

**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**

Conducător științific: _____ Șavga Larisa, dr. hab., prof. univ.

Autor: _____

CHIȘINĂU, 2019

© Ulinici Andrian, 2019

CUPRINS:

ADNOTARE	5
LISTA ABREVIERILOR.....	8
INTRODUCERE	9
1. CONCEPTUL TEORETICO-METODOLOGIC AL MANAGEMENTULUI RELAȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE	16
1.1 Abordarea teoretică a managementului relațiilor economice internaționale	16
1.2 Modalități organizatorico-economice utilizate în managementul relațiilor economice internaționale.....	25
1.3 Aspecte conceptuale privind strategiile de activitate economică externă a întreprinderii..	32
1.4 Concluzii la capitolul 1.....	41
2. DESCHIDEREA ȘI INCLUZIUNEA ECONOMIEI REPUBLICII MOLDOVA ÎN SPAȚIUL ECONOMIC INTERNAȚIONAL.....	43
2.1 Oportunități de dezvoltare a relațiilor comerciale dintre Republica Moldova și Uniunea Europeană în contextul asocierii.....	43
2.2 ALSAC – modalitate organizatorico-economică de eficientizare a activității economice externe	54
2.3 Diagnosticarea capacităților de export a întreprinderilor din domeniul de activitate G46.21 - Comerț cu ridicata al cerealelor, semințelor, furajelor și tutunului neprelucrat.	68
2.4 Concluzii la capitolul 2.....	77
3. EFICIENTIZAREA MANAGEMENTULUI RELAȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE ALE REPUBLICII MOLDOVA LA MACRO ȘI MICRO NIVEL.....	80
3.1. Estimarea dezvoltării sectorului agrar și determinarea potențialului de export	80
3.2. Analiza conjuncturii pieței autohtone și a promovării exportului de floarea soarelui	104
3.3. Perfecționarea managementului relațiilor economice internaționale în cadrul întreprinderilor din domeniul de activitate G46.21 (studiu de caz: Întreprinderea de prelucrare a semințelor de floarea-soarelui Î.M.”Unicaps” S.R.L.).....	119
3.4. Modalități de modernizare a managementului relațiilor economice internaționale la macronivel	134
3.5. Concluzii la capitolul 3.....	143
CONCLUZII GENERALE ȘI RECOMANDĂRI.....	146
BIBLIOGRAFIE	151
ANEXE	158
ANEXA 1. Cinci stadii de evoluție a economiei globale.....	159
ANEXA 2. Descrierea funcțiilor managementului REI.....	160
ANEXA 3. Principalele metode si instrumente manageriale utilizate în managementul REI.....	162

ANEXA 4. Formele activității economice externe a întreprinderii.....	163
ANEXA 5. Prevederile generale ale ALSAC.....	164
ANEXA 6. Lista contingentelor pentru produsele importate în Republica Moldova din UE cu perioadă de tranziție.....	165
ANEXA 7. Valorificarea contingentelor tarifare în anul 2017.....	166
ANEXA 8. Repartizarea întreprinderilor cu activitatea principal de comerț cu ridicata al cerealelor, semințelor, furajelor și tutunului neprelucrat.....	167
ANEXA 9 Informație privind volumul de floarea soarelui.....	168
ANEXA 10. Certificatul ISO 22000:2005 și certificatul de implementare a standardului BRC (Global Standard Food Safety).....	170
ANEXA 11. Planul complexului de producere a Î.M ”Unicaps” S.R.L.....	172
ANEXA 12. Datele Î.M ”Unicaps” SRL.....	174
ANEXA 13. Certificate de implementare.....	175
DECLARAȚIA PE PROPRIA RĂSPUNDERE.....	183
CURRICULUM VITAE AL AUTORULUI.....	184

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 pieței 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 al 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 pieței 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 IM ”Unicaps” SRL.

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, семенами (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, семенами, 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.

LISTA ABREVIERILOR

AELS	Asociația Europeană a Liberului Schimb
AEE	Activitatea Economică Externă
AID	Asociația Internațională pentru Dezvoltare
ALSAC/DCFTA	Acordul de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător
APC	Acordul de Parteneriat și Cooperare
BERD	Banca Europeană pentru Reconstrucții și Dezvoltare
CEFTA	Acordul Central European al Comerțului Liber
CIG	Comisiile Interguvernamentale pentru cooperarea comercial-economică și tehnico-științifică
CSI	Comunitatea Statelor Independente
EUROSTAT	Oficiul Statistic al Uniunii Europene
EXN	Exportul Net, contul operațiilor curente din balanța de plăți
FMI	Fondul Monetar Internațional
GATT	Acordul General pentru Tarife și Comerț
GSP	Sistemul Generalizat de Preferințe
ICC	Indicele competitivității curente
NAFTA	Acordul Nord-American de Liber-Schimb
OCDE	Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică
OMC	Organizația Mondială de Comerț
PEV	Politica Europeană de Vecinătate
REI	Relații Economice Internaționale
RNF	Regimul națiunii celei mai favorabile la mărfuri
SES	Sistemul European de Standardizare
SINCE	Sistemul informațional național privind comerțul extern
STN	Structurile transnaționale
TVA	Taxa pe Valoare Adăugată
UE	Uniunea Europeană
UNCTAD	Conferința Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare
ZLSAC	Zona de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător
p.p.	puncte procentuale

INTRODUCERE

Actualitatea și importanța 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 să recunoaștem 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 în antreprenorială; utilizarea eficientă a principiului avantajului competitiv în diviziunea internațională a muncii; organizarea zonelor libere. Este necesar să se facă deosebirea dintre noțiunile de "comerț liber" și "economie deschisă". Conceptul de "economie deschisă" este mai larg decât conceptul de "comerț liber" ca fiind comerț 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.

Această cercetare este dictată și de faptul că, în prezent, s-a produs o schimbare calitativă a conceptului de capacități regionale, care funcționează nu doar pentru piețele regionale și naționale, 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 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. În principiu, 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 vom încerca să delimităm piețele și potențialul acestora. Totodată, vom analiza 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 Europeană 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 a 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.

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 pieței 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.

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.

În **Introducere** este argumentată actualitatea temei de cercetare, sunt precizate scopul și sarcinile cercetării, suportul metodologic de studiu, noutatea științifică, importanța teoretică și valoarea aplicativă a cercetării, precum și aprobarea rezultatelor obținute.

Capitolul I "Conceptul teoretico-metodologic al managementului relațiilor economice internaționale" prezintă sinteza bazelor teoretice și evoluția conceptuală a managementului relațiilor internaționale, precum și analiza principalelor aspecte metodologice ale modalităților organizatorico-economice, ce stau la dispoziția managementului în scopul eficientizării activității economice externe. Tot aici s-a efectuat o cercetare privind rolul și importanța modalităților organizatorico-economice în eficientizarea managementului relațiilor economice internaționale în cadrul întreprinderilor.

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-a identificat avantajele și oportunitățile de dezvoltare a relațiilor comerciale a Republicii Moldova în contextul Acordului de Asociere RM-UE și ALSAC. Tot aici, s-a analizat situația Republicii Moldova în domeniul comerțului extern, 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.

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 al sectorului agricol în scopul identificării capacității de export al țării. Un paragraf aparte este destinat analizei pieței autohtone de floarea soarelui, deoarece, din capitolul 2 s-a determinat că R. 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” SRL 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 Concluzii generale și recomandări este prezentată sinteza rezultatelor obținute, sunt formulate concluziile și recomandările din cercetare.

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 a 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 R. Moldova în UE, au fost consultate rapoarte și date statistice incluse în bazele de date internaționale Eurostat, FAO, a Comisiei Europene, Băncii Mondiale și Fondului Monetar Internațional, Biroului Național de Statistică al Republicii, 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 a 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, 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 R. Moldova în general și în particular piața de floarea-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, autorul deține 3 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”).

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" SRL.

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

Publicații. Conținutul de bază al tezei a fost reflectat în 20 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.

1. CONCEPTUL TEORETICO-METODOLOGIC AL MANAGEMENTULUI RELAȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE

1.1. Abordarea teoretică a managementului relațiilor economice internaționale

Relațiile economice internaționale, cel mai des, sunt definite drept totalitatea raporturilor ce se stabilesc între subiecții din diferite țări, cu caracter economic, și care sunt generate de schimburile, tranzacțiile internaționale. Acestea se divizează în trei categorii: relații comerciale internaționale; relații de cooperare economică și relații financiar – valutare.

Esența abordărilor teoretice privind relațiile economice internaționale poate fi analizată începând cu studiul originii și a evoluției acestuia. Principiile în baza cărora s-a constituit și s-au dezvoltat relațiile economice internaționale contemporane pot fi caracterizate după:

Adâncirea interdependențelor economice internaționale. În ultimele 5-6 decenii (practic, după cel de-al doilea Război Mondial) a avut loc o puternică dezvoltare și diversificare a afacerilor economice internaționale, care a determinat adâncirea interdependențelor economice internaționale. Această creștere se desfășoară sub incidența revoluției tehnico-științifice contemporane (amplului progres științifico-tehnic), cât și sub incidența unor factori socio-economici.

Relațiile internaționale au dobândit un rol important în realizarea progresului economico-social al țărilor lumii. Deși factorii economici interni ai fiecărei țări rămân prioritari, performanțele economiilor naționale sunt condiționate, din ce în ce mai mult, de participarea lor la circuitul economic mondial (afacerile internaționale).

Sporirea comerțului mondial în ritmuri fără precedent. Adâncirea interdependențelor economice internaționale este atestată de ritmurile înalte de dezvoltare ale comerțului mondial. În perioada 1951-1995, volumul comerțului mondial a crescut, pe ansamblu, cu un ritm mediu anual de 10%, față de numai 1% în perioada interbelică și de 5%-6% în perioada de la sfârșitul secolului 19.

Diversificarea considerabilă a componentelor și fluxurilor relațiilor economice internaționale.

Astfel, relațiile economice internaționale cunosc numeroase forme de realizare care se întrepătrund, deși sunt de sine stătătoare. Acestea sunt:

- comerțul internațional cu mărfuri tangibile;
- comerțul internațional cu servicii (comerțul invizibil), cu servicii bancare, de transport, turism internațional, transporturi internaționale, servicii de natură tehnică și tehnologică;

- circulația internațională de capital și alte relații financiar-monetare: investiții directe, credite externe, investiții de portofoliu (cumpărări de hârtii de valoare – acțiuni și obligațiuni);
- cooperarea economică internațională. [88]

Aceste forme sunt în continuă diversificare, rafinare, șlefuire, realizare și sunt din ce în ce mai sofisticate.

Diversificarea mijloacelor și tehnicilor de realizare a afacerilor internaționale. O serie de tehnici mai vechi (licitații, burse internaționale, operațiuni de reexport, comerțul în contrapartidă) s-au dezvoltat, s-au modernizat, în prezent fiind foarte puțin asemănătoare cu cele existente acum 50 ani. Astfel, pe lângă tehnicile mai vechi, au apărut forme noi, cum ar fi: consultingul; transferul de tehnologii; operațiuni de leasing, switch, swap, franchising; cooperarea internațională în producție [54].

Internaționalizarea afacerilor. Se are în vedere extinderea ariei geografice, creșterea numărului de țări și de firme în care se realizează afacerile internaționale. Acest proces a fost destul de îndelungat și anevoios și s-a realizat pe mai multe căi, din punctul de vedere al autorului, cele mai semnificative fiind:

1. deschiderea drumului mirodeniilor (drumul cu Orientul Îndepărtat);
2. calea exporturilor de materii prime din mine și din plantații;
3. calea industrializării.

În toate aceste căi de internaționalizare a afacerilor, condițiile și motivațiile internaționalizării au fost diferite; de exemplu: controlul resurselor materiale este legat de perioada colonială și de nevoia de siguranță în aprovizionare (Anglia, Franța, Olanda, Germania, USA, Japonia, etc.).

În prezent, societățile transnaționale orientate spre resurse naturale își diversifică acțiunea datorită faptului că țările producătoare de materii prime își doresc să redevină stăpâni ai resurselor lor.

Internaționalizarea afacerilor se realizează în mai multe etape:

- exportul – permite, mai întâi, dobândirea de experiență asupra piețelor adesea mai puțin cunoscute. Avantajul acestuia fiind faptul că nu necesită investiții și angajamente importante de capital. Această etapă este completată, în general, de deschiderea de agenții de vânzare în țările de destinație;
- dacă afacerile prosperă, rezultă cesiunea de licență către un producător indigen, care cunoaște mai bine condițiile culturale, sociale și poate genera o penetrare mai puternică pe piața locală a produselor respective. De această etapă se evită investițiile mari și riscurile țării respective ce ar putea interveni pentru producătorul inițial;

▪ înființarea unei societăți mixte sau crearea unei filiale controlate în întregime (se întâlnește frecvent în țările cu economie de piață dezvoltată) [89].

Așadar, relațiile economice internaționale au loc preponderent între firme din țări diferite, entități juridice independente, chiar dacă, în ultima perioadă, un rol semnificativ îl dețin fluxurile de bunuri și servicii din cadrul firmelor multinaționale. Mediul tranzacțiilor economice, în general, este format din reglementări, instituții și organizații care-și dobândesc legitimitatea prin tratativele dintre guvernele statelor. În plus, politicile statelor influențează suficient de mult dinamica și distribuția geo-economică a fluxurilor comerciale. Dreptul comerțului internațional și uzanțele de afaceri sunt, într-o anumită măsură, determinate de sistemele juridice naționale și practicile reprezentative de afaceri (de exemplu, sistemul continental-european, cel anglo-saxon etc.).

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 [102].

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. Ulterior, tezele lui Heckscher au fost reluate de Ohlin Bertil în lucrarea "Interregional and International Trade". Obiectivele formulate de cei doi autori au fost [96, 105]:

- de a construi o teorie a comerțului internațional compatibilă cu teoria independenței reciproce a prețurilor (independentă de teoria clasică a valorii muncă);
- de a demonstra că diviziunea internațională a muncii se explică prin diferențele în ceea ce privește dotarea cu factori de producție a fiecărei țări;
- de a analiza influența comerțului internațional asupra prețului factorilor de producție.

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 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 încep să apară 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[88].

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 de pe piața națională (Stratan A, Șavga L., Țău N., Belostecinic G, Chistruga B, Țurcanu Gh., 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. Cel mai 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). Procesul de internaționalizare implică simpla extindere a activităților economice între statele-națiune și este, în esență, un proces cantitativ care determină creșterea ariei geografice a activităților economice [11, 21, 17, 77, 110, 117, 135].

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.

Conceptul de economie globală nu este unul recent. Cu peste două decenii în urmă, Peter Drucker vorbea de *economia transnațională*, ca realitate diferită de economia mondială. Spre

deosebire de economia mondială în care unitatea esențială este statul național, economia transnațională include patru unități importante: statele naționale, formele de integrare regională, corporațiile transnaționale și economia mondială propriu-zisă, bazată pe fluxuri informaționale [91].

John Dunning definește economia globală în mod evolutiv, prin raportare la dinamica producției internaționale și a politicilor guvernamentale în domeniul mobilității internaționale a capitalurilor, în special, al investițiilor străine directe. Practic, economistul britanic folosește propria sa teorie a afacerilor internaționale (așa-numita „paradigmă Oli”) pentru a explica economia globală [100]. Pe baza acestei paradigme, Dunning identifică cinci stadii de evoluție a economiei globale, care, deși nu reflectă în exclusivitate dezvoltarea producției internaționale, se suprapun în mare parte peste aceasta (Anexa 1).

Astfel, apare o necesitate iminentă de evoluție și a managementului relațiilor economice internaționale. Trăsătura definitorie fundamentală o constituie intensificarea fără precedent a interdependențelor economice dintre țările lumii. Acest proces este un rezultat al dezvoltării forțelor de producție și al adâncirii diviziunii mondiale a muncii, sub impulsul revoluției științifico-tehnice.

Cercetând literatura de specialitate, am ajuns la concluzia, că evoluția dinamică al 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 [3, 4, 8, 21, 23, 25, 64, 73, 128].

În prezent, știința managementului este indiscutabil, una din puținele discipline necontestate de pe glob. Încă nerecunoscută în anul 1900 drept știință, această îndeletnicire a cunoscut o evoluție rapidă. Termenul de management provine din limba latină *manus* (mână) adică „a mânu” (în engleză *to manage*), a manevra cu o anumită îndemânare, a dirija o organizație, a coordona grupuri umane. Echivalentul românesc este noțiunea de a conduce, de aici și provine sintagma conducere științifică. Definiția managementului recunoscută de toți sună în felul următor „managementul reprezintă activitatea de coordonare a resurselor unei societăți, organizații, (grup de persoane care acționează în comun) în vederea atingerii unor scopuri și obiective prestabilite”.

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 separat de managementul clasic.

În opinia autorului, managementul REI are anumite fundamente teoretice bazate pe: comerțul internațional cu mărfuri; servicii comerciale (tehnice, bancare, de transport, turistice ș.a.); circulația externă a capitalului și altor relații financiare; cooperarea economică internațională; fluxurile monetar-valutare etc [87, 88].

În managementul REI sunt sintetizate mai multe teorii economice, acestea sunt grupate în Figura 1.1.

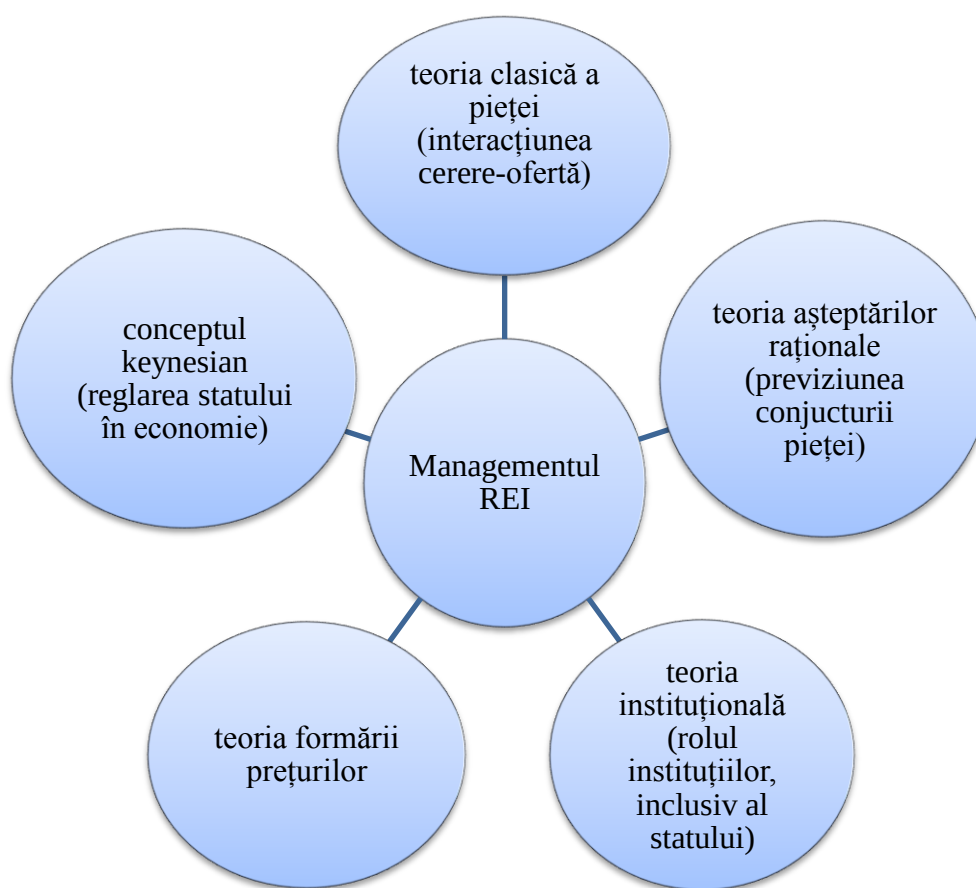


Fig. 1.1. Teoriile care stau la baza managementului relațiilor economice internaționale
Sursa: adaptată de autor în baza [43]

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 acestora, conceperea unei strategii competitive și o alegere

SMART a obiectivelor, organizarea și coordonarea procesului, motivarea și stimulare prin diverse metode, un control eficient.

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

Considerăm că o asemenea definiție a managementului al REI este de preferat, întrucât unifică principalele elemente definitorii. [89]

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.

În opinia noastră, primul element care trebuie de examinat în managementul REI sunt strategiile activității economice externe. Din literatura cercetată am sistematizat principalele sarcini strategice distinctive (Tabelul 1.1)

Astfel, observăm că, în procesul globalizării, are loc schimbarea rapidă a majorității aspectelor managementului REI. Practic toate elementele acestuia (conținutul, calitatea, eficiența sistemelor și activităților) sunt puse în discuție. Prin consecință, apare problema stabilirii ce fel de cadru managerial este adecvat relațiilor economice internaționale la începutul secolului XXI. În formularea conceptului sistemic al managementului REI pornim de la următoarele premise generale:

- ◆ managementul general, indiferent de modul în care este conceput, definit sau practicat, se regăsește și în domeniul REI cu toate elementele, dimensiunile și funcțiile pe care le îndeplinește în oricare altă sferă sau domeniu de activitate;
- ◆ se exercită în condițiile creșterii neîncetate a complexității și incertitudinii, ca și a contradicțiilor și dilemelor, pe care acestea le generează în permanență;
- ◆ este supus impactului din ce în ce mai amplu și mai profund al progresului tehnic și al revoluției informaționale;

♦ există riscul unor confuzii semnalate în înțelegerea și utilizarea termenilor creați pentru descrierea diferitelor aspecte ale cadrului managerial.

Tab. 1.1. Sarcinile strategice din domeniul activității economice externe

Numărul de clasificare al grupului	<i>Sarcini strategice</i>
1	Consolidarea pozițiilor pe piață, sporirea contractelor intercompanii, creșterea volumului pentru export, extinderea hotarelor pieței
2	Căutarea nișelor pe piețele externe, dezvoltarea unei politici de prețuri competitive și de comunicare efectivă
3	Elaborarea și propagarea pe larg a imaginii companiei, utilizarea strategiei de diferențiere (avantaje distinctive), marketing de inovație, crearea alianțelor strategice și întreprinderilor mixte, utilizarea anunțurilor de protecție.
4	Păstrarea pozițiilor pe piață, revizia canalelor de desfaceri, stabilirea de contacte directe și mediate, dezvoltarea stilului companiei, publicitate activă.
5	Menținerea consumatorilor și producătorilor externi, schimbarea caracterului de interacțiuni cu întreprinderile autohtone, aplicarea pe larg a instrumentelor pe piață, ridicarea nivelului profesional al lucrătorilor, dezvoltarea noilor forme de antreprenariat.
6	Ameliorarea și lărgirea asortimentului, politică de servicii eficientă, formarea strategiei de inovație eficientă ca o condiție de intensificare treptată a cerinței în stabilirea colaborării economice externe de producție tehnico-științifice.
7	Asigurarea competitivității subnaționale, dezvoltarea bazei tehnico-materiale, pregătirea aparatului resurse umane, politică comercială activă, marketing, tentative episodice de a ieși pe piața externă, stabilirea de contacte cu furnizorii străini.
8	Asigurarea competitivității mondiale, dezvoltarea tehnologiilor, echipamentelor, unității de personal AEE (activitatea economică externă), marketingului internațional, căutarea de parteneri pe piața mondială, cercetarea conjuncturii.

Sursa: elaborată de autor în baza [54, 90]

Într-adevăr, una din trăsăturile economiei contemporane constă în aceea că performanța unei economii naționale este condiționată într-o măsură însemnată de participarea la circuitul economic mondial și la afacerile internaționale, deși factorii interni rămân prioritari. Influențele factorilor externi, transmise prin sistemul relațiilor economice internaționale, sunt atât numeroase, cât și complexe, dar și contradictorii.

O expresie convingătoare a dezvoltării relațiilor economice internaționale o constituie extinderea ariei geografice în care se realizează afacerile internaționale, creșterea numărului de țări și de firme atrase masiv în circuitul economic mondial. Concomitent cu dezvoltarea și diversificarea afacerilor internaționale, se menține și se accentuează instabilitatea în diferite componente ale acestora, fapt care impune exigențe sporite față de managementul contemporan al relațiilor economice internaționale.

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 a 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 [7, 43, 64, 67, 99, 100]

Astfel, managementul tradițional în domeniul producției constituie o condiție importantă, dar nu unica, pentru a asigura prosperitatea întreprinderilor, în prim plan, trecând managementul strategiilor comerciale, în general, al afacerilor economice, cunoscut în literatura de specialitate adeseori și sub denumirea de management strategic. Ideea centrală a managementului strategiilor comerciale este aceea a avantajului competitiv. Astfel, managementul REI trebuie să îndeplinească o serie de cerințe, cum sunt:

- evaluarea corectă pe baza unor studii și previziuni a posibilităților de export, import, reexport și cooperare economică internațională, folosirea marketingului;
- receptivitatea sporită față de cerințele dinamice ale economiei naționale, precum și ale piețelor externe, anticipând și înregistrând cu multă promptitudine și sensibilitatea diferitele fenomene;
- structurarea aparatului de lucru și imprimarea unui sistem decizional care să se integreze armonios și în sistemul național de conducere și care, totodată, 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, ca urmare a însușirii unei concepții și a unei opțiuni noi față de problemele comercializării, inclusiv prin folosirea unor metode de informare bazate pe tehnicile avansate;
- folosirea unor metode de informare oportune și rapide, bazate pe tehnicile avansate.

Principalele sarcini ale managementului REI sunt descrise în Anexa 2. Însă scopul esențial al acestuia, 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 [78].

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

În concluzie, în condițiile dinamismului extrem de pronunțat al întregului univers organizațional, managementul REI se va constitui dintr-o opțiune metodologică realizată din perspectiva managementului strategic și cu tehnicile manageriale specifice REI.

1.2. Analiza modalităților organizatorico-economice utilizate în managementul relațiilor economice internaționale

Pentru a obține o eficientizare a managementului REI, managerii trebuie să opereze cu diverse modalități atât de ordin organizatoric cât și economic. Conform Dicționarului Explicativ al limbii române, definiția noțiunii de modalitate este ”procedeu, mijloc, metodă folosită în vederea realizării unui scop” [31]. În cazul nostru, vom opera cu metodele manageriale, evoluția cărora se explică prin amplificarea orientării spre funcționalitate și profitabilitate a REI și trecerea managementului de la faza descriptiv-explicativă la faza normativ-aplicativă. În acest studiu, vom analiza aspectele metodologice ce țin de modalitățile organizatorico-economice, care vor servi un instrument managerial de eficientizare a managementului REI. În plan definițional, metoda este calea, modul de expunere, urmărire care reprezintă un mod de cercetare, de cunoaștere și de transformare a realității. În managementul relațiilor economice internaționale metoda este o structură de ordine, un program după care se reglează acțiunile în vederea atingerii unui scop economic, politic, social. Orice metodă are un caracter instrumental, ce ne apare ca o modalitate de intervenție, de informare, de interpretare, de acționare. Totodată, în managementul relațiilor economice internaționale metoda reprezintă modul în care se desfășoară procesul managerial în scopul de a se pune în acțiune factorii umani, materiali și financiari pentru obținerea rezultatelor preconizate (Anexa 3).

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 1.2).

Deci, rezultă că, metoda managerială reprezintă modalitatea în care conducătorul realizează procesul managerial, transformând informațiile în acțiuni cu ajutorul deciziilor, prin armonizarea resurselor cu cerințele și urmărind rezultatele maxime.

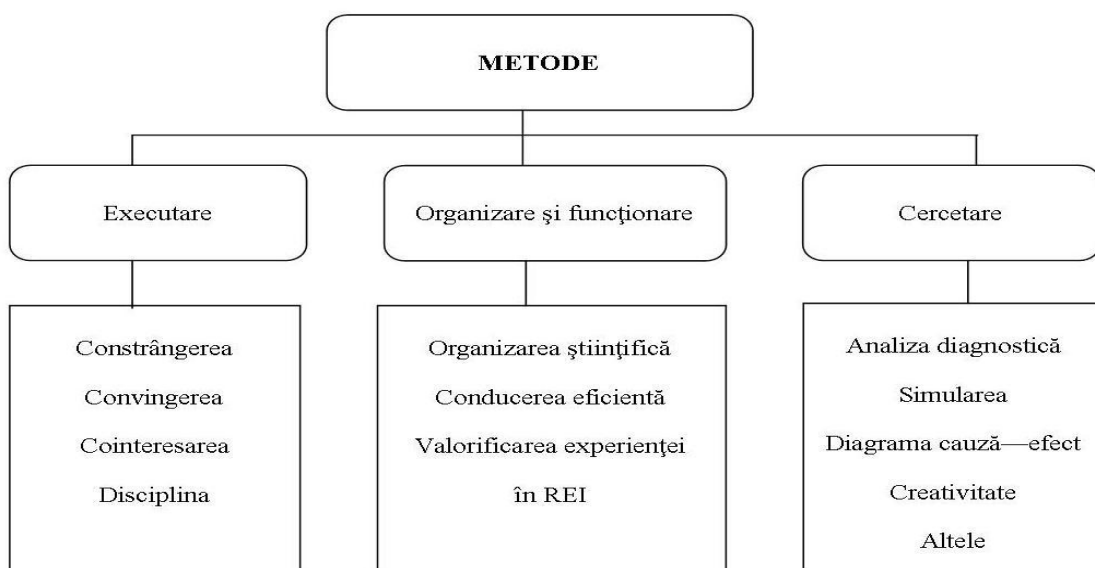


Fig. 1.2. Principalele metode utilizate în managementul REI

Sursa: elaborată de autor [84]

După opinia autorului, că aceste modalități sau metode de executare, organizare și funcționare, prezentate în Figura 1.2, prin natura și manifestarea lor, nu sunt altceva decât instrumente manageriale, iar așa-zisele metode de cercetare reprezintă în realitate tehnici manageriale. De aceea, expunem în continuare punctul nostru de vedere referitor la modalitățile manageriale utilizate în REI.

În managementul relațiilor internaționale se operează cu numeroase tehnici, care au apărut din necesitatea optimizării deciziilor și vizează creșterea eficienței managementului

instituției. Rolul și utilitatea tehnicilor manageriale rezidă în faptul că pe această cale managerul, ajutoarele sale, personalul de specialitate își practică profesiunea în cadrul instituției.

Prezentăm principalele tehnici ce pot fi utilizate în managementul REI (Figura 1.3):

1. *Cercetarea operațională* reprezintă ansamblul de principii, metode și mijloace destinate elaborării de modele matematice ale fenomenelor și proceselor manageriale, în vederea adoptării unor decizii care să contribuie la modificarea acestora în direcția dorită de manager. Cercetarea operațională se bazează pe aplicarea combinată a principiilor analizei științifice, logicii și interpretării în scopul soluționării unor probleme cantitative care se pun la adoptarea deciziilor manageriale.

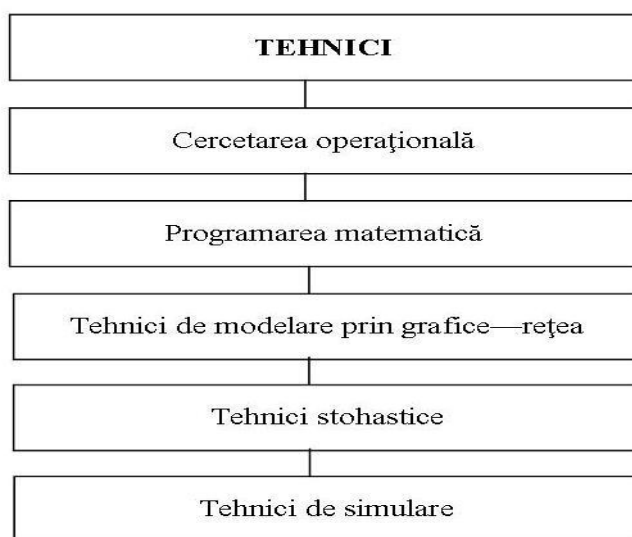


Fig. 1.3. Tehnici manageriale în REI

Sursa: elaborată de autor

Principalele *obiective* ale cercetării operaționale sunt următoarele:

- fundamentarea cantitativă a deciziilor;
- compararea variantelor decizionale posibile de organizare a operațiilor;
- evaluarea influențelor probabile ale diferiților factori asupra rezultatelor instituției.

Cercetarea operațională are următoarele *etape*:

- ◆ definirea problemei;
- ◆ conceperea modelului matematic al fenomenului sau operației;
- ◆ analiza modelului și formularea deciziei;
- ◆ verificarea adecvării modelului la fenomen sau operație și analiza calității deciziei;
- ◆ corectarea modelului și a deciziei;
- ◆ aplicarea deciziei și urmărirea realizării ei.

Printre cele mai frecvente și semnificative *teme abordate* de cercetarea operațională autorul menționează:

- alegerea amplasamentului;
- stabilirea metodelor optime de distribuție - depozitare;
- operații de echilibrare a liniilor de producție în flux;
- prognoze privind forța de muncă și capacitățile de producție;
- proiectarea sistemelor financiar-contabile și de control financiar;
- alegerea tematicii de cercetare-dezvoltare și altele.

2. *Programarea matematică.* În general, programarea matematică înseamnă modelare în termeni matematici a problemelor care îi constituie obiectul. Modelele de programare matematică implică anumite aspecte, condiții și componente. Acestea includ o funcție obiectivă, care se cere optimizată prin minimizare sau maximizare. O altă caracteristică a modelelor de programare liniară este exprimată prin gradul de libertate aferent problemei respective. Și, în sfârșit, o caracteristică importantă din punct de vedere practic este dualitatea, pe baza căreia un model care, în condițiile unui obiectiv dat și invariabil, minimizează cheltuielile aferente, este dual și reciproc în raport cu un model ce, în condițiile unor cheltuieli date și invariabile, maximizează obiectivul în cauză.

3. *Programarea liniară* reprezintă un capitol al programării matematice consacrat teoriei și metodelor numerice de rezolvare a problemelor de optimizare, respectiv de maximizare sau minimizare a unei funcții liniare de mai multe variabile, în condițiile unor restricții liniare sub formă de egalități sau inegalități liniare.

Cu ajutorul programării liniare pot fi rezolvate numeroase probleme, dintre care am reținut:

- folosirea complexă a materiilor prime și materialelor;
- încărcarea utilajelor și mașinilor;
- probleme de planificare curentă și de perspectivă al producției sau a altor activități ale instituției.

4. *Tehnicile de modelare prin grafice-rețea.* Principalul obiect al acestor tehnici este dat de activitățile complexe ce trebuie să se desfășoare în vederea realizării unui anumit obiectiv. De regulă, modelul este conceput sub forma unui grafic-rețea alcătuit din elemente și relații simbolizate, care reprezintă componentele și legăturile dintre componentele activității complexe ce se cere modelată. În elaborarea programului complex se are în vedere criteriul-timp sau criteriul-cost.

Graficul-rețea permite să se analizeze starea în care se află realizarea programului în fiecare moment dat, să se determine succesiunea activităților care pot întârzia realizarea programului în termenul stabilit. De asemenea, furnizează informațiile necesare privind deciziile și măsurile ce trebuie luate de manager în vederea asigurării la timp a executării programului.

Dintre cele mai cunoscute și aplicate tehnici de modelare prin grafice-rețea enumerăm: tehnica PERT, drumul critic, graficul GANTT.

5. *Tehnici stohastice.* Managerul este adesea confruntat cu probleme de decizie, în care probabilitățile de apariție a evenimentelor implicate pot fi estimate, cu toate că, apariția de fapt a unuia sau altuia rămâne imprevizibilă. În asemenea situații se apelează la tehnicile stohastice, cu ajutorul cărora se poate sistematiza raționamentul aplicat diferitelor ipoteze, circumstanțe și obiective manageriale ce trebuie avute în vedere atunci când se adoptă o decizie în condiții de risc. De regulă, în abordarea unei astfel de probleme se parcurg următoarele etape:

- etapa I, de identificare a acțiunilor (strategiilor, tacticilor, căilor) și a consecințelor posibile;
- etapa a II-a în care, cu ajutorul unor metode statistice, analitice sau empirice, se atașează distribuțiile probabile;
- etapa a III-a, de atribuire a valorilor, prin care se alege o scară cantitativă a valorii și se atribuie fiecărei consecințe o valoare corespunzătoare, exprimată de regulă în unități monetare;
- etapa a IV-a, denumită de specialiști drept calculul speranțelor matematice, prin care se realizează produsul dintre valoarea corespunzătoare unei consecințe și probabilitatea de apariție aferentă acesteia;
- etapa a V-a în care se compară speranțele și se adoptă decizia.

6. *Tehnici de simulare.* Esențialul acestor tehnici constă în imitarea sau reproducerea, apelându-se la modele ale comportării sistemice a unor componente organizatorice ale întreprinderii, cu scopul de a cunoaște profund modul lor de funcționare, pentru ca pe această bază să se poată trece la adoptarea deciziei manageriale. În realitate, simularea apelează la numeroase tehnici, instrumente, metode și procese cu ajutorul cărora reproduce și modelează sistemele manageriale abordate.

În utilizarea practică a tehnicilor de simulare în management se parcurg următoarele faze:

- ♦ faza I, în care se evidențiază factorii esențiali de factură economică, tehnică, juridică și de altă natură și se adâncesc relațiile dintre aceștia;
- ♦ faza a II-a, de concretizare a modelelor economice și matematice ce sunt proprii proceselor ce urmează să fie simulate;
- ♦ faza a III-a, de concepere a programelor pentru calculatorul electronic;

♦ faza a V-a, în care are loc simularea decizională propriu-zisă prin abordarea de decizii.

Tehnici de stimulare a creativității constă din: brainstorming-ul, sinectica, matricea descoperirilor, metoda Delbeca, metoda Delphi.

Pentru investigarea instrumentelor și tehnicilor relațiilor economice internaționale, se utilizează majoritatea metodelor și metodele științifice generale, care sunt folosite și în studiile altor fenomene sociale. În același timp, pentru analiza relațiilor economice internaționale, există abordări metodologice speciale, specifice, grație faptului că procesele economice și sociale mondiale au propriul lor specific, diferă de procesele politice desfășurate în cadrul statelor individuale. Un loc semnificativ în studiul strategiei și politicilor mondiale și al relațiilor economice internaționale aparține metodei de observare. Mai întâi, vedem și apoi evaluăm evenimentele care au loc în sfera relațiilor economice internaționale. Recent, specialiștii se confruntă din ce în ce mai mult cu observarea instrumentală, care se realizează cu ajutorul mijloacelor tehnice. De exemplu, cel mai important fenomen al vieții economice internaționale, cum ar fi reuniunea liderilor statelor, conferințe internaționale, activitățile organizațiilor internaționale, conflictele internaționale, negocieri pentru a le rezolva, le putem observa în înregistrarea pe casete video, la televizor.

Un material interesant pentru analiză este furnizat de observația, care este obținută de participanții imediați ai evenimentelor sau persoane din cadrul structurilor abilitate. Rezultate acestor observații, memoriile politicianilor, economiștilor și diplomaților celebri permit obținerea informațiilor cu privire la relațiile economice internaționale, analiza aceasta, luarea deciziilor, concluzii, indirect de natură teoretică [84].

Adesea, în activitatea practică se recurge la instrumentele manageriale, ce pot avea aplicabilitate în relații economice internaționale.

Prin instrument managerial se înțelege o categorie managerială care desemnează mijlocul utilizat de manager pentru a exercita funcțiile manageriale. Instrumentul managerial include mijloace metodologice și tehnologice de natură informațională care sunt necesare în conceperea, desfășurarea și optimizarea procesului managerial sau a unor părți structurale ale acestuia (Anexa 3).

În conținutul instrumentului managerial își fac loc componente ce amplifică caracterul participativ, economic, dinamic și multidisciplinar. Ca urmare, are loc o sporire a eficacității instrumentelor de conducere la nivelul societăților comerciale.

Dintre cele mai frecvente instrumente manageriale utilizate avem: recomandarea, evaluarea, convingerea, indicația, directiva, hotărârea, rezoluția, decizia, ordinul, sancțiunea, aprobarea, avizul, îndrumarea, aprecierea.

În cadrul analizei de conținut în document, evidențiem câteva concepte-cheie sau unități semantice, urmate de numărarea frecvenței de utilizare a acestor unități într-un raport între ele, precum și cu cantitatea totală de informații. În procesul economic internațional, un astfel de element este o strategie de politică economică externă, un subiect sau o valoare semnificativă, un eveniment social-economic sau o persoană, adică conceptele cheie din viața economică externă. În text, ea poate fi exprimată într-un singur cuvânt sau într-o combinație consecventă de cuvinte. Analiza de conținut permite să facem concluzii cu privire la posibilele decizii/hotărâri și acțiuni de politică economică externe ale acelor actori economici internaționali care au devenit obiectul cercetării. Astăzi, un număr limitat de profesioniști utilizează metode sofisticate de analiză a conținutului.

În studiul relațiilor economice internaționale, metoda de analiză a evenimentelor, bazată pe urmărirea dinamicii evenimentelor pe scena internațională se utilizează de asemenea pentru a determina principalele tendințe în dezvoltarea situației economice în diferite țări, regiuni și lume în general.

Modalitățile organizatorico-economice în managementul REI cuprinde un cerc larg de probleme ce înglobează cunoștințe din multiple discipline: economia politică și doctrine economice, planificare și previziune, finanțe, marketing internațional, sociologie și psihologie, drept internațional, politica economică de stat, organisme naționale și internaționale etc.

Aplicarea modalităților organizatorico-economice în managementul REI are ca scop atingerea unor performanțe a acestuia cât mai avansate, utilizând stimulente motivaționale. Punctul principal de sprijin îl constituie definirea corectă a obiectivelor, ce trebuie realizate. Obiectivele trebuie să fie realiste. Fiecare nivel de management a REI își are scopul și sarcinile sale, reieșind din nivelul ierarhic (micro, mezo, macro). Însă, pentru toate am putea evidenția următoarele obiective comune: eficiența economică (prin satisfacerea cererii de pe piață), responsabilitatea socială, respectarea legislației naționale și internaționale [83].

Metodele de conducere în REI se apreciază în timp în dependență de mediul macro-micro economic și politic și nu se deosebesc de cunoscutele metode ale managementului general. Ele permit de a efectua conducerea întreprinderii prin: obiective, previziune și proiectare, inovare, rezultate și control.

Implementarea metodelor manageriale a devenit o condiție pentru un management eficient al activității societăților comerciale, al sectoarelor economiei naționale și a economiei unei țări, iar știința managementului reprezintă în acest cadru un factor calitativ și o resursă de creștere a profitului și bunăstării.

În prezent, activitatea economică este realizată în întreprinderile din domeniul de producție. Ele dispun de dreptul de a decide independent asupra problemelor economice, a stabili relații interregionale și cu țările străine. În opinia noastră, managementul REI depinde nu numai de activitatea eficientă a întreprinderilor, dar și de poziția economiei naționale pe piața mondială. De aceea, modalitățile organizatorico-economice ce țin de managementul REI la nivel de regiune, țară sunt de asemenea, importante pentru cercetarea noastră.

1.3. Aspecte conceptuale privind strategiile de activitate economică externă a întreprinderii

În paragraful precedent am identificat principalele metode, tehnici și instrumente manageriale, care pot fi catalogate drept modalități organizatorico-economice. În capitolele destinate analizei practice a subiectului abordat, ne vom axa pe analiza sinergetică a acestor modalități, însă, în acest paragraf vom fundamenta principalele strategii de activitate economică externă. Așadar, activitatea economică externă este unul din domeniile activității economice legate de ieșirea și funcționarea pe piețele externe. De obicei, direcția, formele, metodele, tipul concret al strategiei activității economice externe depind direct de tipul de afaceri al companiei (fie de producție, comercială, financiară sau combinațiile lor).

Înainte de a analiza strategiile, considerăm oportun de a identifica funcțiile distinctive ale managementului relațiilor economice internaționale. În acest paragraf le vom examina pe acelea care vor fi utilizate în cercetarea noastră din următoarele capitole, în special în studiu de caz:

Definirea și delimitarea piețelor de desfacere. Determinarea de către exportatori a sferei cumpărătorilor potențiali constituie una dintre condițiile prioritare ale asigurării performanței activității de comercializare. În acest scop se determină o serie de factori de ordinul cantitativ și calitativ specifici pieței: principalele caracteristici ale pieței sub aspectul politicilor și reglementărilor referitoare la circulația internă și internațională a bunurilor, serviciilor, a monedei, capacitatea de absorbție a pieței, nivelul concurenței indigene și al celei străine, situația concretă a firmelor care vor fi contractate sub aspectul puterii economice, al bonității, solvabilității etc. Aprecierea finală va trebui să determine dacă o piață este suficient de mare și de sigură pentru a permite desfășurarea unor operațiuni rentabile de comerț exterior.

Determinarea trăsăturilor comportamentale de achiziție ale cumpărătorilor prin motivații de cumpărare. Oferind un produs sau un serviciu la export, orice întreprindere pornește de la prezumția că la baza achiziționării acestora stau anumite mobiluri sau trăsături comportamentale ale cumpărătorului. În acest sens, înainte de a se difuza orice gen de informație cu privire la produs, trebuie să fie luați în considerare acești factori de ordin motivațional. De

regulă, după o primă determinare a factorilor de ordin motivațional, într-o altă etapă se încearcă precizarea acelor care au rolul principal în influențarea comportamentului de cumpărare a clienților. Cu alte cuvinte, cercetarea de piață nu trebuie să se limiteze la economii naționale sau zone ale țării. Să concretizăm rezultatele acestei cercetări cât mai adânc posibil la nivel de firmă, de parteneri de afaceri și în unele cazuri, la nivelul cumpărătorilor finali ai produselor noastre. O concepție sănătoasă de marketing ia în considerare tot mai mult necesitatea ca exportatorul să cunoască, cât mai exact, motivația rară a consumatorilor finali ai produselor pe care le exportăm.

Adaptarea produsului la cerințele pieței. Întreprinderea care realizează producția pentru export în colaborare cu întreprinderea de comerț exterior (cazul în care subiectul nu-și efectuează direct exportul și importul) trebuie să se adapteze permanent și operativ la condițiile pieței, ceea ce implică realizarea unei concordanțe între assortimentele și produsele oferite și caracteristicile pieței. Aceasta presupune o revedere permanentă sau, în orice caz, la perioade scurte, a assortimentelor de produse, a calității acestora, pentru a asigura concordanța cu solicitările dinamice ale piețelor externe.

Distribuția produsului, care presupune mișcarea lui în timp și spațiu de la punctul de producție la cel de consum, are la rândul său, o mare importanță și în asigurarea performanței în domeniul comerțului exterior. În selectarea unor canale de distribuție se iau decizii primare legate de gradul de acoperire a pieței și de intensitatea controlului asupra fenomenelor care au loc pe piață. De asemenea atât caracteristicile pieței, cât și cele ale produsului influențează alegerea unui anumit canal de distribuție, care să satisfacă cât mai deplin exigențele cumpărătorului.

Asigurarea comunicării cu consumatorii, promovând produsul. Comunicarea dintre exportatorul și importatorul potențial constituie o premisă importantă a încheierii tranzacțiilor comerciale. Astfel, exportatorii trebuie să difuzeze informații permanente, care să ducă la crearea unei atitudini favorabile a consumatorilor față de produse, servicii, și față de furnizorii lor și care, în ultima instanță, să ducă la provocarea deciziei de cumpărare. Reprezentarea directă, publicitatea comercială și alte forme de promovare ca metode de cultivare a cererii consumatorilor au un efect cât mai mare dacă sunt luate în considerare întotdeauna în interdependență, ca elemente ale unui mixt promoțional încheiat.

Negocierea și contractarea tranzacțiilor de comerț exterior. Negocierea și contractarea operațiunilor de comerț exterior include activități care se desfășoară din momentul în care se realizează un prim contract între cei doi parteneri și până la transferul propriu-zis al proprietății produsului. Aceste activități includ: pregătirea și desfășurarea negocierilor,

contractarea cu întregul arsenal de probleme cum sunt: cantitatea și calitatea mărfii, prețul, condițiile de livrare, condițiile de plată etc. [43].

