch.: UCCM, 2008. p.117-121. ISSN 1857-1239.*

materiale/ teze la forurile științifice

conferințe internaționale (peste hotare)

14. **ULINICI, A.** Impactul strategiilor manageriale asupra rezultatelor financiare ale activității întreprinderii de prelucrare a tutunului din Republica Moldova. În: *Dezvoltarea durabilă, schimb global, ecosisteme*. Sesiunea intern. de comun. șt. din 25-26 noiembrie 2005. - București, 2005. - p.231-234. ISBN 973-594-784-6
15. **ULINICI, A.** Unele strategii globale ale businessului internațional. În: *Managementul echipei orientat spre creșterea performanței firmelor din Republica Moldova și România*. Conf. șt. intern. din 30 octombrie - 2 noiembrie 2015. – Constanța: Euforie Nord, 2015.- p. 217-223. ISBN 978-606-13-3082-9

conferințe internaționale în republică

16. **ULINICI, A.** Metode de ridicare a eficienței întreprinderii prin perfecționarea aprovizionării. În: *Dimensiunile managementului aprovizionării în contextul economiei contemporane*. Conf. șt. intern. din 14-15 mai 2004. - Ch.: ASEM, 2004. - p.106-115. ISBN 9975075-263-2
17. **ULINICI, A.** Strategii aplicabile pe piața construcțiilor în Republica Moldova. În: *Gestiunea eficientă a schimbărilor organizaționale ca factor de creștere a competitivității întreprinderilor*. Conf. șt. intern. din 11-12 aprilie 2008. – Ch.: ASEM, 2008. - p.227-232. ISBN 978-9975-429-3
18. **ULINICI, A.; FRUMUSACHI, E.** Elemente constitutive ale determinării valorii în vamă a mărfii în baza tranzacției cu marfa respectivă. În: *Dezvoltarea economică în contextul aspirației de integrare europeană: perspective și realizări*. Conf. șt. intern. din 23-24 octombrie 2009. – Ch.: USM, 2009. - p. 531-533. ISBN 978-9975-70-915-6
19. **ULINICI, A.** Transformarea relațiilor economice internaționale. În: *Creșterea economică în condițiile globalizării*. Conf. intern. șt.-pract. din 16 octombrie 2014, vol. 2. Ch.: INCE, 2014. - p.275-278. ISBN 978-9975-4185-1-5

Lucrări științifico-metodice și didactice manuale

20. **ULINICI, A.** *Uzanțe comerciale în contractele internaționale*. Ch.: Print Caro, 2018. – 153p. ISBN 978-9975-3168-8-0.

Adnotare

la teza de doctor în științe economice cu tema “ Modalități organizatorico-economice de eficientizare a managementului relațiilor economice internaționale”,

ULINICI Andrian, Chișinău, 2019

Structura tezei: introducere, trei capitole, concluzii generale și recomandări, bibliografie din 140 surse. Conținutul este expus pe 150 pagini text de bază; conține de 38 tabele, 64 figuri, 13 anexe. Rezultatele au fost publicate în 20 de lucrări științifice, inclusiv o monografie și manual în vol. de 30,52 c.a.

Cuvinte cheie: managementul REI, strategie economică externă, integrare economică, liber-schimb, politică comercială comună, Uniunea Europeană, comerț cu ridicata al cerealelor, semințelor, furajelor și tutunului neprelucrat, eficientizare

Domeniul de studiu: managementul relațiilor economice internaționale.

Scopul cercetării rezidă în fundamentarea conceptuală și practică a managementului relațiilor economice internaționale și determinarea modalităților organizatorico-economice de eficientizare a managementului relațiilor economice internaționale atât în cadrul întreprinderilor (pe exemplu întreprinderilor din domeniul comerțului cu ridicata al cerealelor, semințelor, furajelor și tutunului neprelucrat din Republica Moldova) cât și la nivel național.