Desfășurarea activităților post-tranzacționale. Răspunderea întreprinderii exportatoare nu încetează odată cu livrarea produsului și nici măcar odată cu vânzarea acestuia consumatorului final. Exportatorii trebuie să urmărească comportarea produselor, să intervină operativ pentru înlăturarea eventualelor deficiențe, deoarece nemulțumirile cumpărătorilor pot să anuleze tot ceea ce s-a realizat în prealabil pe calea eforturilor de producție, promovare și comercializare. Dintre activitățile mai importante ce contribuie la realizarea acestei funcții se pot menționa: îndeplinirea întocmai a condițiilor stipulate prin garanțiile acordate, furnizarea promptă a pieselor de schimb și acordarea de servicii. Prin urmărirea comportării produsului se obține un flux invers de informație care este necesar de a-l adapta la cerințele pieței, pentru asigurarea unei structuri eficiente, a producției și a desfacerii viitoare.

Deci, ținând cont de aceste funcții, vom continua cercetarea noastră cu caracterizarea strategiei economice externe. Dezvoltarea strategiei economice externe a unei întreprinderi, în multe privințe, este determinată nu doar de tendințele ei de dezvoltare, dar și de ale întregii țări. Totodată, activitatea economică externă a întreprinderii îndeplinește un șir de funcții de dezvoltare națională și regională [73]:

- contribuie la rectificarea nivelului dezvoltării economice (națională și mondială);
- efectuează comensurarea cheltuielilor de producție naționale și mondiale;
- realizează avantajele de diviziune internațională a muncii și, în consecință, contribuie la creșterea eficacității economiei naționale.

Formarea strategiei eficiente a întreprinderii este indisolubil legată de integrarea sa în complex cu alte tipuri și forme ale strategiei economice.

În continuare, vom cerceta modalitățile organizatorico-economice ce țin de elaborarea strategiilor în domeniul activității economice externe.

Strategia economică se împarte într-o serie de elemente componente care sunt prezentate în Figura 1.4. Astfel, din analiza efectuată concludem că:

- ◆ strategia de tranzacționare a companiei dezvoltă regulile și metodele de investigare și formare a piețelor potențiale de mărfuri și servicii care să îndeplinească misiunea companiei. Strategia de tranzacționare a companiei este baza planificării promițătoare pentru cercetare și dezvoltarea politicii de resurse umane, de investiții. În baza strategiei de tranzacționare se dezvoltă decizii aprobate în cadrul altor componente ale strategiei economice cu care strategia de tranzacționare se află în relație dialectică;

♦ strategia fundamentală în formarea prețurilor o constituie elaborarea regulilor de selecție a politicii de prețuri; stabilirea regulilor de comportament al companiei în funcție de conjunctura pieței; dezvoltarea metodelor concurenței de preț; metodelor monitoringului situațiilor care se stabilesc pe piețele factorilor de producție, hârtiilor de valoare și pe piețele valutare și schimbările în funcție de aceste situații ale principiilor de formare a prețurilor; precum și câteva alte principii.

Suntem de părere, că strategia de formare a prețurilor trebuie să dea răspuns la întrebarea cum ar trebui să se comporte compania într-un segment sau altul al pieței, pentru că, prin intermediul politicii prețurilor să atragă cumpărătorii la produsele companiei, să formeze preferințele de consum stabile și aderența cumpărătorilor potențiali la marca companiei;

♦ strategia de interacțiune a companiei cu piețele de resurse de producție reprezintă un set de reglementări principiale care dau posibilitate să fie repartizate cu efect resursele și în această bază să se aleagă furnizori de resurse de producție mai preferați;

♦ strategia comportamentului companiei pe piețele monetare și a titlurilor de valoare constă în dezvoltarea unor reguli de mobilizare a resurselor financiare suplimentare, îndreptate atât la investiții, cât și la soluționarea sarcinilor financiare curente;

♦ strategia activității economice externe a companiei reprezintă una din direcțiile strategiei economice generale a întreprinderii, care elaborează norme și metode de comportament al companiei pe piața externă atât în rolul de exportator, cât și de importator de mărfuri și servicii;

♦ prin strategie de investiții, de regulă, se subînțelege strategia de formare a portofoliului de investiții, adică colecția de titluri de valoare aparținând persoanei juridice sau fizice . Totodată, la elaborarea strategiei de investiții este necesar a stabili forma de reproducere cea mai preferată: reechiparea tehnică, modernizarea, reconstruirea, frecvența preferată de cicluri de reproducere și alte caracteristici ale acestor procese;

♦ strategia de stimulare a personalului companiei este orientată spre atingerea scopurilor strategice ale companiei – sistemul stimulării strategice trebuie să creeze „câmpul motivațional”, sub influența căruia se trezește cointeresarea personală a companiei pentru satisfacerea eficientă, de calitate înaltă și la timpul potrivit a cerințelor pieței;

♦ sarcina principală a strategiei de prevenire a insolabilității (falimentului) companiei este descoperirea prealabilă a așa-numitor „semnale neînsemnate” care prevestesc posibilitatea fenomenelor de criză și elaborarea de măsuri care ar opune rezistență acestor fenomene.

Astfel, strategia economică constituie totalitatea de elemente interdependente și coordonate reciproc, unite printr-un scop global unic – crearea și susținerea unui nivel înalt al avantajului competitiv al companiei [88].

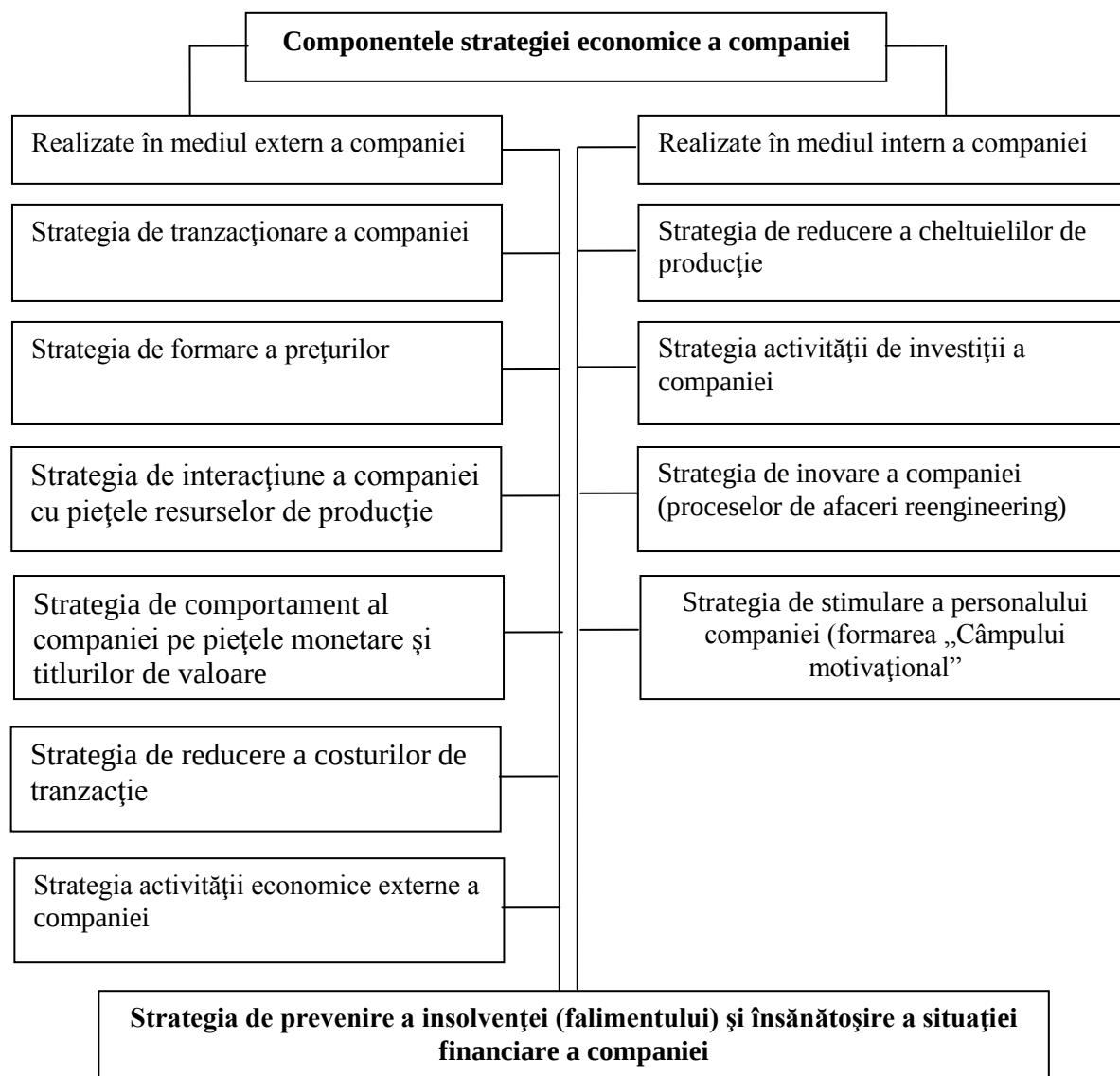


Fig. 1.4. Componentele strategiei economice a întreprinderii

Sursa: adoptată de autor [88]

Analiza posibilei utilizări a diferitor strategii pentru activitatea economică externă, arată că cea din urmă ar trebui să aibă la bază un mix de strategii, cum ar fi strategii de investiții, de inovații, strategii de reducere a costurilor de producție și altele.

Cu alte cuvinte, suntem de acord cu economistul Gradov A. [128], care menționează că strategia activității economice externe, pe care întreprinderea o realizează sub formă de anumite instrumente și mecanisme, trebuie să includă o cercetare minuțioasă a tuturor variantelor de alternativă din domeniul activității economice externe, care se referă la obiectivele pe termen

lung în desfășurarea operațiilor de export și argumentarea lor pentru a adopta decizii eficiente de management.

În opinia noastră, strategia activității economice externe a întreprinderii presupune cercetarea 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.

La dezvoltarea strategiei pentru activitatea economică externă a unor întreprinderi concrete și realizarea de șanse egale de participare a lor în relațiile economice internaționale, e necesar să se țină seama de ambiguitatea mecanismelor de intrare și afirmarea întreprinderilor pe piața mondială. Aici dorim să ne axăm pe o altă modalitate organizatorică de eficientizare a managementului REI – atragerea intermediarilor care ar facilita activitatea economică externă a întreprinderilor.

Din literatura de specialitate am sistematizat mai multe tipuri de activități intermediare și tipurile de intermediari corespunzători [90, 91]. Printre aceștia, sunt:

Intermediari simpli. Ei sunt numiți și brokeri. Sunt vânzători și cumpărători, dar nu participă direct la tranzacții. Cele mai multe dintre aceste companii sunt reprezentate în Marea Britanie în comerțul cu materii prime. Intermediarii simpli pot efectua operațiuni de creditare, chiar și în calitate de garanți ai solvabilității cumpărătorului. De regulă, brokerii nu investesc o mulțime de bani, nu este atât de mult costurile compensatorii ca evaluarea competenței lor, o poziție puternică în lumea afacerilor, recunoașterea activității pe piață. Brokerul vamal – este persoana juridică, înregistrată în conformitate cu legislația, care deține licență pentru activitatea de broker vamal, eliberată de Camera de Licențiere, și care, în numele și pentru terțe persoane, declară mărfurile, le prezintă pentru vămuire, efectuează și alte operațiuni vamale. Pentru obligația vamală apărută brokerul vamal răspunde solidar cu plătitorul vamal.

Broker vamal este persoana juridică, înregistrată în conformitate cu legislația, care deține licență pentru activitatea de broker vamal, eliberată de Camera de Licențiere. Brokerul, în numele și pentru terțe persoane, declară mărfurile, le prezintă pentru vămuire, efectuează și alte operațiuni vamale. Pentru obligația vamală apărută, brokerul vamal răspunde solidar cu plătitorul vamal.

Pentru a putea desfășura activitate în domeniu, persoanele juridice trebuie să îndeplinească anumite condiții de licențiere. Mai exact:

- desfășurarea activității licențiate în conformitate cu cadrul legislativ și normativ;
- dispunerea de o bază tehnico-materială care să permită desfășurarea activității de broker vamal;

- neadmiterea încălcărilor sistematice ale reglementărilor vamale sau fiscale care nu aduc prejudiciu bugetului de stat;

- dispunerea, pentru asigurarea responsabilității pentru plățile vamale calculate, de 2 milioane de lei moldovenești sub formă de depozit depus pe contul organului vamal sau sub formă de garanție bancară eliberată pe numele organului vamal.

Odată cu depunerea declarației de eliberare sau prelungire a licenței, agenții economici trebuie să depună următoarele acte:

- copia certificatului sau a deciziei de înregistrare a întreprinderi;
- copia extrasului din Registrul bunurilor imobile sau copia contractului de locațiune pentru imobilul ce va fi utilizat în scopul desfășurării activității licențiate;
- copia actelor ce confirmă dispunerea de 2 milioane de lei sub formă de depozit depus pe contul structurilor vamale sau sub formă de garanție bancară eliberată pe numele structurii vamale.

Brokerul vamal este în drept să efectueze, în numele și pentru terțe persoane, orice operațiuni de mediere în domeniul vamal. În cazul efectuării vămuirii, brokerul vamal îndeplinește toate cerințele și condițiile legale. Drepturile, obligațiile și responsabilitatea brokerului vamal prevăzute de lege nu pot fi limitate de contractul încheiat între broker și persoana pe care o reprezintă.

Avocații. O particularitate specială a avocaților constă în atragerea în mod direct tranzacțiile (în calitate de vânzător și cumpărător), efectuează persoanele care intermediază părțile implicate în negocieri: ei încheie contracte relevante. Acestea detaliază toate competențele avocatului în ceea ce privește condițiile tehnice și comerciale. Directorii sunt obligați să respecte cu strictețe contractele semnate, pentru a rambursa avocatului costurile sale, să plătească compensații, care, de fapt, este o estimare a competenței și eficienței sale. De asemenea, trebuie avut în vedere faptul că avocatul pentru dreptul comercial din unele țări are dreptul la remunerație chiar și atunci când principalul obligat însuși încheie un acord cu partenerul.

Comisionari. Comisionarii caută un partener pentru tranzacție, semnează un contract cu el în nume propriu, dar în detrimentul cumpărătorului sau vânzătorului, pe care îl numesc comisionari. În contractele încheiate, drepturile și puterile misionarilor trebuie să fie clar și precis prezentate, se stabilesc condițiile comerciale și tehnice ale tranzacțiilor. În același timp, contractele fixează obligațiile comisionarilor de a conveni de fiecare dată asupra condițiilor esențiale ale contractelor (cantitatea de bunuri, termenele de livrare, prețurile, termenele de plată etc.).

În relațiile cu partenerii celeilalte părți, comisionarii acționează ca vânzători, fiind responsabili pentru siguranța bunurilor aflate în posesia lor (rămân în proprietatea comisarilor până la încheierea tranzacției). În plus, agenții comisiei sunt deseori obligați să asigure bunurile în favoarea agenților. Comisarii sunt responsabili pentru pierderile suferite ca urmare a depășirii autorității lor. Comisiile pot include și alte obligații suplimentare.

Consignatari. Exportatorul (exportatorul) livrează mărfurile în depozitul intermediarului, astfel încât acestea să fie realizate într-o anumită perioadă. Expeditorul plătește furnizorului, deoarece bunurile sunt vândute din depozit. Ceea ce nu va fi vândut până la o anumită dată poate fi returnat exportatorului. În termeni de transport, se realizează în principal mărfuri de cerere în masă, precum și mașini, motoare, diverse produse de inginerie. În esență, exportatorul creditează intermediarul pentru perioada medie de vânzare. Până la momentul vânzării, proprietarul bunurilor rămâne furnizor.

Pentru a crește încrederea în vânzarea de bunuri, împreună cu un simplu transport, se utilizează un lot parțial recurent și nerambursabil. În primul caz, destinatarul este obligat după o anumită perioadă să cumpere de la furnizor cantitatea de bunuri care depășește suma convenită.

Cu consignație irevocabilă, intermediarul nu are dreptul să restituie produsele nevândute, ci trebuie să le cumpere singur. Totuși, nici o consignație, parțial sau complet irevocabilă nu garantează vânzarea bunurilor.

Intermediari de vânzări (comercianți-distribuitori). De la intermediari simpli și avocați diferă prin faptul că încheie contracte cu vânzătorii și cumpărătorii în numele lor și pe cont propriu. Cu toate acestea, în nici un caz nu pot fi asimilate vânzătorilor obișnuiți sau cumpărătorilor obișnuiți. Acest lucru este deosebit de important pentru exportatorii care au contracte pe termen lung cu astfel de intermediari, o anumită ordine de tranzacții, drepturi reciproce și obligații care depășesc contractele uzuale de vânzare.

Dacă comparăm distribuitorii cu agenții obișnuiți, atunci, desigur, aceștia sunt mai independenți din punct de vedere comercial. Acest lucru se manifestă în următoarele:

- ✓ distribuitorul acționează independent pe piață, iar obligațiile sale față de vânzător nu sunt legate în niciun fel de modul în care cumpărătorul își îndeplinește obligațiile față de distribuitor;
- ✓ este pe deplin responsabil față de vânzător, dacă produsul achiziționat de el s-a deteriorat sau a dispărut;
- ✓ distribuitorul riscă el însuși, acordând credit clienților, adică obligațiile privind plățile către vânzători nu sunt legate de primirea plăților de la clienții săi;

✓ distribuitorul poate să numească el însuși prețurile și alte condiții pentru vânzarea bunurilor achiziționate [78, 90].

În mod independent, pe piața externă, întreprinderile naționale nu acordă adesea importanță deosebită diferenței dintre agenții simpli și distribuitori. Acest lucru duce deseori la consecințe nedorite, deoarece forma de responsabilitate a agenților și distribuitorilor diferă semnificativ.

Studiind AEE, pe care întreprinderea o poate realiza în cadrul strategiei sale, se pot clasifica multiple forme de realizare [49, 86,88] (Anexa 4), principalele fiind *exportul și importul producției, și colaborarea internațională*. Formele de AEE a întreprinderii, redate în Anexa 4, sunt tipice și pentru întreprinderile autohtone. Totuși, principala formă a activității economice externe care practic este utilizată de toate întreprinderile din Republica Moldova este exportul și importul produselor, deoarece această formă asigură vânzarea produselor și aduce venit în termen scurt. Astfel, această activitate, în general, este orientată spre obiective operative, dar nu strategice. Cooperarea în toate formele sale nu este aplicată de toate întreprinderile industriale, deoarece randamentele în bani reali de la participarea în proiectele de cooperare poate să se extindă pe mai mulți ani. Politica de comerț extern presupune un vector anumit de acțiuni ale exportatorului și dispunerea de astfel de principii, grație cărora se garantează din punct de vedere comercial formarea cu eficacitate a asortimentului de produse pentru export [86, 88].

Evaluarea oportunității în alegerea uneia sau altei firme, AEE este indicată de analiza politicii de export a întreprinderii. Anume aceasta, în cele din urmă, arată cât de corect au fost direcționate de către întreprindere sarcinile strategice în domeniul exportului.

În timpul organizării de diferite opțiuni de cooperare internațională, cerute la fiecare etapă de activitate economică externă de la întreprinderea concretă, este necesară analiza minuțioasă a anumiți parametri caracteristici forțelor proprii și capacităților potențiale ale partenerilor. Oamenii de știință, de obicei, selectează următorii parametri [86, 88]:

- ritmurile potențiale de sporire a volumului de fabricație a produselor;
- rentabilitatea la fabricarea producției în zona strategică a managementului, în funcție de posibilitățile de realizare a venitului contat, precum și atingerea nivelului cerut de cheltuieli de producție;
- indicele de variabilitate a mediului extern și punctele critice, în care perspectivele creșterii volumului de vânzări și profitabilitatea se pot schimba.

De menționat, totuși, că egalitatea de șanse în cadrul participării la relațiile economice internaționale nu înseamnă dispunerea de condiții de inițiere egale la ieșirea pe piață și afirmarea întreprinderilor pe piața mondială.

Bineînțeles, strategia activității economice externe va include, în mod obligatoriu, obiectivele care țin de maximizarea venitului în perspectivă pe termen lung. Firește, există diverse modalități de a realiza obiectivele strategice, însă ele toate depind esențial de proporțiile activității companiei.

În legătură cu aceasta, la baza elaborării concepției de formare a strategiei orientative la comerțul mondial, trebuie de inclus următoarele principii:

1. activitatea economică externă este o parte a activității economice a întreprinderii și ea trebuie să fie asociată cu tipurile de activități îndreptate spre piața națională;
2. activitatea economică externă este un gen specific de activitate a întreprinderii, întrucât este legată de orientarea către piața externă;
3. activitatea economică externă este un domeniu complex de activitate, se caracterizează printr-un set vast de forme, de aceea cere o abordare sistemică, pasibilă în cadrul strategiei de efectuare a activității economice externe.

1.4. Concluzii la capitolul 1

Capitolul 1 a fost destinat pentru realizarea următoarelor 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.

Analiza efectuată în acest capitol 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:

1. 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.

2. 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

3. 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.

4. Activitatea economică externă a companiei este unul din domeniile activității economice legate de penetrarea și activitatea pe piețele externe. De obicei, direcția, formele, metodele, tipul concret al strategiei activității economice externe depind direct de tipul de afaceri al companiei – de producție, comercială, financiară sau combinațiile lor.

5. Managerii trebuie să opereze cu diverse modalități atât de ordin organizatoric cât și economic, care să ducă la eficientizarea managementului relațiilor economice internaționale. Astfel, utilizarea corectă a modalităților organizatorico-economice presupune prezența totalității de elemente componente individuale interdependente și coordonate reciproc, unite printr-un scop global unic – crearea și susținerea unui nivel înalt al avantajului competitiv al companiei.

6. 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.

7. Aria de interes a sistemului metodologic managerial în relații economice internaționale o reprezintă instrumentul managerial, respectiv metodele și tehnicile utilizate în exercitarea funcțiilor și proceselor de management.

2. DESCHIDEREA ȘI INCLUZIUNEA ECONOMIEI REPUBLICII MOLDOVA ÎN SPAȚIUL ECONOMIC INTERNAȚIONAL

2.1. Oportunități de dezvoltare a relațiilor comerciale dintre Republica Moldova și Uniunea Europeană în contextul Acordului de Asociere RM-UE și DCFTA

În capitolul precedent am fundamentat teoretic noțiunea de modalități organizatorico-economice, care a constat în analiza metodelor, tehnicilor și instrumentelor manageriale, a funcțiilor managementului REI și strategiile de activitate economică externe, care stau la baza managementului REI. Pe lângă aceasta, am ajuns la concluzia că succesul întreprinderii în domeniul activității economice externe depinde de relațiile economice internaționale concurențiale, evaluarea eficacității organizaționale, oportunitățile de dezvoltare a relațiilor comerciale, poziționarea țării, etc.

În capitolul 2 vom analiza delimitarea piețelor și cercetarea situației macroeconomice a Republicii Moldova, or cercetarea complexă a piețelor atât la nivel micro cât și macroeconomic reprezintă o modalitate organizatorică esențială în managementul REI. Este important de efectuat această analiză prin prisma politicilor economice și comerciale ale țării, prin reglementările care guvernează această piață, 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.

Odată cu semnarea Acordului de Asociere între Republica Moldova, pe de o parte, și Uniunea Europeană și Comunitatea Europeană a Energiei Atomice și statele membre ale acestora, pe de altă parte (în continuare Acordul 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. De implementarea acestui Acord, progresele înregistrate în acest domeniu va depinde evoluția economică și socială a țării noastre atât pe termen scurt, cât și pe termen lung. Aceasta presupune, pe de o parte, cunoașterea priorităților, reglementărilor stabilite în Acord, identificarea oportunităților ce le oferă, și a acțiunilor ce urmează de realizat pentru valorificarea acestor oportunități, pe de altă parte.

Zona de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător (ZLSAC/DCFTA) dintre Republica Moldova și Uniunea Europeană este parte a Acordului European de Asociere și presupune liberalizarea graduală (până la 10 ani din momentul semnării) a comerțului cu bunuri și servicii, libera circulație a forței de muncă, reducerea taxelor vamale, a barierelor tehnice și netarifare, abolirea restricțiilor cantitative și armonizarea legislației R. Moldova la Acquis UE. Prin urmare,

se preconizează ca DCFTA să contribuie la o îmbunătățire a balanței comerciale pentru Republica Moldova pe termen scurt. Pe termen lung, reducerea măsurilor netarifare ar trebui să rezulte în obținerea de beneficii pentru Republica Moldova în valoare de circa 283 milioane euro[110].

Semnarea *Acordului de Asociere între Republica Moldova și Uniunea Europeană*, oferă o nouă deschidere pentru dezvoltarea relațiilor comerciale la un nou nivel, amplificarea schimburilor comerciale, un nou cadru juridic pentru cooperarea moldo-comunitară, consolidarea relațiilor politice și economice dintre UE și Republica Moldova, integrarea Moldovei în spațiul economic comunitar. Acordul a intrat în vigoare la 1 septembrie 2014. *(Acordul de Asociere RM-UE urma să intre în vigoare după ratificarea de către toate părțile semnatare (Republica Moldova, Parlamentul European și cele 28 de state membre ale UE) - în prima zi a celei de-a doua luni de la data depunerii ultimului instrument de ratificare la Secretariatul General al Consiliului Uniunii Europene. Cu toate acestea Republica Moldova și Uniunea Europeană au hotărât aplicarea cu titlu provizoriu, a unor părți din Acord din 1 septembrie 2014 (Decizia Consiliului UE 2014/492/EU din 16 iunie 2014 privind semnarea, în numele Uniunii Europene, și aplicarea cu titlu provizoriu a Acordului de asociere între Uniunea Europeană și Comunitatea Europeană a Energiei Atomice și statele membre ale acestora, pe de o parte, și Republica Moldova, pe de altă parte)).* Până la intrarea în vigoare a Acordului de Asociere RM-UE, relațiile dintre Uniunea Europeană și Republica Moldova au fost reglementate de Acordul de Parteneriat și Cooperare (PCA) din 1998.

Acest Acord reprezintă o nouă generație de Acorduri de Asociere (conform definiției oficiale a UE, un Acord de Asociere cu Uniunea Europeană este un tratat internațional între Uniunea Europeană (UE) și o țară din afara UE, în cazul nostru Republica Moldova), având un conținut ambițios și inovativ, bazat pe o abordare cuprinzătoare și aprofundată). Acesta reprezintă o modalitate concretă de a dinamiza relațiile moldo-comunitare și se axează pe:

- susținerea reformelor cheie;
- dezvoltare și creștere economică;
- guvernare și cooperare în sectoarele energetic, transport, protecție a mediului, industrie;
- dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii (ÎMM);
- protecție socială, drepturi egale;
- protecție a consumatorului;
- educație, cercetare și inovații;
- cooperare culturală ș. a.

Acest document este deosebit de important și prin faptul că include, drept parte componentă *Acordul de comerț liber Aprofundat și Cuprinzător*, a căror prevederi presupune crearea *Zonei de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător între Republica Moldova și UE*. (Negocierile asupra Acordului de Asociere dintre Republica Moldova și UE au fost lansate la începutul anului 2010, iar discuțiile privind instituirea unei *Zone de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător ca parte integrantă a Acordului* au fost demarate doar în 2012, când Republica Moldova a demonstrat un progres substanțial în pregătirea către aceste negocieri.)

ALSAC are ca scop deschiderea reciprocă a piețelor pentru comerțul cu bunuri și servicii, reducerea barierele în calea comerțului bilateral, aceasta având impact asupra creșterii economiei țării noastre.

De fapt, ALSAC depășește aranjamentele clasice ce se referă la comerțul liber, deoarece prevede nu doar o deschidere reciprocă a piețelor pentru majoritatea bunurilor și a serviciilor, dar obliga la o armonizare graduală cu normele și standardele UE pentru comerț, preluarea treptată a standardelor și normelor europene care reglementează calitatea produselor și serviciilor (standarde și reguli de evaluare a conformității, reguli sanitare și fitosanitare, drepturi asupra proprietății intelectuale, facilitare a comerțului, achiziții publice și concurența; reglementări stricte ce țin de comerțul cu produse energetice, inclusiv investițiile, tranzitul și transportul ș.a.).

Astfel, Acordul de Asociere RM-UE are o importanță strategică pentru dezvoltarea relațiilor UE-RM, oferind asociere atât politică, cât și vaste posibilități de integrare economică prin liberalizarea graduală (până la 10 ani din momentul semnării) a comerțului cu bunuri și servicii, reducerea taxelor vamale, a barierele tehnice și netarifare, armonizarea legislației naționale la acquis-ul comunitar, libera circulație a forței de muncă.

În condițiile aspirațiilor europene ale Republicii Moldova Acordul de Asociere RM-UE reprezintă o agenda cu un program ambițios de reformare multidimensională a țării orientată spre dezvoltarea economiei de piață și a democrației durabile.

Fundamentându-se pe o abordare inovativă și ambițioasă Acordul de Asociere RM-UE are o structură complexă și stabilește un nou cadru juridic pentru avansarea relațiilor dintre Republica Moldova și Uniunea Europeană [1].

Un capitol aparte (titlul IV) al Acordului de Asociere RM – UE se referă la *Cooperarea economică și sectorială* și vizează dialogul economic, dreptul societăților comerciale, evidența contabilă și auditul și guvernarea corporativă, ocuparea forței de muncă, politica socială, managementul finanțelor publice, controlul financiar, impozitarea, politici fiscale și cooperare, guvernarea corporativă, protecția consumatorilor, modalitățile de participare a țării noastre la programele comunitare și alte aspecte.

O importanță deosebită revine titlului V *”Comerț și aspecte ce țin de Comerț (DCFTA)”*, care vizează accesul pe piață al mărfurilor, eliminarea taxelor vamale, a redevențelor și a altor impuneri, măsuri netarifare, măsuri de apărare comercială, măsuri de salvagardare, măsuri antidumping și compensatorii, bariere tehnice în calea comerțului, standardizarea, metrologia, acreditarea și evaluarea conformității, măsuri sanitare și fitosanitare, regimul vamal și facilitarea comerțului, comerțul cu servicii și comerțul electronic, standarde privind drepturile de proprietate intelectuală ș.a. Anume acest titlu prevede că integrarea economică se va realiza prin instituirea unei Zone de Comerț Liber Aprofundat și Cuprinzător.

ALSAC are un caracter inovativ, oferă o perspectivă nouă dezvoltării relațiilor comerciale ale Republica Moldova cu UE, însă, precum se constată, acesta este mai puțin cunoscut în mediul de afaceri, dar și în cel academic, de aceea vom analiza în cele ce urmează elementele de bază ale ALSAC și oportunitățile ce le oferă, precum și beneficiile derivate din implementarea acestuia.

Componentele principale ale ALSAC sunt prezentate în Figura 2.1.

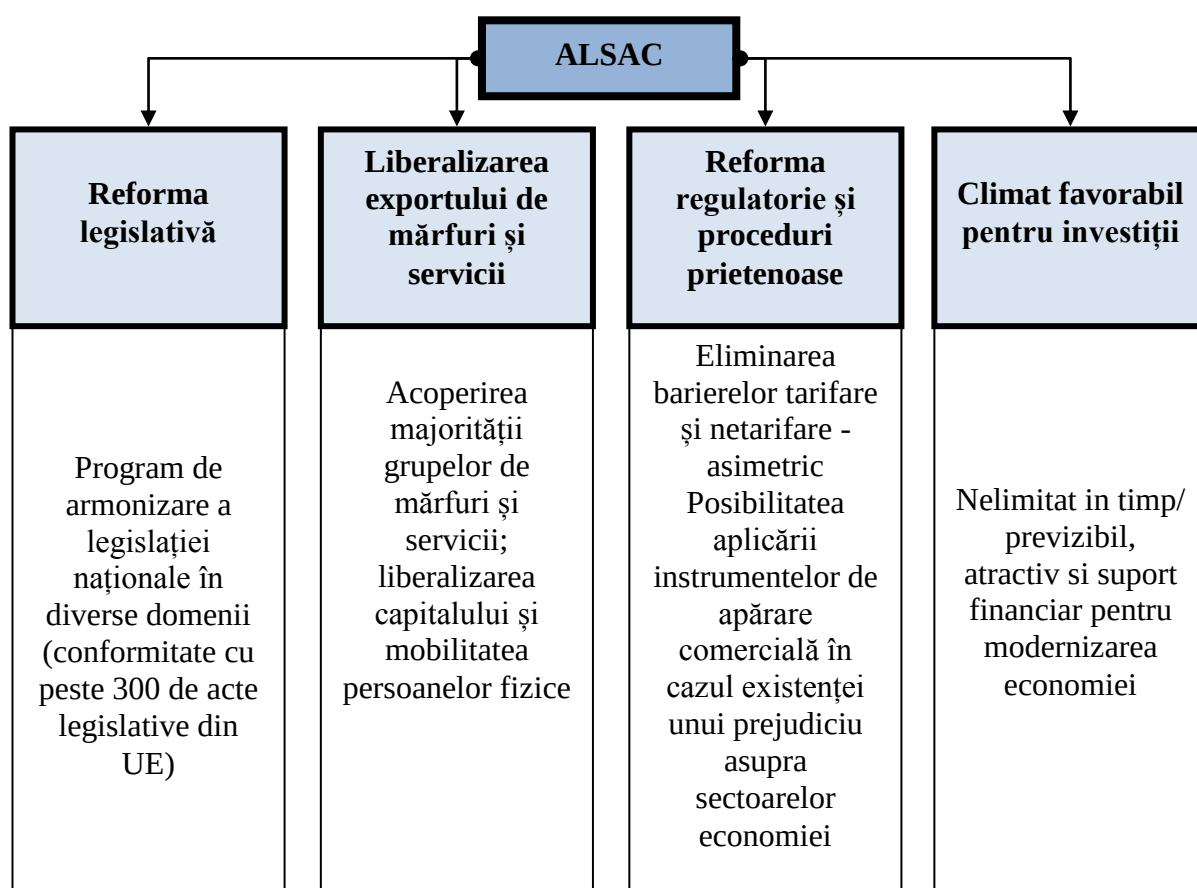


Fig. 2.1. Elementele principale ale ALSAC

Sursa: elaborat de autor [110]

Zona de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător urmărește o *relație comercială preferențială*, bazată pe acces mai bun pe piață în condiții reciproc avantajoase, în raport cu cele oferite altor parteneri [110]. Zonele de Liber Schimb pe care UE le stabilește în relație cu partenerii săi comerciali depășesc comerțul obișnuit și se bazează pe o abordare *cuprinzătoare* față de comerț. Aceasta prevede că comerțul nu poate fi decuplat de politicile interne privind achizițiile, concurența, proprietatea intelectuală sau dezvoltarea durabilă.

O altă dimensiune a politicilor comerciale se referă la aspectul *aprofundat* al Zonei de Liber Schimb cu Republica Moldova. În acest sens ALSAC include prevederi de reformare a comerțului și politicilor comerciale naționale în conformitate cu legislația europeană, care vor contribui la atragerea investițiilor, modernizarea economiei.

Astfel ALSAC reprezintă *un nou instrument comercial* care depășește conceptul tradițional de liberalizare a comerțului, și este bazat pe două elemente cheie:

- ✓ liberalizarea comerțului prin eliminarea taxelor vamale, a cotelor de import și a altor bariere procedurale, legale și tehnice în fața comerțului; inclusiv noi reglementări liberalizate privind investițiile și serviciile;

- ✓ preluarea normelor și standardelor UE, asigurând astfel premisele pentru o integrare aprofundată pe piața comunitară.

Prevederile generale ale ALSAC sunt descrise în Anexa 5.

De menționat că piața comunitară este considerată a fi cea mai mare la nivel mondial, înglobând 500 milioane de consumatori și o valoare nominală a PIB-ului de circa 20 de trilioane de dolari SUA.

Între Republica Moldova și UE funcționează regimul comercial (ATP), adoptat prin Regulamentul (CE) nr. 55/2008 al Consiliului Europei din 21 ianuarie 2008 de introducere a unor preferințe comerciale autonome pentru Republica Moldova, care ulterior a suferit multiple modificări în urma progreselor înregistrate la negocierea Acordul de Asociere RM-UE, angajamentele privind crearea Zonei de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător între UE și Republica Moldova, ultimele fiind operate prin Regulamentul (UE) nr. 37/2014 al Parlamentului European și al Consiliului Europei din 15 ianuarie 2014 [58, 60].

Odată cu deschiderea mutuală a piețelor, Republica Moldova și UE au stabilit măsuri menite să asigure protecția piețelor și a producătorilor interni pe pozițiile cele mai sensibile.

În ceea ce privește accesul pe piața Republicii Moldova a produselor agroalimentare din UE pentru majoritatea pozițiilor tarifare a fost aplicată anularea taxelor imediat după intrarea în vigoare a Acordului de Asociere RM-UE [57, 58].

Pentru produsele agricole sunt stabilite anumite măsuri de protecție a pieței. Astfel, pentru acest grup de bunuri sunt prevăzute:

- anularea taxelor imediat – pentru produsele care nu se produc în republică sau reprezintă materii prime cu o valoare adăugată redusă;
- stabilirea unei perioade de tranziție (de 3-10 ani) pentru produsele mai puțin sensibile, competitive (fructe, legume, băuturi alcoolice, cașcavaluri de specialitate, etc.);
- stabilirea cotelor tarifare anuale la import (la nivelul mediei importurilor din UE în ultimii 3 ani) pentru produsele sensibile, la care importurile mărfurilor din Uniunea Europeană au potențial de a perturba activitatea agenților economici din sector (carne și produse din carne, lapte și produse din lapte, dulciuri, etc.).

Eliminarea imediată a taxelor de import este prevăzută și pentru majoritatea produselor industriale, care acced spre piața Republicii Moldova din UE, cu excepția unor produse din industria de textile, mobilă, construcții și chimice.

Liberalizarea treptată este prevăzută, precum s-a menționat, pentru anumite produse sensibile pentru piața autohtonă. Lista acestor produse este prezentată în Anexa 6.

Pentru o serie de produse accesul pe piața internă a Republicii Moldova nu va fi liberalizat, fiind administrate cote tarifare (TRQ – Tariff Rate Quota) (Tabelul 2.1).

Tab. 2.1. Lista contingentelor de produse agroalimentare importate în Republica Moldova din UE în limita cotelor tarifare

HS	Produse	Cantitatea
0203 (16 poziții tarifare)	Carne de porc	TRQ 1 - 4000 tone
0207 (20 poziții tarifare)	Carne de pui	TRQ 2 – 4000 tone
0401, 0405	Lapte. Unt	TRQ 3 - 1000 tone
1601, 1602 (16 poziții tarifare)	Produse procesate din carne	TRQ 4 – 1700 tone
1701 (7 poziții tarifare)	Zahăr	TRQ 5 – 5400 tone
1702 (17 poziții tarifare)	Produse zaharoase	TRQ 6 – 640 tone

Sursa: [52, 53]

Se estimează, că pe termen lung circa 95% din taxe de import vor fi reduse la zero.

Aceasta va conduce la:

- sporirea nivelului de concurență;
- creșterea productivității muncii în urma implementării noilor tehnologii;
- scăderea prețului la produse pentru consumatori;
- majorarea salariilor;
- extinderea oportunităților de angajare;
- acces la produse de calitate ș.a.

În ceea ce vizează accesul produselor autohtone pe piața Uniunii Europene, necesită menționat faptul, că regimul comercial asimetric stabilit în baza Acordului de Asociere RM-UE oferă producătorilor agricoli din Republica Moldova condiții preferențiale de acces pe piața comunitară de care nu beneficiază nici un al partener al Uniunii Europene. Republica Moldova are cea mai restrânsă listă de produse care se produc pe teritoriul țării față de care au fost menținute măsuri de protecție comercială de către UE și este unicul stat care a obținut derogări de la aplicarea mecanismului de protecție „entry price (preț de intrare)”, tradițional aplicat de UE pentru un set de produse. În cuantumul stabilit de cote, țara noastră poate livra 6 produse fără aplicarea oricăror taxe vamale.

Uniunea Europeană a aplicat un set de trei măsuri de protecție a pieței comunitare:

- aplicarea cotelor tarifare anuale (taxa vamală este exclusă doar în limita cotelor anuale stabilite);
- excluderea componentei ad-valorem a taxei cu menținerea taxei specifice “entry price”; aplicarea mecanismului de protecție “anti-circumvention”. *(Acesta presupune stabilirea unor cote flotante (volume indicative), care pot fi depășite și modificate în dependență de creșterea potențialului de export pe un anumit produs al Republicii Moldova. Scopul - protejarea pieței UE de posibile reexporturi de produse din țări terțe.)*

Eliminarea taxelor va stimula, în mod special, dezvoltarea sectorul agricol - unul de importanță strategică al țării, și va contribui la creșterea exporturilor produselor agricole din Moldova spre UE, în special a zahărului, cerealelor și grânelor (se estimează o creștere de 30%), precum și a altor produse agroalimentare. Doar anumite produse agricole (în mare parte produse de origine animalieră, zahăr și cereale), sensibile pentru piața europeană, vor fi supuse monitorizării pentru a se asigura că importurile acestor produse pe piața UE, fiind clasificate a fi moldovenești, corespund capacității de producere a țării și nu are loc eludarea taxelor prin exportul produselor de o altă origine (din altă țară).

Valorificarea potențialului de export al Moldovei pe piața comunitară presupune, în primul rând, armonizarea la standardele UE, reducerea barierelor sanitare și fitosanitare și a barierelor tehnice. Realizarea acestui deziderat va avea un efect dublu: va deschide piața UE pentru exportatorii din Moldova și va contribui la extinderea accesului produselor moldovenești pe piețele țărilor terțe. În prezent doar 6 produse sunt supuse scutirii anuale de taxe de intrare în limita cotelor tarifare la export din Republica Moldova în UE (Tabelul 2.2).

Tab. 2.2. Produse supuse scutirii anuale de taxe/preț de intrare în volumul cotelor tarifare la export din Republica Moldova în UE

Produs	Cantitatea, tone
Roșii proaspete sau refrigerate	2000
Struguri de masă proaspeți	10000
Prune proaspete	10000
Mere proaspete	40000
Suc de struguri	500
Usturoi proaspăt	220

Sursa: [52, 53]

Pentru o serie de produse este exclusă componenta *ad valorem* a taxei de import fiind menținută *taxa/ prețul de intrare* (entry price) *pe piața UE* (Tabelul 2.3).

Tab. 2.3. Produse supuse unui preț de intrare pe piața UE pentru care componenta ad valorem a taxei de import este exclusă

Codul NC 2012	Produse
07070005	Castraveți, proaspeți sau refrigerati
07099100	Anghinare sferice, proaspete sau refrigerate
07099310	Dovlecei, proaspeți sau refrigerati
08083090	Pere (excl.cidru în vrac de la 1 august până la 31 decembrie)
08091000	Caise proaspete
08092100	Vișine "Prunus cerasus" proaspete
08092900	Cireșe (excl. vișine) proaspete
08093010	Nectarine proaspete
08093090	Piersici (excl.nectarine) proaspeți
22043092	Must de struguri, nefermentat, concentrat (excl.must de struguri fermentarea căruia a fost stopată prin adăugare de alcool)
22043094	Must de struguri, nefermentat, fără concentrat, (excl.must de struguri fermentarea căruia a fost stopată prin adăugare de alcool)

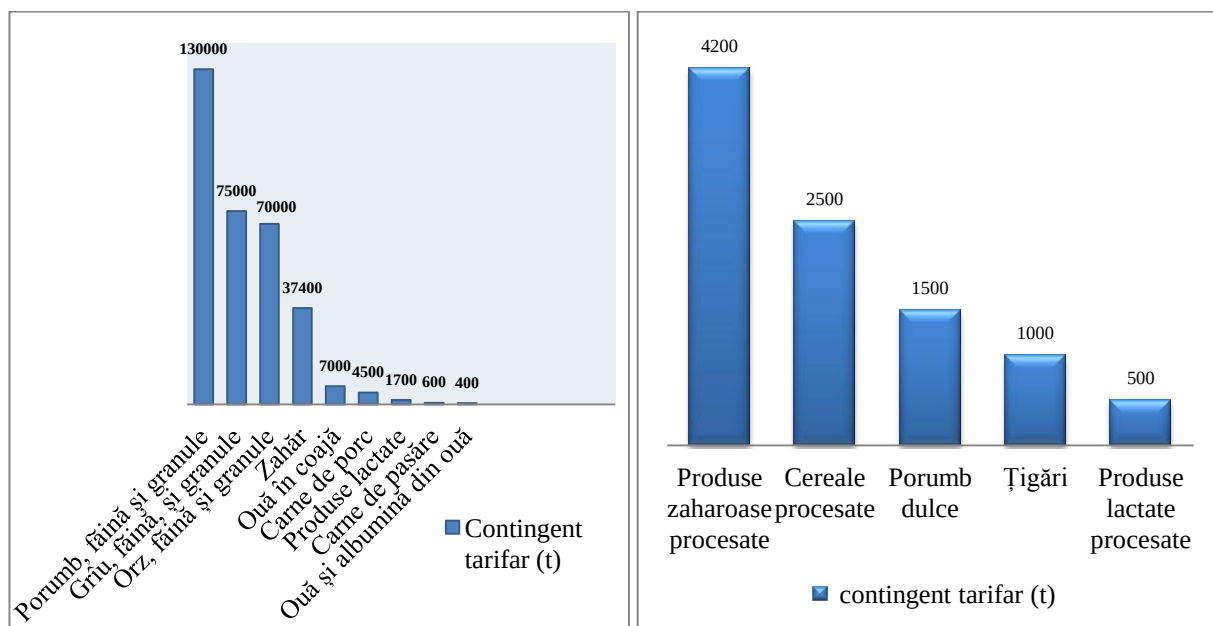
Sursa: [52, 53]

Lista produselor pentru care se aplică mecanismul de protecție "anti-circumvention" la export din Republica Moldova pe piața UE este prezentată în Figura 2.2 (a, b).

Exportul produselor industriale din Moldova în UE, de asemenea, beneficiază de reducerea taxelor.

Extinderea accesului produselor moldovenești pe piața UE, sporirea exporturilor din Moldova către piața comunitară este influențată, în mare măsură, de calitatea produselor și conformitatea lor cu normele UE. Deosebit de actuală este, în acest context, și armonizarea legislației în domeniul măsurilor sanitare și fitosanitare, deoarece în prezent exportul din Moldova a unei serii de produse, în special a celor de origine animală, nu se poate realiza din

cauza nerespectării cerințelor UE. În prezent, însă, există decalaje substanțiale dintre reglementările tehnice din țara noastră și cele europene.



**Fig. 2.2. a) Produsele agricole supuse mecanismului “anti-circumvention” la export din Republica Moldova pe piața UE (cote flotante spre UE) și
b) Produsele agricole procesate supuse mecanismului “anti-circumvention” la export din Republica Moldova pe piața UE (cote flotante spre UE)**

Sursa: elaborat de autor în baza [52, 53]

Eliminarea acestora prin armonizarea reglementărilor tehnice din Republica Moldova la normele UE va avea un efect multiplu:

- reducerea costurilor companiilor legate de trecerea procedurilor de evaluare a conformității;
- instituirea unui mecanism de recunoaștere reciprocă a procedurilor de evaluare a conformității;
- reducerea costurilor de promovare a produselor;
- stimularea investițiilor în calitatea produselor și în implementarea tehnologiilor noi;
- sporirea competitivității produselor și întreprinderilor ș.a.

Conform estimărilor, reducerile acestor costuri ar putea atinge pentru produsele agricole 50%, iar pentru cele industriale - 35% [58].

Acordul de Asociere RM – UE stipulează posibilitatea revizuirii prevederilor în vederea majorării gradului de liberalizare a comerțului, accelerării și extinderii spectrului de eliminare a taxelor vamale în comerțul între părți. După 3 ani de la intrarea în vigoare a Acordului de Asociere RM-UE, părțile urmau să evalueze situația, ținând cont de structura comerțului bilateral cu produse agricole, sensibilitatea specifică a acestor produse și dezvoltarea politicii agricole în

ambele părți și vor examina posibilitatea de acordare a noilor concesi pentru extinderea liberalizării schimburilor comerciale cu produse agricole, în special cele supuse contingențelor tarifare.

Beneficiile ALSAC și impactul implementării acestuia

Acordul de Asociere RM-UE și, în special ALSAC, oferă țării noastre un cadru eficient pentru modernizare și dezvoltare, iar beneficiile implementării acestuia sunt multiple și vizează diverse aspecte: economic, comercial, legislativ, social ș.a. Se estimează că implementarea ALSAC va transforma substanțial nu numai relațiile economice, comerciale sau investiționale dintre Republica Moldova și UE, dar și întregul spațiu economic al țării, deoarece acesta nu doar deschide reciproc piețele prin eliminarea și reducerea taxelor și a cotelor, dar solicită armonizarea profundă a legilor, normelor și a reglementărilor din toate sectoarele economiei naționale la cele europene.

Impactul economic al ALSAC se va materializa în consolidarea economică și stimularea creșterii economice a țării noastre, a investițiilor, acces pe cea mai mare piață de desfacere – cea a UE, 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 2.3).

ALSAC oferă multiple avantaje pentru exportatori:

- acces nelimitat, fără restricții tarifare la import pe piața comunitară a produselor agricole și industriale;
- perspective de export a produselor de origine animalieră;
- eliminarea taxelor vamale;
- preluarea standardelor europene și a normelor privind infrastructura calității;
- consolidarea eforturilor pentru penetrarea pe piețele externe;
- sporirea competitivității;
- dezvoltarea cadrului juridic național în domeniul concurenței;
- perspective de dezvoltare și stimulare a afacerilor comune;
- reorientarea de la comerț la producere;
- beneficierea de asistență tehnică și financiară din partea UE ș.a. [110].

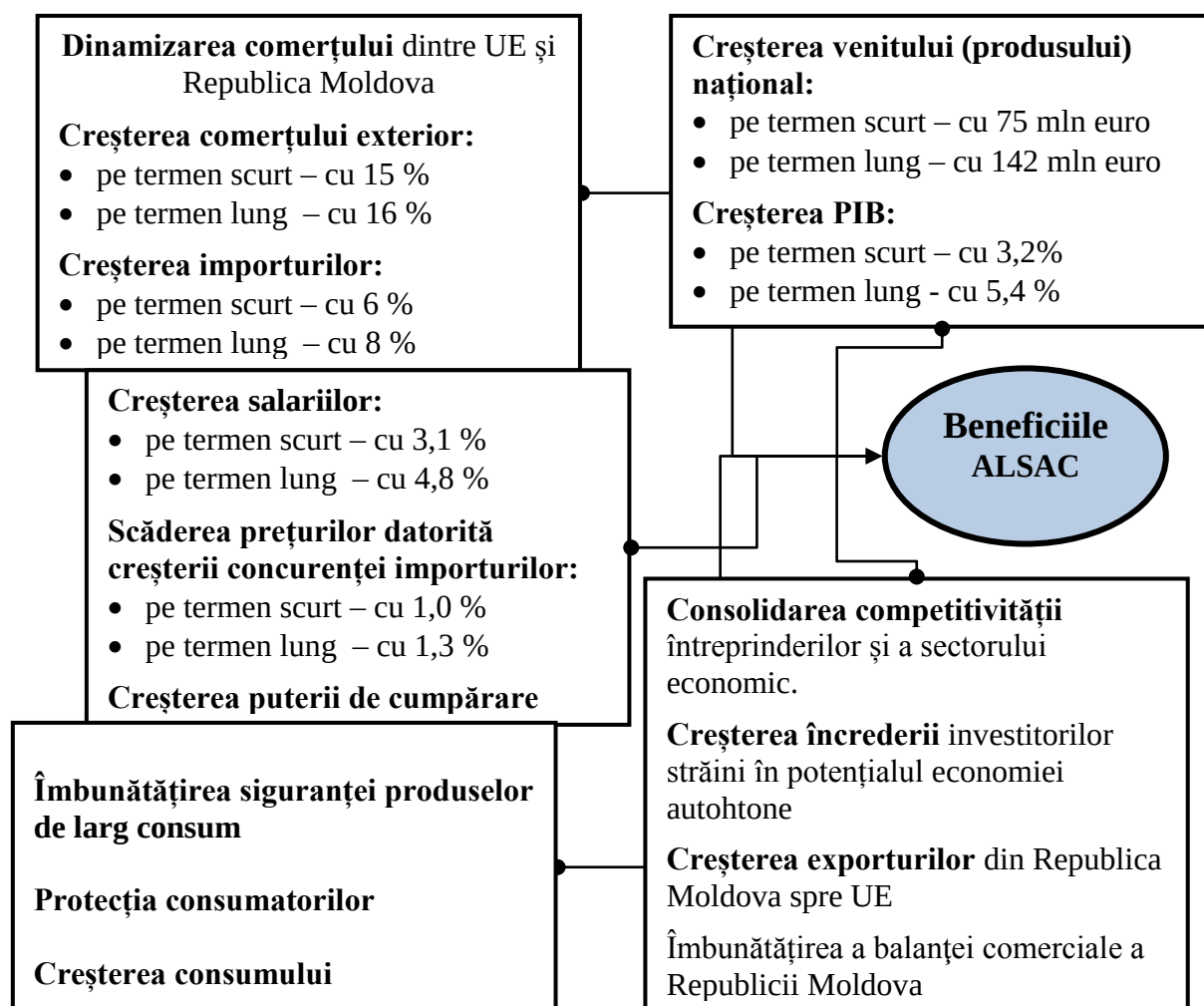


Fig. 2.3. Beneficiile ALSAC pentru Republica Moldova

Sursa: elaborat în baza [55]

ALSAC oferă o platformă necesară pentru îmbunătățirea cadrului 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 calitate și siguranță europeană, reducerea sărăciei prin crearea noilor oportunități de angajare atât pentru personalul calificat, cât și cel necalificat, creșterea salariilor, reducerea migrației forței de muncă din țară etc.

Cu toate avantajele ce le oferă ALSAC, unii specialiști menționează și anumite posibile amenințări pentru economia Moldovei:

- creșterea importurilor de bunuri din UE cu ritm mai mare decât exportul pe piața comunitară;

- presiuni asupra agriculturii moldovenești;
- inițierea unui șir de reforme costisitoare și insuficiența de resurse pentru promovarea acestora;
- tergiversarea reformelor pentru creșterea competitivității;
- măsuri restrictive din partea unor parteneri CSI;
 - scăderea veniturilor bugetare de pe urma reducerii taxelor vamale;
 - neatingerea indicatorilor așteptați ca urmare a înrăutățirii situației economice la nivel regional/internațional ș.a.

2.2. Analiza evoluției și tendințelor în dezvoltarea comerțului exterior al Republicii Moldova și impactul implementării ALSAC

Republica Moldova promovează o politică economică deschisă, optând pentru liberalizarea comerțului. Politica comercială a țării este focusată pe promovarea relațiilor economice externe, în special prin impulsivitatea exporturilor, protejarea economiei naționale de concurența străină nelocală, prin reglementarea și monitorizarea importului, precum și menținerea echilibrului balanței comerciale. Devenind în 2001 membru cu drepturi depline al Organizației Mondiale a Comerțului țara noastră și-a amplificat eforturile în domeniul liberalizării comerțului. În prezent Republica Moldova beneficiază de o serie de regimuri comerciale, semnând un șir de acorduri de comerț bilaterale și multilaterale, inclusiv Acordul privind Zona de Comerț Liber din cadrul CSI, Acordul de Comerț Liber cu Europa Centrală, Acordul de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător cu Uniunea Europeană, Acordul de Comerț Liber cu Turcia ș.a. În acest sens, țara noastră are o poziție strategică în fluxul internațional al bunurilor, obținând accesul la piețele externe, care numără peste 800 mii de consumatori, cea mai numeroasă fiind piața UE – cu cca 500 mii consumatori.

Intrarea în vigoare la 1 septembrie 2014 a Acordului de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător dintre Republica Moldova și Uniunea Europeană (ALSAC) a constituit un factor deosebit de important în dinamizarea relațiilor economice dintre Republica Moldova și UE. Astfel, după câteva extinderi succesive a regimurilor comerciale pe care le-a avut Moldova cu UE (sistemul general de preferințe comerciale – „GSP” (Generalized System of Preferences), care în 2006 a fost extins la „GSP+” (The Generalised System of Preferences Plus), urmat de preferințele comerciale autonome – „ATP ” (Autonomous Trade Preferences) începând cu 2008) s-a trecut la un nou nivel al cooperării economice: crearea Zonei de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător (ZLSAC/DCFTA). Zona de Liber Schimb implică eliminarea mutuală a barierelor

din calea comerțului bilateral. Totuși, liberalizarea comerțului cu UE, precum consideră experții (Fală, ș.a.) , trebuie să se producă treptat, pentru a permite companiilor din Moldova să se ajusteze la noile realități economice [36, 57].

Au trecut peste trei ani de la intrarea în vigoare a Acordului de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător (ALSAC). Implementarea acestuia în această perioadă a marcat modificări substanțiale în dinamica, tendințele, structura comerțului exterior al Republicii Moldova și impactul asupra dezvoltării economice a țării.

Deși, precum menționează experții [36, 37, 57], în primul an al implementării ALSAC s-a confruntat cu probleme economice și politice pentru UE și Republica Moldova, care au influențat cererea de pe piața internă, încrederea mediului de afaceri, investițiile, toate acestea având un efect negativ asupra activității de comerț extern. Aceste deficiențe au fost amplificate de repercusiunile din partea Federației Ruse. În asemenea condiții țara noastră a fost pusă în situația de a-și reorienta exporturile spre alte piețe, de a identifica și stabili relații cu noi parteneri comerciali, de a-și îmbunătăți climatul de afaceri pentru a deveni mai atractivă pentru investitori, de a elimina barierele tehnice în calea comerțului și, ce a devenit deosebit de important, să se ajusteze la standardele de calitate ale UE. Acțiunile ce au urmat pe acest vector au condus la restructurarea exporturilor și importurilor Republicii Moldova.

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 în 2425,1 mil. dolari SUA în a.2017 (Figura 2.4). De menționat că în a.2015, urmare a situației expuse mai sus, exportul s-a micșorat substanțial în raport cu a.2014 – cu 15,9%, constituind 1966,8 mil. dolari SUA. [15] Declinul volumului exporturilor a fost generat de problemele care au marcat această perioadă, dar și de situația economică a țărilor UE și celor din parteneriatul estic, ce a condus la micșorarea cererii externe. În plus situația s-a agravat și datorită interdicțiilor din partea Rusiei pentru anumite produse din Moldova, din UE, țările din cadrul Politicii Europene de Vecinătate, acestea fiind impuse să își reducă importurile, inclusiv din Moldova, din motivul deficiențelor la exportarea produselor proprii.

În ceea ce privește *importul de mărfuri* acesta a crescut în a. 2000-2017 de 6,2 ori, atestând un ritm mai mare comparativ cu creșterea exportului. Valoarea importului a alcătuit 4831,4 mil dolari SUA în a.2017. În perioada implementării ALSAC/DCFTA (2015-2017) s-a atestat o creștere a importului cu 21,1% (iar în 2017 în comparație cu 2014 o reducere a acestui indicator cu 9,1%) [15].

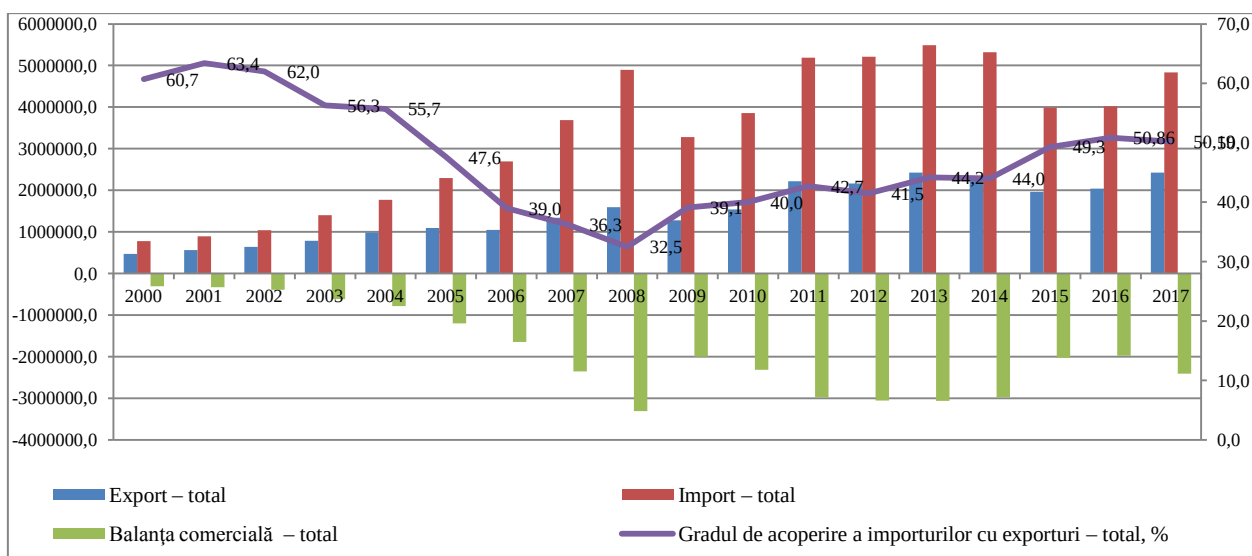


Fig. 2.4. Tendințele comerțului exterior cu mărfuri al Republica Moldova, mii USD
Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [15]

Depășirea substanțială a exportului cu importuri, rata redusă de acoperire a importului cu exporturi a facilitat constatarea valorii negative a balanței comerciale în Republica Moldova pe parcursul unei perioade lungi de timp, acest indicator crescând ca valoare de la 304,9 mil. lei în a.2000 până la 2406,3 mil. lei în a. 2017 (Figura 2.7). Gradul de acoperire a importurilor cu exporturi a variat în această perioadă de la 60,7% în a. 2000 la 50,8% în a. 2016 și 50,2% în a. 2017, înregistrând 2406,3 mil.lei. O asemenea situație atestă existența anumitor deficiențe în domeniul comerțului exterior, inclusiv a celor de ordin competitiv și calitativ a produselor autohtone, complexitatea penetrării pe noi piețe, atractivitatea redusă a economiei pentru investiții externe, bariere în dinamizarea comerțului exterior ș.a. Pentru a fi competitivi, agenții economici trebuie să se ajusteze la cerințele pieței externe privind calitatea produselor, să investească în echipament, linii de fabricare moderne, dar mai cu seamă în “know-how”.

Un aspect important al analizei exporturilor vizează structura exporturilor bunurilor în funcție de origine. Astfel, conform BNS, în a. 2017, *exporturile de mărfuri autohtone* au constituit 1640,7 mil. dolari SUA sau 67,7%, fiind în creștere cu 21,5% în comparație cu anul precedent, ce poate fi apreciat drept o tendință benefică. *Reexporturile de mărfuri străine* au alcătuit 784,4 mil. dolari SUA (32,3% din total exporturi) în anul 2017, fiind în creștere cu 13,1% în raport cu anul 2016. [15] De menționat că exporturile de mărfuri autohtone au contribuit cu 14,2% la majorarea exporturilor în general.

Prezintă interes analiza tendințelor în domeniul comerțului exterior pe **regiuni și grupe de țări**. Analiza exportului Republicii Moldova în aspect geografic constată că implementarea ZCLAC/DCFTA a contribuit la restructurarea semnificativă a exporturilor (Figura 2.5). Astfel,

dacă în a. 2000 ponderea dominantă în structura exporturilor revenea țărilor CSI (58,5%), iar țările Uniunii Europene ocupau doar 35,1%, apoi în a. 2017 țările UE au înregistrat deja 65,8%, în timp ce țările CSI au avut doar 19,1% din exporturile Moldovei. Astfel UE a devenit principalul partener comercial al Republicii Moldova.

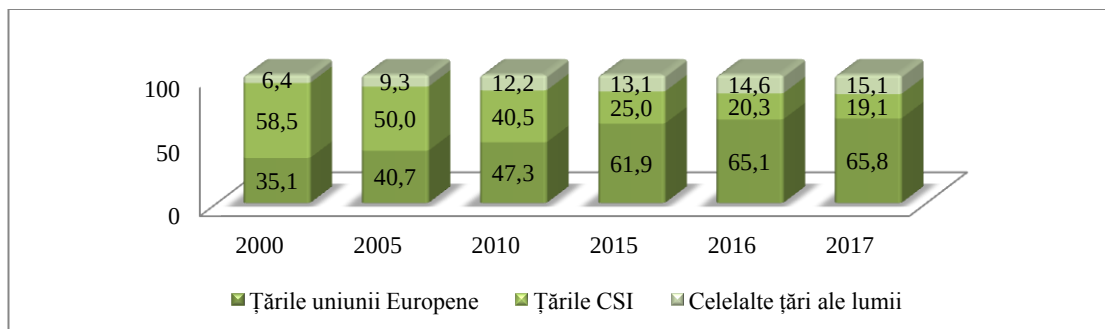


Fig.2.5. Structura exporturilor Republicii Moldova pe grupe de țări
Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [15]

Totodată, a crescut ponderea exporturilor spre alte regiuni și destinații decât CSI și UE, aceasta crescând de la 6,4% la 15,1% în perioada menționată. Această tendință poate fi apreciată drept una pozitivă deoarece marchează diversificarea piețelor externe de desfacere.

În anul 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 trecut, 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%) [15].

Analiza exporturilor pe țări remarcă faptul că conform datelor BNS, printre partenerii comerciali externi principali în prezent se situează România, Rusia, Italia, Germania, Regatul Unit, Belarus, Turcia, Polonia, Bulgaria, Ucraina, Franța.[15] Totodată necesită menționat faptul că în ultimii ani au intervenit modificări esențiale în destinațiile principale ale produselor din Moldova (Figura 2.6), aceste modificări fiind amplificate odată cu semnarea și implementarea ALSAC.

Analiza principalelor destinații ale exporturilor autohtone, din perspectiva partenerilor comerciali la nivel de țară, scoate în evidență faptul că până în a. 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%).

În a. 2016 în comparație cu a. 2010 exporturile către România au crescut de 2,8 ori, UK cu 39,2%, Italia cu 34,2%, Germania cu 68%. În același timp se remarcă micșorarea exportului către Federația Rusă - cu 42,3% în această perioadă.

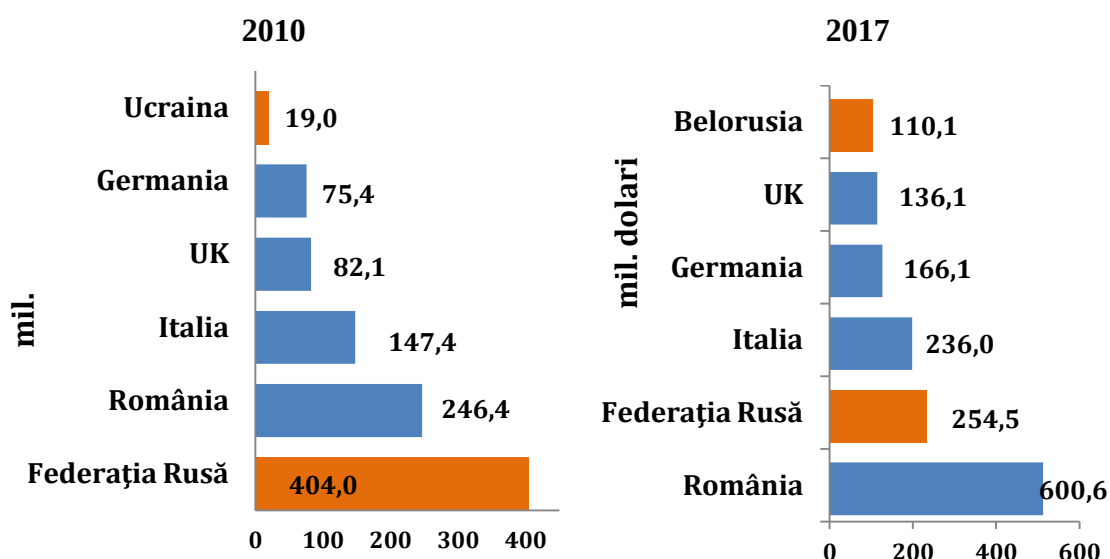


Fig. 2.6. Principalele destinații ale exporturilor produselor moldovenești, anii 2010 și 2017
Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [15]

În prezent, conform informațiilor statistice din a. 2017, cel mai important partener pe dimensiunea export este România, în care țara noastră exportă circa 37,6% din volumul integral de *exporturi în statele UE* și 24,8% din volumul total al exporturilor. Pe următoarele locuri din cadrul membrilor UE s-au plasat Italia (9,7%), Germania (6,8% din total export), apoi Marea Britanie (5,6%). Din statele-membre ale CSI, liderul principal în export este Federația Rusă, spre această destinație sunt orientate 55,0% din volumul exporturilor către CSI, însă ponderea acestei țări în volumul total al exportului constituie doar 10,5% [15].

Astfel, ca urmare a șocurilor comerciale și introducerii multiplelor bariere în calea comerțului, se atestă tendința reorientării exporturilor moldave către piețe ce oferă mai multă stabilitate și respectarea angajamentelor asumate.

Extinderea piețelor de desfacere externe au generat schimbări și în structura produselor exportate (Tabelul 2.4). Astfel, dacă în a. 2010 prioritar 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 specific 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 2.4. Top 10 produse exportate în anii 2010 și 2016

Principalele produse exportate în a. 2010		Principalele produse exportate în a. 2016		Ponder ea, %
	Total			100,0
1.	Ghips, anhidrit și ipsos	1.	Fire cabluri și alte conductoare electrice izolate	11,0
2.	Grâu și meslin	2.	Semințe de floarea-soarelui	8,7
3.	Mere, pere și gutui proaspete	3.	Vinuri din struguri proaspeți, musturi	5,3
4.	Orz	4.	Grâu și meslin	4,7
5.	Deșeuri și resturi din fontă, fier sau de oțel	5.	Scaune, chiar transformabile în paturi	4,9
6.	Porumb	6.	Fructe cu coajă, proaspete sau uscate	
7.	Ulei de semințe de floarea-soarelui	7.	Ulei de de semințe de floarea-soarelui	2,5
8.	Semințe de rapiță	8.	Medicamente	2,4
9.	Caise, cireșe și vișine	9.	Porumb	2,2
10.	Turte și alte reziduuri solide	10.	Alcool etilic nedenaturat	2,1

Sursa: adaptat de autor, baza de date statistice [15]

Din acest motiv studierea situației în domeniul exportului acestui produs, evidențierea barierelor pe care le întâmpină acest domeniu în scopul identificării oportunităților pentru dinamizarea exportului de semințe de floarea soarelui și a produselor procesate din ea devine un subiect important.

Precum arată rezultatele unei cercetări recente [101], în anul 2016, importurile totale de semințe de floarea soarelui în Europa au constituit 3,2 milioane de tone (1,4 miliarde de euro). Începând cu anul 2012, volumul importului acestui produs a crescut în medie cu 4,2% anual, însă în expresie valorică a rămas la același nivel.

Cel mai mare *importator de semințe de floarea-soarelui* în Europa este Franța, acesteia revenindu-i în 2016 o cotă de 17% . În ultimii cinci ani importurile franceze au crescut cu o rată anuală de 41% cantitativ și cu 34% valoric. O altă piață mare de import de semințe de floarea soarelui este Spania (14% în volumul total), deși în ultimii ani se înregistrează o scădere ușoară anuală de 1% (în expresie naturală). Alte țări mari importatoare de semințe de floarea-soarelui în Europa sunt Olanda (13% în expresie naturală), Germania (11%), Italia (7,0%) și Portugalia (6,3%).

Necesită menționat faptul, că o mare parte (76%) din semințe de floarea-soarelui importată în Europa provine din comerțul intra-european, în special din partea furnizorilor din România (27% din volum total în expresie naturală) și Bulgaria (13%), Ungaria (11%) și Franța (8,5%). Destinațiile principale ale exporturilor europene de floarea soarelui sunt Olanda (17% din

volumul total de export în expresie naturală), Franța (13%), Germania (11%), Spania (10%) și Italia (6%) [101].

Totodată, același studiu constată că importul în țările UE a semințelor de floarea soarelui din țările în curs de dezvoltare sunt în creștere (Tabelul 2.5). Ponderea importurilor europene provenite din aceste țări a crescut substanțial de la 5,2% din volumul total de importuri în 2012 la 21,0% în 2016, constituind 655 de milioane de tone (303 de milioane de euro).

Tabelul 2.5. Importul de semințe de floarea soarelui în Europa, anii 2012-2016

	2012	2013	2014	2015	2016
Total import în Europa, mii tone	2687	3335	3096	3046	3168
Importul din țările în curs de dezvoltare, mii tone	140	217	168	260	655
Cota, %	5,2	6,5	5,4	8,5	20,7

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

Țările regiunii Mării Negre au devenit furnizori importanți de semințe de floarea soarelui pentru Europa. **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. Un concurent important la acest capitol devine Argentina, care a înregistrat un salt impresionant al exportului de semințe de floarea-soarelui către UE – de 15,6 ori în 2016 în raport cu 2015. Totuși Republica Moldova înscrie un trend consecvent stabil de creștere, depășind de 2 ori și mai mult alți exportatori pe piața UE (Figura 2.7).

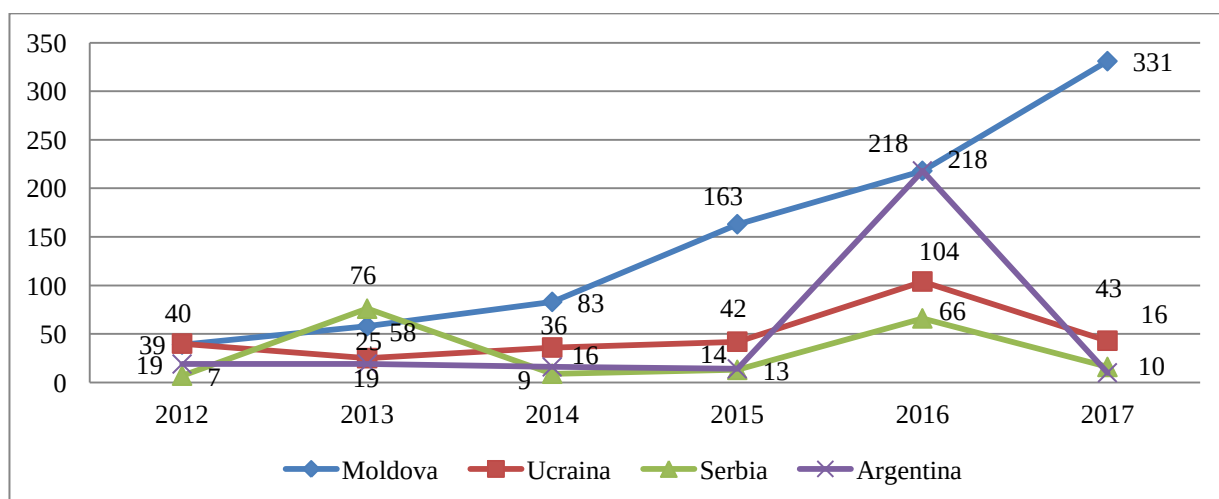


Fig. 2.7. Cei mai importanți furnizori de semințe de floarea-soarelui pe piața UE, mii tone

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

La nivel mondial, unul din cei mai semnificativi importatori de semințe de floarea soarelui este Turcia, care în 2013 a importat 711 mii tone (14,6% din importul mondial), iar în 2011 – 906 mii tone. În structura importului acestui produs în Turcia, Moldovei i-a revenit 28,3% [5].

Utilizarea semințelor de floarea soarelui în țările UE variază de la consum direct (Spania), la consum industrial, preponderant industria de panificație, de extragere a uleiului (Germania, Olanda ș.a.).

Acest produs rămâne a fi unul strategic în exporturile Republicii Moldova, de aceea necesită eforturi conjugate din partea autorităților și companiilor producătoare și exportatoare pentru a menține poziția de lider în domeniu.

O analiză a comerțului exterior nu ar fi amplă fără o evaluare a principalelor tendințe în domeniul importului.

În anul 2017, precum s-a menționat mai sus, importurile de mărfuri în Moldova au alcătuit 4831,4 mil. dolari SUA sau cu 20,2% mai mult decât în anul precedent. Analiza importurilor de mărfuri pe regiuni geografice și surse de proveniență constată (Figura 2.8), la fel, ca și în cazul exporturilor, o modificare vădită a structurii importurilor în ultimii ani. Astfel, dacă în a. 2010 din țările UE se importau în Moldova 53,5% din totalul de importuri, iar din țările CSI – 33,4%, apoi în a. 2017 ponderea acestor surse de import a alcătuit respectiv 49,4% și 25,6%. De remarcat că importul din alte țări, cu excepția celor din UE și CSI, a crescut de la 13,1% în a. 2010 până la 25,3% în a. 2017, ceea ce poate fi apreciat drept o tendință favorabilă în aspect de diversificare a ofertei de mărfuri.

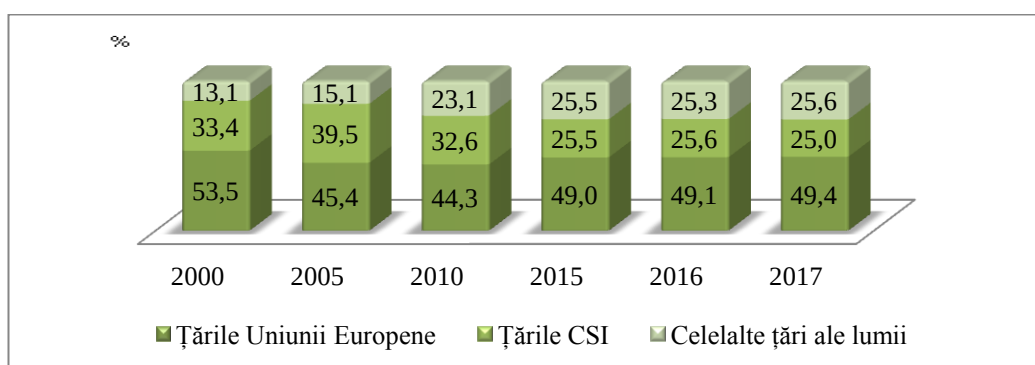


Fig. 2.8. Structura importurilor RM pe grupe de țări
Sursa: adaptat de autor, baza de date statistice [15]

Conform datelor statistice ale BNS, importurile de mărfuri din țările Uniunii Europene (UE-28) au înregistrat 2389,1 mil. dolari SUA în a. 2017 (cu 21,1% mai mult față de anul 2016), iar cele din țările CSI au avut o valoare de 1206,1 mil. dolari SUA (cu 17,4% mai mare decât în anul 2016).

În ceea ce privește structura importurilor pe principalele țări partenere, modificările în acest domeniu marchează menținerea României drept principala sursă de import în a. 2017 (29,1% din cadrul țărilor UE-28 și 14,4% din totalul de import), fiind urmată de Federația Rusă (11,8% din exporturile totale), Ucraina(10,6%). În topul primelor 10 surse de import a mărfurilor în Moldova s-au plasat recent China (10,5%), Turcia (6,3%). Importurile din Germania și Italia marchează o evoluție stabilă în perioada după 2010, înregistrând respectiv 8,1% și 6,9% din importurile totale ale țării în a. 2017. Structura importurilor pe principalele țări partenere în perioada 2000-2017 este prezentată în Figura 2.9.

Analiza structurii importurilor pe grupe de mărfuri în a.2016 scoate în evidență faptul că ponderea cea mai mare revine mașinilor și echipamentelor pentru transport (21,5%), mărfurilor facturate (21,2%), produselor chimice (15,7%).

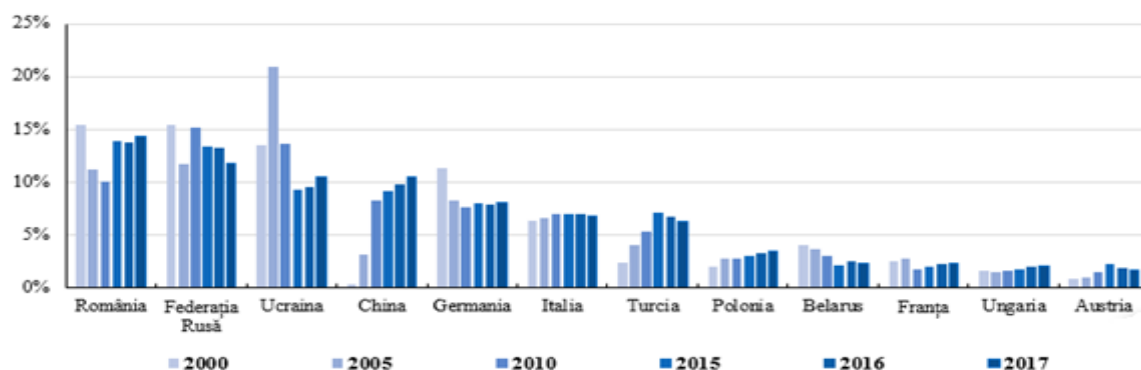


Fig. 2.9. Structura importurilor pe principalele țări partenere

Sursa: adaptat de autor, baza de date statistice [15]

Creșterea exporturilor a înregistrat *ritmuri mai mari pe dimensiunea țărilor UE* în comparație cu alte destinații. Astfel în anul 2017 exporturile Republicii Moldova au crescut cu 18,6% în timp ce exporturile spre UE - cu 19,9% (pentru comparație: spre țările CSI – cu 11,8%, celelalte țări – 22,4%). Totodată potrivit gradului de influență grupelor de țări la creșterea sau scăderea exporturilor, țările UE (UE-28) au înregistrat în 2017 o contribuție majoră - 13,0%, pe când țările CSI doar 2,4%, iar celelalte țări ale lumii – 3,3%.

În ceea ce privește gradul de influență a grupelor de mărfuri asupra dinamicii exporturilor, se constată că grupului de produse alimentare și animale vii (conform Clasificării Standard de Comerț Internațional) îi revine ponderea majoritară – 5,43% în a.2017, materialelor brute necomestibile, exclusiv combustibili – 2,21%, bunurilor de tutun – 1,45%, celelalte grupe de mărfuri având o influență nesemnificativă.

Prezintă interes și analiza *nivelului de concentrare a pieței în cadrul comerțului exterior* al Moldovei. Conform Anuarului statistic de comerț internațional [102], Indicele Herfindahl-Hirschmann (IHH) a atestat în 2016 pe dimensiunea importuri 0,075, iar pe cea de exporturi – 0,102, Republica Moldova, situându-se între zonele concentrării *slabe și medii a pieței* (Figura 2.10). Pentru comparație (în țările - principale partener): în România acest indice a constituit respectiv 0,077 și 0,078, în Germania - 0,045 și 0,043, Federația Rusă – 0,072 și 0,042 (Figura 2.10).

Decalajul considerabil dintre exporturile și importurile de mărfuri ale Republicii Moldova a determinat un *deficit al balanței comerciale* în anul 2017 în valoare de 2406,3 mil. dolari SUA, cu 430,5 mil. dolari SUA (sau cu 21,8%) mai mare decât cel din anul 2016. Cu țările Uniunii Europene (UE-28) balanța comercială s-a încheiat cu un deficit de 792,2 mil. dolari SUA (în anul 2016 – 641,8 mil. dolari SUA), iar cu țările CSI - de 743,2 mil. dolari SUA (în anul 2016 – 613,3 mil. dolari SUA).

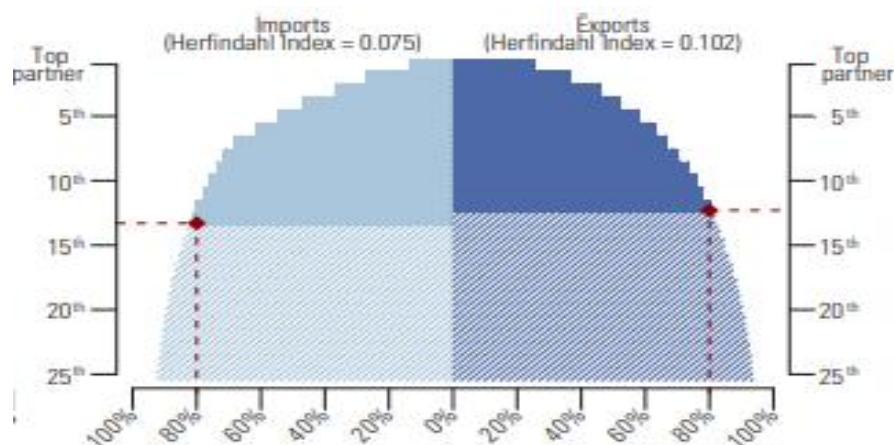


Fig. 2.10. Concentrarea comerțului cu mărfuri conform indicelui Herfindahl-Hirschmann
Sursa: adaptat de autor în baza [102]

Asupra tendințelor în domeniul evoluției comerțului exterior menționate mai sus, un impact deosebit a avut implementarea pe parcursul ultimilor trei ani a Acordului de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător (ALSAC).

În perioada septembrie 2014-iunie 2016 ALSAC a avut un caracter provizoriu, iar din iulie 2016 deja a intrat în forță deplină. Evoluția exporturilor moldave pe piața comunitară sub impactul diferitor regimuri comerciale, tendința stabilă de creștere a exporturilor către UE (Figura 2.11). Chiar dacă în a. 2015 s-a înregistrat o scădere a exporturilor către această destinație cu 2,3%, în 2016 acestea au crescut cu 9,4% față de anul precedent, iar în 2017 – deja cu 19,9% în comparație cu 2016 și cu 28,2% în raport cu 2014.

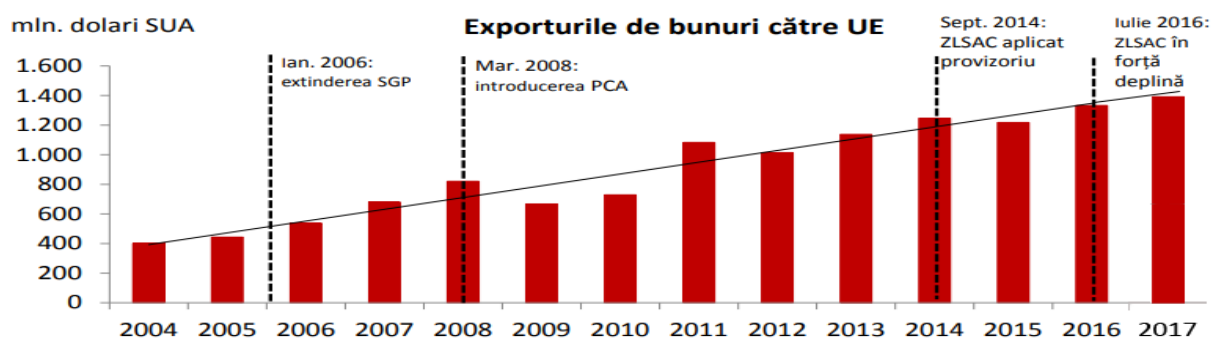


Fig. 2.11. Exportul de bunuri către Uniunea Europeană și impactul regimurilor-politicilor comerciale

Sursa: adaptat de autor, baza de date statistice [15]

Evaluarea impactului implementării ALSAC asupra exporturilor și importurilor de bunuri în comerțul cu UE (Tabelul 2.6) constată, că în primul an, după intrarea în vigoare a ALSAC, exporturile destinate pieței comunitare s-au redus cu 2,3%, ulterior, însă, au fost înregistrate creșteri, cea mai semnificativă fiind în a. 2017 (cu 28,2% în raport cu a. 2014). În ceea ce privește importul din UE, acesta a scăzut substanțial în a. 2015-2015 (cu peste 23%), iar în a. 2017 s-a majorat cu 7,0% față de a. 2014.

Tabelul 2.6. Comerțul exterior cu bunuri cu UE și impactul implementării ALSAC

Anii	Export către UE, mil. dolari	Modificare în raport cu a.2014, %	Import din UE, mil. dolari	Modificare în raport cu a.2014, %
2014 Semnarea ALSAC	1246,0	...	2567,7	...
2015 Primul an de implementare	1217,6	-2,3	1954,2	-23,9
2016 Al doilea an de implementare	1331,9	6,9	1973,7	-23,1
2017 Al treilea an de implementare	1596,9	28,2	2389,1	7,0

Sursa: adaptat de autor în baza [58]

Asemenea tendințe denotă despre ajustarea Republicii Moldova la cerințele UE pentru extinderea accesului produselor moldovenești pe piața europeană. Rezultatele implementării Acordului de asociere și a componentei sale ALSAC în primii ani de aplicare provizorie (2014-2016) au fost publicate într-un raport de progres, menționându-se deficiențe în valorificarea contingentelor tarifare pentru anumite produse agricole [58]. Astfel, pentru struguri și prune contingentele tarifare au fost valorificate la nivel de 10 mii și 7534 tone din 10 mii de tone

stabilite, în timp ce pentru mere au fost exportate doar 74 de tone din 40 de mii disponibile, exportul de alte produse precum suc de struguri, roșii, usturoi a fost absent. Produsele de origine animalieră la fel nu au înregistrat progrese, rămânând la cota zero exportul de carne, produse lactate, ouă. Cotele stabilite au fost valorificate doar pentru produsele din grâu (exportul a depășit de peste 7 ori contingentul de 75 de mii de tone), cereale prelucrate (depășire de 6,6 ori), orz, porumb, zahăr [58]. Nevalorificarea cotelor disponibile în baza mecanismului anti-circumvention în ceea ce privește produsele de origine animală se explică prin deficiențele în implementarea standardelor sanitare în domeniile responsabile de aceste produse.

În 2017 situația nu s-a schimbat substanțial. Valorificarea contingentelor tarifare în anul 2017 este prezentată în Anexa 7. În perioada 1 ianuarie – 22 septembrie 2017 au fost valorificate pe deplin cotele stabilite doar pentru orz, făina și aglomerate sub forma de pelete (464%), cereale prelucrate (441%).

În acest sens, precum apreciază experții, în baza analizei progreselor înregistrate în implementarea ALSAC, au devenit stringente următoarele acțiuni [58]:

(1) în domeniul eliminării barierelor tehnice în calea comerțului:

a. implementarea reglementărilor naționale în domeniul standardizării, metrologiei, evaluării conformității și supravegherii pieței pentru produsele de origine industrială din Moldova care dispun de potențial de producere și export;

b. investiții în infrastructură calității pentru a putea testa conformitatea bunurilor industriale cu standardele UE preluate în Moldova, a asigura calitatea necesară a acestor testări prin intermediul laboratoarelor din Moldova;

c. adoptarea și implementarea Acordului de Evaluare a Conformității Produselor Industriale;

(2) în domeniul măsurilor sanitare și fitosanitare:

a. lansarea centrelor de control la punctele de trecere vamală;

b. transpunerea standardelor sanitare pentru produse cu potențial de export pentru Moldova;

c. obținerea dreptului de export pentru produsele de origine animală (ouă, lapte, carne), Implementarea sistemului de trasabilitate a animalelor;

d. funcționarea laboratoarelor de testare a calității și evaluarea conformității produselor de origine animală și vegetală;

(3) în domeniul concurenței și ajutorului de stat:

a. operarea modificărilor la cadrul legislativ pentru a asigura conformitatea cu Legea concurenței;

b. stabilirea mecanismului de evaluare ex-ante a proiectelor de acte legislative și normative din perspectiva concurenței și a ajutorului de stat;

c. analiza mediului concurențial pe piețe prioritare cu impact sporit asupra consumatorilor, a mediului de afaceri.

Astfel, oportunitățile oferite de ALSAC nu sunt utilizate în măsură deplină, iar cotele oferite pentru multe produse alimentare rămân a fi nevalorificate, cu excepția unor poziții tarifare cum ar fi porumbul, grâul, orzul, vinul. În același timp, unele produse, precum cele de origine animalieră, nu pot fi exportate pe piața europeană din motivul neconformității calității acestor produse în raport cu exigențele pieței comunitare.

Un rol important, în acest context, revine sporirii competitivității produselor autohtone pentru a face față provocărilor pieței UE. Carențele de competitivitate a exporturilor derivă din lenta ajustare la standardele europene cu privire la calitatea produselor, deficiențele în ceea ce privește infrastructura calității, infrastructura de transport și logistică, presiunea politicii fiscale, politicile de suport mediului de afaceri.

Problemele cu care se confruntă mediul de afaceri și care afectează activitatea sectorului privat devin la fel, bariere principale în dinamizarea comerțului exterior, în special a exporturilor produselor moldave. Un studiu recent în acest domeniu scoate în evidență aceste probleme și reformele inițiate în domeniu [110]. Dintre acestea din urmă necesită menționată, în primul rând, reforma actelor permissive, care prevede reducerea actelor permissive până la 180 și instituirea la nivel național a “ghișeului electronic unic”, ce ar include toate actele permissive. Această este deja în curs de implementare, iar finalizarea, ei se estimează că va avea un impact pozitiv, semnificativ asupra mediului de afaceri, prin faptul că va contribui la eliminarea dublărilor cu alte acte și proceduri, reducerea numărului nejustificat de documente solicitate pentru obținerea actelor permissive, asigurarea schimbului de informații dintre autorități și în interiorul acestora fără implicarea solicitantului. O altă reformă vizează optimizarea controalelor de stat asupra activității de întreprinzător prin modificarea legislației în domeniu (Legea privind controlul de stat asupra activității de întreprinzător nr. 131/2012, 31.08.2012, Monitorul Oficial nr.181-184, art. 595), care urmărește creșterea gradului de transparență și de previzibilitate a procedurilor de control, precum și deplasarea accentului de pe măsuri de sancționare pe cele de prevenire. Un rol aparte în cadrul acestor reforme și facilitării exporturilor și investițiilor în sectorul privat, revine ajustării cadrului fiscal și vamal la prevederile Acordului de asociere RM-UE, inclusiv a ALSAC. Acțiunile în acest domeniu trebuie să se axeze pe menținerea cotelor favorabile de impozitare, îmbunătățirea administrării fiscale, facilitarea procedurilor privind scutirea de TVA a bunurilor importate, îmbunătățirea infrastructurii vămilor și a procedurilor vamale, extinderea

aplicării declarației electronice asupra rezidenților zonelor economice libere, extinderea statutului de AEO (agent economic autorizat), reformarea procedurii de eliberare a certificatelor de origine, revizuirea procedurii de evaluare în vamă pentru a exclude penalizarea companiilor care beneficiază de reduceri de preț ș.a.

Având în vedere cele expuse, politica comercială a Republicii Moldova trebuie să fie orientată spre creșterea competitivității producției naționale, axarea pe produse și servicii cu valoare adăugată mare, diversificarea piețelor de export prin implementarea mecanismelor eficiente de promovare și de stimulare a exporturilor, stimularea internaționalizării companiilor din țară, dezvoltarea relațiilor comerciale cu parteneri-furnizori de tehnologii moderne ș.a.

Se estimează că implementarea ALSAC poate dura până la 10 ani, deoarece include un proces de lungă durată de armonizare cu normele UE, aceasta va facilita costuri mai joase pentru conformarea companiilor moldave la cerințele UE, accesul pe piață a produselor autohtone, atragerea investițiilor interne și externe pentru fabricarea bunurilor și exportul lor pe piața comunitară.

Implementarea oportună a Planului național de acțiuni pentru implementarea Acordului de Asociere Republica Moldova – Uniunea Europeană în perioada 2017–2019, realizarea integrală a angajamentelor asumate de țara noastră privind implementarea ALSAC va contribui la îmbunătățirea calității bunurilor, a mediului de afaceri și, în cele din urmă, la dezvoltarea comerțului exterior, dar și a celui interior, având drept impact, pe de o parte, consolidarea potențialului economic și creșterea economică a Republicii Moldova, iar, pe de altă parte, sporirea calității vieții populației.

Deși sub impactul diferitor factori din ultimii ani au intervenit schimbări structurale semnificative în orientarea comerțului exterior prin reorientarea acestuia spre piața UE. Republica Moldova folosind poziția geo-economică favorabilă, trebuie să intensifice relațiile comerciale cu toți partenerii potențiali pentru penetrarea pe noi piețe și consolidarea pozițiilor existente pe piețele externe, astfel încât exportul de bunuri autohtone să devină un factor important al creșterii economice și al calității vieții populației.