Scopul cercetării este concretizat prin următoarele **obiective:** analiza aspectelor metodologice și conceptuale ale managementului relațiilor internaționale; identificarea modalităților organizatorico-economice de eficientizare a managementului relațiilor economice internaționale prin sistematizarea tehnicilor, metodelor și instrumentelor manageriale utilizate în domeniul cercetat, identificarea oportunităților de dezvoltare a relațiilor comerciale dintre Republica Moldova și Uniunea Europeană în contextul Acordului de Asociere RM-UE și DCFTA, analiza evoluției și tendințelor în dezvoltarea comerțului exterior al Republicii Moldova și impactul implementării ALSAC, efectuarea diagnosticării potențialului întreprinderilor din domeniul comerțului cu ridicata al cerealelor, semințelor (în special floarea soarelui), furajelor și tutunului neprelucrat, elaborarea modelului de prognozare a dezvoltării sectorului agrar al Republicii Moldova în scopul identificării potențialului de export, precum și determinarea potențialului pieții locale de floarea soarelui, elaborarea recomandărilor privind perfecționarea managementului REI în cadrul întreprinderilor din domeniul comerțului cu ridicata al cerealelor, semințelor, furajelor și tutunului neprelucrat (în baza întreprinderii Î.M. ”Unicaps” S.R.L), identificarea modalităților organizatorico-economice de eficientizare a managementului REI la nivel regional și național.

Noutatea și originalitatea științifică a lucrării constă în: dezvoltarea bazei teoretico-metodologice a principalelor modalități organizatorico-economice destinate pentru eficientizarea managementului relațiilor economice internaționale; identificarea gradului de deschidere și de incluziune a economiei naționale în spațiul economic mondial prin stipularea oportunităților de dezvoltare a relațiilor comerciale ale Republicii Moldova în contextul Acordului de Asociere RM-UE și ALSAC, diagnosticarea potențialului întreprinderilor din domeniul comerțului cu ridicata al cerealelor, semințelor, furajelor și tutunului neprelucrat în vederea eficientizării managementului REI prin utilizarea celor mai moderne modalități organizatorico-economice, efectuarea prognozei de dezvoltare a sectorului agricol în vederea stabilirii potențialului de export la nivel național; determinarea, în baza modelului econometric, a potențialului pieții locale de floarea soarelui în scopul determinării capacității sectorului de a exporta acest produs; elaborarea recomandărilor privind îmbunătățirea managementului REI la întreprinderile din domeniul de activitate G46.21 (în baza întreprinderii de prelucrare a semințelor de floarea-soarelui Î.M.”Unicaps” SRL), elaborarea recomandărilor privind eficientizarea managementului REI la nivel regional și național în baza modalităților organizatorico-economice.

Problema științifică soluționată constă în fundamentarea cadrului teoretico-metodologic al modalităților organizatorico-economice la nivel de întreprindere, de sector și național, care va permite identificarea potențialului de export al sectorului agrar (în special a pieței de floarea soarelui), în vederea obținerii eficientizării managementului relațiilor economice internaționale atât în cadrul întreprinderilor, cât și la nivel național.

Semnificația teoretică și aplicativă a lucrării. Cercetarea realizată și-a adus aportul la elaborarea unei prezentări sistematizate a aspectelor de eficientizare a managementului relațiilor economice internaționale în baza valorificării literaturii de specialitate din țară și din străinătate. Aceasta se manifestă printr-o cercetare complexă, multiaspectuală a managementului REI, cu evidențierea lacunelor, avantajelor și dezavantajelor legate de managementul REI la întreprinderile care fac obiect de studiu. Valoarea aplicativă a lucrării constă în aplicarea modalităților organizatorico-economice, care permit să interpretăm clar capacitatea de dezvoltare a sectorului agricol al Republicii Moldova în general și în particular piața de floare-soarelui, ceea ce a contribuit la formularea corectă a direcțiilor de eficientizare a managementului REI. Au fost elaborate o serie de recomandări, implementarea cărora va stimula deschiderea și incluziunea economiei naționale în spațiul economic mondial și va contribui la perfecționarea managementului REI atât la nivelul companiilor, cât și la nivel regional și național.

Aprobarea rezultatelor obținute. Ideile principale pe care le conține cercetarea au fost expuse și aprobate în cadrul a 8 manifestări științifice naționale și internaționale. Totodată, autorul a obținut 5 certificate de implementare a rezultatelor științifice, eliberate de Camera de Comerț și Industrie a Republicii Moldova, Camera de Comerț Moldo-Belgiană-Luxemburg, Ministerul Agriculturii Dezvoltării Regionale și Mediului (2 certificate) și I.M. ”Unicaps” S.R.L.

АННОТАЦИЯ

диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук «**Организационно-экономические методы эффективного управления международными экономическими отношениями**»,
УЛИНИЧ Андриан, Кишинёв, 2019

Структура диссертации: введение, три главы, выводы и рекомендации, библиография из 140 источников. Диссертация содержит 150 страниц, 38 графиков, 64 рисунка, 13 приложений. Результаты опубликованы в 20 научных статьях, включая монографию и учебник объемом 30,52 а.л.