2.3. Diagnosticarea potențialului întreprinderilor din domeniul de activitate G46.21 - Comerț cu ridicata al cerealelor, semințelor, furajelor și tutunului neprelucrat

Conform clasificatorul activităților din economia Moldovei (CAEM Rev.2), acestor întreprinderilor din comerțul cu ridicata al cerealelor, semințelor, furajelor și tutunului neprelucrat li se atribuie codul G46.21. Pentru realizarea obiectivului propus, și anume elaborarea recomandărilor privind perfecționarea managementului REI în cadrul întreprinderilor din acest domeniu, este important, în primul rând, de a diagnostica potențialul acestor întreprinderi în vederea capacității de a promova exportul și a penetra piețe noi externe.

Conform Anchetei structurale, în Republica Moldova funcționau cca 485 de întreprinderi cu activitatea principală calificată de acest cod [15].

Până a proceda la specificarea modelului de tipul funcției Cobb-Douglas pentru întreprinderile cu codul CAEM G46.21, va fi util să se caracterizeze profilul acestei categorii de întreprinderi, după diverse criterii în baza cărora pot fi diferențiate unele aspecte de rezultate.

Astfel, după forma organizatorico-juridică marea majoritate a întreprinderilor sunt societățile cu răspundere limitată, care au reprezentat în anul 2015 cca 94,3% din efectivul total al întreprinderilor din grupa G46.21 (Figura 2.12).

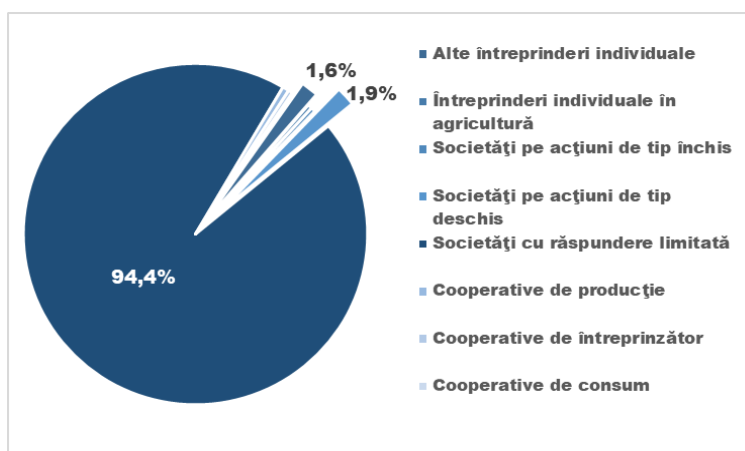


Fig. 2.12. Structura întreprinderilor din grupa G46.21 (CAEM) după FOJ, 2015

Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [15]

În exclusivitate, toate întreprinderile analizate sunt exponente ale formei private de proprietate. Cu toate acestea, posibil nevoia majoră de investiții în activitățile întreprinderilor grupei G46.21 - Comerț cu ridicata al cerealelor, semințelor, furajelor și tutunului neprelucrat – au determinat predominarea formei colective de proprietate, valabilă pentru aproape 4/5 (79,8%) din numărul total al întreprinderilor grupei (Figura 2.13).

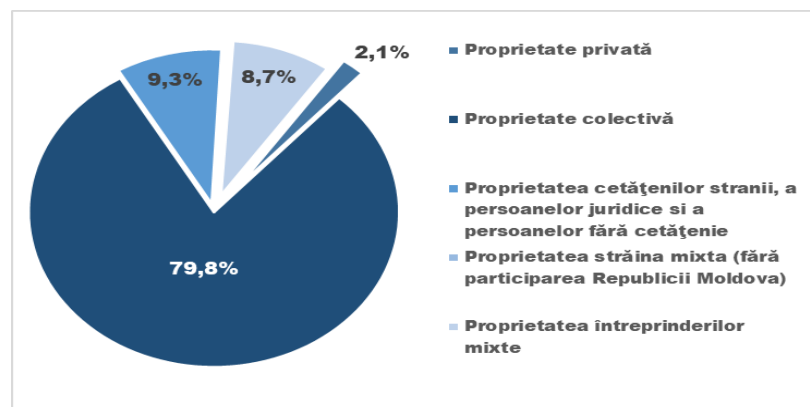


Fig. 2.13. Structura întreprinderilor din grupa G46.21 (CAEM) după FP, 2015

Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [15]

Un alt criteriu, care demonstrează o distribuție teritorială destul de uniformă a întreprinderilor grupei G46.21, este cel al apartenenței teritoriale prezentată în Anexa 8.

Numărul de angajați reprezintă unul dintre criteriile de clasificare a întreprinderilor după mărimea acestora. Astfel, grupul analizat de întreprinderi se înscrie, în totalitate în categoria microîntreprinderilor, întreprinderilor mici și mai puțin mijlocii. Astfel, 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. Întreprinderile mijlocii, cu un efectiv ce depășește 100 de angajați dețin o cotă parte de numai 0,8% din numărul total al întreprinderilor din grup (Figura 2.14)

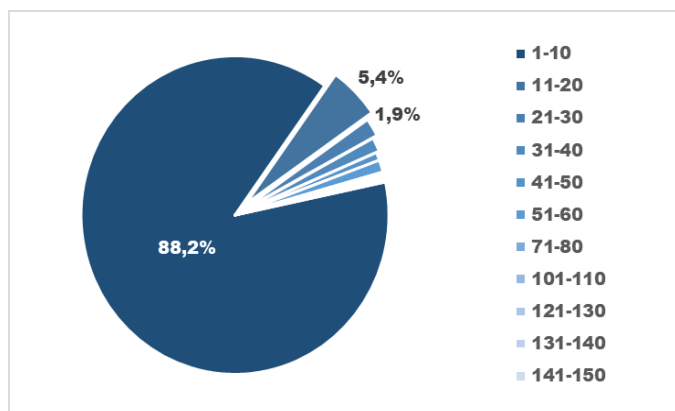


Fig. 2.14. Structura întreprinderilor din grupa G46.21 (CAEM) după personal, 2015

Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [15]

Conform datelor privind disponibilitățile întreprinderilor din cadrul grupei G41.26, din punct de vedere al capitalului fix, distribuția acestora este la fel de polarizată, ca și în restul criteriilor descrise anterior. Astfel, 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 (MF) cu valoarea cuprinsă între 10 și 190 mil lei. Distribuția întreprinderilor după valoarea mijloacelor fixe este prezentată în Figura 2.15.

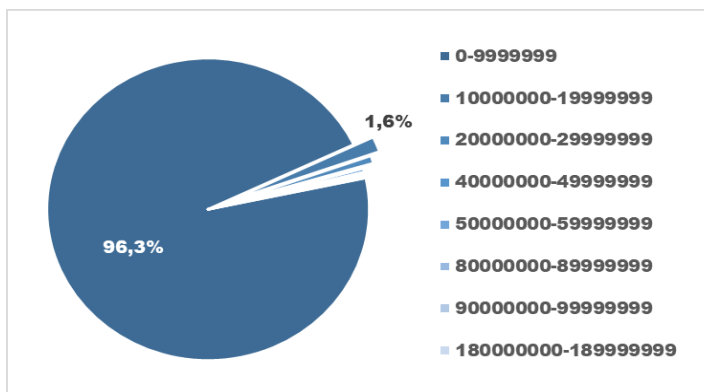


Fig. 2.15. Structura întreprinderilor din grupa G46.21 (CAEM) după valoarea mijloacelor fixe, 2015

Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [15]

Într-o altă repriză, dacă vom distribui întreprinderile din grup după valoarea totală a mijloacelor fixe deținute, atunci structura acestora devine mai uniformă (Figura 2.16). Prin urmare, există foarte multe întreprinderi (467) cu disponibilități mici de MF, care însumează mai puțin de 30% (27,1%) din valoarea totală a mijloacelor fixe. Pe de altă parte celelalte 18 întreprinderi dețin cca 72,9% din valoarea totală a mijloacelor fixe, încât acest moment s-ar putea să fie benefic pentru procedurile de modelare.

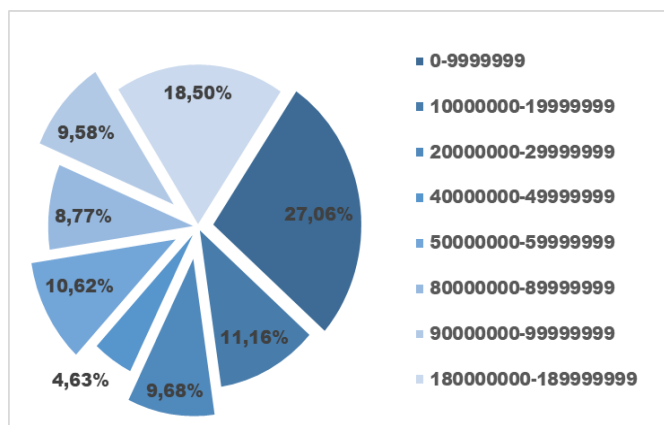


Fig. 2.16. Structura valorică a mijloacelor fixe a întreprinderilor din grupa G46.21 (CAEM), 2015

Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [15]

O ultimă variabilă care va fi abordată, și care va constitui variabila rezultativă în funcția Cobb-Douglas, va fi reprezentată de venitul din vânzări (VV). Situația puternic asimetrică la dreapta (predomină întreprinderile cu venituri din vânzări mici) este valabilă și în cazul acestei variabile (Figura 2.17).

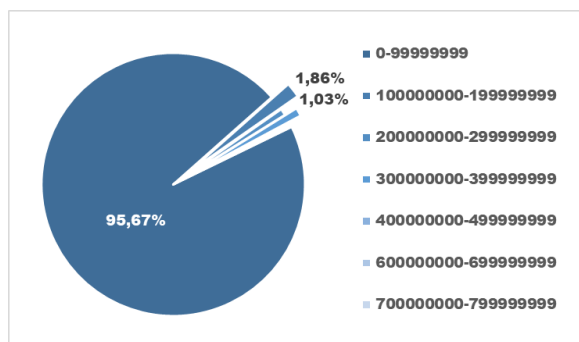


Fig. 2.17. Structura întreprinderilor din grupa G46.21 (CAEM) după venitul din vânzări, 2015

Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [15]

Ca și în cazul mijloacelor fixe, distribuția valorii totale a veniturilor din vânzări, obținute de întreprinderile ce aparțin unui interval de variație a veniturilor din vânzări, se manifestă mult mai echilibrat decât structura întreprinderilor după valoarea vânzărilor. Astfel, cele 464 de întreprinderi (95,7%) cu venituri din vânzări de până la 100 de mil lei, au însumat, în anul 2015, o valoare de cca 3.236,61 mil lei, ceea ce reprezintă ceva peste 1/3 din veniturile totale din vânzări (cca 35.2%), în timp ce restul cca 2/3 s-au repartizat între cele 21 de întreprinderi (4,33% din numărul total de întreprinderi), cu venituri din vânzări care au depășit 100 mil lei.

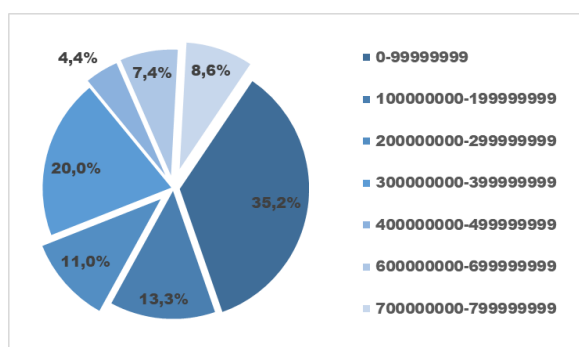


Fig. 2.18. Structura veniturilor din vânzări ale întreprinderilor grupei G46.21 (CAEM), 2015

Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [15]

O prezentare a veniturilor din vânzări corelată cu factorii implicați în analiză, munca (personalul - L) și mijloacele fixe (capitalul - K), luați în parte, redau anumite grade de dependență dintre variabila rezultativă și cele factoriale. Astfel, tabelul cu dublă intrare, în care sunt sistematizate valorile perechi privind numărul de angajați și venitul din vânzări, are sumele veniturilor din vânzări înclinare să se concentreze în jurul unei diagonale convenționale: stânga sus, dreapta jos. Prin urmare, această situație poate fi interpretată ca: odată cu creșterea numărului de salariați, sporesc și veniturile din încasări (Tabelul 2.7).

Tabelul 2.7. Distribuția sumei veniturilor din vânzări (VV) a întreprinderilor cu codul CAEM G46.21 după numărul de salariați și intervalele de variația a VV

Row Labels	0-99999999	100000000-199999999	200000000-299999999	300000000-399999999	400000000-499999999	600000000-699999999	700000000-799999999	Total
1-10	1690686251	367791113		343750649				2402228013
11-20	800926520	287352585	215207885					1303486990
21-30	136666686	151654488	271666539	379237956				939225669
31-40	383731695							383731695
41-50	54739653	310454371		395924380				761118404
51-60	98817062		525439220	721321345				1345577627
71-80	71037173							71037173
101-110					404401703			404401703
121-130							788305646	788305646
131-140						681265500		681265500
141-150		107791914						107791914
Total	3236605040	1225044471	1012313644	1840234330	404401703	681265500	788305646	9188170334

Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [15]

Singura dificultate în acest caz o prezintă numărul mare de întreprinderi cu veniturile din vânzări mai mici de 100 mil lei și cu o variație mare a numărului de angajați. În plus, se mai detașează și patru întreprinderi cu un număr de angajați de până la 30 persoane, dar care au înregistrat venituri din vânzări ce depășesc 200 mil lei. O prezentare destul de sugestivă a dependenței dintre numărul de angajați (variabilă factorială), și veniturile din vânzări (variabilă rezultativă), poate fi realizată cu ajutorul corelogramei (Figura 2.19). 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.

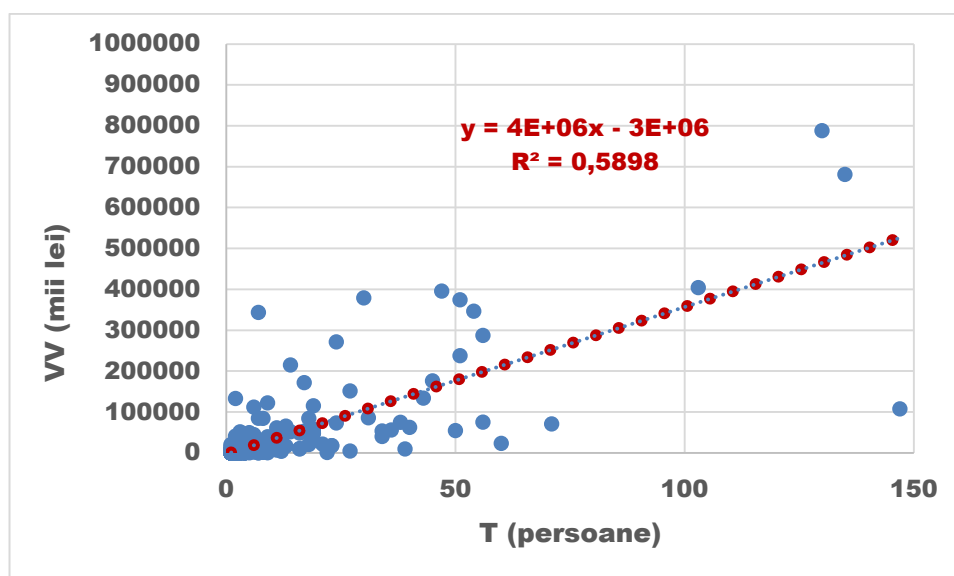


Fig. 2.19. Corelograma dependenței dintre veniturile din vânzări ale întreprinderilor grupei G46.21 (CAEM) și numărul mediu scriptic de salariați (2015)

Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [15]

Aceeași situație poate fi observată și în cazul analizei corelate a veniturilor din vânzări (VV), și a valorii mijloacelor fixe (MF). Înclinarea valorilor totale a veniturilor din vânzări spre o diagonală imaginară a tabelului de contingență (stânga sus – dreapta jos), în condițiile ordinii în creștere a variabilelor VV și MF, ne sugerează existența unei posibile dependențe dintre variabilele analizate (Tabelul 2.8). Astfel, creșterea disponibilităților de mijloace fixe ale întreprinderilor abordate determină, într-o oarecare măsură, sporirea veniturilor din vânzări.

Cronograma ne sugerează aceleași idei, conform cărora creșterea valorii mijloacelor fixe conduce la o oarecare creștere a veniturilor din vânzări. Linia de regresie și indicatorii asociați acesteia, confirmă acest lucru, iar intensitatea legăturii dintre variabilele corelate (VV și MF) este suficient de mare ($R=0,79$).

Tabelul 2.8. Distribuția sumei veniturilor din vânzări (VV) a întreprinderilor cu codul CAEM G46.21, după valoarea mijloacelor fixe și intervalele de variație a VV

Row Labels	0-99999999	100000000-199999999	200000000-299999999	300000000-399999999	400000000-499999999	600000000-699999999	700000000-799999999	Total
0-99999999	2884471934	914590100	724804654	739675029				5263541717
100000000-199999999	169503347	134125127		379237956				682866430
200000000-299999999	96563999	176329244	287508990					560402233
400000000-499999999					404401703			404401703
500000000-599999999	86065760			346737769				432803529
800000000-899999999						681265500		681265500
900000000-999999999				374583576				374583576
1800000000-1899999999							788305646	788305646
Total	3236605040	1225044471	1012313644	1840234330	404401703	681265500	788305646	9188170334

Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [15]

În aceste împrejurări, modelul de regresie, și anume în baza estimatorului coeficientului din fața variabilei x (Figura 2.20), se constată că creșterea valorii mijloacelor fixe cu o unitate monetară, va conduce la creșterea veniturilor din vânzări cu cca 4,86 unități monetare.

Constatările respective ne permit să angajăm cele trei variabile într-un singur model. Astfel, inițial, pe baza datelor privind veniturile din vânzări (VV), valorii mijloacelor fixe (MF) și a numărului de angajați (T), se va încerca să se specifice funcția Cobb-Douglas, dată de relația utilizată anterior:

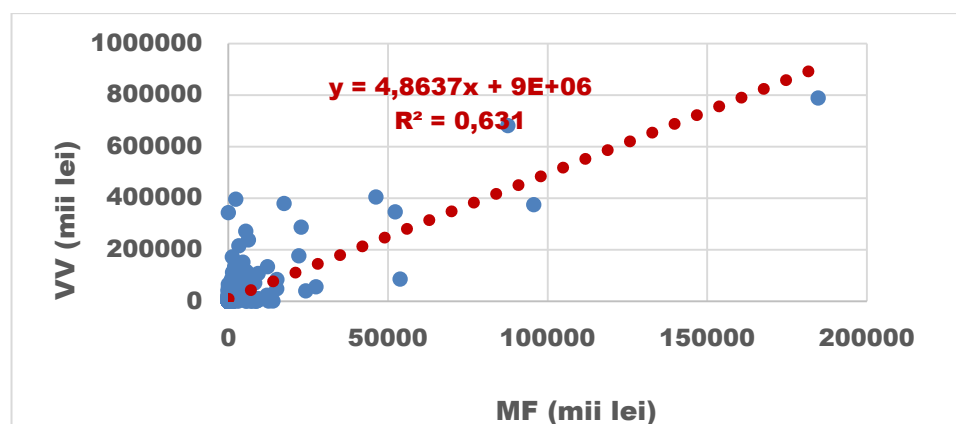


Fig. 2.20. Corelograma dependenței dintre veniturile din vânzări ale întreprinderilor grupei G46.21 (CAEM), și valoarea mijloacelor fixe disponibile (2015)

Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [15]

$$VV = A[MF]^{\alpha} T^{\beta} + e \quad (2.1)$$

Operațiile de specificare a modelului, în mediul Eviews, indică asupra unui model acceptabil privind dependența veniturilor din vânzări de mijloacele fixe și de efectivul de angajați (Tabelul 2.9). Astfel, în general modelul este caracterizat de indicatori de corelație plasați peste nivelul mediu ($R=0,67$ zona verde) și o statistică Fisher destul de mare și semnificativă (zona hașurată în galben). (S-a recurs la modelarea în Eviews, deoarece seriile de date privind veniturile din vânzări (VV) și mijloacele fixe, conțin valori nule și negative, neacceptate de bara de instrumente Data Analysis din EXCEL).

Tabelul 2.9. Rezultatele estimării modelului de regresie Cobb-Douglas

Dependent Variable: LOG(VV)

Method: Least Squares

Sample: 1 485

Included observations: 485

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(MF)	0.246652	0.050489	4.885279	0.0000
LOG(T)	0.504615	0.298679	1.689489	0.0000
C	4.721311	0.367795	12.83680	0.0000
R-squared	0.442446	Mean dependent var		9.415995
Adjusted R-squared	0.440133	S.D. dependent var		7.558241
S.E. of regression	5.655400	Akaike info criterion		6.309265
Sum squared resid	15416.07	Schwarz criterion		6.335146
Log likelihood	-1526.997	Hannan-Quinn criter.		6.319434
F-statistic	191.2452	Durbin-Watson stat		1.518522
Prob(F-statistic)	0.000000			

Sursa: calculele autorului

Și situațiile specifice, privind calitatea estimatorilor parametrilor modelului, exprimate prin t-statisticile coeficienților de regresie (zona hașurată în albastru) depășesc valorile teoretice, cu

semnificații sporite. În plus, se dispune de o statistică Durbin-Watson, care tinde spre limite normale (DW=2), ceea ce relevă o autocorelație nesemnificativă a erorilor modelului (zona hașurată în gri), și deci o calitate corespunzătoare a procedurii de specificare a modelului. În aceste împrejurări, modelul Cobb-Douglas, specificat pentru cele 485 de întreprinderi din grupa G46.21 (CAEM), are forma:

$$VV = A[MF]^{\alpha} T^{\beta} = 4.721 * MF^{1.28} * T^{1.66} \quad (2.2)$$

Prin urmare, în condițiile de lipsă de influență a factorilor de producție asupra veniturilor din vânzări, există șanse ca acesta să ia valoarea de 4,72 lei. Modificarea factorului capital (MF) 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.*

Deși semnificația modelului prezentat este majoră, unele situații approximate prin model, ridică anumite semne de întrebare, ca de exemplu venitul din vânzări în condițiile valorilor nule ale factorilor. Din perspectiva identificării unui model mai pertinent al dependenței dintre venitul din vânzări și factorii de producție (capital și muncă), vom încerca să abordăm modelul de regresie liniar multifactorial, dat de relația:

$$VV = b_0 + b_1[MF] + b_2T + e \quad (2.3)$$

Astfel, rezultatele specificării și evaluării dependenței dintre variabilele corelate, cu ajutorul modelului liniar, multifactorial, prezintă unele rezultate plauzibile, decât în modelul tratat anterior, cu mici excepții (Tabelul 2.10). Spre exemplu coeficientul de corelație multiplă denotă o corelație puternică dintre variabilele studiate ($R=0,848$), și respectiv un raport de determinație important ($R^2=0,719$). Aceasta înseamnă că cca 71,9% din variația veniturilor din vânzări se explică prin variația factorului capital și al factorului muncă. La fel, și statistica Fisher prezintă o valoare majoră cu o un nivel sporit de semnificație, ceea ce redă o semnificație generală puternică a modelului. Un alt criteriu de calificare a modelului simplu liniar este testul DW, a cărui valoare se apropie de situația lipsei de autocorelație a erorilor (DW=1,834). Singurul element deviant în model este semnificația insuficientă a termenului liber (C), prin care se estimează valoarea veniturilor din vânzări în condiții de valori nule ale factorilor (MF și T).

Tabelul 2.10. Rezultatele estimării modelului de regresie liniară, multiplu

Dependent Variable: VV

Method: Least Squares

Sample: 1 485

Included observations: 485

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
T	949123.0	157877.3	12.34581	0.0000
MF	3.083741	0.206375	14.94238	0.0000
C	813168.2	1817659.	0.447371	0.6548
R-squared	0.719644	Mean dependent var		18944681
Adjusted R-squared	0.718481	S.D. dependent var		69192877
S.E. of regression	36712601	Akaike info criterion		37.68130
Sum squared resid	6.50E+17	Schwarz criterion		37.70719
Log likelihood	-9134.716	Hannan-Quinn criter.		37.69147
F-statistic	618.6226	Durbin-Watson stat		1.833564
Prob(F-statistic)	0.000000			

Sursa: calculele autorului

Prin urmare, cel mai plauzibil model specificat în cazul analizei dependenței dintre veniturile din vânzări și factorii de producție cuprinși în model, are forma:

$$VV = \hat{b}_0 + \hat{b}_1[MF] + \hat{b}_2T = 813168.2 + 3.084 * MF + 949123.0 * T \quad (2.4)$$

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 situație: și acest model pune un accent mai mare pe *factorul muncă*. Rezultatele ajustării veniturilor din vânzări, se prezintă destul de sugestiv în Figura 2.21, unde pot fi surprinse atât valorile reale cât și valorile teoretice(ajustate).

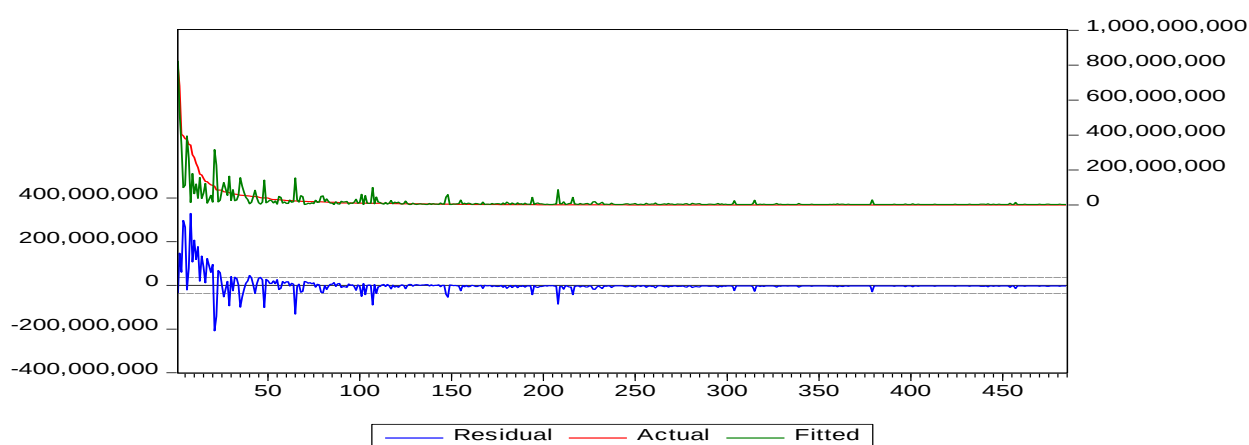


Fig. 2.21. Valorile empirice și cele ajustate ale veniturilor din vânzări și erorile modelului pentru întreprinderile grupei G46.21 (CAEM), 2015

Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [15]

În Figura 2.21 este prezentată distribuția erorilor modelului liniar multiplu, care înregistrează unele abateri de la limitele distribuției normale, în faza inițială a seriei, care se suprapune cu grupul amplu de întreprinderi micro și mici, dar care nu dau peste cap legitatea identificată. Astfel, rezultatele pot fi considerate corecte.

2.4. Concluzii la capitolul 2

În capitol 2 am realizat următoarele obiective: 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,

Cercetările efectuate în prezentul capitol permit deducerea următoarelor concluzii:

1. 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.

2. 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.

3. 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 în 2425.1 mil. dolari SUA în a. 2017. De menționat că în a. 2015, urmare crizei din sectorul bancar, exportul s-a micșorat substanțial în raport cu a. 2014 – cu 15,9%, constituind 1966,8 mil. dolari SUA.

4. În anul 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 trecut, 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%).

5. 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.

6. *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.

7. 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 exponenți 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 (MF) cu valoarea cuprinsă între 10 și 190 mil. lei.

8. Din modelul aplicat 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; aceeași situație poate fi observată și în cazul analizei corelate a veniturilor din vânzări (VV), și a valorii mijloacelor fixe (MF). Din tabelul de contingență (stânga sus – dreapta jos), în condițiile ordinii în creștere a variabilelor VV și MF, ne sugerează existența unei posibile dependențe dintre variabilele analizate. Modelul de regresie, și anume în baza estimatorul coeficientului din fața variabilei x, se 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 (MF) 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.

Astfel, în urma analizei am obținut 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 a 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.

3. EFICIENTIZAREA MANAGEMENTULUI RELAȚIILOR ECONOMICE INTERNAȚIONALE ALE REPUBLICII MOLDOVA LA MACRO ȘI MICRO NIVEL

3.1. Analiza conjuncturii pieței agrare a Republicii Moldova în scopul determinării potențialului de export

Din analiza efectuată în capitolul II am realizat, că ponderea cea mai mare în exporturile naționale este reprezentată de produsele agrare și agroalimentare, iar întreprinderile ce activează în acest domeniu dețin un suficient potențial de a promova exporturile cu aceste produse. De aceea am decis să efectuăm un studiu mai aprofundat în analiza și determinarea conjuncturii pieței și a potențialului de dezvoltare a sectorului agrar, utilizând tehnici de modelare și previziune, bazate pe ajustarea seriilor de timp și pe funcții de regresie și corelație, în scopul prognozării tendinței și potențialului de dezvoltare a sectorului vizat, în vederea identificării direcțiilor de eficientizare a managementului REI în domeniul cercetat.

Această cercetare este dictată și de faptul că, în prezent, s-a produs o schimbare calitativă a conceptului de capacități regionale care funcționează nu doar pentru piețele regionale și naționale, dar și pentru piața mondială.

În capitolul I am menționat că una din metodele moderne care în ultima perioadă a început să se utilizeze în managementul REI reprezintă prognozarea economică. În condițiile moderne, caracterizate de o complexitate sporită a fenomenelor și proceselor social-economice, la care se alătură și disponibilitățile restricționate ale resurselor, prognozele economice și sociale devin remedii pertinente pentru determinarea obiectivelor de dezvoltare fie a ramurii, fie ale societății și asigurarea realizării acestora, în scopul identificării celor mai probabile și oportune opțiuni de dezvoltare. Prin urmare, 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.

I. Analiza și prognoza utilizării terenurilor

Analiza dinamicii disponibilităților de terenuri aferente activităților agricole în perioada ultimilor 15 ani denotă o reducere continuă a suprafeței agricole (Tabelul 3.1. și Figura 3.1), și respectiv, a ponderii acestora în suprafața totală a țării.

Tabelul 3.1. Suprafața agricolă a Republicii Moldova – date empirice, ajustate conform modelului liniar

Anii	Suprafața totală (mii ha)	Terenuri agricole (mii ha)	Cota terenurilor agricole (%)	Variabila timp	Valori ajustate (f.liniară)	Erori (f.liniară)
A	1	2	3	4	5	6
2002	3384,6	2538,7	75,01	1	2530,63	8,07
2003	3384,6	2533,8	74,86	2	2527,75	6,05
2004	3384,6	2528,3	74,70	3	2524,87	3,43
2005	3384,6	2521,6	74,50	4	2521,98	-0,38
2006	3384,6	2518,2	74,40	5	2519,10	-0,90
2007	3384,6	2511,8	74,21	6	2516,22	-4,42
2008	3384,6	2506,2	74,05	7	2513,34	-7,14
2009	3384,6	2503,6	73,97	8	2510,45	-6,85
2010	3384,6	2501,1	73,90	9	2507,57	-6,47
2011	3384,6	2498,3	73,81	10	2504,69	-6,39
2012	3384,6	2498,0	73,80	11	2501,80	-3,80
2013	3384,6	2497,8	73,80	12	2498,92	-1,12
2014	3384,6	2500,1	73,87	13	2496,04	4,06
2015	3384,6	2499,7	73,86	14	2493,16	6,54
2016	3384,6	2499,6	73,85	15	2490,27	9,33
Total						

Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [15]

Reprezentarea grafică a dinamicii suprafețelor aferente agriculturii în Republica Moldova se observă destul de sugestiv dinamica recesivă a disponibilităților agricole (Figura 3.1).

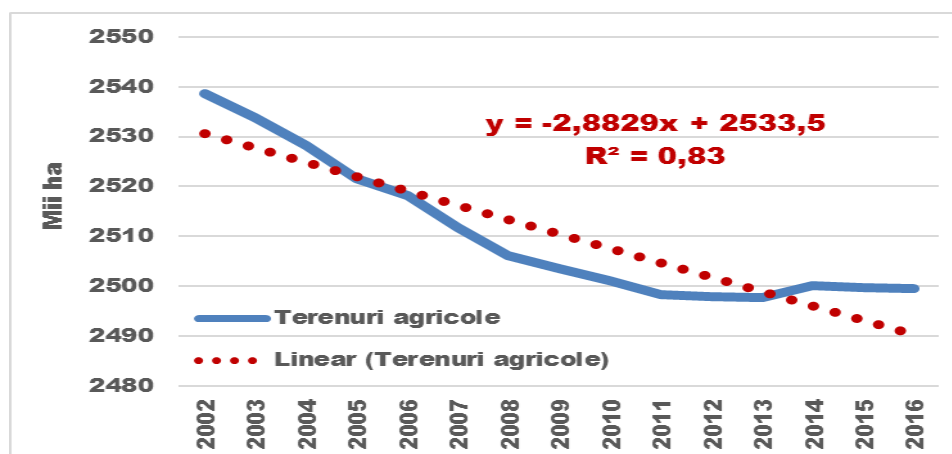


Fig. 3.1. Dinamica suprafeței agricole în Republica Moldova (2002-2016) și trendul liniar aferent

Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [15]

În scopul identificării legității de manifestare în timp a disponibilităților de teren agricol și ajustării termenilor seriei de timp, se va proceda la o analiză cu ajutorul modelelor trend de forma:

$$y = f(t) + e \quad (3.1)$$

unde: y - valorile fenomenului ce se prognozează;
 t - variabila timp;
 e - variabila prin care se exprimă reziduurile modelului.

Prin urmare, în cazul suprafeței agricole disponibile, se va aborda o serie dinamică de forma:

$\{y_i; t_i\} \quad \forall i = (\overline{1, n})$ - numărul de termeni empirici (ani) ai seriei cronologice.

Un prim model de ajustare a seriei privind suprafețele agricole disponibile în perioada 2002-2016 va fi modelul linear:

$$y = a + bt + e \quad (3.2)$$

Unde a și b reprezintă parametrii modelului trend, cu semnificația:

a - ordonata la origine;

b - modificarea variabile rezultative y , ca urmare a modificării variabile t

Identificarea modelului de regresie și determinarea estimatorilor acestui model s-a realizat în cu ajutorul instrumentelor de analiză a datelor (*Data analysis*) din cadrul procesorului tabelar MS Excel. Modelul trend linear prezintă rezultate destul de bune, care pot fi judecate în baza indicatorilor de fiabilitate ale modelului de regresie, prezentate în tabelele de rezultate ale analizei regresiei:

Tabelul 3.2. Rezultatele analizei regresionale, conform modelului trend liniar

SUMMARY OUTPUT		ANOVA							
Regression Statistics		df	SS	MS	F	Significance F			
Multiple R	0,911058	Regression	1	2327,042	2327,042	63,48232	2,34E-06		
R Square	0,830026	Residual	13	476,535	36,65654				
Adj. R Square	0,816951	Total	14	2803,577					
Standard Error	6,054465								
Observations	15								
	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 99,0%	Upper 99,0%	
Intercept	2533,516	3,289743	770,1259	1,13E-31	2526,409	2540,623	2523,607	2543,426	
	-2,88286	0,361823	-7,96758	2,34E-06	-3,66453	-2,10119	-3,97277	-1,79295	

Sursa: calculele autorului

Conform informațiilor prezentate în tabelele de rezultate, modelul trend liniar este dat de relația:

$$\hat{y} = \hat{a} + \hat{b}t = 2533.5 - 2.88t \quad (3.3)$$

Astfel, suprafața agricolă (conform datelor ajustate) în momentul inițial al analizei ($t=0$), ceea ce corespunde anului 2002, a fost de cca $a=2533,5$ mii ha., iar modificarea medie anuală în perioada 2002-2016 a fost de -2,88 mii ha., ceea ce înseamnă o reducere medie anuală a terenurilor cu destinație agricolă.

După cum s-a menționat anterior, calitatea modelului este destul de acceptabilă, ceea ce se dovedește prin indicatorii de intensitate a corelației și prin testele statistice, aplicate estimatorilor parametrilor modelului (a și b) – *testul T*:

$$\text{Raportul de determinație} - R_{y/t}^2 = 1 - \frac{\sum (y_i - Y_t)^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2} = 0.830 \quad (3.4)$$

conform cărui circa 83% din variația suprafeței agricole se explică prin variația variabilei timp;

$$\text{Coeficientul corelației multiple} - R_{y/t} = \sqrt{1 - \frac{\sum (y_i - Y_t)^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2}} = 0.911$$

care indică o intensitate puternică a legăturii dintre variabilele corelate (suprafața agricolă Y și timp t). ($0 \leq R \leq 0,2$, nu există o legătură semnificativă; $0,2 \leq R \leq 0,5$, există o legătură slabă; $0,5 \leq R \leq 0,75$, există o legătură de intensitate medie; $0,75 \leq R \leq 0,95$, există o legătură puternică; $0,95 \leq R \leq 1$, putem vorbi de o legătură relativ deterministă (funcțională).

La fel, și *testul Fisher*, cu ajutorul cărui se testează calitatea generală a modelului (ajustării):

$$F_{calc} = \frac{(TSS - RSS)/(k - 1)}{RSS/(n - k)} = \frac{ESS/(k - 1)}{RSS/(n - k)} \gg F_{1-\alpha}(p - 1, n - k). \quad (3.5)$$

Elementele necesare determinării statisticii Fisher sunt prezentate în Tabelul 3.3.

Tabelul 3.3. Elemente ale testului ANOVA

Componentele dispersiei	Suma pătratelor	Numărul de grade de libertate	Dispersia corectată
Totală (TSS)	$\sum_1^n (y_i - \bar{y})^2$	$n - 1$	$S_{tot}^2 = \frac{\sum_1^n (y_i - \bar{y})^2}{n - 1}$
Factorială (ESS)	$\sum_1^n (\hat{y}_i - \bar{y})^2$	k	$S_{fact}^2 = \frac{\sum_1^n (\hat{y}_i - \bar{y})^2}{k}$
Reziduală (RSS)	$\sum_1^n (y_i - \hat{y})^2$	$n - k - 1$	$S_{rez}^2 = \frac{\sum_1^n (y_i - \hat{y})^2}{n - k - 1}$

Sursa: [93]

Rezultatele analizei ANOVA - *Testul Fisher* indică o valoare calculată suficient de mare a statisticii Fisher:

$F_{calc} = 63.48 \gg F_{1-\alpha}(p - 1, n - k)$, cu o semnificație destul de mare - $\alpha = 1 - p = 2.34 \cdot 10^{-6}$, încât modelul pare a fi destul de bine specificat.

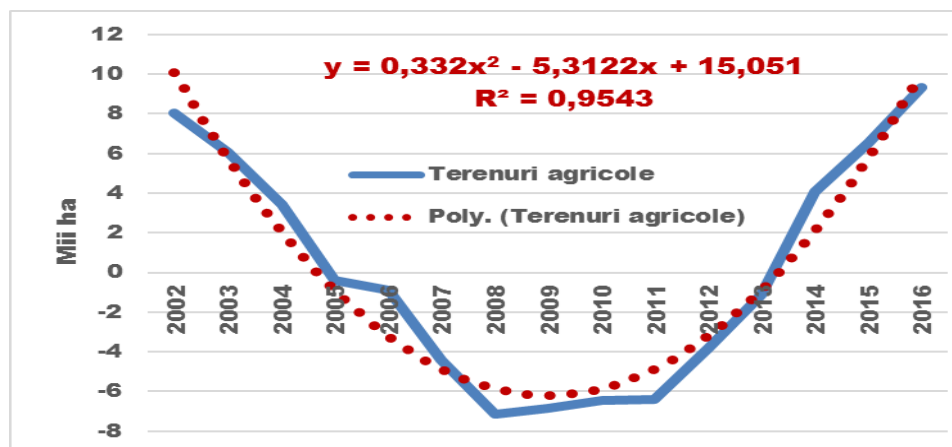


Fig. 3.2. Distribuția erorilor conform modelului trend liniar
Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [15]

Prin urmare, modelul trend liniar descrie bine dinamica suprafeței agricole din Republica Moldova din perioada 2002-2016. Cu toate acestea, diagrama distribuției erorilor prezintă o legitate aproape perfectă conform funcției parabolice (Figura 3.3), deși se presupune că acestea ar trebui să se manifeste alior, încât o parte din legitatea de manifestare în timp a fenomenului abordat cu ajutorul funcției liniare se conține în erori. În aceste împrejurări vom aborda o altă funcție de ajustare, și anume funcția trend putere, dată de relația:

$$y = at^b + e \quad (3.6)$$

cu funcția de regresie dată de relațiile:

$$\hat{y} = \hat{a}t^{\hat{b}}, \text{ sau în formă logaritmată - } \ln(\hat{y}) = \ln(\hat{a}) + \hat{b}\ln(t) \quad (3.7)$$

Estimarea acestui model se va realiza similar procedurii de estimare a modelului trend liniar, iar rezultatele vor fi prezentate în Tabelul 3.4 și Figura 3.3.

Tabelul 3.4. Rezultatele analizei regresionale, conform modelului trend putere

SUMMARY OUTPUT		ANOVA						
Regression Statistics			df	SS	MS	F	Significance F	
Multiple R	0,97172	Regression	1	0,000418	0,000418	220,1388	1,58E-09	
R Square	0,944239	Residual	13	2,47E-05	1,9E-06			
Adj. R Square	0,93995	Total	14	0,000443				
Standard Error	0,001378							
Observations	15							
	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 99,0%	Upper 99,0%
Intercept (lnY)	7,841203	0,000946	8292,124808	4,31E-45	7,83916	7,843246	7,838354	7,844051
(T)	-0,00699	0,000471	-14,8370759	1,58E-09	-0,00801	-0,00597	-0,00841	-0,00557

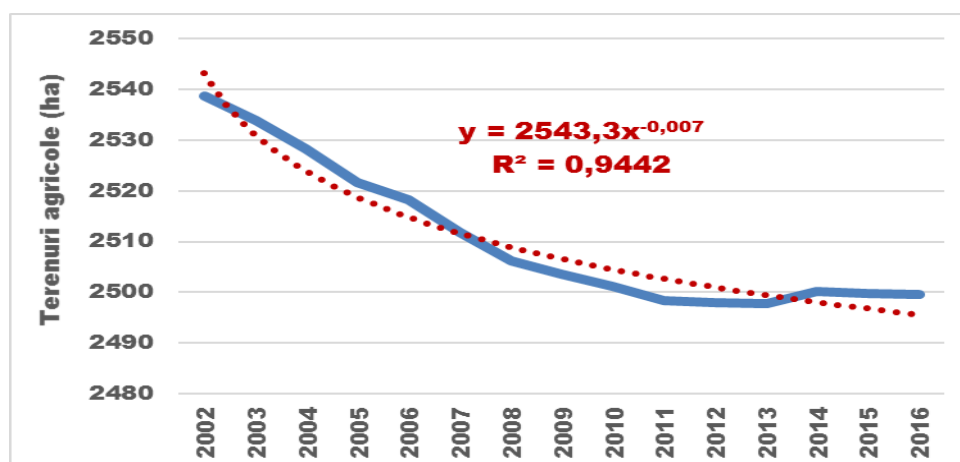


Fig. 3.3. Dinamica suprafeței agricole în Republica Moldova (2002-2016) și trendul putere aferent

Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [15]

Astfel, modelul trend putere are forma:

$$\hat{y} = \hat{a}t^{\hat{b}} = 2543,3 \cdot x^{0,007} \quad (3.8)$$

Prin urmare, suprafața agricolă, ajustată cu ajutorul modelului trend putere, în momentul inițial al analizei ($t=0$), ceea ce corespunde anului 2002, a fost de cca $a=2543,3$ mii ha, iar pe parcursul perioadei 2002-2016 aceasta s-a redus în medie pe an cu cca 0,699%.

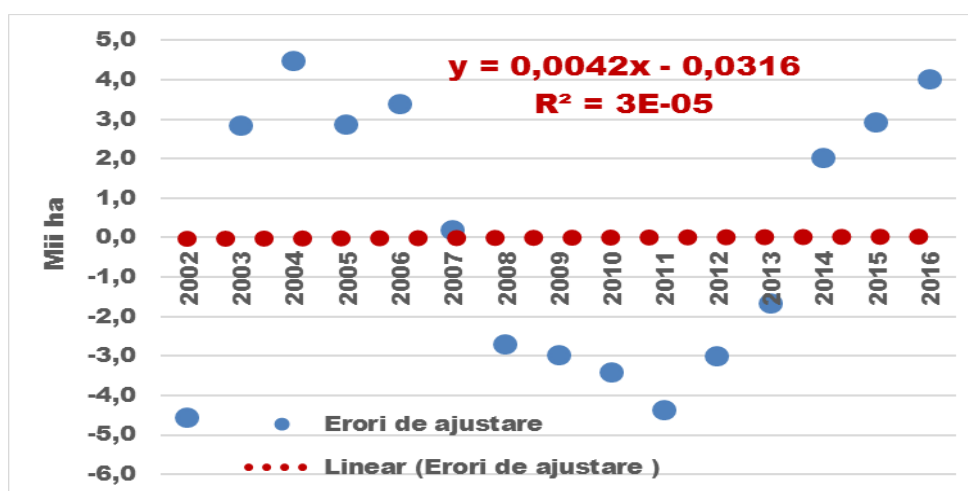


Fig. 3.4. Distribuția erorilor conform modelului trend putere

Sursa: elaborată de autor, baza de date statistice [15]

În acest caz, valorile, ajustate în baza trendului putere descriu mult mai bine dinamica suprafeței agricole, generând erori de ajustare inferioare modelului trend liniar (Figura 3.4), determinând astfel o calitate a modelului mult mai favorabilă decât în cazul anterior. Situația expusă poate fi argumentată și prin indicatorii de bonitate a modelului, printre care:

- Raportul de determinație - $R_{y/t}^2 = 0.944$, conform căruia circa 94,4% din variația suprafeței agricole se explică prin variația variabilei timp.

- Coeficientul corelației multiple - $R_{y/t} = 0.972$, cu semnificația unei legături funcționale dintre variabilele corelate.

- Testul Fisher - $F_{calc} = 220.14 >>> F_{1-\alpha}(p-1, n-k)$, în condițiile unei semnificații masive - $\alpha = 1 - p = 1.58 \cdot 10^{-9}$, încât modelul devine mult mai bine specificat, cu o distribuție a erorilor modelului, care nu urmează o legitate atât de strică.

Odată caracterizat drept model pertinent de ajustare a suprafeței terenurilor agricole din republică pentru perioada 2002-2016, în continuare *se va încerca realizarea unor estimări previzionale în baza modelului trend putere*. Astfel, o simplă extindere a variabilei timp ne va permite determinarea valorilor de prognoză pentru următorii cinci ani (2017-2021), situație prezentată în coloana 8 a Tabelului 3.5.

Tabelul 3.5. Suprafața agricolă a Republicii Moldova - date empirice ajustate conform modelului putere

Anii	Suprafața totală (mii ha)	Terenuri agricole (mii ha)	Cota terenurilor agricole (%)	Variabila timp	Variabila timp logaritmată	Valori ajustate (f.putere)	Erori (f.putere)	Limita inferioară ajustată	Limita superioară ajustată
		y _i	g _i	t	Ln(t)	Y(putere)	e _i (putere)		
A	1	2	3	4	7	8	9	10	11
2002	3384,6	2538,7	75,01	1	0,000	2542,81	-4,11	2538,70	2543,26
2003	3384,6	2533,8	74,86	2	0,693	2531,23	2,57	2529,19	2532,76
2004	3384,6	2528,3	74,70	3	1,099	2524,03	4,27	2520,99	2526,63
2005	3384,6	2521,6	74,50	4	1,386	2518,92	2,68	2515,19	2522,30
2006	3384,6	2518,2	74,40	5	1,609	2514,95	3,25	2510,70	2518,94
2007	3384,6	2511,8	74,21	6	1,792	2511,71	0,09	2507,04	2516,20
2008	3384,6	2506,2	74,05	7	1,946	2508,98	-2,78	2503,95	2513,88
2009	3384,6	2503,6	73,97	8	2,079	2506,60	-3,00	2501,27	2511,88
2010	3384,6	2501,1	73,90	9	2,197	2504,51	-3,41	2498,91	2510,11
2011	3384,6	2498,3	73,81	10	2,303	2502,64	-4,34	2496,80	2508,53
2012	3384,6	2498,0	73,80	11	2,398	2500,94	-2,94	2494,90	2507,11
2013	3384,6	2497,8	73,80	12	2,485	2499,40	-1,60	2493,16	2505,80
2014	3384,6	2500,1	73,87	13	2,565	2497,98	2,12	2491,57	2504,61
2015	3384,6	2499,7	73,86	14	2,639	2496,66	3,04	2490,09	2503,50
2016	3384,6	2499,6	73,85	15	2,708	2495,43	4,17	2488,71	2502,47
2017			73,70	16		2494,46		2487,43	2501,50
2018			73,67	17		2493,40		2486,22	2500,60
2019			73,64	18		2492,40		2485,08	2499,74
2020			73,61	19		2491,46		2484,01	2498,94
2021			73,59	20		2490,57		2482,99	2498,17

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

Pentru asigurarea unei credibilități mai avansate pentru valorile prognozate ale suprafețelor agricole, va fi elaborată prognoza pe intervale, prin corectarea valorilor ajustate cu limitele de încredere date de relația:

$$Y_{T+p} = \hat{Y}_{T+p} \pm t_{crit} \cdot S_{\hat{Y}} \sqrt{\frac{n+1}{n} + \frac{(t_p - \bar{t})^2}{(t_i - \bar{t})^2}} \quad (3.9)$$

unde: $S_{\hat{Y}} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \hat{Y}_i)^2}{n-k}}$, $\forall k=2$ - reprezintă estimatorul abaterii medii pătratice al erorilor modelului trend.

Prin urmare, intervalele de încredere pentru cazul suprafețelor agricole, pentru perioada retrospectivă (2002-2016) și pentru cea prospectivă (2017-2021) vor fi următoarele:

$$\hat{Y}_{T+p} - t_{crit} \cdot S_{\hat{Y}} \sqrt{\frac{n+1}{n} + \frac{(t_p - \bar{t})^2}{(t_i - \bar{t})^2}} \leq Y_{T+p} \leq \hat{Y}_{T+p} + t_{crit} \cdot S_{\hat{Y}} \sqrt{\frac{n+1}{n} + \frac{(t_p - \bar{t})^2}{(t_i - \bar{t})^2}} \quad (3.10)$$

Valorile limitelor inferioare și superioare ale prognozei suprafețelor agricole pentru o probabilitate de $p=0,99$, pentru perioada retrospectivă (2002-2016) și cea prospectivă (2017-2021), sunt prezentate în tabelul 3.5 coloanele 10 și 11, iar reprezentarea grafică arată destul de sugestiv situația empirică (reală) pentru perioada 2002-2017, valorile punctiforme ale prognozei pentru perioada 2017-2021, și limitele de încredere pentru acestea (Figura 3.5).

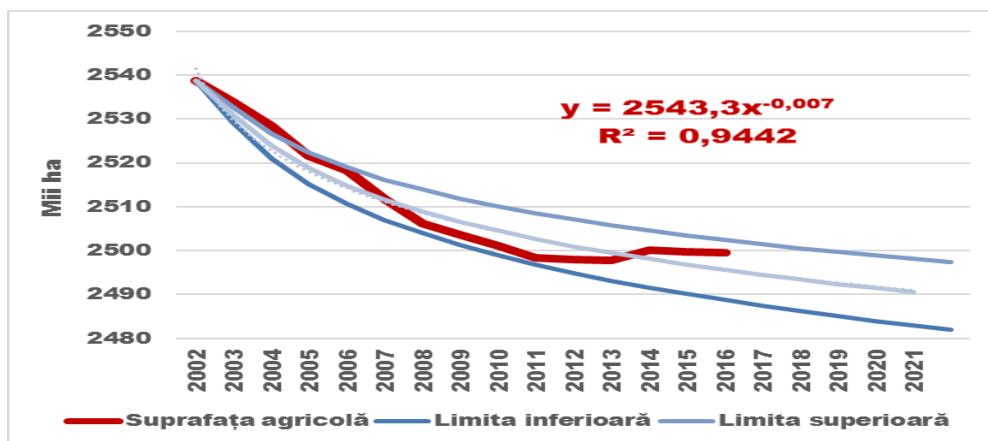


Fig. 3.5. Evoluția suprafețelor agricole în perioada 2002-2016 și prognoza conform modelului trend putere pentru perioada 2017-2021

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

În împrejurările descrise, 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 puncte procentuale (pp) față de 2002 și cu 0,20 și 1,15 pp mai mici decât în anul 2016.

II. Caracterizarea calității distribuției suprafețelor agricole

Cunoașterea concentrării/împrăștierii distribuțiilor, reprezintă unul din obiectivele cu ajutorul cărora se descrie calitatea distribuțiilor unor colectivități studiate după anumite variabile. În cazul dat ne propunem să caracterizăm uniformitatea distribuției gospodăriilor agricole după suprafețele disponibile, cu ajutorul indicatorilor concentrării.

Coeficientul Gini a fost propus de economistul, statisticianul și demograful italian Corrado Gini (1884-1965), fiind o expresie cantitativă cu care se reprezintă de regulă concentrarea fenomenelor, sau cu alte cuvinte uniformitatea distribuțiilor unor colectivități studiate după anumite caracteristici.

În cazul de față statistica Gini (Raportul Gini – RG) va fi exploatată pentru verificarea distribuției gospodăriilor agricole după suprafețele recoltate de către acestea.

Relația de calcul a RG se prezintă astfel:

$$R.G. = \left(\sum_{i=1}^n X_i Y_{i+1} \right) - \left(\sum_{i=1}^n X_{i+1} Y_i \right) \quad (3.11)$$

Elementele de calcul se regăsesc în tabelul repartiției gospodăriilor agricole după suprafețele recoltate constatate la momentul recensământului agricol din anul 2011 (Tabelul 3.6).

Tabelul 3.6. Distribuția gospodăriilor agricole din Republicii Moldova după suprafață și elementele de calcul ale raportului Gini

Grupa de suprafața (ha)	Numărul Gos.Agic.	Suprafața (ha)	gYi	gXi	F(Yi)	F(Xi)	F(Xi)*F(Yi+1)	F(Xi+1)*F(Yi)
25000 și peste	49	187953	5,43E-05	0,083775	5,43E-05	0,083775	2,58E-05	1,27E-05
1000-2500	229	338693	0,000254	0,150964	0,000308	0,234739	0,000215	0,000124
500-1000	550	378419	0,00061	0,16867	0,000918	0,403409	0,000801	0,000499
200-500	963	314416	0,001067	0,140143	0,001985	0,543552	0,001453	0,001159
100-200	621	89860	0,000688	0,040053	0,002673	0,583605	0,001959	0,001613
50-100	617	44425	0,000684	0,019801	0,003357	0,603406	0,002453	0,002063
30-50	638	24568	0,000707	0,010951	0,004064	0,614357	0,002888	0,002522
20-30	574	13886	0,000636	0,006189	0,004701	0,620546	0,004202	0,002969
10-20	1868	24980	0,00207	0,011134	0,006771	0,63168	0,012335	0,004501
5-10	11509	74138	0,012756	0,033045	0,019528	0,664726	0,090339	0,015652
2-5	104996	306985	0,116376	0,136831	0,135903	0,801556	0,801556	0,135903
până la 2	779600	445216	0,864097	0,198444	1	1		
Total	902214	2243540	1	1			0,918227	0,167018

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

Astfel, distribuția gospodăriilor agricole din Republica Moldova, după suprafața terenurilor agricole administrate în anul de recensământ agricol (2011), indică o concentrare mai mare a gospodăriilor cu o suprafață mai mică, ceea ce poate fi demonstrat și prin estimarea cantitativă Gini:

$$R.G. = \left(\sum_{i=1}^n X_i Y_{i+1} \right) - \left(\sum_{i=1}^n X_{i+1} Y_i \right) = 0.918227 - 0.167018 = 0.751208 \quad (3.12)$$

Prin urmare, raportul Gini înclină spre o valoare destul de mare a raportului Gini, de 0,75. Cu cât repartitia gospodăriilor va fi mai dezechilibrată (prezență a concentrației), cu atât raportul Gini va fi mai mare, iar apropierea de unitate prezintă un dezechilibru total al distribuției, și viceversa, un echilibru absolut al repartitiei va determina valoarea zero al raportului Gini. Situația respectivă poate fi prezentată și de curba concentrării Lorenz, care se va suprapune cu bisectoarea cadranelui în cazul unei distribuții echilibrate, și se va îndepărta de la aceasta, odată cu creșterea distorsiunii în repartitia gospodăriilor studiate după terenurile agricole deținute (Figura 3.6). *Experiența țărilor dezvoltate prezintă situații cu o concentrare mai puțin accentuată, pe când în țara noastră, diferențierea gospodăriilor agricole este mai accentuată.*

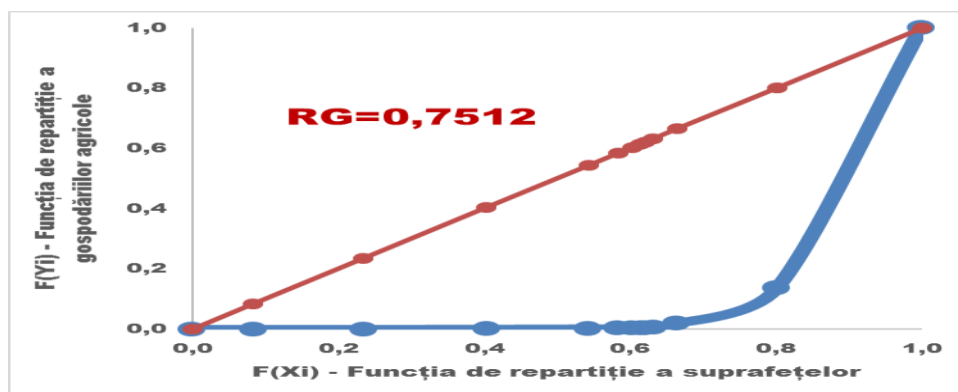


Fig. 3.6. Curba concentrării Lorenz pentru gospodăriile agricole după terenul disponibil la recensământul agricol, 2011

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

III. Structura producției agricole

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 3.7).

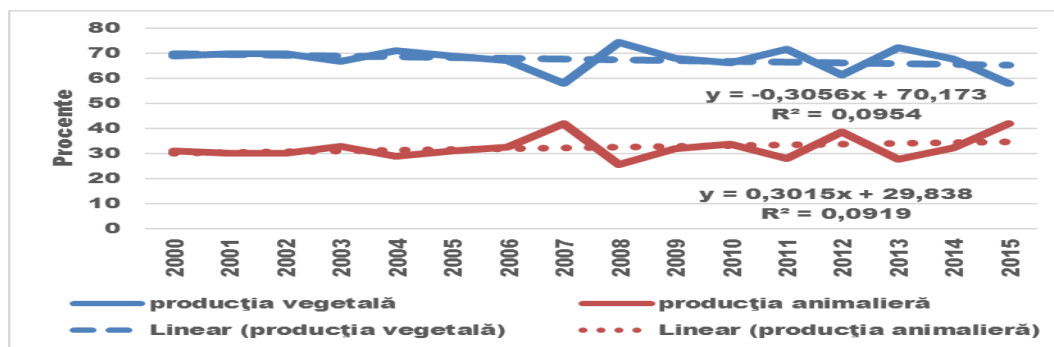


Fig. 3.7. Structura valorică a producției agricole în perioada 2000-2015, în prețuri comparabile

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

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.

Tabelul 3.7. Dinamica structurii valorice a producției agricole și prognoza până în anul 2020 (prețuri comparabile), %

	2011	2012	2013	2014	2015	Prognoza	2016	2017	2018	2019	2020	
Producția agricolă – total	100	100	100	100	100		100	100	100	100	100	
Producția vegetală	71,7	61,5	72,3	67,8	58,0		59,9	57,6	55,8	54,7	55,1	
Culturi cerealiere	28,0	17,9	28,9	25,4	20,3		21,7	20,9	20,2	19,4	18,6	
Sfeclă de zahăr (industrială)	1,6	1,9	2,4	3,0	1,3		2,2	2,2	2,3	2,3	2,4	
Tutun	0,5	0,3	0,2	0,1	0,1		-0,1	-0,2	-0,3	-0,4	0,5	
Floarea-soarelui	8,9	10,5	12,7	7,9	8,8		8,9	8,6	8,4	8,1	7,8	
Cartofi	7,1	2,5	2,4	4,4	2,5		1,6	0,9	0,1	0,6	1,3	
Legume și culturi bostănoase	8,1	6,0	5,5	7,5	7,1		6,7	6,6	6,6	6,5	6,5	
Fructe, nuci și pomușoare	6,8	6,7	5,4	6,4	6,5		6,1	6,0	5,9	5,8	5,7	
Struguri	6,1	10,4	9,0	6,8	7,0		7,3	7,1	7,0	6,8	6,6	
Plante de nutreț și altele	4,6	5,3	5,8	6,3	4,4		5,5	5,5	5,6	5,6	5,7	
Producția animală	28,3	38,5	27,7	32,2	42		40,1	42,4	44,2	45,3	44,9	

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

În condițiile unei dinamici mai restrânse (2011-2015), situația celor două elemente ale structurii volumului producției agricole devin mai critice. O simplă extindere a datelor conform unor modele trend liniare, descriu o reducere semnificativă a ponderii producției vegetale de la 58% în 2015 la 51,5% în 2020 (-6,5 pp), iar față de 2011 reducerea va fi de mai bine de 20 pp (-

20,2 pp). În aceeași perioadă se așteaptă o creștere a ponderii producției vegetale în 2020 cu cca 7 pp față de 2015, și +21,2 pp față de 2011.

Va fi important să se menționeze că **reducerea cotei producției vegetale** se va produce pe contul reducerii semnificative a ponderii producției de cereale (-9,4 pp în 2020 față de 2011) și cartofi (-8,4 pp). În schimb **cota producției animale** va crește semnificativ pe contul valorii producției de vite și păsări (+7,1 pp în 2020 față de 2015 și +18,5 pp față de 2011). În condițiile descrise majoritatea elementelor structurii ce fac parte din producția animală vor înregistra creșteri.

IV. Valoarea producției agricole

Urmărind aspectele valorice ale producției agricole pentru perioada 2000-2015, poate fi constatată o creștere a producției agricole atât în prețuri curente, cât și în prețuri comparabile (Figura 3.8).

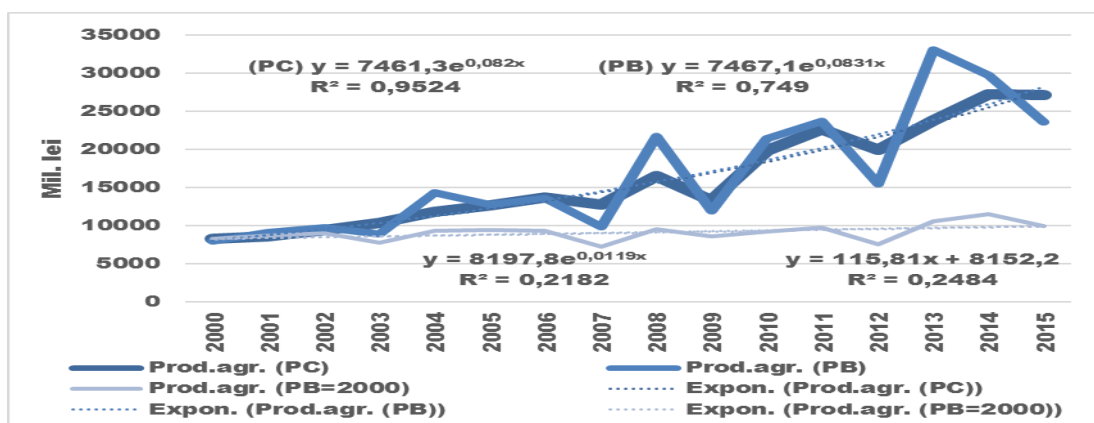


Fig. 3.8. Producția agricolă totală 2000-2015, în prețuri curente (PC) și de bază (PB)

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

Dinamica nominală a valorii producției agricole (seria mai imprimată) indică o tendință generală de creștere, în condițiile în care creșterile anuale alternează cu descreșteri. Rezultatele ajustării după un trend exponențial, indică o calitate înaltă a modelului trend (Tabelul 3.8). Firesc, trecerea de la situația nominală la cea reală se va realiza prin intermediul corecției seriei de date nominale cu indicii prețurilor producției agricole, încât, se va obține valoarea reală (față de anul precedent) a producției agricole (poligonul de dimensiune medie), care indică o dinamică cu fluctuații mai accentuate, și cu o dinamică generală mai lentă. Rezultatele ajustării acestei serii de date sunt prezentate în Tabelul 3.8.

Astfel, modelul trend al evoluției producției agricole nominale este dat de relația:

$$\hat{y} = \hat{a}\hat{b}^t = 7461,3 \cdot e^{0,082t} = 7461,27 \cdot 1,0854^t \quad (3.13)$$

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 cesteia de cca 8,5%.**

Tabelul 3.8. Rezultatele ajustării valorilor nominale ale producției agricole

SUMMARY OUTPUT		ANOVA						
Regression Statistics			df	SS	MS	F	Significance F	
Multiple R	0,975896	Regression	1	2,285814	2,285814	279,9468	1,19E-10	
R Square	0,952372	Residual	14	0,114312	0,008165			
Adj. R Square	0,94897	Total	15	2,400126				
Standard Error	0,090361							
Observations	16							
	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95,0%	Upper 95,0%
LN(Y)	8,917481	0,047386	188,1885	3,15E-25	8,815848	9,019114	8,815848	9,019114
t	0,081994	0,004901	16,73161	1,19E-10	0,071483	0,092504	0,071483	0,092504

Modelul trend al evoluției producției agricole reale (față de anul precedent) este dat de relația:

$$\hat{y} = \hat{a}b^t = 7467,14 \cdot e^{0,083t} = 7467,14 \cdot 1,0866^t \quad (3.14)$$

Prin urmare, în perioada 2000-2015, valoarea reală a producției agricole (în prețuri de bază – anul precedent) a înregistrat o dinamică aproximativ exponențială, cu o creștere medie anuală de cca 8,7%. Cu toate acestea, se va menționa că în ambele cazuri dinamica valorii producției agricole este determinată atât de creșterea cantității producției, cât și de dinamica prețurilor. Vom încerca să eliminăm definitiv influența dinamicii prețurilor asupra formării valorii producției agricole, exprimând valoarea producției agricole la prețurile anului 2005, prin generarea indicilor cumulați ai valorii producției (col.6, Tabelul 3.9).

În acest caz dinamica valorii producției agricole pentru perioada 2000-2015 devine mult mai lentă (poligonul de culoare deschisă din Figura 3.9), înregistrând o creștere generală de cca 21,2%, sau un ritm mediu anual de creștere de cca 1,3%. Deși ajustarea conform trendului, exponențial a producției agricole, exprimate în prețurile anului 2000, prezintă rezultate slabe, aceasta s-ar pretinde cea mai reală expresie a dinamicii producției agricole, comparativ cu anul 2000, dată de relația:

$$\hat{y} = \hat{a}b^t = 8197,93 \cdot e^{0,0119t} = 8197,93 \cdot 1,012^t \quad (3.15)$$

Tabelul 3.9. Valoarea (empirică și ajustată) a producției agricole nominale și reale, pentru perioada 2000-2015 (mil. lei)

Anii	Prod.agr. (PC)	Prod.agr. (PC) ajustată	Indicii preturilor $I_{i/i-1}$	Prod.agr. (PB)	Prod.agr. (PB) ajustată	Indicii preturilor $I_{i/2000}$	Prod.agr. (PB=2000)
A	1	2	3	4	5	6	7
2000	8268,0	8268,0	0,97	8020,0	8114,1		8268,0
2001	8646,0	8646,0	1,06	9164,8	8817,1	1,060	8764,1
2002	9474,0	9474,0	1,03	9758,2	9581,0	1,092	9027,0
2003	10354,0	10354,0	0,86	8904,4	10411,0	0,939	7763,2
2004	11819,0	11819,0	1,21	14301,0	11313,0	1,136	9393,5
2005	12688,0	12688,0	1,01	12814,9	12293,2	1,147	9487,4
2006	13734,0	13734,0	0,99	13596,7	13358,2	1,136	9392,6
2007	12825,0	12825,0	0,77	9875,3	14515,6	0,875	7232,3
2008	16503,0	16503,0	1,32	21784,0	15773,2	1,155	9546,6
2009	13300,0	13300,0	0,9	11970,0	17139,7	1,039	8591,9
2010	19873,0	19873,0	1,08	21462,8	18624,7	1,122	9279,3
2011	22619,0	22619,0	1,05	23750,0	20238,3	1,178	9743,3
2012	19922,0	19922,0	0,78	15539,2	21991,7	0,919	7599,7
2013	23814,0	23814,0	1,39	33101,5	23897,0	1,278	10563,6
2014	27254,0	27254,0	1,09	29706,9	25967,4	1,393	11514,4
2015	27193,0	27193,0	0,87	23657,9	28217,2	1,212	10017,5
I _{2015/2000}	3,289	3,421		2,950	3,478		1,212
I _{mediu anual}	1,083	1,085		1,075	1,087		1,013

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

Astfel, conform modelelor specificate anterior, *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.*

V. Caracterul sezonier al producției agricole

O observare asupra dinamicii producției agricole, pentru perioade mai detaliate decât anul (luni, trimestre și semestre), poate fi observat așa numitul fenomen de sezonabilitate, care afectează și rezultatele activității economice și sociale la nivel național. În continuare, vom întreprinde o încercare de a modela (identifică-elimină-restabili) fenomenul de sezonabilitate. Urmărind datele trimestriale disponibile, privind producția agricolă pentru anii 2015 și 2016, putem observa intensități inferioare a activităților agricole, în primele două trimestre, și superioare pentru următoarele două (Figura 3.9), fapt care se explică prin prezența periodicității în valoarea producției agricole, determinată de sezonabilitatea activităților. În acest caz, modelarea directă a seriei empirice (nedesezonalizate) comportă anumite dificultăți în estimarea tendinței, înregistrate de valoarea producției agricole. Modelul trendului liniar, specificat pentru seria valorii producției agricole, în care se conține și componenta sezonieră, determină indicatori slabi de intensitate a legăturii testate:

$$\hat{y} = \hat{a} + \hat{b}t = 2826,7 + 973,49 \cdot t, \quad (3.16)$$

în condiții în care raportul de determinație este de $R^2=0,1764$, iar coeficientul corelației indică prezența unei legături slabe de $R=0,42$.

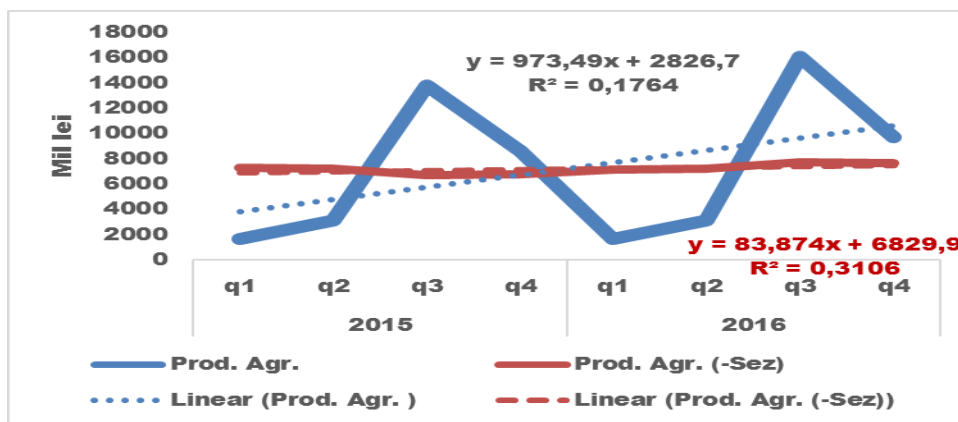


Fig. 3.9. Evoluția producției agricole în Republica Moldova, perioada 2015, 2016 (date trimestriale)

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

În scopul desezonalizării, datele au fost concentrate într-un tabel cu dublă intrare, în care anii au fost plasați pe coloane, iar pe linie s-au plasat trimestrele (Tabelul 3.10).

Tabelul 3.10. Valoarea producției agricole, mediile anuale și trimestriale, și indicii de sezonalitate, pentru perioada 2015-2016 (mil lei)

	2015	2016	Mediile pe trimestru	Indicii de sezonalitate
	$y_{2015,j}$	$y_{2016,j}$	$\bar{y}_j$	k_j
q1	1669,0	1635,0	1652,0	0,2292
q2	3095,0	3089,0	3092,0	0,4290
q3	13810,0	16058,0	14934,0	2,0720
q4	8619,0	9684,0	9151,5	1,2697
Medii anuale $\bar{y}_i$	6798,25	7616,50	$\bar{\bar{Y}} = 7207,38$	

Sursa: calculele autorului

Iterativ, procesul de desezonalizare a presupus:

1. Determinarea mediilor trimestriale se va face în baza relației $\bar{y}_j = [\sum_{i=1}^n y_{ij}] / n$, după i (anii);
2. Determinarea mediei generale pe baza mediilor trimestriale $\bar{\bar{Y}} = [\sum_{j=1}^4 \bar{y}_j] / 4$, după j (trimestrele);
3. Calcularea indicilor de sezonalitate $k_j = \bar{y}_j / \bar{\bar{Y}}$, pentru $j = \overline{1,4}$;

4. Desezonalizarea se va realiza prin multiplicarea (produsul) fiecărei dintre valorile $y_{i,j}$ cu indicele trimestrial de sezonalitate respectiv $y_{ij}^d = y_{ij} \cdot k_j$ (Figura 3.10).

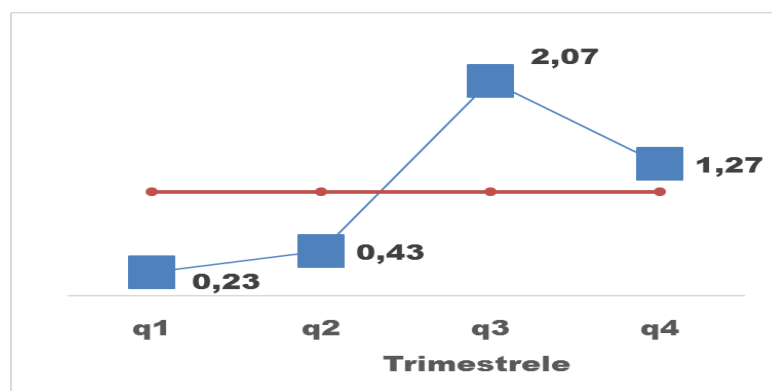


Fig. 3.10. Indicii trimestriali de sezonalitate a producției agricole din Republica Moldova, perioada 2015-2016

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

Valorile desezonalizate ale volumului producției agricole din Republica Moldova pentru perioada 2015-2016 sunt prezentate în Figura 3.10 (poligonul roșu), și în tabelul de sinteză a procesului de desezonalizare (Tabelul 3.11, col.5).

Tabelul 3.11. Valoarea producției agricole, mediile anuale și trimestriale, și indicii de sezonalitate, pentru perioada 2015-2016 (mil lei)

Anii	Trimestrele j	Prod. Agr. y_{ij}	Indicii de sezon. k_j	Prod. Agr. (-Sez) y_{ij}^d	Prod. Agr. (-Sez) $\hat{y}^d = 6829.9 + 83,87t$	Prod. Agr. (+Sez) $\hat{y}$
A	B	1	2	3	4	5
2015	q1	1669,0	0,229	7281,54	6913,82	1584,71
	q2	3095,0	0,429	7214,37	6997,69	3002,04
	q3	13810,0	2,072	6664,92	7081,56	14673,31
	q4	8619,0	1,270	6788,00	7165,44	9098,25
2016	q1	1635,0	0,229	7133,21	7249,31	1661,61
	q2	3089,0	0,429	7200,38	7333,19	3145,97
	q3	16058,0	2,072	7749,83	7417,06	15368,48
	q4	9684,0	1,270	7626,75	7500,93	9524,24
Perioada de prognoză						
2017	q1				7584,81	1738,51
	q2				7668,68	3289,90
	q3				7752,56	16063,64
	q4				7836,43	9950,24
2018	q1				7920,30	1815,41
	q2				8004,18	3433,83
	q3				8088,05	16758,80
	q4				8171,92	10376,23

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

Astfel, în urma desezonalizării s-a ajuns la o serie de date, care se supun mult mai bine modelării, încât trendul specificat va avea forma: $\hat{y}^d = \hat{a} + \hat{b}t = 6829,9 + 83.874 \cdot t$, în condiții de $R^2=0,311$ și un $R=0,557$, ceea ce semnifică existența unei legături de intensitate medie.

În reprezentarea grafică se observă destul de sugestiv procesul de desezonalizare și prognoza volumului producției agricole din Republica Moldova pentru anul 2017-2018 (date trimestriale).

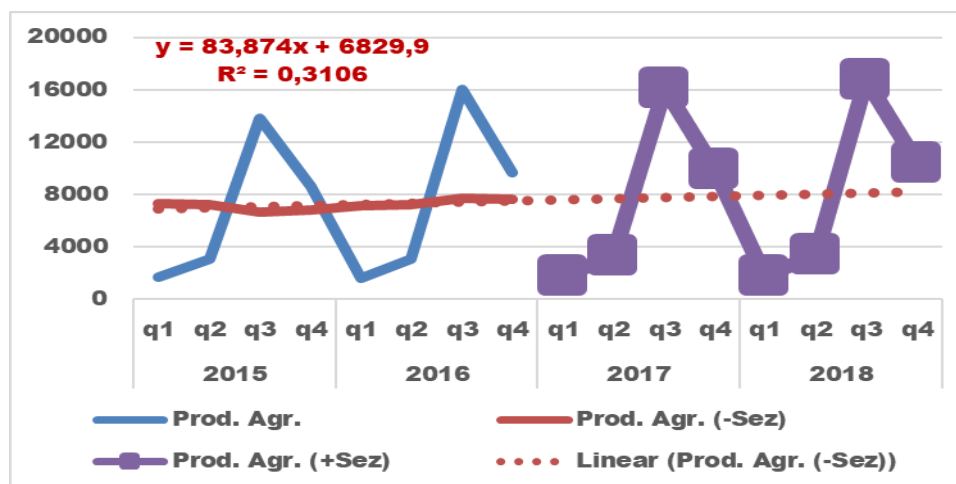


Fig. 3.11. Producția agricolă din Republica Moldova, perioada 2015-2016 și prognoza pentru 2017-2018 (date trimestriale)

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

Prin urmare, pentru anul 2017, în Republica Moldova se așteaptă să se realizeze un volum de producție agricolă de cca 31042,29 mil lei (+1,89% față de anul 2016), cu o distribuție pe trimestre de 5,6% și 10,6% în trimestrele I și II, și respectiv 51,7% și 32,1% în trimestrele III și IV. Astfel, în baza acestor proporții pot fi planificate atât resursele (materiale, financiare și de forță de muncă), cât și încasările (veniturile). Deja în anul 2018 creșterea producției agricole va fi de cca +6,3%, iar distribuția producției agricole pe semestre va fi aproximativ similară cu cea din anul 2017.

VI. Analiza dependenței dintre producția agricolă și factorii de producție

În teoria economică definirea producției se rezumă la un complex de operațiuni de utilizare și transformare a factorilor implicați în procesul de producție în bunuri și servicii. Frecvent, funcția de producție este asociată cu o tehnică de caracterizare a interdependenței dintre rezultatele activității economice și factorii implicați în producție, atât la nivel micro cât și la nivel macroeconomic.

La nivel microeconomic, funcția de producție pentru o entitate economică (întreprindere) diferă de la caz la caz, și depinde de multitudinea factorilor implicați în procesul de producție, și poate fi descrisă de funcția:

$$Y = f(a_1, a_2, \dots, a_n) + e \quad (3.17)$$

în care: Y - rezultatul activității economice (volumul producției)

$a_1, a_2, \dots, a_n$ - ansamblul factorilor/resurselor implicate în procesul de producție

La nivel macroeconomic, ansamblul de factori cuprinși în funcția de producție este sistematizat, de regulă, în trei categorii de factori: munca (L-forța de muncă), capitalul (K-mijloacele fixe) și restul factorilor de natură materială și financiară cum ar fi tehnologiile (R), terenurile (T), materiile prime (M), dobânzile etc. Forma cea mai generală a funcției de producție se prezintă prin relația:

$$Y = f(K, L, M, R, T) + e \quad (3.18)$$

Unul dintre cel mai simplu este modelul specific cu trei factori al funcției de producție denumit Cobb-Douglas, prin care se pune în corespondență producția (Y), muncă (L) și capitalul (K). Acești factori sunt interschimbabili și complementari, iar funcția Cobb-Douglas este dată de relația:

$$Y = AK^\alpha L^\beta + e \quad (3.19)$$

unde: A - proporționalitatea tuturor factorilor implicați în funcția de producție;

α, β - elasticitatea producției în raport cu factorii capitalul (K) și respectiv muncă (L), determinați conform relațiilor:

$$\alpha = \frac{\Delta Y}{Y} : \frac{\Delta K}{K} \quad (3.20)$$

$$\beta = \frac{\Delta Y}{Y} : \frac{\Delta L}{L} \quad (3.21)$$

aceștia exprimând modificarea procentuală a rezultatului (Y-volumul producției) ce-i va reveni modificării factorului cu 1%.

În cazul producției agricole, care depinde într-o mare măsură de suprafețele exploatate, în relația Cobb-Douglas vom include ulterior și factorul suprafața (T).

În scopul modelării volumului producției agricole vom exploata datele oferite de statistica oficială din Republica Moldova (Tabelul 3.12).

Inițial, se va supune analizei caracterul interdependenței dintre volumul producției agricole, drept rezultat al activităților din agricultură, și factorii implicați în activitățile agricole.

Conform teoriei economice, dezvoltarea extensivă a producției agricole poate fi realizată prin creșterea volumului factorilor angajați în activități. O simplă observare asupra corelogramei dependenței dintre producția agricolă și capital (mijloace fixe), relatează o situație distorsionată și neconformă cu noțiunile operate în teoria economică.

Tabelul 3.12. Valoarea producției agricole, mijloacele fixe, populația ocupată și suprafețele agricole din perioada 1995-2015

	Y (Mil lei)	K (Mii lei)	L (Mii persoane)	T (mii ha)
1995	4243	7334060	791,9	2556,3
1996	4639	11116013	710,0	2487,3
1997	5100	12945008	683,0	2472,6
1998	4775	9991323	749,0	2456,5
1999	6396	7179740	730,0	2422,1
2000	8268	3959547	770,4	2550,3
2001	8646	3577194	764,8	2016,6
2002	9474	3540176	747,1	2538,7
2003	10354	2887152	583,2	2533,8
2004	11819	2963470	532,9	2528,3
2005	12688	3046839	536,5	2521,6
2006	13734	3078396	422,4	2518,2
2007	12825	3376123	408,6	2511,8
2008	16503	3989613	388,6	2506,2
2009	13300	4619902	333,7	2503,6
2010	19873	5069690	314,7	2501,1
2011	22619	6411154	323,0	2498,3
2012	19922	7156780	303,3	2498,0
2013	23814	7981936	337,9	2497,8
2014	27254	9522089	361,1	2500,1
2015	27193	9666003	381,9	2499,7

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

Astfel, în prima fază se face observată situația, conform căreia, o reducere a valorii capitalului determină o scădere aproximativ proporțională a volumului producției agricole, după care într-o altă fază o creștere extra exponențială a capitalului implică o reducere nesemnificativă a producției (Figura 3.12).

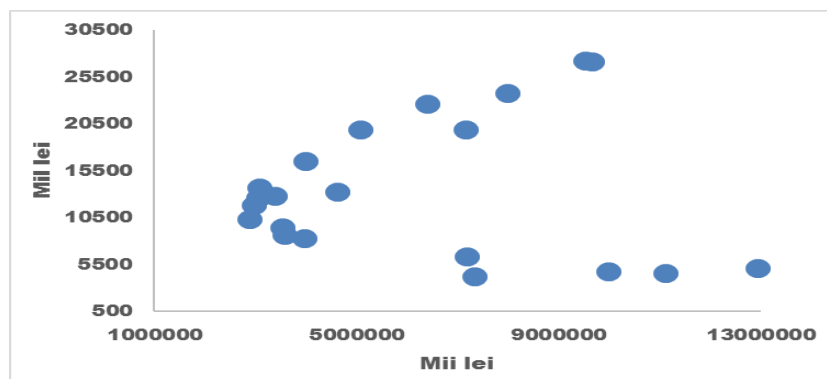


Fig. 3.12. Producția agricolă și capitalul implicat din Republica Moldova, perioada 1995-2015 (prețuri curente)

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

De fapt, în toată perioada analizată, producția agricolă, exprimată în prețuri curente a înregistrat o creștere aproape continuă, și doar valoarea capitalului implicat a înregistrat evoluții distorsionate. În acest caz, se solicită antrenată și o interpretare teoretică specifică, conform căreia, capitalul este dependent de rezultatele activităților din perioada anterioară, iar în cea de-a doua fază se asistă la o înlocuire calitativă a capitalului (investiții în tehnologii noi) și o adaptare a acestuia la condițiile de producție din republică. Mult mai sugestivă, în acest sens, va fi corelograma prin care se exprimă incidența producției agricole asupra capitalului (Figura 3.13).

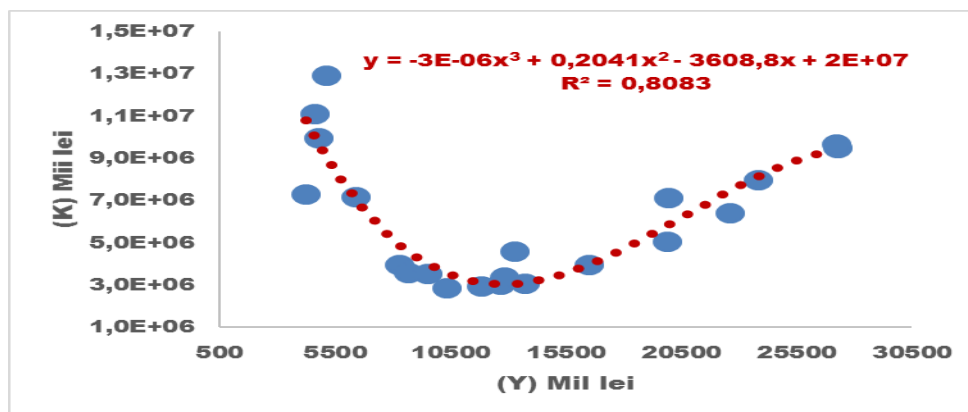


Fig. 3.13. Producția agricolă și capitalul implicat din Republica Moldova, în perioada 1995-2015 (prețuri curente)

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

Astfel, această dependență poate fi caracterizată cu ajutorul unui polinom de ordinul trei, care denotă o dependență neliniară simplă, cu caracteristici destul de semnificative atât a parametrilor modelului (tab.3.13, col. fond albastru), cât și a modelului în general (Tabelul 3.13, col. fond roșu).

Tabelul 3.13. Rezultatele ajustării dependenței capitalului de producția agricolă

SUMMARY OUTPUT		ANOVA						
Regression Statistics								
Multiple R	0,89907977							
R Square	0,80834444							
Adjusted R Square	0,77452287							
Standard Error	1464270,74							
Observations	21							
	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 99,0%	Upper 99,0%
Intercept	22695363,8	2770435,806	8,191983	2,64E-07	16850255	28540472	14666002	30724725
Y	-3608,8002	704,652904	-5,12139	8,51E-05	-5095,49	-2122,11	-5651,05	-1566,55
Y^2	0,20406809	0,051502586	3,962288	0,001006	0,095407	0,312729	0,054802	0,353334
Y^3	-3,285E-06	1,10985E-06	-2,95955	0,008779	-5,6E-06	-9,4E-07	-6,5E-06	-6,8E-08

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

Ulterior se va încerca să se țină cont de aceste rezultate, în faza de includere a dependenței dintre producția agricolă și capital în funcția Cobb-Douglas.

Conform teoriei economice, creșterea factorului muncă ar trebui să determine o creștere extensivă a volumului producției agricole, în condiții de un nivel de productivitate constantă. Cu toate acestea, o privire asupra corelogramei, prin care se exprimă destul de sugestiv interdependența dintre volumul producției și factorul muncă, sugerează o dependență inversă dintre factor și rezultat, apropiată de funcție putere (Figura 3.14).

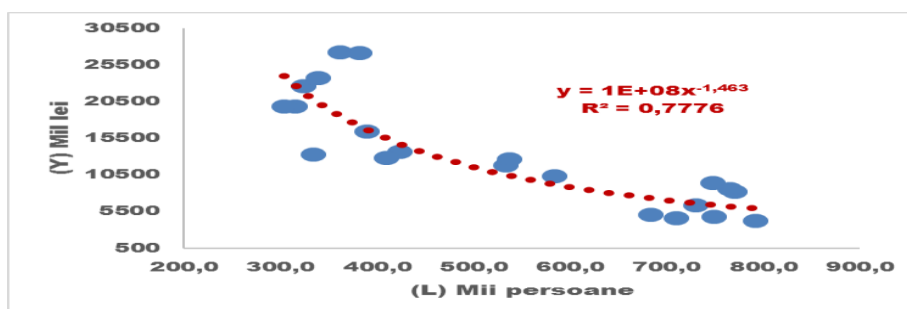


Fig. 3.14. Producția agricolă și efectivul populației ocupate în agricultură, în Republica Moldova, în perioada 1995-2015 (prețuri curente)

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

Modelul de regresie putere, cu care se descrie destul de reușit influența factorului muncă asupra producției agricole, este consistent, fiind caracterizat de indicatori suficienți de bonitate a modelului (Tabelul 3.14).

Tabelul 3.14. Modelul de regresie putere

SUMMARY OUTPUT	
Regression Statistics	
Multiple R	0,88181
R Square	0,77760
Adjusted R Square	0,76589
Standard Error	0,28857
Observations	21,00000

ANOVA					
	df	SS	MS	F	Significance F
Regression	1	5,531943	5,531943	66,430352	1,269E-07
Residual	19	1,582212	0,083274		
Total	20	7,114155			

	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 99,0%	Upper 99,0%
Intercept	18,44948	1,11793	16,50324	1,01E-12	16,10963	20,78934	15,25115	21,64781
ln(L)	-1,46341	0,17955	-8,15048	1,27E-07	-1,83921	-1,08761	-1,97709	-0,94973
EXP(b0)	1,03E+08	3,06	1,47E+07	1,00	9915654,9	1068304858,4	4202349,1	2520719260,6

Sursa: calculele autorului

O situație similară poate fi sesizată studiind măsura în care factorul uman este influențat de volumul producției agricole (Figura 3.15).

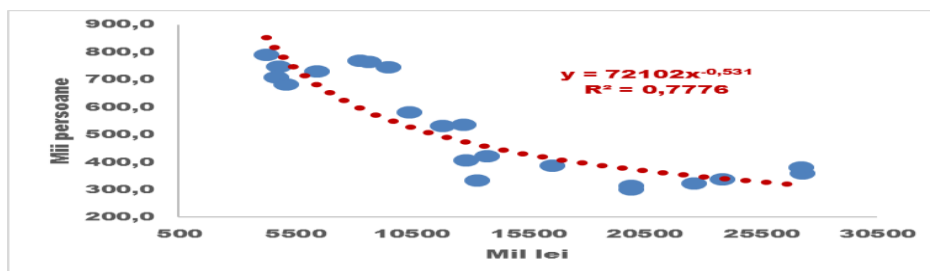


Fig. 3.15. Producția agricolă și efectivul populației ocupate în agricultură, în Republica Moldova, perioada 1995-2015 (prețuri curente)

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

Includerea ambilor factori (capital și muncă) în modelul de regresie de forma funcției de producție Cobb-Douglas, contribuie cu îmbunătățiri semnificative față de modelele de regresie simplă neliniare, tratate anterior. Prin urmare, 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 (Tabelul 3.15).

Tabelul 3.15. Rezultatele ajustării în baza funcției de producție Cobb-Douglas

SUMMARY OUTPUT		ANOVA					
Regression Statistics			df	SS	MS	F	Significance F
Multiple R	0,8929	Regression	2	5,6724	2,8362	35,4098	5,77E-07
R Square	0,7973	Residual	18	1,4417	0,0801		
Adjusted R Square	0,7748	Total	20	7,1142			
Standard Error	0,2830						
Observations	21						

	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 99,0%	Upper 99,0%
Intercept	21,0600	2,255593	9,336775	2,54E-08	16,3211	25,7988	14,5674	27,5525
ln(K)	-0,1687	0,127371	-1,324311	0,20197	-0,4363	0,0989	-0,5353	0,1980
ln(L)	-1,4623	0,176092	-8,304310	1,43E-07	-1,8323	-1,0924	-1,9692	-0,9555
EXP(Intercept)	1,4E+09				1,23E+07	1,60E+11	2,12E+06	9,25E+11
EXP(K)	0,8448				6,46E-01	1,10E+00	5,85E-01	1,22E+00
EXP(L)	0,2317				1,60E-01	3,35E-01	1,40E-01	3,85E-01

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

Prin urmare, funcția de producție Cobb-Douglas, pentru activitatea agricolă din Republica Moldova se prezintă astfel:

$$\hat{Y} = \hat{A} K^{\hat{\alpha}} L^{\hat{\beta}} = [1,4 \cdot 10^9] \cdot K^{-0,1687} \cdot L^{-1,4623} \quad (3.22)$$

cu semnificația:

- Creșterea valorii mijloacelor fixe, implicate în activitățile agricole, va determina o reducere a volumului producției agricole cu cca 0,17%;
- Creșterea efectivului persoanelor ocupate în activitățile agricole, determină o reducere a volumului producției agricole cu cca 1,46%;
- Funcția de producție este descrescătoare;
- Legătura dintre factorii cuprinși în funcție este puternică $R=0,89$
- Circa 80% din variația volumului producției agricole se explică prin influența factorilor cuprinși în funcția de producție ($R^2=0,797$).

Situația descrisă poate fi vizualizată cu ajutorul reprezentării cronogramei valorilor empirice ale volumului producției agricole, și a celor ajustate în baza funcției de producție Cobb-Douglas (Figura 3.15). Coeficienții de corelație cu ajutorul cărora se exprimă intensitatea

legăturii dintre variabilele incluse în model, luate perechi se vor prezenta prin matricea coeficienților corelației simple liniare, dați de relația:

$$r_{x/y} = \frac{\text{Cov}(x, y)}{\sigma_x \sigma_y} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{n \sigma_x \sigma_y} \quad (3.23)$$

Pentru cazul variabilelor cuprinse în funcția Cobb-Douglas matricea coeficienților corelației simple liniare poate fi surprinsă în Tabelul 3.16.

Tabelul 3.16. Matricea coeficienților corelației simple liniare

	Y	K	L
Y	1		
K	-0,14464	1	
L	-0,88181	0,004673	1

Sursa: calculele autorului

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.