Ключевые слова: управление международными экономическими отношениями, внешнеэкономическая стратегия, экономическая интеграция, свободная торговля, общая торговая политика, Европейский Союз, оптовая торговля зерном, семенами, кормом и необработанным табаком, эффективность.

Область исследования: управление международными экономическими отношениями.

Цель исследования заключается в обосновании и определении организационно-экономических способов повышения эффективности управления международными экономическими отношениями как в рамках предприятий (на примере предприятий по оптовой торговле зерном, семенами, кормом и необработанным табаком в Республике Молдова), так и на национальном уровне. Цель исследования определяет следующие **задачи:** анализ методологических и концептуальных аспектов менеджмента международных отношений; идентификация организационно-экономических методов повышения эффективности управления МЭО на национальном и региональном уровнях путем систематизации приемов, методов и средств менеджмента, используемых в изучаемой области, определении возможностей для развития торговых отношений между Республикой Молдова и Европейским Союзом в контексте Соглашения об Ассоциации РМ-ЕС и DCFTA, анализе динамики и тенденций развития внешней торговли Республики Молдова и воздействия внедрения DCFTA, проведение диагностики потенциала предприятий сферы оптовой торговли зерновыми, семян (в частности подсолнечника), кормов и необработанного табака, разработка модели прогнозирования развития аграрного сектора Республики Молдова в целях определения экспортного потенциала, а также определение потенциала местного рынка подсолнечника, разработка рекомендаций по совершенствованию менеджмента международных экономических отношений в рамках предприятий оптовой торговли зерновыми, семян, кормов и необработанного табака (на базе предприятия Î.M. "Unicaps" SRL).

Новизна и научная оригинальность работы состоит в: разработке теоретической и методологической базы основных организационных и экономических способов, предназначенных для улучшения менеджмента международных экономических отношений; определении степени открытости и включения национальной экономики в мировое экономическое пространство путем установления возможностей для развития торговых отношений Республики Молдова в контексте Соглашения об ассоциации Молдова-ЕС и ALSAC, определении потенциала предприятий по оптовой торговле зерновыми, семенами, кормами и необработанным табаком, с целью более эффективного управления REI, используя самые современные организационно-экономические методы, составлении прогноза развития сельскохозяйственного сектора с целью установления экспортного потенциала на национальном уровне; определении на основе эконометрической модели потенциала местного рынка подсолнечника с целью определения способности экспортировать этот продукт; разработке рекомендаций по совершенствованию менеджмента МЭО на предприятиях в области деятельности G46.21 (на базе компании по переработке подсолнечного масла «Unicaps» SRL), разработке рекомендаций по эффективности управления МЭО на региональном и национальном уровнях на основе организационно-экономических методов.

Научная проблема, решаемая в диссертации, состоит в обосновании в рамках теоретико-методологического анализа организационно-экономических форм и методов на предпринимательском, отраслевом и национальном уровнях, которые позволят определить экспортный потенциал аграрного сектора (в частности, рынка подсолнечника), чтобы получить более эффективный менеджмент международных экономических отношений как внутри предприятий, так и на национальном уровне.

Теоретическая и практическая значимость работы состоит в систематизации методов повышения эффективности управления международными экономическими отношениями на основе оценки специализированной отечественной и зарубежной литературы. Проведено комплексное многогранное исследование управления международными экономическими отношениями с выявлением преимуществ и недостатков на изучаемых предприятиях. Практическая значимость работы заключается в применении организационно-экономических методов для выявления потенциала развития сельскохозяйственного сектора Молдовы в целом и, в частности, рынка подсолнечника. Разработана серия рекомендаций, реализация которых будет стимулировать открытие и интеграцию национальной экономики в мировое экономическое пространство и способствовать улучшению управления международными экономическими отношениями на корпоративном, региональном и национальном уровнях.

Апробация результатов исследования: Основные идеи исследования были представлены и утверждены в рамках более 8 национальных и международных научных мероприятий. Автор получил 5 сертификатов внедрения научных результатов, выданных Торгово-промышленной палатой Республики Молдова, Торгово-промышленной палатой Республики Молдова-Бельгии и Люксембурга, Министерством сельского хозяйства, регионального развития и охраны окружающей среды (2 сертификата) и "Unicaps" SRL.