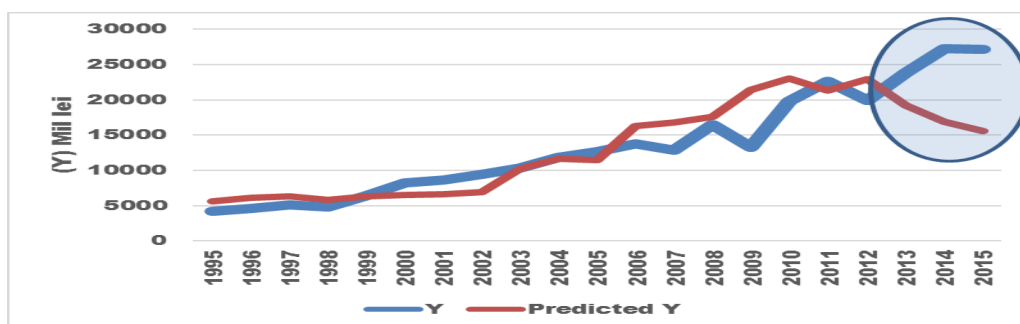


Fig. 3.16. Valorile empirice ale volumului producției agricole și ajustate în baza funcției de producție Cobb-Douglas, pentru perioada 1995-2015

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

O viziune mai amplă privind funcția Cobb-Douglas se va realiza prin includerea în funcție a unui factor suplimentar - suprafețele agricole (T).

$$Y = AK^\alpha L^\beta T^\gamma + e \quad (3.24)$$

Specificarea modelului și rezultatele ajustării, în baza funcția Cobb-Douglas, cu asocierea suprafețelor agricole relatează situații mai favorabile privind dependența dintre valoarea producției și variabilele factoriale cuprinse în analiză. Astfel, atât indicatorul general de bonitate, prezentat prin intermediul coeficientului corelației multiple, cât și t statisticile pentru estimatorii parametrilor factorilor, denotă rezultate de ajustare destul de favorabile.

$$Y = [7.31 \cdot 10^{12}] \cdot K^{-0.163} \cdot L^{-1.50} \cdot T^{-1.076} + e \quad (3.25)$$

Prin urmare, în situația analizată, *volumul producției se află într-o relație invers proporțională cu toți factorii implicați în analiză*, iar estimatorii arată modificarea procentuală a volumului producției ce-i va reveni modificării factorului cu 1% (elasticitățile producției în raport cu variabilele factoriale).

Rezultatele detaliate ale ajustării se prezintă astfel:

Tabelul 3.17. Rezultatele ajustării în baza modelului Cobb-Duglas

SUMMARY OUTPUT		ANOVA						
Regression Statistics			df	SS	MS	F	Significance F	
Multiple R	0,896991	Regression	3	5,724001	1,908	23,33267368	2,93E-06	
R Square	0,804593	Residual	17	1,390154	0,081774			
Adjusted R Square	0,77011	Total	20	7,114155				
Standard Error	0,285961							
Observations	21							
	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 99,0%	Upper 99,0%
Intercept	29,61975	11,01561543	2,688887605	0,015531	6,378835	52,86067	-2,30604104	61,54554
Capitalul (K)	-0,16334	0,128873077	-1,26744706	0,022208	-0,43524	0,108559	-0,53684369	0,210164
Munca (L)	-1,49961	0,184014639	-8,14939234	2,83E-07	-1,88784	-1,11137	-2,03292433	-0,96629
Suprafața (T)	-1,07615	1,35493508	-0,79424481	0,0438	-3,93481	1,782513	-5,00306436	2,850764
EXP (Intercept)	7,30625E+12				1,0157	589,2407	9,1E+22	0,0997
EXP [Capitalul (K)]	0,849302545				1,2487	0,6471	1,1147	0,5846
EXP [Munca (L)]	0,223217759				1,0000	0,1514	0,3291	0,1310
Exp [Suprafata (T)]	0,340905434				1,5496	0,0195	5,9448	0,0067

Sursa: calculele autorului

Valorile empirice ale rezultatului activității economice, exprimat prin valoarea producției agricole, precum și valoarea estimată a acestora, determinată ca funcție de mijloacele fixe, populația ocupată și variabila timp, sunt prezentate în Figura 3.17.

În astfel de condiții, valorile volumului producției agricole, ajustate în baza variabilelor factoriale incluse în model, pot fi proiectate pentru perioada viitoare în funcție de tendințele înregistrate în perioada 1995-2015.

Prin urmare, către anul 2020, în condițiile unor tendințe constante în evoluția factorilor implicați în modelul tratat anterior, producția globală agricolă exprimată în prețuri curente are șanse să înregistreze o valoare aproximativă de cca 47,25 mld. lei.

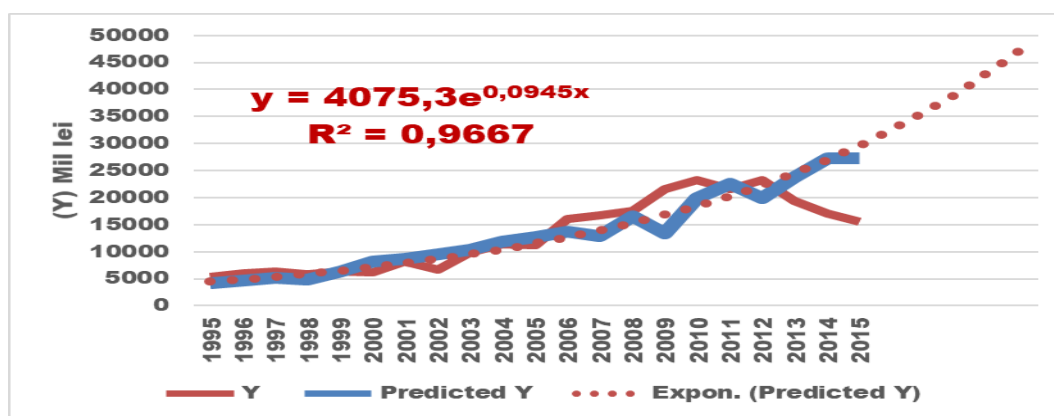


Fig. 3.17. Valorile empirice ale volumului producției agricole și cele ajustate în baza funcției de producție Cobb-Douglas, pentru perioada 1995-2015, și prognoza pentru perioada 2016-2020

Sursa: calculele autorului, baza de date statistice [15]

În concluzie, utilizând modalitățile organizatorico-economice prin intermediul celor mai moderne tehnici și instrumente manageriale, conchidem: 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 absolut evident că în toate regiunile Republicii Moldova există o sumedenie de probleme ce rețin utilizarea eficientă a modalităților organizatorico-economice legate și de managementul relațiilor economice internaționale. Reieșind din acestea evidențiem următoarele: sunt necesare strategii de atragere a investițiilor în regiunile țării, avem nevoie de un program-cadru pentru realizarea acestora, necesitatea de antrenare a 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 o au programele guvernamentale de dezvoltare economică— programe complexe cu destinație specială, formarea complexelor teritoriale de producție fundamentate pe resursele proprii și avantaje comparative.

În paragraful precedent am identificat că Republica Moldova este lider pe piața externă în exporturile de floarea soarelui, de aceea următorul pas în cercetarea noastră va fi determinarea tendințelor și potențialului de export al produsului menționat, precum și a potențialului de plantare a florii soarelui.

3.2. Analiza conjuncturii pieței autohtone și a promovării exportului de floarea soarelui

În capitolul 2 am argumentat că floarea soarelui reprezintă un produs strategic în exporturile Republicii Moldova, de aceea este important de a analiza mai detaliat conjunctura și potențialul pieței de floarea soarelui. Într-adevăr, piața de floarea soarelui la nivel mondial în ultimii ani este caracterizată de o creștere considerabilă a recoltei globale și a suprafețelor însămânțate cu această cultură. După datele FAO, suprafețele însămânțate cu floarea soarelui în anul 2016 în lume, au constituit 26,2 mil. ha.

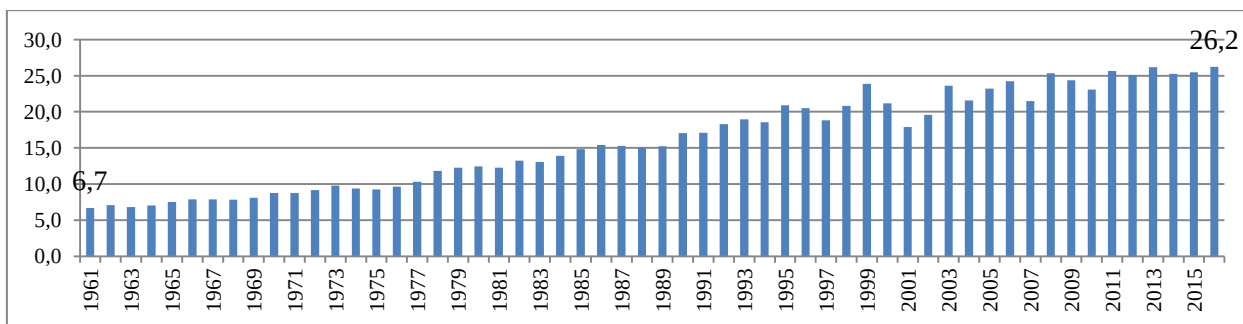


Fig. 3.18. Suprafața mondială de floarea soarelui în anii 1961-2016, mil. ha

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [98]

În ultimii 10 ani suprafața cultivată cu floarea-soarelui în lume a crescut cu 18,5%, iar în ultimii 50 de ani suprafața a crescut de 3,7 ori.

Producția globală mondială de floarea-soarelui în anul 2016 a constituit 47,3 mil tone, adică cu circa 30% mai mult decât în anul 2012. Creșterea producției globale a favorizat scăderea prețurilor la semințele de floarea-soarelui și la ulei în a doua jumătate a anului 2013.[98]

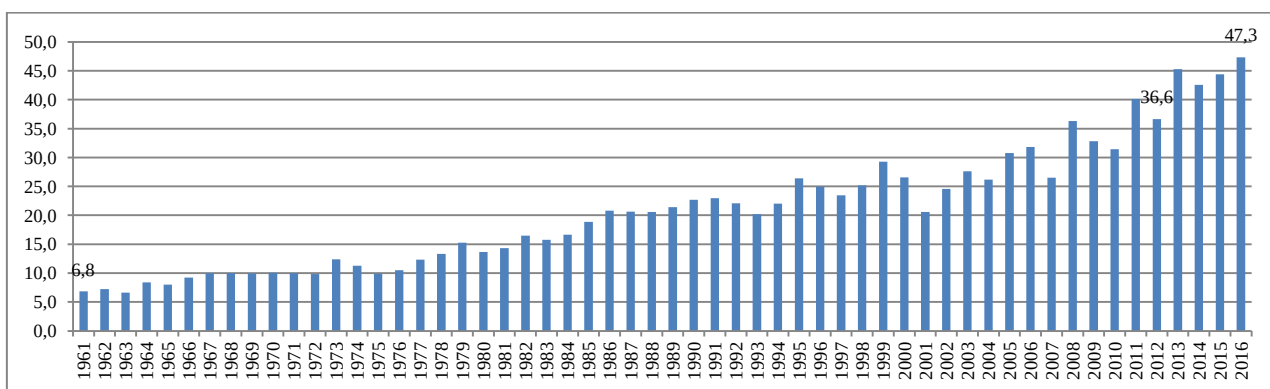


Fig. 3.19. Producția globală în lume de floarea-soarelui în anii 1961 -2016, mil. tone

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [98]

În ultimii 10 ani, producția globală la nivel mondial a crescut cu 71%, iar comparativ cu anul 1961 de 6,6 ori și a constituit în 2013 - 44,8 mil. tone. Aceasta creștere este datorată creșterii suprafețelor cultivate cu această cultură dar și recoltei la 1 ha.

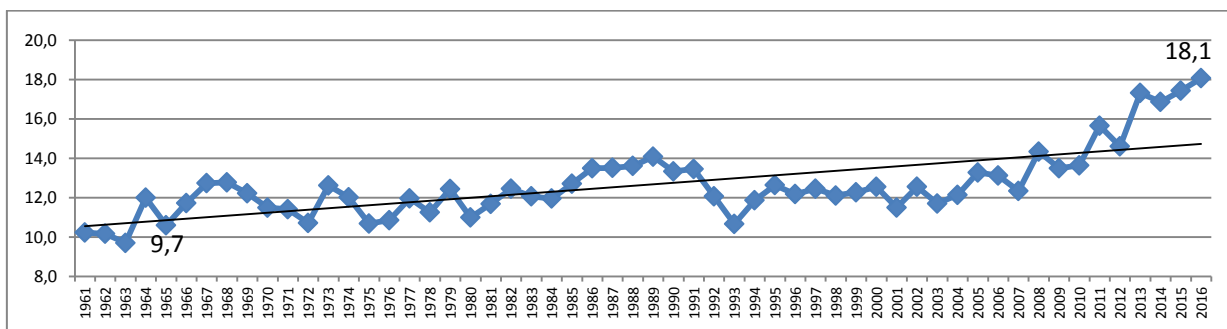


Figura 3.20. Recolta medie de floarea-soarelui în lume, în anii 1961-2016, q/ha

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [98]

Astfel, recolta de floarea-soarelui la 1 ha în 2016 a fost mai mare cu circa 80% comparativ cu anul 1961.

Cei mai mari cultivatori de floarea-soarelui la nivel mondial sunt Ucraina și Rusia, aceștia semănând peste 40% din suprafața mondială a acestei culturi. În top 10 țări cei mai mari cultivatori mondiali de floarea-soarelui mai intră Argentina, China, România, Bulgaria, Franța, Turcia, Ungaria și Tanzania [98].

În 2013, volumul comerțului mondial cu semințe de floarea-soarelui a ajuns la 4,9 milioane de tone. În comparație cu anul 2012 (4,2 milioane tone), această cifră a crescut cu 16,7%, față de 2011 (4,8 milioane tone) - cu 2,1%.

Unul din cei mai mari importatori de semințe de floarea-soarelui din lume este Turcia, care în anul 2017 a importat 640 mii tone (circa 12% din totalul importurilor mondiale) de semințe de floarea-soarelui. În top 10 țări importatoare de semințe de floarea soarelui mai intră Olanda, Germania, Franța, Portugalia, Spania, Ungaria, Italia, Austria și Belgia [98].

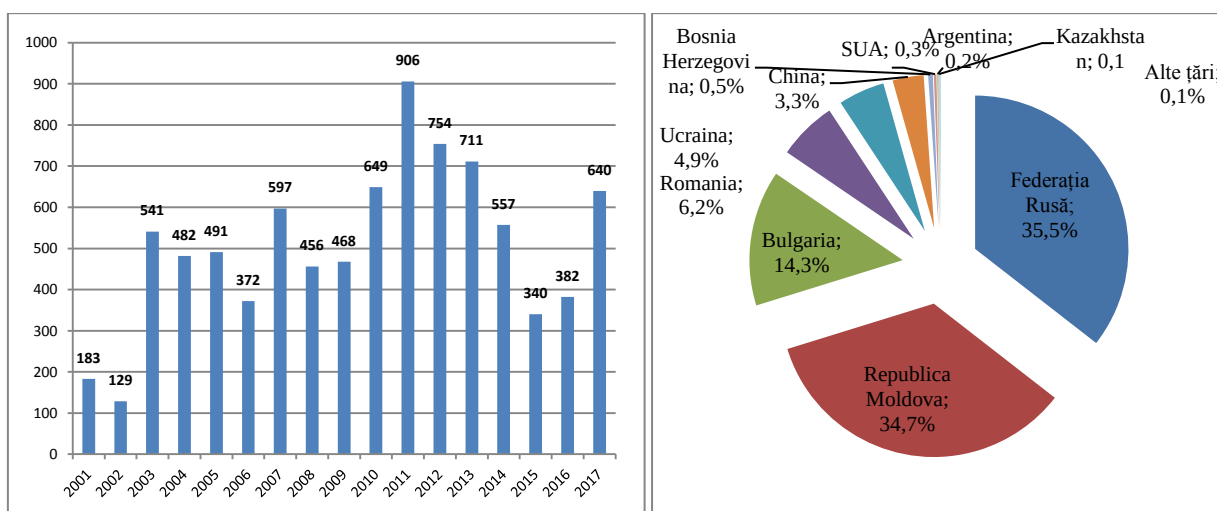


Fig. 3.21. Volumul importurilor de semințe de floarea soarelui în Turcia și structura după țările exportatoare, mii tone

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [92]

În 2017, Republica Moldova a fost unul din principalii furnizori de semințe de floarea soarelui în Turcia cu o cotă de 34,7% din totalul importurilor.

Dinamica suprafețelor cultivate cu floarea-soarelui în Republica Moldova

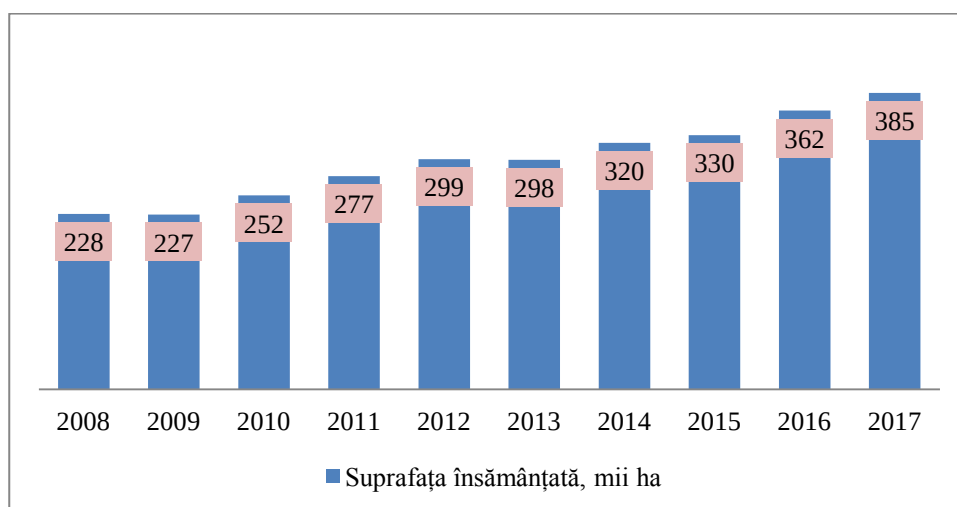
În anul 2017 suprafața însămânțată în Republica Moldova a constituit 1533 mii de hectare, ceea ce reprezintă circa 45% din suprafața totală a țării. Din total suprafața însămânțată, circa 30% reprezintă culturile tehnice, ocupând locul doi după culturile cerealiere, iar floarea soarelui deține circa 26% din totalul de suprafață însămânțată) (Tabelul 3.18).

Tab. 3.18. Suprafețele însămânțate cu culturi tehnice, mii ha

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<i>Suprafețe însămânțate - total</i>	1500,3	1464,1	1460,3	1477,2	1468,4	1494,3	1502,8	1502,6	1520	1533
Culturi tehnice	342,1	365,4	388,3	412,4	403,6	399,5	437,7	439,9	447	478
din care:										
Floarea soarelui	228	227	252	277	299	298	320	330	362	385

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

Floarea-soarelui este una din principala cultură oleaginoasă din Republica Moldova, cu un spectru larg de utilizare în sectorul alimentar și industrial, contribuind astfel la soluționarea mai multor probleme de valoare economică. 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 anul 2016 cu 23 mii ha, și a constituit 385 mii ha.

**Fig. 3.22. Evoluția suprafețelor însămânțate cu floarea-soarelui, 2008-2017, mii ha**

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

În anul 2017 cele mai mari suprafețe de floarea-soarelui au fost însămânțate în regiunile de dezvoltare Nord și Sud. Regiunii de dezvoltare Nord îi revin circa 40% din suprafața însămânțată, al doilea loc îl ocupă regiunea de dezvoltare Sud cu circa 30%. iar în U.T.A. Găgăuzia suprafețele însămânțate au constituit circa 10 % din total suprafață.

Tabelul 3.19. Suprafața însămânțată, recolta medie și producția totală de floarea soarelui în întreprinderile agricole și gospodării țărănești pe regiuni, 2014-2017

	2014			2015			2016			2017		
	Suprafața însămânțată, ha	Recolta medie la ha/q	Producția globală, mii tone	Suprafața însămânțată, ha	Recolta medie la ha/q	Producția globală, mii tone	Suprafața însămânțată, ha	Recolta medie la ha/q	Producția globală, mii tone	Suprafața însămânțată, ha	Recolta medie la ha/q	Producția globală, mii tone
Total pe republică	252,9	18,4	464,4	261,5	15,5	404,8	291,9	19,8	575,1	317,1	21,8	690,0
Municipiul Chișinău	1,2	12	1,3	1	8,7	0,9	1,0	18,3	1,9	1,1	17,7	1,9
Nord	103	20,7	213,4	103,8	15,5	160,3	119,6	18,6	221,0	125,1	21,7	271,0
Centru	58,1	15,8	92	52,8	13,7	71,8	60,7	19,2	115,5	68,4	19,3	132,1
Sud	68,5	17,8	121,4	78,6	16,7	130,8	84,6	21,7	183,2	92,3	23,4	215,1
U.T.A. Gagauzia	22,2	16,5	36,6	25,3	16,3	41,1	25,9	20,7	53,5	30,3	23,1	70,0

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

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 3.23.) 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.

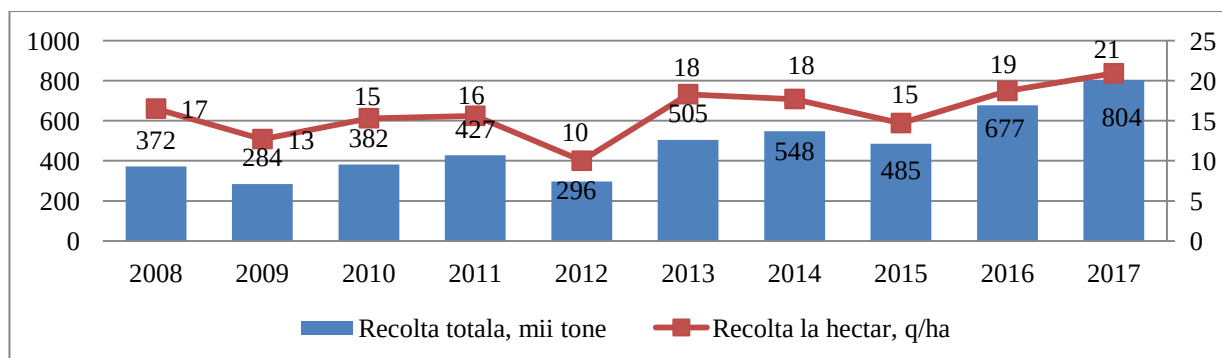


Fig. 3.23. Evoluția recoltei totale și recoltei medii la ha de floarea-soarelui în gospodăriile de toate categoriile în anii 2008-2017

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

În profil teritorial o creștere a recoltei totale de floarea-soarelui în anul 2017 a fost înregistrată în regiunea de dezvoltare Sud. Recolta de floarea soarelui în regiunile de dezvoltare Nord și Centru au avut de suferit din cauza lipsei de precipitații. În anul 2015, cele mai mari recolte totale de floarea soarelui au fost înregistrate în raioanele Cahul 23,27 mii tone, Ștefan Vodă 21 mii tone, Drochia 20,6 mii tone, Florești 19,6 mii tone, Căușeni 18,1 mii tone, Soroca 17,6 mii tone, Taraclia 17,3 mii tone și Râșcani cu 17 mii tone.

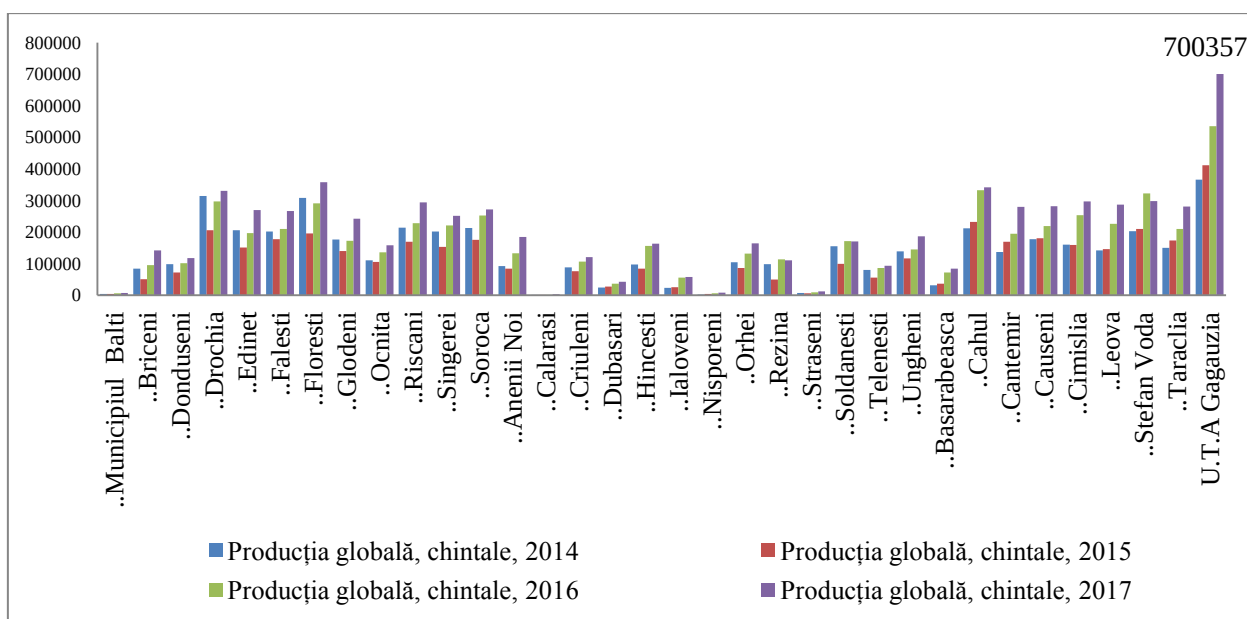


Fig. 3.24. Evoluția producției globale de floarea-soarelui în raioanele Republicii Moldova, 2014 - 2017

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

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.

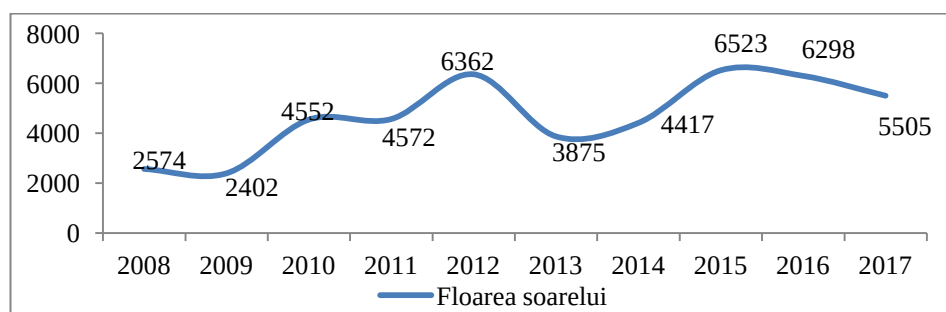


Fig. 3.25. Prețurile de vânzare a florii-soarelui pentru o tona în întreprinderile agricole cu suprafața terenurilor agricole de 50 ha și peste, lei/tona

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

Valorificarea producției de floarea-soarelui

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.

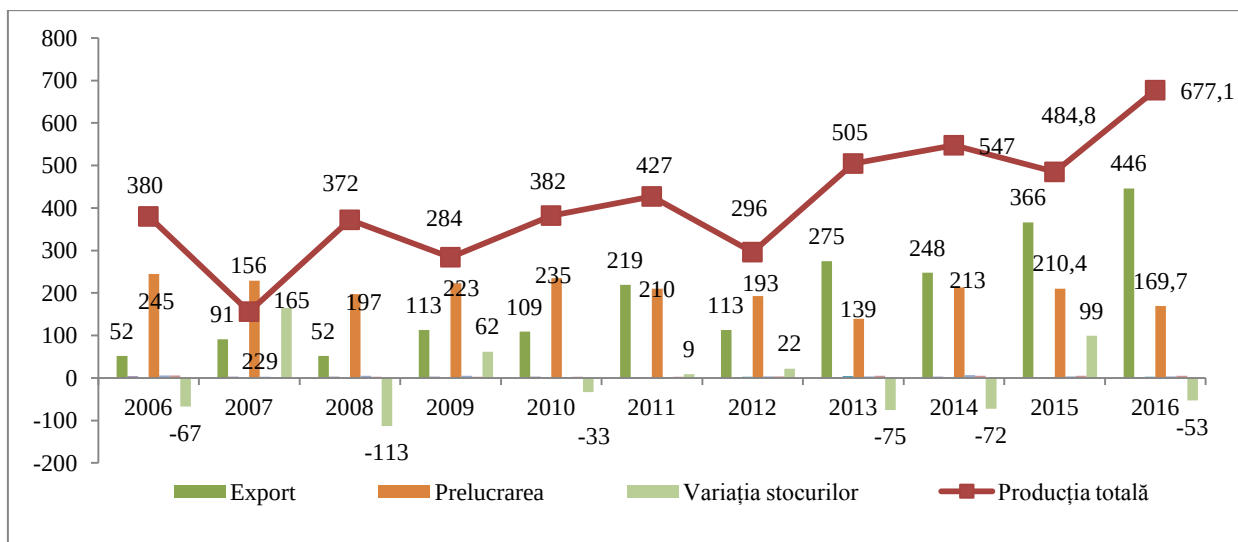


Fig. 3.26. Valorificarea florei-soarelui și utilizarea ei în anul 2006-2016, mii tone

Sursa: Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15, Balanța resurselor alimentare și utilizării lor]

Astfel, în anul 2016 exportul de floarea soarelui a constituit 446 mii tone, comparativ cu anul 2015 (366 mii tone) și a crescut cu 21,9%. În perioada anilor 2006-2016, exportul de floarea soarelui a crescut de 8,6 ori, de la 52 mii tone la 446 mii tone.

Informația detaliată despre valorificarea producției de floarea soarelui este arătată în Tabelul 3.20.

Tabelul 3.20. Modul de valorificare a producției de floarea soarelui în anii 2008-2016, mii tone

Elementele balanței	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Resurse											
Producție	380	156	372	284	382	427	296	505	547	484,8	677,1
Import	1	8	2	1	4	1	1	0	3	4,3	5,7
Variația stocurilor	-67	165	-113	62	-33	9	22	-75	-72	99,2	-53,0
Total resurse	314	329	261	347	353	437	319	430	478	588,2	629,8
Utilizări											
Export	52	91	52	113	109	219	113	275	248	365,7	446,2
Semințe	4	3	3	3	3	2	2	2	3	1,7	2,1
Furaje	1	1	1	0	1	1	3	4	2	1,7	2,8
Prelucrarea	245	229	197	223	235	210	193	139	213	210,4	169,7
Pierderi	6	3	5	5	2	2	4	4	7	3,4	3,7
Consumul personal al populației	6	2	3	3	3	3	4	5	5	5,3	5,3
Total utilizări	314	329	261	347	353	437	319	430	478	588,2	629,8
Consumul personal pe locuitor, kg pe an	1,6	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	1,0	1,5	1,5	1,5	1,5
Nivelul de autoaprovizionare, %	145,0	65,5	178,0	121,4	156,6	195,9	143,8	326,3	237,4	217,9	368,8

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

Astfel, cererea tot mai mare din partea întreprinderilor din sectorul producerii uleiului continua să stimuleze creșterea suprafețelor de floarea-soarelui. Sectorul de plante oleaginoase include aproximativ 122 de întreprinderi (de uleiuri și grăsimi vegetale și animale), care prelucrează anual aproximativ 205,7 mii tone de floarea-soarelui și produc circa 90 mii tone de ulei vegetal.

Analiza activităților agricole axate pe recoltarea de floarea soarelui

Conform analizei realizate asupra pieței de floarea soarelui, aceasta reprezintă una dintre culturile agricole importante din Republica Moldova. Astfel, 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 s-a apropiat de una exponențială (Figura 3.27).

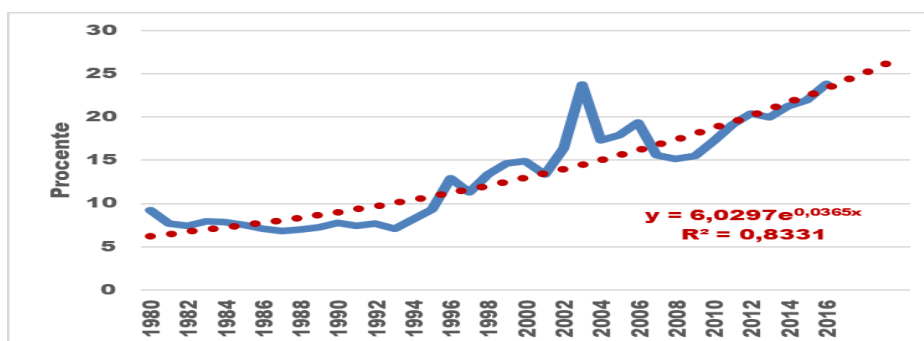


Fig. 3.27. Pondere suprafețelor plantate cu floarea soarelui, în Republica Moldova pentru perioada 1980-2016, %

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

Prin urmare, fără alte implicații, bazându-ne numai pe aspecte inerțiale, *potențialul de plantare a florii soarelui dispune de rezerve, încât spre anul 2020 acesta ar putea să depășească ¼ din suprafețele agricole totale însămânțate.*

În perioada de referință (1980-2016), pentru care se urmărește identificarea unei tendințe de lungă durată, a recoltei de floarea soarelui, volumul fizic al producției a înregistrat o variație mai accentuată decât variația suprafețelor destinate culturii, înregistrând o tendință moderat favorabilă (de creștere), iar dinamica generală poate fi caracterizată de o funcție liniară, cu o creștere absolută medie anuală de cca 7,35 mii tone, și un ritm mediu anual de cca 2,74% (Tabelul 3.22, Figura 3.28).

Deși dinamica producției de floarea soarelui este destul de accidentată, cel mai plauzibil model trend este cel liniar, care este caracterizat de cei mai favorabili parametri de bonitate. Astfel, legitatea privind evoluția producției agricole este identificată în proporție de cca 44%

($R^2=0,441$), cu o semnificație suficient de mare pentru estimatorii parametrilor (b_0 și b_1 – zona din tabel hașurată în galben), și o calitate destul de semnificativă a modelului (zona hașurată în albastru), evaluată în baza testului Fisher.

Tabelul 3.21. Rezultatele ajustării volumului producției de floarea soarelui (model liniar)

SUMMARY OUTPUT								
Regression Statistics								
Multiple R	0.663999							
R Square	0.440894							
Adjusted R Square	0.42492							
Standard Error	90.83562							
Observations	37							
ANOVA								
	df	SS	MS	F	Significance F			
Regression	1	227730.2	227730.2	27.59995	7.45E-06			
Residual	35	288788.9	8251.11					
Total	36	516519.1						
	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 99.0%	Upper 99.0%
Intercept	152.9595	30.48244	5.017953	1.52E-05	91.07682	214.8421	69.93122	235.9877
T	7.347795	1.39863	5.253565	7.45E-06	4.508425	10.18717	3.538198	11.15739

Sursa: calculele autorului, baza de date statistice [15]

Din rezultatele testării modelului, pot fi deduse și traiectoriile estimative ale modelului specificat:

$$\hat{P} = \hat{b}_0 + \hat{b}_1 t = 152.96 + 7.348x \quad (3.26)$$

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 (Figura 3.28 a și b).

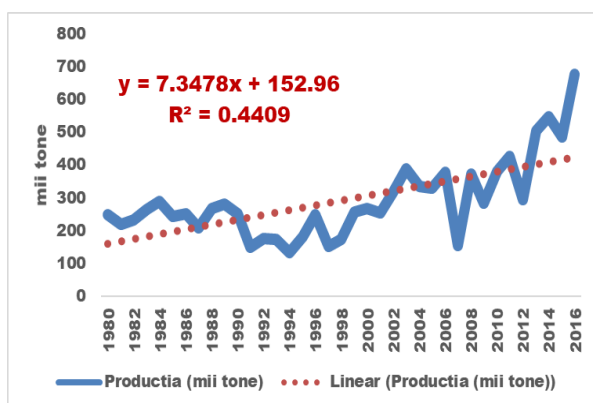


Fig. 3.28a. Volumului producției de floarea soarelui, în Republica Moldova în perioada 1980-2016

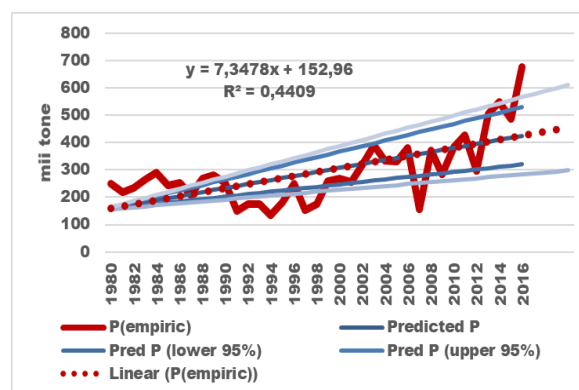


Fig. 3.28b. Volumului proiectat al producției de floarea-soarelui, în Republica Moldova până în anul 2020.

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

Prin urmare, în condițiile descrise, există șanse mari ca tendința de creștere a volumului producției de floarea soarelui să se păstreze și în continuare.

Un indicator menit să combine cele două elemente tratate anterior (suprafață și producție), și să pună în evidență intensitatea producției de floarea soarelui din punct de vedere al suprafeței, va fi indicatorul de productivitate – recolta medie de floarea soarelui la hectar. Firesc, creșterea recoltei medii se va realiza în cazul creșterii producției în condiții de reducere a suprafeței, sau în condițiile când creșterea producției va devansa extinderea suprafețelor însămânțate cu floarea soarelui. În perioada de referință (1980-2016), în condițiile unei evoluții relativ stabile a suprafețelor plantate cu floarea soarelui, și a unei evoluții neuniforme a producției, recolta medie la hectar de floarea soarelui a înregistrat o evoluție apropiată de un polinom de ordinul doi, de la valori superioare în prima fază a perioadei analizate, prin valori inferioare în faza intermediară, spre valori mari în ultima fază, apropiată de prezent (Figura 3.29).

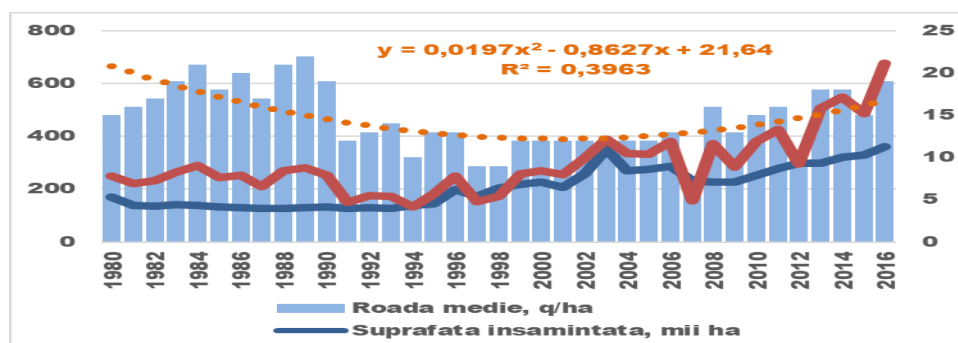


Fig. 3.29. Suprafața însămânțată, producția și recoltă medie de floarea-soarelui, 1980-2016
Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

În funcție de valorile recoltei medii de floarea soarelui, specifice fiecărei faze a perioadei, pot fi detașate trei etape specifice, fiecare dintre acestea fiind caracterizată de medii diferite, care exprimă, de fapt, condițiile diferite ale productivității culturii de floarea soarelui (Figura 3.30). Prin urmare, în prezent ne aflăm într-o perioadă de ascendență a productivității, și aceasta ar putea avansa spre nivele superioare, atâta timp cât există situații de precedent în trecut.

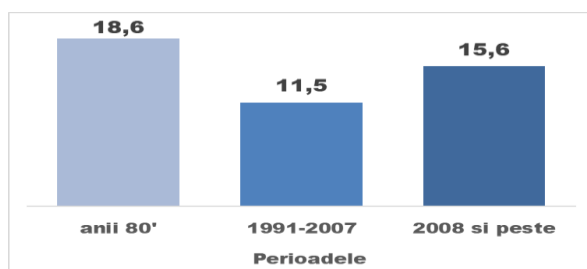


Fig. 3.30. Perioade specifice după recoltă medie de floarea-soarelui în perioada 1980-2016

Sursa: elaborat de autor, baza de date statistice [15]

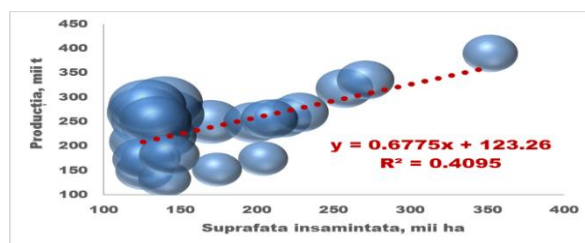


Fig. 3.31. Suprafața însămânțată, producția și recoltă medie de floarea-soarelui în perioada 1980-2016

Plasarea celor trei variabile în spațiul de coordonate prin intermediul corelogramei, în care recolta medie este prezentată prin dimensiunea bulelor (Figura 3.31), indică existența unei interdependențe moderate între variabile, deși în spațiul de coordonate se observă o oarecare concentrare a bulelor în zona suprafețelor mici și a producției mari. În rest, odată cu creșterea suprafețelor plantate de floarea soarelui, crește și volumul de producție, în condiții de o relativă constanță a recoltei medii. Fiind conștienți de faptul că recoltă medie este funcție de suprafață și de producție, vom încerca printr-un model de regresie să caracterizăm în ce măsură recolta medie depinde de cele două variabile determinate. Rezultatele specificării modelului de regresie sunt prezentate în cadrul Tabelul 3.22.

Tabelul 3.22. Dependența dintre recolta medie (var. depend.), suprafața și volumului producției de floarea-soarelui (model liniar)

SUMMARY OUTPUT

Regression Statistics					
Multiple R	0.953212				
R Square	0.908614				
Adjusted R Square	0.903238				
Standard Error	1.173907				
Observations	37				
ANOVA					
	df	SS	MS	F	Significance F
Regression	2	465.849	232.924	169.024	2.16E-18
Residual	34	46.854	1.378		
Total	36	512.70			

	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 99,0%	Upper 99,0%
Intercept	15.88303	0.581882	27.29596	1.05E-24	14.7005	17.06555	14.29542	17.47063
S	-0.07291	0.004286	-17.011	3.36E-18	-0.08162	-0.0642	-0.0846	-0.06122
P	0.047355	0.002671	17.72646	9.49E-19	0.041926	0.052784	0.040066	0.054644

Sursa: calculele autorului

Astfel, cca 90,8% din variația recoltei medii de floarea soarelui este determinată de variația suprafeței și a recoltei totale, semnificația generală a modelului și cea specifică a estimatorilor fiind suficient de mari. Modelul cu care este descrisă dependența dintre variabilele corelate are forma:

$$\hat{R} = \hat{b}_0 + \hat{b}_1 S + \hat{b}_2 P = 15,883 - 0,073 \cdot S + 0,047 \cdot P \quad (2.27)$$

unde: $\hat{R}$ - proporționalitatea tuturor factorilor implicați în funcția de producție;

$\hat{b}_0, b_1, b_2$ - estimatorii parametrilor modelului liniar multifactorial;

S - suprafața plantată cu floarea-soarelui;

P - producția totală de floarea-soarelui.

Conform modelului estimat, *recolta medie de floarea-soarelui determinată de alți factori decât suprafața însămânțată și producția totală de floarea-soarelui, se situează la nivelul de cca 15,9 chintale la hectar, iar creșterea suprafeței plantate cu floarea-soarelui conduce la o reducere*

a recoltei medii cu cca 0,07 chintale/hectar, în timp ce modificarea producției totale de floarea soarelui cu o mie de tone, va determina o creștere a recoltei medii la hectar cu cca 0,05 chintale.

Tab. 3.23. Suprafața însămânțată, producția și recolta medie de floarea soarelui în perioada 2008-2016 și prognoza pentru 2017-2020

Anii	Suprafața (S), mii ha	Vol. producției (P), mii tone	Recolta medie (R_M), q/ha	R_M (Lower 95%)	R_M (Upper 95%)
2008	228	372	16	11,69	22,06
2009	227	284	13	8,08	17,48
2010	252	382	15	10,15	21,05
2011	277	427	16	9,99	21,82
2012	299	296	10	2,71	13,49
2013	298	505	18	11,55	24,59
2014	320	548	18	11,56	25,45
2015	330	485	15	8,10	21,48
2016	362	677	19	13,54	29,56
PROGNOZA					
2017	322,79	432,18	12,81	6,47	19,15
2018	328,87	439,52	12,72	6,29	19,15
2019	334,94	446,87	12,62	6,10	19,15
2020	341,02	454,22	12,53	5,91	19,15
Media perioadei 2017-2020	331,90	443,20	12,67	6,19	19,15

Sursa: calculele autorului, baza de date statistice [15]

Dacă se va ține cont de tendința de lungă durată, pentru perioada pentru care a fost specificat modelul prezentat (1980-2016), o extrapolare a dinamicii factorilor (*S* și *P*) pentru perioada 2017-2020, determină, pentru anul 2017, *un nivel al recoltei medii de floarea soarelui, nesemnificativ inferior anului 2016 (cca 12,81 q/ha), și o tendință neînsemnată de creștere a acestui, până în anul 2020*. Intervalul de încredere pentru valorile previzionale, în condițiile unei probabilități de cca 95%, prezintă valori ale recoltei medii în limitele de $\pm 49,5\%$, încât în cele mai favorabile condiții există șanse să se înregistreze o productivitate a florii-soarelui de cca 19,15 q/ha, iar în cele mai proaste împrejurări productivitatea culturii de floarea-soarelui ar putea să coboare până la nivelul mediu de 6,19 q/ha.

Destul de sugestiv, dinamica recoltei medii de floarea-soarelui pentru secvența de timp 2008-2016, și valorile prognozate ale acestea pentru perioada 2017-2020, se prezintă în Figura 3.32.

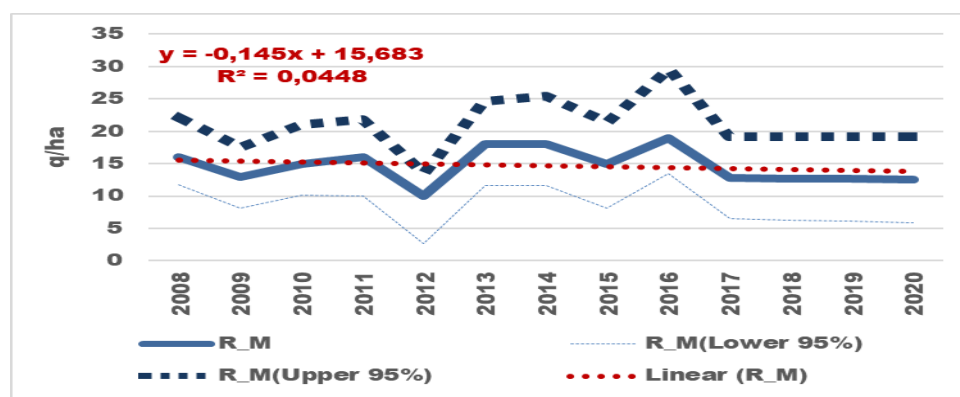


Fig. 3.32. Recolta medie de floarea-soarelui în perioada 2008-2016 și prognoza pentru 2017-2020

Sursa: calculele autorului, baza de date statistice [15]

Deși relația dintre productivitatea culturii de floarea-soarelui este aproape funcțională, dată de coeficientul de corelație multiplă $R=0,95$ (Tabelul 3.20), se va încerca să se identifice alți factori care ar putea să influențeze volumul producției de floarea-soarelui și implicit productivitatea acesteia. Variația consistentă a **producției de floarea-soarelui** ne conduce la ideea **dependenței acesteia de condițiile climaterice**, caracterizate de temperatura medie a aerului (C) și de cantitatea de precipitații (W). Datele privind condițiile meteo anuale, caracterizate de variabilele enunțate, sunt disponibile pe site-ul BNS, începând cu anul 2008, și se manifestă destul de accidental de la an la an (Figura 3.33).

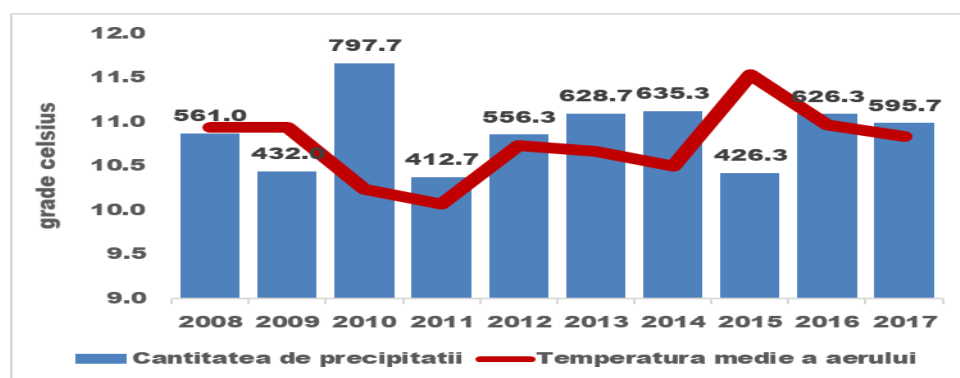


Fig. 3.33. Condițiile meteorologice medii anuale în Republica Moldova, 2008-2017

Sursa: calculele autorului, baza de date statistice [15]

Încercările de a specifica un model prin care să se caracterizeze dependența dintre productivitatea medie a culturii de floarea-soarelui, nu s-au încununat cu succes, iar rezultatele estimării modelului liniar multifactorial, al dependenței recoltei medii de floarea-soarelui de factorii meteorologici (medii anuale) prezintă indicatori de calitate a modelului situat sub limita unor critici (Tab. 3.24).

Tabelul 3.24. Dependența dintre recolta medie de floarea-soarelui (var. depend.), temperatura medie anuală și cantitatea medie anuală de precipitații (model liniar, multifactorial)

SUMMARY OUTPUT

Regression Statistics	
Multiple R	0.300968
R Square	0.090582
Adjusted R Square	-0.16925
Standard Error	2.938132
Observations	10

ANOVA					
	df	SS	MS	F	Significance F
Regression	2	6.018894	3.009447	0.348613	0.717254
Residual	7	60.42833	8.632618		
Total	9	66.44722			

	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 99.0%	Upper 99.0%
Intercept	8.129892	29.34365	0.277058	0.789739	-61.2568	77.51659	-94.5577	110.8175
C	0.332463	2.532587	0.131274	0.899252	-5.65615	6.321079	-8.53028	9.195208
W	0.007179	0.008777	0.817894	0.440366	-0.01358	0.027933	-0.02354	0.037893

Sursa: calculele autorului

Astfel, nici indicatorii de corelație multiplă ($R=0,30$), nici testul Fisher, prin care se caracterizează semnificația generală a modelului ($F=0,349$), și nici t statisticile estimatorilor parametrilor modelului nu corespund criteriilor de acceptare a modelului de regresie. În aceste condiții, posibil va fi cazul să se abordeze condițiile meteorologice specifice exact din perioada de recoltare a culturii de floare-soarelui, sau cele ce au precedat momentul de însămânțare. O provocare separată privind analiza producției de floarea-soarelui din R. Moldova, va fi abordarea acesteia în profil teritorial. Astfel, datele privind distribuția teritorială a recoltei medii de floarea soarelui, în doi ani consecutivi (2015 și 2016), prezentate în Anexa 9, au fost ordonate descendent, de la Nord spre Sud (Figura 3.34) [15].

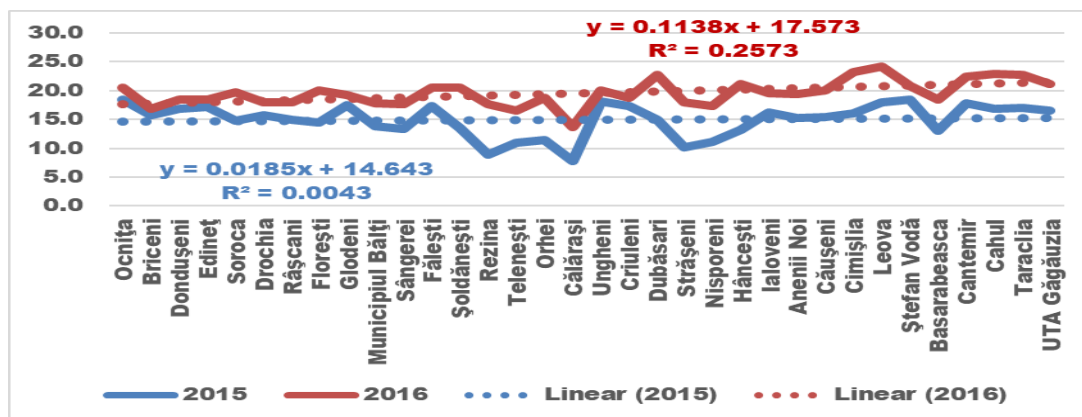


Fig. 3.34. Recolta medie de floarea-soarelui, în profil teritorial 2015, 2016

Sursa: calculele autorului, baza de date statistice [15]

Urmărind datele prezentate în Figura 3.34, se observă trenduri în creștere în ambii ani, cu o amprentă mai puternică de creștere odată cu deplasarea de la Nord spre Centru, în anul 2016, în care recolta medie estimată pentru momentul inițial al analizei a fost mai mare (17,53 q/ha față de 14,64 q/ha în 2015). După cum s-a menționat, modelul liniar prezintă o dinamică mai accelerată în anul 2016 (+0,11 q/ha) față de anul 2015 (+0,004 q/ha), încât s-ar putea judeca o manifestare de interdependență arbitrară (nelogică) dintre datele celor doi ani, repartizate în profil teritorial. În acest sens, pentru a confirma ipoteza unei dinamici în creștere a recoltei medii de floarea-soarelui, de la nord spre sud, vom încerca să verificăm dacă datele, caracteristice celor doi ani, sunt similare. Pentru această operație a fost elaborat un model de regresie, prin care s-a estimat dependența datelor din anul 2016 de cele din anul 2015. Specificarea modelului, a arătat o dependență de o intensitate moderată între datele privind recolta medie de floarea-soarelui din cei doi ani de referință (Tabelul 3.25), cu un coeficient de corelație multiplă $R=0.634$, și o valoare a testului Fisher suficient de mare ($F=21,5$), în condițiile unei semnificații sporite ($\alpha=5,73 \cdot 10^{-5}$). În aceste împrejurări se poate conchide că recolta medie de floarea-soarelui, în cei doi ani consecutivi, se manifestă similar. Astfel, aceasta crește odată cu deplasarea de la Nord spre Sud, ori, cu cât sunt plasate mai la sud plantațiile de floarea-soarelui cu atât condițiile de întreținere și recoltare a acestora sunt mai favorabile.

Tabelul 3.25. Recolta medie de floarea-soarelui, în profil teritorial în anii 2015 și 2016 (model liniar, unifactorial)

SUMMARY
OUTPUT

Regression Statistics	
Multiple R	0.633755
R Square	0.401645
Adjusted R Square	0.382946
Standard Error	2.20616
Observations	34

ANOVA					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>
Regression	1	104.5459	104.5459	21.4799	5.73E-05
Residual	32	155.7485	4.86714	9	
Total	33	260.2944	1		

	<i>Coefficient</i>	<i>Standard</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 99,0%</i>	<i>Upper 99,0%</i>
	<i>s</i>	<i>Error</i>						
Intercept	-0.62104	3.384725	-0.18348	0.85557	-7.5155	6.273421	-9.89005	8.647968
			4.63464	5.73E-				
2016	0.796776	0.171917	6	05	0.446592	1.14696	0.325983	1.267568

Sursa: calculele autorului

În concluzie, din modelul efectuat constatăm, că pentru perioada 2017-2020 nivelul recoltei *medii de floarea-soarelui* nu va suferi mari schimbări în comparație cu anul 2016 și pe lungă durată va avea tendințe de creștere nesemnificativă.

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 poate chiar majorării potențialului de export în domeniul analizat.

Altfel spus, eficiența și eficacitatea constituie scopul și criteriul fundamental de evaluare a managementului relațiilor economice internaționale. Contribuția acestuia la sporirea eficienței și eficacității economico-sociale este, în ultimele decenii, unanim recunoscută, mai mult decât atât, rolul său este unul decisiv și determinant.

Iar managerii întreprinderilor autohtone trebuie să apeleze la piața internațională, în special, din următoarele motive: lipsa surselor pe piața internă, calitatea resurselor disponibile, prețul pentru resursele disponibile; existența relațiilor de alianță strategică, posibilitatea aprovizionării în contrapartidă; experiența în producție; condiții asigurătorii în privința livrărilor; oferirea pachetelor de asistență tehnică.

Analizând conjunctura pieței de floarea soarelui și a potențialului de dezvoltare al acesteia, am constatat că Republica Moldova poate să mențină poziția de lider în exporturile cu acest produs în perioada prognozată. În continuare vom efectua un studiu de caz, în care vom analiza modalitățile organizatorico-economice în baza cărora a fost îmbunătățit managementul la întreprinderea de prelucrare a semințelor de floarea-soarelui Î.M.”Unicaps” S.R.L.

3.3. Perfecționarea managementului relațiilor economice internaționale în cadrul întreprinderilor din domeniul de activitate G46.21 (studiu de caz: Întreprinderea de prelucrare a semințelor de floarea-soarelui Î.M.”Unicaps” S.R.L.)

În compartimentele anterioare am analizat situația activității economice externe la macro nivel și de sector. În prezentul paragraf, vom analiza un studiu de caz la micro nivel, unde vom veni cu recomandări de perfecționare a managementului REI, prin intermediul celor mai moderne modalități organizatorico-economice (analizate în capitolul 1).

Una din principalele concluzii făcute în capitolele precedente este faptul că, o condiție primordială pentru sporirea eficienței managementului REI este utilizarea a două forme organizatorice în AEE: cooperarea și integrarea.

Considerăm că în dependență de direcția de activitate, de formele de cooperare, de întreprinderile agricole implicate în cooperare, integrare, se pot primi o serie de avantaje,

precum: garantarea vânzării produselor sau achiziționarea de materiale în condiții mai avantajoase, sprijin financiar, disponibilitatea procesării, participarea la profiturile din vânzarea produselor către consumatorul final, etc.

Exemplul acestui tip de activitate poate fi exemplificat în Republica Moldova prin experiența de lucru a Întreprinderii Mixte ”Unicaps” S.R.L, care a fost fondată în anul 1997, inițial ca complex industrial de fermentare a tutunului.

Diagnosticarea generală a întreprinderii

În perioada 2002-2004, are loc reprofilarea complexului de la fermentare tutunului la procesarea semințelor de floarea soarelui și înlocuirea utilajului din domeniul tutunului, cu utilaj pentru prelucrarea și procesarea semințelor de floarea soarelui. Efectul obținut în urma reprofilării complexului industrial și utilizarea utilajelor moderne în domeniul procesării semințelor de floarea-soarelui, a permis unificarea etapelor tehnologice de producție, care a fost efectul obținut în urma reprofilării complexului industrial. Astfel, domeniul de activitate curentă a Î.M ”Unicaps” S.R.L. constituie:

- păstrarea, calibrarea și curățirea semințelor de floarea soarelui;
- calibrarea, decorticarea, sortarea miezului de floarea soarelui.

În cadrul formării și dezvoltării Î.M. ”Unicaps” S.R.L, sunt create condiții favorabile diverse și competitive, pentru comercializarea semințelor de floarea soarelui decorticate, fapt ce denotă modernizarea permanentă a activității întreprinderii. Pe parcursul anilor 2007-2008 întreprinderea a efectuat investiții în infrastructură și deschide secția de calibrare și sortare a miezului de floarea soarelui. În anul 2010 a fost procurat echipamentul de sortare SORTEX.

Pentru a îmbunătăți continuu calitatea și siguranța alimentară, conducerea companiei a implementat și menține sistemul de management al siguranței alimentelor. Astfel, în anul 2012 întreprinderea a fost certificată de SGS conform standardul ISO 22000, care a fost o cerință importantă a clienților din Germania (Anexa 10). În anul 2013 se procură 2 linii adăugătoare pentru a spori productivitatea, iar clienții de bază în această perioadă fiind Germania, Polonia, Lituania.

În anul 2014 întreprinderea procură linia de sortare X-Ray, iar pentru respectarea cerințelor de siguranță a alimentului întreprinderea procură și instalează laboratorul de calitate a produselor, fapt ce a permis efectuarea exportului și în alte țări UE.

În anul 2015 Î.M ”Unicaps” SRL a fuzionat cu o companie din Olanda, Kremer Zaden și a construit secția de producere nr.2 și două depozite pentru păstrarea materiei prime (semințe de floarea-soarelui).

Compania mereu a tins spre performanțe noi, astfel în anul 2017 aceasta a integrat în sistemul de management actual cerințele standardului BRC (Global Standard Food Safety) care a permis întreprinderii să exporte produsele sale pe piața SUA și Marea Britanie (Anexa 10).

Complexul de producere Î.M. ”Unicaps” S.R.L. este situat în raionul Nisporeni, satul Cristești și este amplasat pe un teritoriu de 1,791 ha și include: o clădire administrativă, 11 depozite agricole 6000 m² pentru păstrarea materiei prime, o anexă la depozit, anexă gospodărească, copertină, 3 clădiri de producere cu 4 linii pentru procesarea postrecoltare, condiționare, certificare, sortare, ambalare a semințelor de floarea-soarelui, 3 elevatoare de capacitatea 100 tone. Planul complexului este prezentat în Anexa 11.

Numărul de personal care activează în cadrul Î.M. ”Unicaps” S.R.L. din anul 2007 reprezintă o creștere constantă și este prezentat în Tabelul 3.26.

Tabelul 3.26. Evoluția resurselor umane în cadrul Î.M. ”Unicaps” SRL

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Nr de lucratori	20	22	28	34	48	51	51	52	56	58	64	64

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

Evoluția capitalului social și a mijloacelor fixe a Î.M. Unicaps S.R.L. în perioada 2008-2017 este prezentată în Figura 3.35.

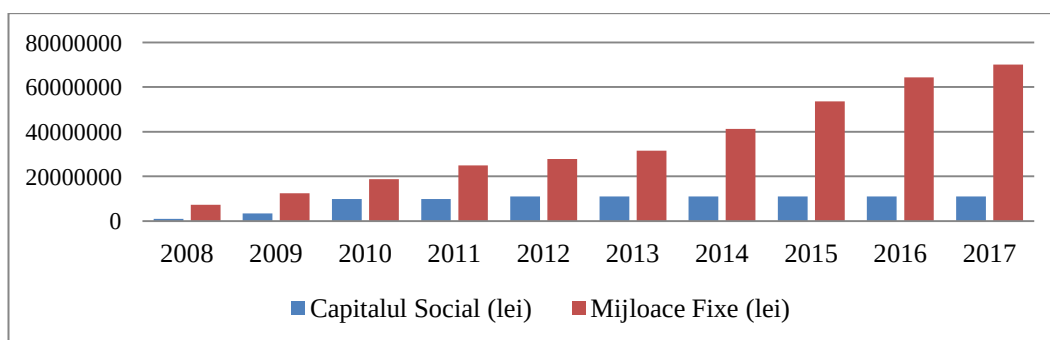


Fig. 3.35. Evoluția capitalului social și a mijloacelor fixe a Î.M. UNICAPS SRL în perioada 2008-2017 (lei)

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor Î.M. ”Unicaps” S.R.L, Anexa 12.

După cum se observă din figura 3.36, 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.

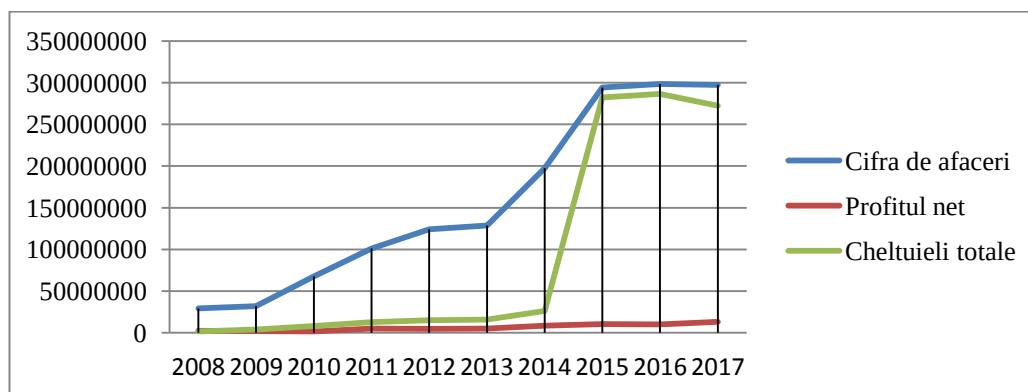


Fig. 3.36. Cifra de afaceri, profitul net și cheltuielile totale a Î.M. UNICAPS, 2008-2017, lei
Sursa: Elaborat de autor în baza datelor Î.M. "Unicaps" S.R.L., Anexa 12

Procesul de producție a Î.M. "Unicaps" S.R.L. vizează procesarea și prelucrarea semințelor de floarea-soarelui și livrarea către consumatorul final și este asigurat prin interacțiunea a mai multor segmente izolate economic: sfera agricolă, depozitare și prelucrare, comerțul cu ridicata și cu amănuntul. Unitatea acestor elemente și integritatea procesului de producție se realizează prin relațiile economice dintre ele. Fiecare verigă din acest proces interacționează cu companiile partenere, hotărându-se aspecte legate de asigurarea cu mijloacele de producție și materii prime pentru depozitarea și prelucrarea semințelor de floarea-soarelui, precum și desfacerea produselor cultivate și procesate.

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 a întreprinderii formând parteneriate strategice. Procesele tehnologico-productive de bază care se efectuează la întreprindere rezidă în:

- suportul gospodăriilor țărănești pentru creșterea și strângerea semințelor de floarea soarelui;
- recepția semințelor de floarea soarelui;
- depozitarea și păstrarea semințelor de floarea-soarelui;
- calibrarea și curățirea semințelor de floarea-soarelui;
- dezghiocarea semințelor de floarea-soarelui;
- calibrarea și sortarea miez de floarea-soarelui;
- scanarea finală;
- împachetarea miezului, sau semințelor de floarea-soarelui;

- paletizarea și transportarea.

Astfel, producătorii agricoli primesc o "comandă" pentru producerea anumitor tipuri de semințe de floarea-soarelui, de o anumită calitate, care ulterior permite Î.M "Unicaps" S.R.L. diminuarea pierderilor în procesul de procesare, sortare și decorticare a semințelor de floarea-soarelui. În acest sens, Î.M "Unicaps" S.R.L. finanțează gospodăriile țărănești partenere pentru cultivarea floarea-soarelui. În Tabelul 3.27 sunt reprezentate acțiunile întreprinderii în vederea finanțării gospodăriilor țărănești pentru cultivarea semințelor de floarea-soarelui.

Momentul definitoriu al formării și funcționării durabile a oricărui parteneriat agroindustrial este un mecanism eficient al relațiilor economice, care se formează între participanții săi. În acest sens Î.M "Unicaps" S.R.L. menține relații economice durabile pe baza contractelor de parteneriat, a căror bază normativă este un sistem bine dezvoltat de contracte, condiții și proceduri pentru compilarea lor și controlului asupra implementării acestora. Încheierea de astfel de contracte cu gospodăriile țărănești din Republica Moldova creează condiții stabile pentru cultivarea, producerea și comercializarea semințelor de floarea-soarelui decorticate. Contractele Î.M "Unicaps" S.R.L. sunt concepute pentru a asigura formarea, consolidarea și dezvoltarea legăturilor de producție care funcționează în permanență. În același timp, trebuie avută în vedere egalitatea părților contractante, ținând seama atât de stimulentele economice, cât și de caracterul obligatoriu al sancțiunilor în cazul încălcării acestora.

Tabelul 3.27. Acțiunile Î.M "Unicaps" S.R.L. în vederea finanțării gospodăriilor țărănești pentru cultivarea semințelor de floarea soarelui

2013	2014	2015	2016	2017	2018
Importul semințelor de floarea soarelui destinat însămânțării și rionării "nusiid" USA (EURO)					
128000	146.000	228.000	234.000	239.000	250.000
Cantitatea materii prime procurate în Republica Moldova (tone)					
17972	16355	27997	31462	32802	33264
Finanțarea Gospodăriilor țărănești care cultivă floarea soarelui (MDL)					
7.000.000	8.000.000	15.000.000	16.000.000	16.000.000	18.000.000

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Î.M "Unicaps" S.R.L., Anexa 12

În mod predominant, sunt utilizate *trei tipuri de contracte de parteneriat*, care diferă în împărțirea costurilor și a riscului economic între parteneri și condiții specifice.

Primul tip de contracte se bazează, în principal pe indicatorii caracteristicilor produsului care sunt acceptabili pentru cumpărător și creează baza pentru plată către producător. De exemplu, un agricultor care cultivă semințe de floarea soarelui poate semna un contract pentru prețul viitor, odată cu livrarea produsului către cumpărător pentru recoltă. În același timp, el

primește asistență financiară sau tehnică minimă, iar cumpărătorul își asumă un risc economic minim privind prețul, venitul, sau este în general scutit de acest risc, deoarece venitul său depinde de prețurile pieței de desfacere libere. Astfel de contracte oferă un grad slab de integrare; deoarece ele doar garantează producătorului un cumpărător la realizarea condițiilor specificației produsului.

Al doilea tip de contracte prevede condițiile pentru furnizarea completă a resurselor de producție de semințe de floarea-soarelui (de la capitalul de lucru la capitalul fix), asistență în gestionarea producției și supravegherea acesteia. Producătorul este garantat doar cu venituri minime; prețurile pieței libere, iar integratorul are dreptul să influențeze tehnologia și dimensiunea producției.

Al treilea tip de contract, cuprinde termenii primului și al doilea tip de contract menționate mai sus, și prevede suplimentar transferul parțial sau total al riscului în raport cu prețurile de pe piață și veniturile producătorului către contractele celeilalte părți. Acest lucru se efectuează prin intermediul plăților către producător sub forma unei monede condiționale sub formă de venituri pe unitate de producție sau furnizarea unei garanții în cazul unui prejudiciu financiar pe piață. În cadrul acestor contracte cumpărătorul își asumă o parte substanțială de responsabilități organizatorico-manageriale a producătorului și riscul care apare atunci când se integrează pe baza deplină a proprietății.

Contractele de parteneriat încheiate între Î.M ”Unicaps” S.R.L. și gospodăriile țărănești reflectă volumul, calitatea, condițiile și termenii de livrare a produselor și alte condiții.

Din analiza efectuată am desprins că cele mai esențiale ”puncte slabe” ale managementului întreprinderii, sunt legate de relațiile contractuale dintre participanți.

Astfel, *conchidem*:

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. Acest fenomen a avut loc în perioada anilor 2014-2016.

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 constitui obiectul litigiilor. De asemenea, lasă mult de dorit protecția juridică a părților afectate economic de neîndeplinirea condițiilor contractului; nu există niciun sistem de asigurare a tranzacțiilor, etc.

În al treilea rând, nu există o infrastructură financiară, care să asigure disponibilitatea fondurilor 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 calculelor actuale. 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 cauzelor menționate mai sus va permite trecerea 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.

Unul dintre principalele avantaje ale parteneriatelor strategice de cooperare este competitivitatea acestora pe piață. Principala pârghie în acest sens, este *politica de prețuri*, capacitatea de a vinde produsele la prețuri mai mici decât a concurenților și obținerea profitului de bază nu din contra majorări prețurilor ci prin creșterea volumului de produse vândute.

Parteneriatele agroindustriale protejează interesele economice ale participanților în fața altor actori ale pieței de desfacere, reduc impactul negativ al concurenților, pot permite organizarea creditării reciproce în cadrul formării economice, sporesc stabilitatea activității comerciale; stabilesc în baza avantajelor reciproce relațiile de producție privind aprovizionarea cu semințe de elită, semințe de diferite soiuri și turte rămase din prelucrare.

Combinând producția și prelucrarea semințelor de floarea-soarelui, care funcționează pe baza contractului de cooperare, Î.M. "Unicaps" S.R.L. a reușit să îmbine cu succes activitatea de

producere și cultivare de floarea-soarelui, raionând însămânțarea semințelor de floarea-soarelui de diferită calitate în diferite regiuni ale Republicii Moldova. Acest fapt a permis Î.M. "Unicaps" S.R.L. să producă semințe decorticate de elită din soiurile de înaltă calitate.

Toate aceste *măsurî 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 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 a achiziționarea resurselor materiale necesare dezvoltării acestora. Pentru a fi un participant eficient în activitatea economică externă, este necesar cunoașterea și respectarea prevederilor legislației în vigoare, dispunerea de informații necesare cu privire la aspectele financiar-valutare a piețelor externe, cunoașterea conjuncturii mediului de afaceri și analiza perspectivelor de viitor în domeniul evoluției cererii la semințele de floarea-soarelui decorticate.

În capitolele precedente, am elaborat modelul de prognoză prin care am determinat principalele tendințe de dezvoltare a sectorului agricol, am dimensionat conjunctura pieței de floarea-soarelui locale și mondiale și am trasat un scenariu de dezvoltare al acesteia. Astfel, am constatat că în prezent, floarea-soarelui este singura cultura agricolă națională, care are o cerere constantă pe piața mondială. Prin urmare, prețurile pentru aceasta sunt strâns legate de dolarul american și euro.

Totuși, considerăm că pentru a-și mări eficiența întreprinderea trebuie să exporte produse cu valoare adăugată. Astfel, semințele de floarea soarelui-decorticate sunt un produs de vârf în exportul moldovenesc, iar cantitatea exportată de Î.M. "Unicaps" SRL continue să crească de la an la an. În Figura 3.37 am indicat trendul volumului producției, vândute de către Î.M. "Unicaps" S.R.L. pe piețele externe, precum și prognozele pentru anii 2018-2022 de vânzare. Menționăm că aceste prognoze le-am efectuat în baza modelelor econometrice din subcapitolul 3.2.

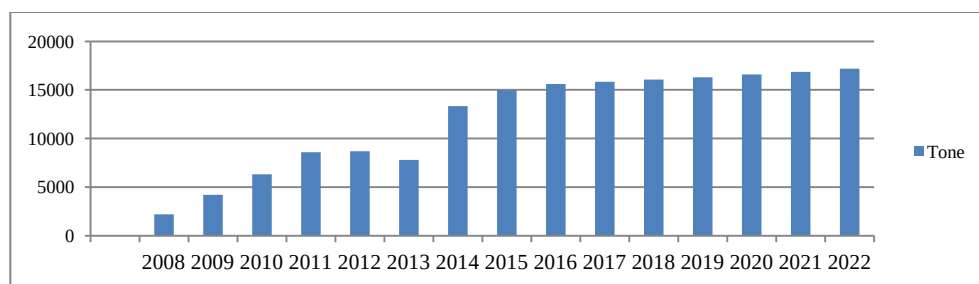


Fig. 3.37. Cantitatea de semințe decorticate exportate a Î.M. UNICAPS S.R.L., 2008-2022
Sursa: Elaborat de autor în baza datelor Î.M. "Unicaps" S.R.L.

După cum se vede în Figura 3.37, dacă în anul 2008 întreprinderea exporta doar 2200 tone de semințe decorticate, atunci în anul 2018 se preconizează exportul a 16065 tone, ceea ce denotă o creștere de 7 ori a volumului producției exportate. Totodată, noi am prognozat o creștere constantă a producției exportate până în anul 2022 de circa 17185 tone anual, fără abateri mari.

Principalele piețe de desfacere ale Î.M ”Unicaps” S.R.L. în anul 2018 au fost statele membre ale Acordului Central European al Comerțului Liber (CEFTA) și anume: Republica Macedonia, Bosnia și Herțegovina, Serbia, Muntenegru.

Datorită semnării Acordului de Asociere RM-UE și ALSAC a fost simplificată procedura de export și în statele UE. La scurt timp după semnarea și intrarea în vigoare a Acordului de Asociere dintre Republica Moldova și Uniunea Europeană, Î.M ”Unicaps” S.R.L. a început să beneficieze de cel mai important capitol al Acordului - Zona de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător dintre RM-UE. Liberalizarea graduală a comerțului cu bunuri, libera circulație a forței de muncă, reducerea taxelor vamale, barierelor tehnice și netarifare, abolirea restricțiilor cantitative și armonizarea legislației moldovenești la Acquis comunitar, au dus la efecte mult așteptate și anume dacă în anul 2013 întreprinderea exporta în statele membre UE 7018 tone anual de semințe decorticate, atunci din anul 2014, volumul de export a crescut considerabil ajungând la 11418 tone (a.2014) la 13772 tone (în a.2017). Cea mai mare pondere a exporturilor din totalul producției fabricate sunt orientate spre piețele statelor membre UE: Germania, Franța, Austria, Polonia, Italia, România, Grecia, Spania, Olanda, Danemarca, Letonia, Lituania, Estonia, Ungaria, Cehia, Slovacia, Bulgaria, etc. și Marea Britanie. În pofida provocărilor din Republicii Moldova, cum ar fi: criza politică internă, condițiile climaterice instabile, tensiunile regionale, anul 2017 a fost unul benefic pentru Î.M ”Unicaps” S.R.L., iar exporturile către UE înregistrează o creștere constantă. Semințele de floarea soarelui, se regăsesc printre principalele produse agroalimentare care au fost exportate către UE de Republica Moldova și dețin o pondere de 25% în exporturile agroalimentare în UE, acestea fiind exportate în proporție de 44% în România și 32% în Marea Britanie [92].

Menționăm în acest context, că piața de desfacere a Elveției a început să fie atractivă pentru întreprindere și începând cu anul 2011 ocupă un loc aparte în exportul Î.M ”Unicaps” S.R.L., înregistrând în anul 2017 un volum al exportului de 1100 tone/anual.

Exporturile Î.M ”Unicaps” S.R.L. în țările CSI au o tendință descrescătoare, dacă în anul 2008 se exportau 420 tone, în anul 2017 au fost exportate doar 20 tone în Azerbaidjan. Alte piețe de desfaceri ale Î.M ”Unicaps” S.R.L. sunt: SUA, Turcia, Irak, Iran, Republica Libaneză, Georgia, etc. Menționăm că piețele de desfacere din țările musulmane sunt nesățurate și astfel

sunt foarte atractive pentru întreprindere, iar managerii Î.M. "Unicaps" S.R.L. își concentrează eforturile de a se extinde pe acestea.

Volumul produselor exportate de semințe decorticate ale Î.M. UNICAPS S.R.L. pe piețele de desfacere externe, precum și prognoza pe anii 2018-2022 sunt prezentate în Figura 3.38.

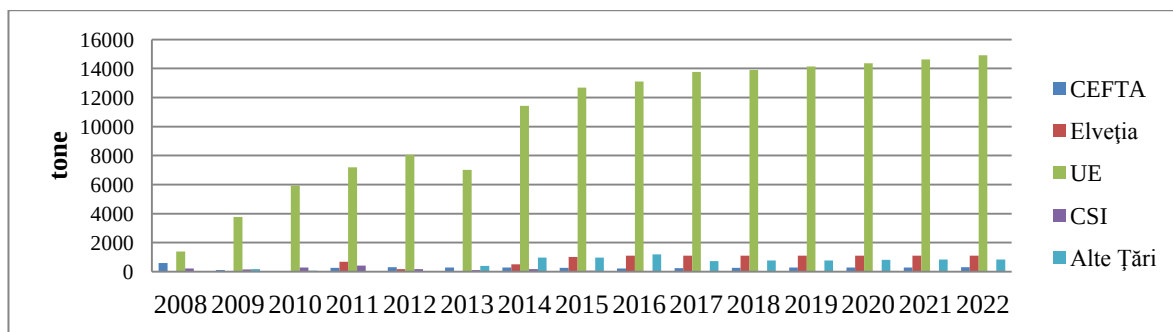


Fig. 3.38. Volumul real și prognozat exportat de semințe decorticate a Î.M. UNICAPS SRL pe direcții, tone

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Î.M. "Unicaps" S.R.L.

Pe ansamblu, piețele de desfacere pentru floarea-soarelui decorticate au evidențiat pentru dinamica cererii de export 4 tendințe majore:

- piețe cu tendință de creștere modestă – statele membre CEFTA;
- piețe cu potențial în creștere pentru livrările întreprinderii – statele UE, alte țări;
- piețe cu cerere constantă – Elveția;
- piețe cu potențial în creștere pentru livrările întreprinderii, dar cu cerere modestă sau în scădere – țările CSI.

Instrumentele organizatorico-economice implementate la Î.M. "Unicaps" S.R.L.

Deciziile în AEE 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 de contract. Totuși, procesul executării operațiunilor de comerț exterior la Î.M. "Unicaps" S.R.L. include următorii pași.

1. stabilirea de contacte cu partenerul de afaceri și remiterea ofertei;
2. confirmarea comenzii de către cumpărător (vânzător);
3. desfășurarea negocierilor și semnarea unui contract;
4. executarea contractului (pregătirea mărfurilor pentru expediere, organizarea transportului, asigurarea, așezările).

Dezvoltarea interacțiunii economice între Î.M "Unicaps" S.R.L. și partenerii externi se datorează atât extinderii numărului de parteneri și a geografiei locației acestora, cât și formelor complicate de interacțiune comercială între părți.

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. Contractul de vânzare-cumpărare (sale-and-purchase contract) este de obicei bilateral, oneros și consensual.

Contractele Î.M "Unicaps" S.R.L. pot fi cu marfă disponibilă, cu plată în numerar, în avans, cu un angajament de a cumpăra sau vinde, contracte cu un împrumut (plata în rate) și altele.

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. Acordul prevede ca partea furnizoare (principal) - își numește drept reprezentant al sau (agent), sau distribuitor (dealer) ca fiind cealaltă parte la contract (persoana juridică sau fizică) care acceptă să acționeze în interesul principalului, să-i reprezinte produsele pe piață, să caute cumpărători și să efectueze vânzările (realizările) efective ale produselor.

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.

Astfel, transportul continuă nemijlocit procesul de producție a mărfurilor în cadrul cifrei de afaceri și crește valoarea produselor Î.M "Unicaps" S.R.L. în baza serviciilor de transport în procesul de transportare a acestora.

În operațiunile de transport, Î.M "Unicaps" S.R.L. folosește pe scară largă contracte standard formalizate, formulare și forme de diferite nivele de complexitate. Ele sunt bine dezvoltate și orientate spre implementarea lor în cadrul sistemelor automatizate de contabilitate a Î.M "Unicaps" S.R.L..

În cadrul Î.M. "Unicaps" SRL predomină contractul internațional de transport rutier de mărfuri se consideră încheiat când marfa a fost încărcată în autovehicul, iar conducătorul auto a semnat, de preluare a mărfii [89].

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 decorticate; *factorul* sau cesionarul creanțelor, care este o întreprindere specializată; *clientul*, cumpărătorul

semințelor de floarea-soarelui decorticate. De obicei, în factoring-ul internațional, la operațiune participă un factor din țara exportatoare și un factor din țara importatoare.

Î.M. "Unicaps" S.R.L. în activitatea sa utilizează preponderent *factoringul tradițional* când factorul plătește creanțele imediat, în momentul primirii lor. În operațiunile sale Î.M. "Unicaps" S.R.L. mai poate utiliza *factoring de scadență*, când factorul plătește creanțele, în momentul exigibilității lor, iar data cesiunii coincide astfel cu data scadenței creanțelor.

Transmiterea creanțelor către factor se realizează prin intermediul unei subrogări convenționale. Prin simpla transmitere a facturilor, fără altă formalitate decât notificarea către debitor, factorul devine proprietarul creanțelor. El dobândește toate drepturile și garanțiile aferente, fără a avea o acțiune în regres împotriva aderentului. Prin excepție, în situația inexistenței totale sau parțiale a creanței, factorul are o acțiune în repetițiune a plății nedatorate.

Contractul de factoring poate înceta prin expirarea perioadei stabilite pentru cedarea creanțelor și reziliere. Prin prisma caracterului, contractul de factoring încetează și ca urmare a incapacității ori morții aderentului [83].

Impactul recomandărilor ce țin de modalitățile organizatorico-economice asupra rezultatelor întreprinderii

Succesul eficientizării managementului REI în cadrul Î.M. "Unicaps" S.R.L. este atestat nu numai de indicatorii economico-financiari a întreprinderii, dar și de faptul că întreprinderea se află *Top 50 cei mai mari exportatori ai Republicii Moldova*, în prezent plasându-se *pe locul 49* în ratingul efectuat de către Serviciul Vamal al Republicii Moldova. De asemenea, datorită eforturilor managerilor întreprinderii, Î.M. "Unicaps" S.R.L. constituie grupa celor mai mari contribuabili în Republica Moldova [92].

Totodată, conform prognozelor noastre, Î.M. UNICAPS S.R.L. deține cota de piață a semințelor de floarea soarelui decorticate în Republica Moldova - 78 % și intră în Top 10 cei mai mari producători de floarea soarelui decorticate din Europa.

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

- ieșirea pe noi piețe;
- asigurarea unui nivel înalt al calității și al siguranței 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.

Totuși, am identificat și unele provocări cu care se va confrunta managementul Î.M. "Unicaps" S.R.L.:

- Majorarea securității alimentelor – la nivel mondial și implementarea de noi standarde de calitate; producția de alimente va trebui să se dubleze pentru a putea hrăni populația lumii, care se estimează că va fi de 9 miliarde în 2050;
- schimbările climatice și gestionarea durabilă a resurselor naturale;
- concurența mondială crescândă;
- criza economică și financiară;
- costuri din ce în ce mai ridicate ale factorilor de producție precum: forța de muncă, combustibilul și îngrășămintele.

Recomandări privind formele organizatorice în domeniul managementului relațiilor economice internaționale.

1. Direcții, secții sau servicii autonome de comerț exterior pentru întreprinderile din Republica Moldova – acestea sunt organizate pe diferite compartimente, cele mai frecvente fiind:

- ✓ compartimentul de promovare a afacerilor economice externe (prospectarea piețelor, promovarea vânzărilor, publicitate, organizarea și participarea la târguri și expoziții);
- ✓ compartimentul operativ de import-export pe produse, grupe de produse, piețe sau pe tehnici de comerț exterior;
- ✓ compartimentul de realizare a producției de export și de urmărire a produselor post-vânzare;
- ✓ compartimente funcționale: de transport, de expediții, de asigurări, de finanțe-contabilitate, de preturi, de analiză economică, etc.

2. Reprezentanța comercială în străinătate a firmei – activează pe baza mandatului firmei pe care o reprezintă, permițând exportatorului să se afle în contact direct și constant pe piața externă.

Reprezentanța acționează pentru:

- ✓ prospectarea continuă a pieței;
- ✓ difuzarea de informații privind activitatea firmei și oferta de export;
- ✓ informarea firmei cu privire la segmente de utilizatori, mobiluri de achiziție, politici sectoriale din țara gazdă, uzanțe comerciale și obiceiuri locale, concurența, etc.;

- ✓ mijlocirea contactelor de afaceri.

3. Biroul comercial – reprezintă un compartiment operativ implantat în străinătate, ori de câte ori derularea operațiunilor de comerț exterior impune:

- ✓ urmărirea livrării mărfurilor până la utilizatorii finali;
- ✓ punerea în funcțiune a utilajelor care necesita asistența tehnică (service).

Funcțiile biroului comercial:

- ✓ asigurarea unui contact permanent cu piața locală în vederea promovării vânzărilor;
- ✓ sprijin în vederea pregătirii și desfășurării tratativelor comerciale;
- ✓ urmărirea la fața locului a modului de derulare a contractelor încheiate;
- ✓ coordonarea activității de asistență tehnică;
- ✓ asigurarea unui flux informațional privind situația conjuncturală.

Particularitățile biroului comercial:

- ✓ este organizat și funcționează ca entitate fără personalitate juridică;
- ✓ nu are capital social și nu poate fi declarat falimentat;
- ✓ relațiile cu creditorii și cele patrimoniale sunt soluționate de societatea-mamă;
- ✓ societatea-mamă păstrează tot timpul dreptul de a lichida biroul comercial dacă

activitatea sa este nesatisfăcătoare;

- ✓ practica impozitării activității biroului comercial devine uneori obstacol în evitarea utilizării acestei forme de rețea externă.

4. Sucursala în străinătate (branch-ul) – reprezintă un serviciu al unei firme organizate în străinătate.

Particularitățile sucursalei în străinătate:

- ✓ depinde financiar și administrativ de societatea care a creat-o;
- ✓ obiectul sau de activitate este de regula identic cu cel al societății-mamă;
- ✓ se înregistrează, se organizează și funcționează potrivit legislației locale;
- ✓ cheltuielile necesare activității sale sunt evidențiate și suportate în bugetul de venituri

și cheltuieli al societății-mamă;

- ✓ nu are personalitate juridică, fiind dotată la înființare cu fonduri asupra utilizării cărora poate decide parțial;

✓ poate avea independență operativă, relații comerciale și financiare proprii, beneficiind de credite, numai în limita competențelor stabilite prin actul de înființare;

- ✓ în baza împuternicirii de reprezentare dată de societatea-mamă, și în conformitate cu legea aplicabilă, poate încheia contracte comerciale cu terții;

✓ activitatea sucursalei se desfășoară pe baza unui buget de venituri și cheltuieli proprii, al cărui sold se reflectă ca post distinct în rezultatele financiare ale societății mamă.

5. Filiala în străinătate (subsidiary) – este o persoană juridică autonomă, din punct de vedere financiar, care în funcționarea sa ține cont, în principiu, de strategiile comerciale ale societății mamă.

Particularitățile filialei în străinătate:

✓ structura organizatorică, mărimea filialei și strategiile manageriale sunt determinate de condițiile mediului economic și de regimul juridic din țara în care funcționează;

✓ procedurile de înființare, regimul taxelor și impozitelor, legislația și mecanismele privitoare la asigurările sociale sunt cele din zona de operare;

✓ filialele trebuie să țină seama de mecanismul economic și de strategiile guvernamentale din țara gazdă;

✓ prestigiul comercial al filialei este determinant pentru stabilirea unor relații durabile cu partenerii de primă importanță;

✓ constituirea de filiale în străinătate se justifică în măsura în care exporturile vor avea o evoluție progresivă, când se pot desfășura operațiuni comerciale cu mărfuri de terță proveniență, când cadrul juridico-instituțional bilateral este favorabil și când legislația țării gazdă are un caracter permisiv.

6. Societățile comerciale în nume propriu și societatea mixtă – sunt forme ale investițiilor străine directe, cu autonomie financiară și administrativă, cu o importanță din ce în ce mai mare în practica afacerilor internaționale. Societatea comună sau mixtă este o persoană juridică de naționalitatea țării gazdă, constituită pe baze contractuale, prin participarea cu aport de capital a doi sau mai mulți parteneri (persoane juridice / persoane fizice) provenind din țări diferite, având ca scop desfășurarea unei activități profitabile. Noua entitate este persoană juridică distinctă de cele ce au constituit-o, are independență totală de acțiune, iar firmele care au creat-o își păstrează personalitatea juridică și independența, libertatea de acțiune, nefiind vorba de fuzionarea lor sau de achiziționarea uneia de către cealaltă [90].

În încheiere, accentuăm că modalitățile organizatorice-economice propuse de noi au dus spre creșterea eficienței întreprinderii în general și a managementului relațiilor economice internaționale ale Î.M. "Unicaps" S.R.L., în particular.

3.4. Direcțiile de modernizare a managementului relațiilor economice internaționale a Republicii Moldova

Din analiza efectuată am identificat că o problemă stringentă este asigurarea condițiilor favorabile pentru creșterea și stabilitatea economică, promovarea exporturilor, dar și protecția producătorului autohton, stimularea acestuia de a avea activitate economică externă sub diferite forme organizatorice. Toate acestea sunt dictate de poziția geopolitică a țării, locul acesteia în sistemul mondial al relațiilor și contactelor economice.

În opinia noastră, pentru aceasta este necesară consolidarea tuturor forțelor interne creatoare și a tuturor posibilităților în procesul de realizare a ideii naționale și a obiectivelor naționale. Această problemă nu înseamnă reorientarea cursului de dezvoltare în direcția izolării de economia mondială, ci sugerează un protecționism rezonabil, deschiderea economiei, dacă acest lucru nu este contrar intereselor naționale ale Republicii Moldova, în plus, contribuie la integrarea ei în economia mondială. Principalele caracteristici conceptuale ale acestei integrări la nivel macro - sunt: reglementarea proceselor economice; crearea treptată a diferitor formelor de asociații regionale (se au în vedere Regiunile R. Moldova conform BNS), de ex. clustere de export, cu proporții și structură de producere comune, diversificarea posibilităților de internaționalizare a capitalului, etc.

De asemenea, integrarea înseamnă consolidarea resurselor, utilizarea rațională a acestora pentru atingerea obiectivelor naționale, alegerea strategiei și a mecanismelor de realizare a ei. Echilibrarea acestor interese multiaspectuale (inclusiv cele ale statului, ale structurilor guvernamentale, ale administrației centrale și locale, precum și a subiecților economici), este una din condițiile de soluționare a eventualelor contradicții legate de interesele, care apar la nivel statal, ramural și local.[80]

Înțelegerea acestor probleme necesită precizarea obiectivelor principale, care sunt puse în fața subiecților economici referitor la stimularea activității economice externe. În opinia noastră, cele mai importante ar trebui să devină:

- trasarea rezultatului final al unei anumite etape în realizarea reformelor economice;
- identificarea modalităților și oportunităților pentru dezvoltarea optimă a țării;
- elaborarea de concepte, modele economice de gestionare a activității economice externe atât la nivel național cât și în regiunile țării;
- elaborarea strategiilor de management a activității economice externe, ținându-se cont de factorii externi și interni;

- formarea tacticii pentru atingerea obiectivelor în baza analizei informației și a sintezei experienței acumulate;
- aprobarea programelor și a planului de activitate, care, pas cu pas, vor conduce la atingerea rezultatului scontat;
- identificarea unui nivel adecvat al riscului securității economice, precum și a măsurilor pentru asigurarea ei;
- formarea graduală a specialiștilor necesari pentru managementul eficient al activității economice externe a țării, regiunilor, organizațiilor municipale și a subiecților economici. [87]

Recomandările privind perfecționarea managementului instituțional al REI

Crearea unei comisii care ar asigura un management eficient în domeniul AEE

Este deosebit de importantă problema interacțiunii dintre întreprinderi și autoritățile naționale cu privire la dezvoltarea relațiilor economice externe. Această întrebare este una acută. Astfel, ar fi utilă crearea unei comisii interdepartamentale pentru problemele legate de activitățile economice externe ale Republicii Moldova cu participarea reprezentanților tuturor ministerelor și departamentelor interesate.

În opinia noastră, o astfel de comisie trebuie să includă organe de lucru sub forma de grupuri de lucru (tematice, ramurale, pe programe), unele dintre care funcționează permanent, altele – temporar (de exemplu, cele formate pentru realizarea unor proiecte concrete).

Considerăm că din componența comisiei trebuie să facă parte în mod obligatoriu primele persoane ale administrației naționale, pe când grupurile de lucru trebuie să fie formate atât din reprezentanți ai administrației, precum și din reprezentanți ai celor mai importanți agenți economici, inclusiv și din zonele economice libere, care promovează activitatea economică externă. Evident, din componența comisiei pot face parte și reprezentanți din alte țări, interesați în stabilirea relațiilor economice cu țara noastră. Experiența internațională arată că constituirea unui mecanism eficient de coordonare a relațiilor economice externe este un proces complex și laborios și este asociat cu formarea politicii regionale a statului. Comisia va permite elaborarea nu numai a conceptului general de dezvoltare a relațiilor economice externe, dar, de asemenea, va facilita identificarea celor mai prioritare direcții de cooperare regională, ceea ce va contribui cu siguranță la consolidarea relațiilor și la crearea unui fundament real pentru integrarea practică a țării în economia mondială.

Crearea unei infrastructuri care ar asigura activitatea economică externă

În primul rând, este necesar de a găsi *căi de finanțare a AEE*. Un rol tot mai mare este atribuit băncilor autohtone, mai ales în ce privește atragerea resurselor financiare din străinătate

și a resurselor organismelor financiare internaționale. Suntem de părere, că băncile autohtone, de rând cu statul, trebuie să-și asume riscurile la realizarea proiectelor investiționale cu investitorii străini. În același timp, statul în persoana Guvernului poate să participe în calitate de garanție la un număr restrâns de proiecte, realizate în cadrul programelor naționale prioritare.

Implicarea băncilor autohtone în finanțarea proiectelor va oferi investitorilor străini garanții privind rambursarea corespunzătoare a fondurilor și monitorizarea desfășurării proiectului finanțat. Este așteptată o implicare și mai amplă a băncilor moldovenești în finanțarea proiectelor – cu o cotă de 5-10 la sută din costul total al proiectului, ceea ce va permite implicarea reală în gestionarea riscurilor de investiții și asigurarea unui control mai eficient al rambursării în timp util a investiției.