ANNOTATION

ULINICI Andrian, "Organizational-economic methods for efficient management of international economic relations", Ph.D. Thesis in Economics, Chisinau 2019

Structure of the thesis: introduction, three chapters, general conclusions and recommendations, bibliography from 140 sources. The content is displayed on 150 pages; contains 38 charts, 64 figures, 13 annexes. The results were published in 20 scientific papers, including a monography and manual in volume of 30,52 c.a.

Key words: management of international economic relations, foreign economic strategy, economic integration, free trade, common trade policy, European Union, wholesale trade of grain, seeds, fodder and unprocessed tobacco.

Field of study: management of international economic relations.

The aim of the research is to position the concept and practicality of the international economic relations management and to determine the ways to make it efficient for the autochthonous organizations practicing international affairs.

The aim of the research is to achieve the following **objectives:** to analyse the international relations management theories; to determine the methodological aspects of the external economic strategy formation in enterprises; to determine the methods of management efficiency of the international economic relations as a way of enterprises' development; to identify opportunities for developing trade relations between the Republic of Moldova and the European Union in the context of the Association Agreement between Republic of Moldova and the EU and DCFTA; to analyse the evolution and trends in the development of the foreign trade of the Republic of Moldova and the impact of ALSAC implementation; to conduct the diagnosis of the enterprises' potential in the wholesale trade of cereals, seeds, feed and raw tobacco; to elaborate the forecasting model for the moldovian agrarian sector's development in order to identify the export potential, as well as to determine the potential of the local sunflower market; to give recommendations for improvement of the management of REI at micro level in enterprises dealing with the wholesale of cereals, seeds, feed and raw tobacco (based on the company UN "Unicaps" SRL), to identify organizational-economic methods to make the REI management more efficient at a regional and national level.

Novelty and the scientific originality of the paper consists of: the development of the theoretical and methodological base in order to make the international economic relations' management more efficient; the identification of the commencement and inclusion extent of the national economy in the world economic area by stipulating the opportunities for developing the trade relations of the Republic of Moldova in the context of the Association Agreement between Republic of Moldova and EU and ALSAC; the diagnostics of the potential of organisations dealing with the wholesale trade of cereals, seeds and unprocessed tobacco in order to make REI management more efficient by utilising the most modern organizational-economic methods, the execution of the agricultural sector's development prognosis in order to determine the export potential at a national level; determining, based on the econometric model, the potential of the local sunflower market in order to determine the sector capacity to export the product; development of recommendations to improve REI management in organisations in the field of activity G46.21 (based on the company dealing with processing of sunflower seeds UN „Unicaps” SRL); development of recommendations regarding the process of making REI management more efficient at a regional and national level based on the organizational-economic methods.

The solved scientific problem consists in the substantiation of the theoretical and methodological framework of the organizational-economic methods at enterprise, sector and national levels, which will allow the identification of the agrarian sector's export potential (especially the sunflower market), in order to obtain a more efficient management of international economic relations at organisational and national level.

Theoretical and applicative significance of the work. The research has contributed to the elaboration of a systematic presentation of the efficiency aspects of the management of international economic relations based on the valuation of specialised literature from the country and abroad. This is manifested by a complex, multi-faceted research of international economic relations management; highlighting the gaps, advantages and disadvantages associated with international economic relations management in the studied enterprises. The applicative value of the paper is the application of organizational-economic methods that allow us to interpret the development capacity of the Moldovan agricultural sector in general and, in particular, the sunflower market, which contributed to the correct formulation of the directions in making international economic relations management more efficient. A series of recommendations have been developed, the implementation of which will stimulate the commencement and inclusion of the national economy in the world economic area and will contribute to the improvement of the international economic relations management at the company, regional and national level.

Approval of the results. The main ideas of the research were presented and approved within over 8 scientific and national scientific events. At the same time, the author holds 5 certificates for scientific results' implementation, issued by Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Moldova, Moldovan-Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce, Ministry of Agriculture Regional Development and Environment (2 certificates) and IM "Unicaps" SRL.

ULINICI ANDRIAN

**MODALITĂȚI ORGANIZATORICO-ECONOMICE DE
EFICIENTIZARE A MANAGEMENTULUI RELAȚIILOR
ECONOMICE INTERNAȚIONALE**

521.03 – ECONOMIE ȘI MANAGEMENT ÎN DOMENIUL DE ACTIVITATE

Rezumatul tezei de doctor în științe economice

Aprobat spre tipar: 21.02.2019
Hârtie ofset. Tipar digital.
Coli de tipar: 2

Formatul hârtiei A4
Tiraj 50 ex
Comanda nr. 7

Tipografia Print-Cargo
Strada Columna 170, Chișinău