Într-al doilea rând, este cunoscut faptul că creșterea volumului operațiunilor economice externe, extinderea cercului partenerilor externi, precum și creșterea gradului de imprevizibilitate a situației de pe piețele externe generează probleme complexe, legate de *suportul informațional al activității economice externe*. Prin urmare, în opinia noastră, pentru R. Moldova este foarte importantă soluționarea problemei prin *Sistemul Informațional Integrat al Ministerului Afacerilor Externe și Integrării Europene*, a cărei concepție a fost elaborată în cadrul proiectului Programului Națiunilor Unite pentru Dezvoltare “Consolidarea Capacităților Instituționale ale Ministerului Afacerilor Externe și Integrării Europene” [18].

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 moldovenești și străini la activitatea economică externă;
- utilizarea tehnologiilor informaționale moderne și a tehnicii de calcul 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;
- crearea mecanismului de utilizare operativă a surselor mass-media în sprijinul informațional al activității economice externe.

Considerăm că unul dintre elementele necesare Sistemului informațional național privind comerțul extern trebuie să constituie *crearea registrului național de resurse informaționale*, care ar include lista bazelor de date privind comerțul exterior și problemele generale ale economiei, adresele proprietarilor, condițiile de acces la informații.

În acest sens, este posibilă înființarea unui organism funcțional specializat – *Comitetul pentru informații economice externe*.

Un instrument important în soluționarea problemelor comerciale și economice pentru promovarea și protejarea intereselor Republicii Moldova în relațiile bilaterale dintre țara noastră și alte state sunt Comisiile Interguvernamentale pentru cooperarea comercial-economică și tehnico-științifică (CIG). În cadrul acestor comisii sau a grupurilor de lucru sunt soluționate probleme practice ale comerțului reciproc, probleme de formare și de perfecționare a cadrului legal de cooperare și de creare a condițiilor pentru dezvoltarea activității economice externe de către entități de afaceri cu diferite forme de proprietate.

Problema dezvoltării relațiilor economice externe este strâns legată de problema asigurării securității naționale a țării. În acest sens, este necesară consolidarea tuturor forțelor pentru prevenirea amenințărilor interne și externe, legate de destabilizare economică. Securitatea națională depinde în mod direct de politica țării. Este cunoscut faptul că baza securității socio-economice sunt resursele. Utilizarea eficientă în relațiile economice externe a avantajelor relative și absolute a deținerii unei varietăți de resurse permite realizarea multiplelor interese economice, și mai presus de toate – atingerea independenței economice și majorarea veniturilor. Dezvoltarea activităților economice externe face posibilă atenuarea disproporțiilor economice, și, astfel, reduce nivelul instabilității economice și sociale în întreaga țară, asigurând o creștere economică mai durabilă. Așa dar, procesul de soluționare a problemelor menționate reflectă conținutul strategiei de management a activității economice externe.

Crearea unei strategii de management al relațiilor economice internaționale

În acest sens, în opinia noastră, strategia de management al REI ar trebui să fie concepută drept un sistem de obiective pe termen lung și selectarea celor mai eficiente metode de realizare a acestora.

Experiența arată că elaborarea strategiei de management al REI este un proces complex și creativ, care necesită o analiză aprofundată a situației actuale și a posibilelor directive, cunoașterea tehnologiilor moderne de management și profesioniști de înaltă calificare (Figura 3.39). Anumite dificultăți în formarea strategiei de management a relațiilor economice internaționale constă în aceea că ea nu este constantă, ci necesită ajustări periodice, ca răspuns la schimbarea condițiilor mediului ambiant (situația politică, criza financiară, ratele de schimb, barierele fiscale și vamale etc.) și a apariției unor noi oportunități pentru dezvoltarea relațiilor economice externe ale regiunilor [89].

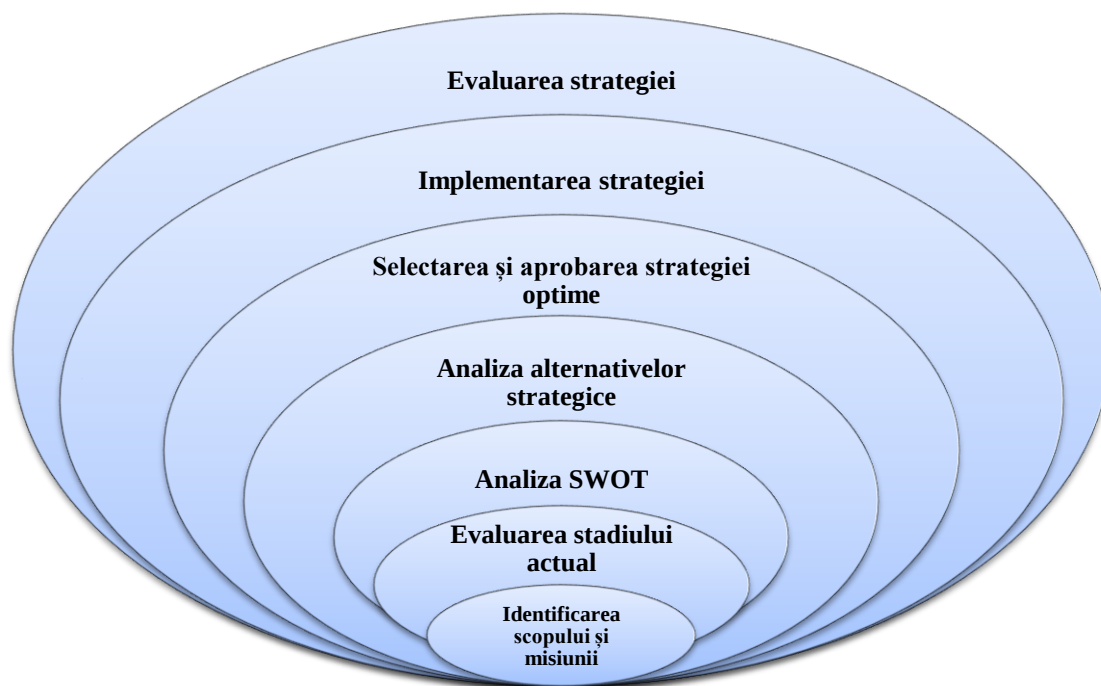


Fig. 3.39. Etapele Planului strategic de management al REI

Sursa: elaborată de autor

Având în vedere că planul strategic al REI este elaborat din punctul de vedere al majorității, dar nu al unei entități economice în parte, atunci acesta trebuie să răspundă următoarelor cerințe: să fie fundamentat de cercetări ample și de date statistice, să fie suficient de flexibil, astfel încât, la necesitate, să poate fi modificat și adaptat la condițiile în continuă schimbare. Considerăm că planul strategic de management al REI ar trebui să includă anumite etape. Fără a descrie în detaliu toate etapele de elaborare a strategiei de management al relațiilor economice internaționale, propunem examinarea momentelor-cheie, care ar asigura formarea unei strategii acordate cu toate părțile interesate și implementarea succesivă.

În procesul de evaluare a situației actuale a activității economice externe a Republicii Moldova, a punctelor forte și a punctelor slabe, precum și a mediului extern, care influențează asupra eficienței implementării strategiei, o atenție deosebită se acordă identificării noilor oportunități și elaborării unor mecanisme pentru a reduce pierderilor în urma acțiunii factorilor externi adversi. În opinia noastră, această activitate este rațional să se efectueze, ținându-se cont de următoarele aspecte:

- evaluarea schimbărilor care ar influența sub diverse aspecte implementarea strategiei;
- stabilirea factorilor care reprezintă o amenințare pentru REI;
- identificarea factorilor care ar dezvălui mai multe oportunități pentru atingerea obiectivelor stabilite de managementul REI [88].

În opinia noastră, în lista factorilor strategici, care împiedică punerea în aplicare a avantajelor competitive naționale, este rațional să fie incluși și următorii factori:

- amplificarea tendinței exportului moldovenesc pentru exportarea materiei prime și pierderea piețelor tradiționale de realizare a mărfurilor industriale și high-tech;
- absența aproape totală a infrastructurii organizatorice, financiare și informaționale în regiunile (raioanele) Moldovei, care ar asigura competitivitatea exporturilor și ar optimiza structura importurilor;
- eficiența scăzută și consumurile specifice de materiale extrem de înalte, chiar și în ramuri ale industriei cu avantaje competitive dinamice și soluții tehnice unice;
- nivelul scăzut al managementului, incapacitatea de adaptare a structurilor de management ale multor întreprinderi la strategii de piață active, la supraviețuirea în condițiile economiei de piață;
- lipsa comenzilor de stat pentru produsele inovative. Aceasta conduce la lipsa stimulării activității de inovare a producătorilor, ceea ce complică creșterea competitivității produselor și a creșterii eficienței producției.

În opinia noastră, este foarte importantă conectarea regiunilor, raioanelor țării la rețelele comerciale și de distribuție puse la punct, care deservește piețe extrem de competitive și selective. Opțiunile pot fi realizate prin intermediul diferitelor forme de asociere (clustere, asociații de comerț exterior, sau prin intermediul grupurilor financiar-industriale regionale sau corporații).

În general, suntem de părere, că utilizarea avantajelor competitive nu este posibilă fără sprijinul versatil, constant și puternic din partea statului. Acest sprijin trebuie să se îmbine organic cu forțele pieței, fără substituirea sau inhibarea acțiunii lor.

Totodată, considerăm că *principalele modalități organizatorico-economice operate de către stat pentru eficientizarea managementului relațiilor economice internaționale atât a regiunilor, cât și a agenților economici, trebuie să țină de:*

• **Încurajarea ofertei de produse inovative deficitare necesare pentru piața exporturilor.**

Pentru aceasta este nevoie de:

- investiții în cercetare și noile tehnologii;
 - dezvoltarea infrastructurii și rețelele de informație;
 - stimularea cererii de investiții; garantarea investițiilor;
 - protecția proprietății intelectuale a producătorilor naționali pe piețele externe.
- Participarea activă a statului la perfecționarea structurii cererii mixte, care include:

- repartizarea în bază de concurs a comenzilor pentru produsele înalt tehnologice;
- introducerea unui sistem eficient de certificare a mărfurilor exportate;
- monitorizarea inovațiilor tehnologice în țările dezvoltate;
- scutiri financiare și fiscale companiilor care investesc în tehnologii noi.
- Sprijinul acordat de stat ramurilor competitive noi prin investițiile în infrastructură, prin atragerea de capital străin, acordând garanții etc. [91].

Analiza alternativelor strategice este condiționată de caracterul multifuncțional și de incertitudinea strategiei. Ultima va fi remediată de prezența unor avantaje concurente și de posibilitățile limitate de prognozare a situației.

După analiza alternativelor strategice se trece, la faza de selectare și de adoptare a strategiei REI. Aceasta se perfectează într-o anumită formă, formulată concis și pe înțelesul celor care vor participa în continuare la realizarea ei. Punerea în aplicare a strategiei de management al relațiilor economice internaționale va fi asigurată prin coordonarea acțiunilor și nu prin utilizarea funcțiilor restrictive, care ar reduce eficiența la minim.

Etapă finală a planificării strategice a activității economice externe este evaluarea strategiei alese. Acesta nu numai că oferă o analiză a rezultatelor cantitative ale activității economice externe, dar și nivelul de realizare a obiectivelor propuse. Misiunea acestei faze este de a determina nivelul de realizare a obiectivelor propuse, identificarea problemelor și eșecurilor, elaborarea măsurilor corective ale strategiei.

Accesul trebuie pus pe regiunile (raioanele) țării, deseori, investițiile străine evită periferiile, acestea fiind izolate din mai multe motive. Specificăm cele mai importante dintre ele:

♦ Criza economică din Republica Moldova nu facilitează activitatea investițională, în general, și a investițiilor străine, în special. În teoria economică, s-a format o părere stabilă că investițiile sunt direcționate în economia națională, care se află nu în scădere, ci la etapa de ascensiune. Investițiile străine nu pot fi eficiente fără activarea investițiilor naționale, deoarece ramurile economiei și diferite industrii ale ei sunt racordate una cu alta, de aceea investițiile străine nu ar funcționa fără investițiile naționale;

♦ Nivelul sporit al riscului, care depinde de instabilitatea politicilor creditar-financiare, fiscale, valutare, vamale, etc.

Totodată, este necesar a ține cont de:

- necesitatea creării condițiilor favorabile atât pentru investitorii străini, cât și pentru cei naționali;
- stimularea investițiilor trebuie efectuată în anumite sectoare ale economiei;

- necesitatea și utilitatea privilegiilor puse la dispoziția investitorilor străini în domeniul fiscal, al taxelor vamale.

Întreprinderile cu capital străin și întreprinderile mixte, precum și cele naționale, în activitatea lor pe teritoriul Republicii Moldova se confruntă cu următoarele probleme: factori de risc legați de calitatea forței de muncă și de resurse.

Actualmente, a devenit extrem de actuală necesitatea obiectivă pentru crearea structurii optime a mecanismului de gestionare a activității economice externe anume în regiunile (raioanele) țării, care, în opinia noastră, trebuie să includă autoritățile naționale. Acestea trebuie să elaboreze direcțiile generale ale strategiei REI a regiunilor Republicii Moldova, inclusiv și în sfera activității economice externe. Din cel de-al doilea grup fac parte autoritățile locale, care trebuie să faciliteze realizarea activității economice externe a entităților economice. Din cel de-al treilea grup face parte conducerea entităților economice al cărei sediu se află în regiuni.

Evident, componenta de bază a reglementării activității economice externe în regiune este asigurarea unui nivel optim al concurenței. Pe piața externă, o atenție deosebită se acordă excluderii concurenței neloiale și neadmiterea abuzului condiționat de poziția dominantă pe piață. Acest fapt este cu atât mai important cu cât concurența pe piața externă este și mai dură decât pe piața internă, iar urmările acțiunilor neloiale au un caracter durabil.

Luând în considerație specificul activității economice externe a Republicii Moldova în sfera relațiilor de piață, inclusiv și mecanismul de reglementare a acestora, în opinia noastră, trebuie de clarificat următoarele caracteristici importante care, în general, condiționează specificul reglementării activității economice externe la nivel de întreprindere, determinând participanții să introducă modificări la principiile și metodele lor manageriale în ce privește relațiile economice internaționale:

- dimensiuni spațiale ale economiei mondiale, care determină distanțarea considerabilă a vânzătorilor și cumpărătorilor, adică a rolului substanțial al problemei transportării și a cheltuielilor legate de aceasta;

- mobilitatea redusă a resurselor. Este limitată mobilitatea forței de muncă, chiar dacă aceasta este mai mobilă în ultima perioadă. Deseori, asupra diminuării mobilității resurselor influențează implicarea statului (regulile de migrare, interdicțiile privind vânzarea pământului cetățenilor străini și activitatea firmelor străine);

- utilizarea valutelor naționale în schimbul internațional face dificile calculele în operațiunile comerțului exterior. Ori, ultimul presupune organizarea controlului valutar, introducerea unui sistem eficient de reglementare valutară.

Un rol important în cadrul mecanismului de management al relațiilor economice internaționale a regiunilor îi revine asigurării informaționale. O informație sigură permite participanților la activitatea economică externă să reducă cheltuielile pentru desfășurarea operațiunilor de activitate economică externă, să optimizeze activitatea financiară, să reducă riscurile.

Ținând cont de particularitățile evidențiate pentru *crearea unui sistem informațional regional* pentru asigurarea activității economice externe, în opinia noastră, este necesară realizarea următoarelor măsuri:

- elaborarea principiilor de funcționare a sistemului informațional regional pentru activitatea economică externă;
- determinarea structurii și a volumului informației acumulate;
- determinarea parametrilor tehnici și metodici ai sistemului;
- determinarea necesităților privind protecția și securitatea informației;
- determinarea principiilor de certificare a produselor informaționale privind relațiile economice internaționale, care au loc pe piețele regionale;
- stabilirea categoriei participanților la activitatea economică externă pentru care poate fi asigurat un regim preferențial de obținere a informației (instituții superioare de învățământ, micul business, importatorii și exportatorii începători, etc.);
- elaborarea condițiilor privind crearea rețelei regionale, a serviciilor informative și de consultanță, care ar asigura răspândirea operativă și profesionistă a informației.

Astfel, elaborarea, aprobarea și realizarea deciziilor de management al relațiilor economice internaționale, orientate la reglementarea activității economice externe, este imposibilă în lipsa elaborărilor informaționale, analitico-statistice, care ar reflecta situația reală în domeniul relațiilor economice internaționale ale regiunii. În acest context, deja la prima etapă a procesului vizat, urmează a fi determinat sistemul de indicatori, ce caracterizează starea activității economice externe. La etapa a doua se stabilesc factorii, ce activează pe diferite sectoare ale pieței și sunt capabili să influențeze situația în sfera economică externă a regiunii. Unii dintre aceștia sunt:

- nivelul și dinamica inflației;
- dinamica cursului valutar;
- structura de produse și orientarea geografică a comerțului exterior a întreprinderilor regiunii;
- conjunctură pe piețele internaționale, cererea de produse de import pe piața;

- reputația de afaceri a Republicii Moldova, a regiunilor și întreprinderilor în mediul potențialilor parteneri și investitori.

După studierea influenței factorilor enumerați asupra indicatorilor de rezultate, urmează a fi identificați acei factori, ce exercită o influență pozitivă asupra dezvoltării mediului economic extern. În baza analizei acestora urmează a fi elaborat un sistem de recomandări și acțiuni concrete, ce vor asigura realizarea priorităților identificate și dezvoltarea progresistă a activității economice externe în regiunile (raioanele) R. Moldova.

Astfel, analiza fluxurilor informaționale și a elaborărilor analitico-statistice, reprezintă o parte a analizei economice și se bazează pe principiile acesteia. Esența analizei economice constă în asigurarea luării de decizii concrete și bine argumentate în domeniul reglementării activității economice externe, reieșind din relația cauză-efect, ce caracterizează această activitate.

3.5. Concluzii la capitolul 3

În capitolul 3 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 pieței 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.

Cercetările efectuate în cadrul acestui compartiment ne-au permis să concluzionăm că:

1. 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.

2. 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.

- 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.

3. Din prognoza efectuată ajungem la următoarele constatări: 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 s-a apropiat de una exponențială. Bazându-ne numai pe aspecte inerțiale, determinăm că potențialul de plantare a florii soarelui dispune de rezerve, încât spre anul 2020 acesta ar putea să depășească $\frac{1}{4}$ din suprafețele agricole total însămânțate.

4. 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.

5. 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 ÎM Unicaps S.R.L. Studiul de caz în baza ÎM Unicaps S.R.L. ne-a permis să identificăm modalitățile organizatorico-economice, legate de managementul relațiilor economice, precum și impedimentele acestora, cum ar fi: din cauza conjuncturii pieței în permanență schimbare și a numărului de gospodării agricole, niciun furnizor de semințe de floarea-soarelui, nu poate garanta îndeplinirea condițiilor contractuale, nu există acorduri-tip de contractare, care să reflecte toate momentele specifice în decursul executării contractului, nu există niciun sistem de asigurare a tranzacțiilor, nu există o infrastructură financiară, care să asigure disponibilitatea fondurilor.

6. Din analiza efectuată conchidem că există o necesitate stringentă de a perfecționa managementul 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 trebuie să răspundă următoarelor cerințe: să fie fundamentată de 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.

Astfel, în urma realizării obiectivelor am identificat 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” SRL); elaborarea recomandărilor privind eficientizarea managementului REI la nivel regional și național în baza modalităților organizatorico-economice.

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 [78].

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, iar în prim plan, trebuie să se plaseze managementul relațiilor economice internaționale. Potrivit opiniei noastre, managementul REI este un subsistem al managementului general, care are ca obiect operaționalizarea funcțiilor acestuia specifice atât în cadrul întreprinderilor, cât și la macronivel [85, 86, 87].

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 metodele 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 acțiunii 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 [79, 80, 85, 86].

4. Dezvoltarea economică a Republicii Moldova este, în mare parte, este determinată de relațiile comerciale, atât pe plan intern, cât și 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 [108].

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 [108].

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 [78, 79].

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 floarea-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: în 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% [87].

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; nu există o infrastructură financiară, care să asigure disponibilitatea fondurilor pentru acordarea de împrumuturi pentru producția agricolă [87].

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 [88].

Concluziile formulate în rezultatul prezentei cercetări au contribuit la **soluționarea problemei științifice**, care a constatat în fundamentarea cadrului teoretico-metodologic a 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.

Rezolvarea problemei de cercetare propuse în cadrul tezei de doctorat a permis formularea **următoarelor recomandări:**

1. În scopul *interacțiunii dintre întreprinderi și autoritățile naționale cu privire la dezvoltarea relațiilor economice externe*, este necesar de stabilit 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 activitățile economice internaționale și externe ale Republicii Moldova cu participarea reprezentanților tuturor ministerelor și departamentelor interesate.

2. Din cercetarea noastră 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;

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. În general, 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* trebuie să includă următoarele măsuri:

- încurajarea ofertei de produse inovative deficitare necesare pentru piața exporturilor.
- participarea activă a statului la perfecționarea structurii cererii mixte.
- sprijinul acordat de stat 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 cele din familia ISO (9001:2015, 22000:2005) și BRC, precum și 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, 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

În limba română

1. *Acordul de Liber Schimb între Republica Moldova și Uniunea Europeană: fezabilitatea, perspectivele și impactul potențial*. Chișinău. EXPERT-GRUP, 2015, p. 100
2. *Armonizarea mecanismelor economice, financiare și sociale în procesul integrării europene. etapa: Elaborarea principiilor de armonizare a mecanismelor economice, financiare și sociale ale Republicii Moldova cu cele ale UE* : Coord. CLICHICI D., Ch: IEFS, 2010. 209 p. - DN/5342 R
3. AWAD, S. *Globalizarea și competitivitatea economică: evoluții și tendințe* : autoref. tz. dr. în economie. Chișinău, 2013. 32 p.
4. BACESCU-CARBUNARU, A. *Macroeconomia relațiilor economice internaționale* București: All Beck, 2000. - 303 p.
5. Baza de date EUROSTAT, [accesat la 20.10.2018] Disponibil: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> și <https://www.cbi.eu/market-information/oilseeds/sunflower-seeds/europe/#>)
6. BARI, I. *Globalizarea economiei*. București : Ed. Economica, 2005. 562 p.
7. BELLI, N. *Sfîdările globalizării la adresa statului-națiune*, București: CIDE, 2004. 59 p.
8. BELLI, N. *Globalizarea în gândirea economică contemporană*; Acad. Română, Inst. Nat. de Cercet. Economice. București: CIDE, 2002. 49 p. (Probleme economice; Vol. 45)
9. BELOSTECINIC, G. *Metode și tehnici de scalare în cercetările de marketing* Ch: ASEM, 2009. - 88 p.
10. BELOSTECINIC, G. *Investițiile străine directe și competitivitatea națională*, Economica. Chișinău, 2005. Nr.3. P. 6-22.
11. BELOSTECINIC, G. *Republica Moldova în contextul proceselor de globalizare și integrare economică*. Economica. Chișinău, 2002. Nr.5. P. 6-17.
12. BELOSTECINIC, G. *Logistica ca factor de creștere a competitivității în condițiile integrării europene*. Economica. Chișinău, 2005. Nr.4. P. 6-12.
13. BILBA, T. *Influența proceselor de regionalizare asupra dezvoltării comerțului exterior al Republicii Moldova* : autoref. tz. dr. în economie : ASEM, 2009. - 25 p.
14. BÎRCĂ, A. *Redimensionarea managementului resurselor umane în contextul asocierii Republicii Moldova la Uniunea Europeană*. Tz de doctor habilitat în științe economice. Chișinău, 2016
15. Biroul Național de Statistică, baza de date (citată la 20.11.2018), disponibil pe <http://www.statistica.md>
16. BLANOVSCI, A. *Economia națională: (adoptată la condițiile Republicii Moldova)*; Acad. de Administrare Publică de pe lângă Președintele RM. Chișinău: Tipogr. Reclama, 2012. - 271 p.
17. CARARE, V. *Globalizarea și impactul ei asupra economiei naționale*. Centrul Ed. al USM, 2001. - 147 p.
18. CARLOGEA, E. *Relațiile economice UE - Rusia*: Acad. Română (București), Inst. Nat. de Cercet. Economice "Costin C. Kirițescu" (București), Centrul de Cercet. Financiare și Monetare "V. Slavescu". București: CIDE, 2009. - 104 p
19. CAZACU, L. Six Sigma - un nou nivel de performanță al întreprinderii *Simpozionul Științific al Tinerilor Cercetători*, 25-26 aprilie 2013. Ediția a XI-a. - Chișinău, 2013. - Vol. 2. - P. 82-84.
20. CERTAN, I. *Modalități de eficientizare a managementului sistemului financiar în condițiile globalizării* : autoref. tz. dr. în economie; Chișinău, 2011. - 30 p.
21. CHISTRUGA, B. *Companiile multinaționale și globalizarea capitalului*. Analele

Universității Libere Internaționale din Moldova. Seria Economie. - Chișinău, 2005. Vol. 4. p. 15-24.

22. CIOCHINĂ, S. *Exporturile moldovenești dependente de piața UE*. [citat pe 12.12.2018], Disponibil: <https://www.dw.com/ro/exporturile-moldovene%C8%99ti-dependente-de-pia%C8%9Ba-ue/a-38395166>

23. Concepția Sistemului Informațional Integrat al Ministerului Afacerilor Externe și Integrării Europene, [citat pe 12.10.2018]. Disponibil: http://procurement-notices.undp.org/view_file.cfm?doc_id=4934 (

24. CORETCHI, B. *Diversificarea comerțului exterior cu produse agroalimentare ca factor al eficientizării relațiilor economice al Republicii Moldova*. Chișinău: [USM], 2014. 242 p.

25. CORETCHI, B. *Diversificarea relațiilor economice externe în domeniul agroalimentar ca factor al eficientizării comerțului exterior al Republicii Moldova* : autoref. tz. dr. în economie; Univ. Libera Intern. din Moldova. Chisinau, 2013. 31 p..

26. CRETOIU, R I. *Impactul globalizării asupra sustenabilității întreprinderilor mici și mijlocii*: autoref. tz. dr. în științe economice: Univ. Libera Intern. din Moldova. Chișinău, 2015. 32 p.

27. CRUDU, R. *Integrare economica și economia Uniunii Europene : manual* . Chișinău : ASEM, 2015. - 393 p.

28. DCFTA. *Studiu Oportunități pentru sectorul agroalimentar în urma semnării Acordului de Asociere* [citat pe 12.09.2017]. Disponibil: www.dcfta.md

29. DCFTA. *Studiu Principalele probleme ale mediului de afaceri care afectează dezvoltarea sectorului privat*. [citat 12.09.2017]. Disponibil: http://dcfta.md/uploads/0/images/large/rom_58f0ce97b8743.pdf

30. DELEU, C. *Diminuarea decalajelor de dezvoltare în cadrul noilor piețe emergente din Europa Centrală și de Sud-Est în condițiile globalizării* : autoref. tz. dr. în economie: ASEM. Ch., 2011. 30 c.

31. *Dicționarul explicativ al limbii române*, ediția a II. Editura Univers Enciclopedic, București, 1998;

32. DODU-GUGEA, L. *Impactul globalizării asupra creșterii competitivității tarilor Europei Centrale și de Est* : autoref. tz. dr. în economie : 08.00.14; ASEM, Ch., 2009. 28 p

33. *Economie mondială*. coord.: B. Chistruga, C. Postica.- Chisinau : ASEM, 2013. 326 p.

34. *Economie mondială și integrare europeană* :coord.: B. Chistruga, N. Lobanov. Chisinau: ASEM, 2016. - 274 p.

35. *Evaluarea implementării Planului de acțiuni Moldova-UE: mediul și dezvoltarea durabilă* = *Assessment of the EU-Moldova Action Plan implementation: Environment and Sustainable Development* . coord. I. TROMBITKI. Chisinau: Eco-TIRAS, 2009. 68 p

36. FALA, A. *Evoluția comerțului cu bunuri dintre Republica Moldova și Uniunea Europeană în primii ani de funcționare a Zonei de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător*. Ch., Expert Grup, 2017.

37. FRUMUSACHI, E. *Globalizarea ca tendință a dezvoltării economice : perspective pentru Republica Moldova*: autoref. tz. dr. în economie ULIM, Ch., 2006. 27 p.

38. GALAJU, I. *Cooperarea economică a țărilor Marii Negre (CEMN) în secolul XXI* Ch: Dep. Ed.-Poligr. al ASEM, 2004. 32 p.

39. GHIBUTIU, A. *Comerțul cu servicii al UE : tendințe recente sub impactul globalizării și al crizei economice*. CIDE, 2010. 79 p.

40. *Ghidul Acordului de Asociere Uniunea Europeană – Republica Moldova*. [citat la 26.08.2016]. Disponibil: <http://www.infoeuropa.md/files/ghidul-acordului-de-asociere-uniunea-europeana-republica-moldova.pdf>

41. GHITA, R. *Globalizarea firmei*. București: Ed. Economica, 2006. 352 p.
42. GILPIN, R. *Economia mondială în secolul XXI : provocarea capitalismului global* / Iași: POLIROM, 2004. - 280 p.
43. GRIBINCEA, A. *Relații economice internaționale. Note de curs*. CEP USM, Chișinău, 2013, 337 p.
44. GRODENSCHI, M. *Interesele economice naționale - obiectiv prioritar în politica comercială a României*. Economica. Chișinău, 2007. Nr. 4. p. 26-28.
45. *Hotărârea Guvernului nr. 1472 din 30.12.2016 Cu privire la aprobarea Planului național de acțiuni pentru implementarea Acordului de Asociere Republica Moldova – Uniunea Europeană în perioada 2017–2019*. Monitorul Oficial Nr. 103-108 din 31.03.2017.
46. IGNAT, I., PRALEA, S. *Economie mondială*, Ed. Symposion, Iași, 1994, p. 20-2
47. KELLY, P. J. S. Mill despre libertate. În: *Mari gânditori politici*. / ed. [și coord.] : David Boucher, Paul Kelly ; trad. de Diana Popescu, Raluca Ana Alecu, Camil Golub, Dragoș Bîgu . — București[sn], 2008, XVI, 502 p.
48. Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi, nr.845-XII din 3 ianuarie 1992 [citat 13.09.2017], disponibil: <http://lex.justice.md/viewdoc.php?id=311735&lang=1>
49. Legea nr.112 din 02.07.2014 pentru ratificarea Acordului de Asociere între Republica Moldova, pe de o parte, și Uniunea Europeană și Comunitatea Europeană a Energiei Atomice și statele membre ale acestora, pe de altă parte [citat 03.09.2015]. Disponibil: <http://lex.justice.md/md/353829/>
50. Legea Republicii Moldova nr. 1451 privind zonele antreprenoriatului liber, In: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, nr.078 din 12.07.2001
51. MIRON, D. Comerțul internațional. Vol. I, București, 2015 978-606-505-775-3/ 978-606-505-776-0
52. Ministerul Economiei. *Raport privind valorificarea contingentelor* [citat 23.01.2018]. Disponibil: http://mec.gov.md/sites/default/files/valorificarea_contingentelor_ian-dec.2016.docx
53. MOLDOVEANU, M., et. *Deschiderea Uniunii Europene la scara regionala si globala*, Bucuresti ,CIDE, 2009. 113 p.
54. NICOLESCU, O. *Sisteme, metode și tehnici manageriale*. București: Economică, 2000, p.89
55. *Oportunități pentru sectorul agroalimentar în urma semnării Acordului de Asociere* [citat 12.09.2015]. Disponibil: http://conventia.md/data/att/353_subor.pdf
56. Pagina oficială a site-ului Moldova Europeană, *Zona de liber schimb aprofundat și cuprinzător UE – Republica Moldova*. [citat 08.09.2015]. Disponibil: <http://www.infoeuropa.md/files/zona-de-liber-schimb-aprofundat-si-cuprinzator-ue-rm.pdf>
57. POPA, A. *ZLSAC între Moldova și UE după un an de implementare*. Sinteză politică. Expert-Grup, 2017.
58. *Raport alternativ de progres 2014-2016. Implementarea Acordului de Asociere Republica Moldova - Uniunea Europeană*. Ch., 2017. [citat 27.01.2018] Disponibil: <http://dcfta.md/uploads/0/images/large/final-raport-alternativ-de-progres-aa-ipre-24-03-2017.pdf>
59. Regulamentul (UE) nr. 37/2014 al Parlamentului European și al Consiliului din 15.01.2014 de modificare a anumitor regulamente privind politica comercială comună în ceea ce privește procedurile de adoptare a anumitor măsuri. *Jurnalul Oficial al Uniunii Europene* L 18/1, 21.01.2014 [citat 08.09.2016]. Disponibil: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R0037&from=RO>
60. RICARDO D. *Opere alese* In doua vol. Chișinău : Universitas. 1993 ,Vol.1.: 336 p.
61. SMITH A. *Avuția națiunilor. Cercetare asupra naturii si cauzelor ei. Despre sistemele de economie politica* In doua vol. Chișinău: Universitas. 1992, Vol. 2 Cartea IV :. 476 p.
62. STEGAROIU, V. *Evoluția sistemului asigurărilor sociale la nivel internațional*.

Economica. Chișinău, 2008. - Nr. 1. - P. 86-89.

63. STIGLITZ, J E. *Globalizarea: speranțe și deziluzii* București: Ed. Economica, 2005. 448 p. ISBN 973-590-766-6

64. STIGLITZ, J.E. *Mecanismele globalizării*. Iași: Polirom, 2008 309 p. ISBN: 978-973-46-1187-4

65. STRATAN A, PERCIUN R, OLEINIUC M. *Management strategic (în baza întreprinderilor de panificație)*, Chișinău, 2012, ISBN 978-9975-4326-7-2, 310 p.

66. STRATAN A. Oportunitățile și riscurile opțiunilor de integrare ale Republicii Moldova asupra comerțului moldovenesc cu produse agroalimentare. In: *Dezvoltarea durabilă a economiei agroalimentare și a spațiului rural. Evaluări și direcții strategice*, București: Editura Academiei Române, 2014, p.229-246

67. SUTĂ, N; SUTĂ-SELEJAN, S. *Istoria comerțului mondial și a politicii comerciale: O prezentare succintă*. București : ALL, 1997, 258 p. ISBN: 973-571-209-1

68. SUTĂ, N; SUTĂ-SELEJAN, S; MIRON, D. *Comerț internațional și politici comerciale contemporane*. București: Eficient, 1997, 576 p. ISBN: 973-97581-8-5

69. ȚĂU, N. *Rolul diplomației economice în dezvoltarea economiei mondiale*. Economica. Chișinău, 2007. Nr. 4. P. 15-18.

70. ȚĂU, N. *Aspecte teoretice privind relațiile economice internaționale*. Economie și sociologie. - Chisinau, 2005. - Nr.2. - P. 97-106.

71. ȚĂU, N. *Dezvoltarea economiei mondiale în perioada postcriză*. Analele Universității Libere Internaționale din Moldova. Seria Economie. Chișinău, 2012. Vol. 13. P. 7-14.

72. ȚĂU, N. *Strategii promoționale ale relațiilor economice internaționale* : autoref. tz. dr. habilitat în economie; Univ. Libera Intern. din Moldova. - Chișinău, 2009. - 42 c.

73. ȚĂU, N. *Strategii promoționale ale relațiilor economice internaționale*: Teză în șt. econ. 2009, 313 p. ULIM

74. TODOROVA, L. *Impactul politicii inovationale asupra competitivității internaționale ale tarilor în condițiile globalizării economice*: autoref. tz. dr. în economice. Univ. de Stat din Moldova. Chisinau, 2015. - 28 c.

75. TURCANU, GH. *Esența și tipurile concentrărilor economice în teoria și practica managerială*. In: *Republica Moldova: 20 de ani de reforme economice: conferința științifică internațională*, 23-24 septembrie 2011. - Chișinău, 2011. - Vol. 1. - P. 117-123.

76. TURCANU, GH. *Esența, conținutul și importanța metodelor și tehnicilor pentru managementul organizației*. Economie și sociologie. Chișinău, 2010. - Nr. 1. - P. 109-114.

77. TURCANU, GH. *Evoluția dezvoltării corporațiilor și a uniunilor corporative*. Economica . Chișinău, 2013. Nr. 4. P. 22-27.

78. ULINICI A. *Aspectele conceptuale ale organizării structurale în afacerile economice*. Analele științifice, Chișinău: UCCM, 2008. p.117-121

79. ULINICI A. *Eficiența conducerii: modalități de calculare și realizare*. Revista Administrarea Publică. Chișinău: Academia de Administrare Publică, 2015, nr. 2, p.156-161

80. ULINICI A. *Eficiența-problemă fundamentală a activității organizațional-manageriale*. Analele științifice, Chișinău: UCCM, 2006. p.175-177

81. ULINICI A. *Evaluarea eficienței în activitatea externă a întreprinderii ca subiectul activității economice*. Studii Economice, Revistă științifică. Chișinău: ULIM, 2015, an 9, nr.1, p.43-48,

82. ULINICI A. *Impactul strategiilor managerială asupra rezultatelor financiare ale activității întreprinderii de prelucrare a tutunului din Republica Moldova*. În: *Dezvoltarea durabilă, schimb global, ecosisteme: Sesiunea internațională de comunicări științifice "Finanțele și inflația"* din 25-26 noiembrie 2005, România: București, p.231-234,

83. ULINICI A. *Metode de ridicare a eficienței întreprinderii prin perfecționarea*

aprovizionării. În: *Dimensiunile managementului aprovizionării în contextul economiei contemporane*, Conferința internațională din data luna 2004 Chișinău, ASEM, p.106-115,

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

85. **ULINICI, A.** *Premisele dezvoltării antreprenorialului în Republica Moldova*. Analele științifice, Chișinău: UCCM, 2004. p.56-60.

86. **ULINICI, A.** Strategii aplicabile pe piața construcțiilor în Republica Moldova. În: *Gestiunea eficientă a schimbărilor organizaționale ca factor de creștere a competitivității întreprinderilor*, Conferința internațională din 11-12 aprilie 2008, Chișinău: ASEM, p.227-232,

87. **ULINICI, A.** Transformarea relațiilor economice internaționale. În: *Creșterea economică în condițiile globalizării*., Conferința internațională științifico-practică din 16 octombrie 2014, volumul 2, Chișinău: INCE, p.275-278.

88. **ULINICI, A.** Unele strategii globale ale businessului internațional. În: *Managementul echipei orientat spre creșterea performanței firmelor din Republica Moldova și România*, Conferința științifică internațională, din 30 octombrie-2 noiembrie 2015, România: Constanța, Euforia Nord, p. 217-223,

89. **ULINICI, A.** *Utilizarea indicatorilor de eficiență în managementul relațiilor economice internaționale*. Analele științifice, Chișinău: UCCM, 2008. p.119-122,

90. **ULINICI, A.** Uzanțe comerciale în contractele internaționale. Chișinău: Print Caro, 2018, 153 p.,

91. **ULINICI A., DUȘCOV R.** *Companiile inovatoare – suport al creșterii economice*. Studii Economice, Revistă științifică. Chișinău: ULIM, 2015, an 9, nr.1,p.162-173

92. **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 si realizări*, Conferința științifică internațională din 23-24 octombrie 2009, Chișinău: USM, p. 531-533

93. **URSACHI V.** *Metodologia prognozării proceselor economice in managementul întreprinderii*. Chișinău. ASEM, 2011. - 324 p.

94. **ZUBCO, R.** *Dezvoltarea activității de consultanță și outsourcing internațional în condițiile globalizării economice*. Chișinău: ASEM, 2016. 280 p.

În limba engleză

95. **ANSOFF, I.** *Toward a strategic theory of the Firm, Bussiness strategy*, Penguin Modern Management Reading, 1969;

96. **BERTIL, O.** *Interregional and International Trade*, Oxford University Press, London, 1967, p. IX

97. **COMTRADE UN database**, [cit 24.10.2018], Disponibil: www.comtrade.un.org.

98. **DE BRESON, X., HU, I., DREYER, B.** *Innovative Activity in the Learning Economy*, Paris: OCDE, 1997, p.102:

99. **DESAI, M.** *Globalizația, Neither Ideology Nor Utopia*, Centre for Study of Global Governance, London School of Economics, 2002

100. **DUNNING, J H.** *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company, 1993, p. 599-617

101. *Exporting sunflower seeds to Europe*. [cit 24.09.2017]. Disponibil: <https://www.cbi.eu/market-information/oilseeds/sunflower-seeds/europe/>

102. **GOTTFRIED, HABERLER** *The Theory of International Trade*, William Hodge and Co. Ltd., London, 1936

103. **FAO database**, [cit 23.10.2018], disponibil: <http://www.fao.org/faostat/en/>

104. **KRUGER, W:** *Transformation – Management*. In: *Unternehmerischer Wandel*,

P.Gomez et al., eds., Wiesbaden, 1994, pp. 199-228

105. HECKSCHER, E. *The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income*. (1919) Ekonomisk Tidskrift, 497-512. Reprinted as Chapter 13 in A.E.A. (1949)

106. *International economic relations* coord. Y. Kozak, A. Gribincea; Moldova State Univ., Marketing and Intern. Econ. Relations Departament, Odessa Nat. Econ. Univ., Intern. Econ. Relations Departament. Chisinau : CEP-USM, 2014. - 168 p.

107. *International Trade Statistic Yearbook 2016. Volume I*. UN. New York, 2017. P. 315. [citat 27.07.2018]. Disponibil: <https://comtrade.un.org/pb/downloads/2016/VolI2016.pdf>

108. MURRAY, H., *Preparation for the Scaffold of a Comprehensive System*. Sigmund Koch, ed.. Psychology: A Study of a Science, Vol 3, New York: McGraw-Hill Book Company, 1959, p.45

109. PETERS, T. *Thriving on Chaos – Handbook for a Management Revolution*, Mac. Millan, 1988

110. ŞAVGA, L., ULINICI, A. *Opportunities for development of trade relations deriving from the Republic of Moldova – European Union association agreement*. Revista de Cercetări în Comerţ, Management şi Dezvoltare Economică. Chişinău: UCCM, 2015, nr. 2, p. 22-35

111. SIMON, H.A. *Administrative behaviour*, MacMilan; Administrative behaviour, a study of decizion, making, proces on administrative organisation, The Free Press, New York; 1945; The new science decision, New Yzorc; Hasper& Row, 1960

112. SPYKMAN NICHOLAS, J. and ABBIE, A. ROLLINS, *Geographic Objectives in Foreign Policy*, I, 33 American Political Science Review No. 3 (June 1939), 391–410;

113. STRATAN, A. Small and medium-sized agri-processing enterprises of the Republic of Moldova on the road to Europe – challenges and perspectives. In: *SMEs and small farms in agribusiness in the Black Sea Economic Cooperation region*, edited by Antal Szabo, Konrad-Adenauer-Stiftung, Ankara 2015, p.149-173.

114. TALWAR, R. *Reengineering – A Wender Drug for the 90 s?* In Coulson Thomas (ed). Business Process Reengineering myth or reality, Kagan, 1994

115. TAU, N. *Analysis of deposits in the banking system of the Republic of Moldova*. Economy and sociology. Chisinau, 2015. - Nr. 4. - P. 11-16.

116. TAU, N. *Economic power in the twenty-first century*. Analele Universitatii Libere Internationale din Moldova. Seria Economie. Chisinau, 2005. Vol. 4. P. 30-32.

117. TAU, N. *The theory of the international relations*. Analele Universitatii Libere Internationale din Moldova. Seria Economie. - Chisinau, 2005. Vol. 4. P. 33-35.

118. TAU, N. *Visions of the European Union directive on deposit guarantee schemes*. Economy and sociology. Chisinau, 2015. Nr. 2. P. 45-49.

119. WORLD BANK: „*International Trade in Health Services*„ Washington, 2006, p. 45

120. YUCHTMAN, E., SEASHORE, E., *A System Resource Approach to Organizational Effectiveness*. American Sociological Review, December 1967, p.896

În limba franceză

121. CORIAT, B., WEINSTEIN, O., *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Editura Le livre de Poche, Paris, 1995;

122. DRUCKER, P.F. *La nouvelle pratique de la direction des entreprises*, Edition d' organization, Paris, 1977.

123. MERNARD, C. *L'économie des organisations*, Paris, La Découverte, 1990

124. WEBER, M. *Economie et société*, Plon, Paris, 1971

125. POLY, J., RAULET, C. *Techniques quantitatives de gestion*, Paris: Dunod, 1972, p.73

126. LAWRENCE, P.R., LORSCH, J.W. *Adapter les structures de l'entreprise*, Editions d' Organization, Paris, 1973.

In limba rusă

127. АНСОФФ, И. *Стратегическое управление*. М., 1989. Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий. 20.02.2012.

128. ГРАДОВ, А.П. *Экономическая стратегия фирмы*: Учебное пособие. 4 -е изд. Градов А.П. [citat 21.12.2016]. Disponibil: <https://www.bookvoed.ru/book?id=3357139>

129. ГРИТАНС, Я.М. *Организационное проектирование и реструктуризация (реинжиниринг) предприятий и холдингов (экономические, управленческие и правовые аспекты)*, Москва, Изд. Волтерс Клувер, 2005 г., 205 стр.

130. ГУСЕВА, Т.А. *Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия*. Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005, с. 9

131. ДРУКЕР, П. *Задачи менеджмента в 21 веке*, Москва, Издательский дом «Вильямс», 2001г.

132. КАМЕРОН, Э., ГРИН, М. *Управление изменениями. Настольная книга менеджера*, Москва, Изд. Добрая книга, 2006 г., 360 стр.

133. ЛИНДСИ, Б. *Глобализация: повторение пройденного. Неопределенное будущее глобального капитализма* : пер. с англ / Б. Линдси. - М. : ИРИСЭН, 2006. - 416 с. - (Экономика)

134. МАТВЕЕВА, О.П., РУБИНСКАЯ, Э.Т. *Управление ВЭД предприятия*. Москва, Изд. Добрая книга, 2006 г., 360 с

135. ОСЬМОВОЙ, М. Н. *Глобализация мирового хозяйства : учеб. пособие для студентов ВУЗов, обучающихся по экон. специальностям* / под ред. М. Н. Осьмовой, А. В. Бойченко ; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. Экон. фак. - М. : ИНФРА-М, 2006. - 376 с.

136. ПОЛЯКА, Г. Б.. *История мировой экономики : учеб. для студентов ВУЗов, обучающихся по экон. специальностям* / под ред. Г. Б. Поляка, А. Н. Марковой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ, 2006. - 671 с

137. СТИВЕН, П.Р. *Основы организационного поведения*, Москва – Санкт Петербург – Киев, Издательский дом, 2006, 440 стр.

138. СТРАТАН, А. Вызовы и стратегические направления международной интеграции агропродовольственного сектора Республики Молдова. In: *АПК Беларуси: новейшие вызовы региональной и международной интеграции*, Материалы X международной научно-практической конференции, 4-5 сентября 2014, Минск, с.263-265

139. ФЕЛЬДМАН, Г., ДЕДИКОВ, С., АДЛЕР, Ю. *Альтернативный менеджмент (путь к глобальной конкурентоспособности)*, Москва, Изд. Альпина Бизнес Букс, 2005 г., 185 стр.

140. ШВЕЙКИНА, Н. *Роль международных экономических организаций в глобальном политическом управлении*. Санкт-Петербург, 2008. Диссертации по гуманитарным наукам Disponibil: <http://cheloveknauka.com/rol-mezhdunarodnyh-ekonomicheskikh-organizatsiy-v-globalnom-politicheskom-upravlenii#ixzz5C6dROKdw>

ANEXE

CINCI STADII DE EVOLUTIE A ECONOMIEI GLOBALE

Stadiu	Perioada	Caracteristici generale	Caracteristici ale afacerilor internaționale
I	Mijlocul sec. XIX – primul război mondial	• Revoluție a producției și metodelor organizaționale; • Noi forme de transport și energie; • Politici economice liberale; • Apariția firmelor multi-produs și multi-fabrică; • Avantajele de localizare se bazează doar pe dotarea cu resurse naturale a țărilor.	• Avantajele de proprietate constau din active intangibile; • Organizarea activităților firmelor multinaționale este monocentrică.
II	Perioada interbelică	• Politici economice keynesiene; • Protecționism; • Colapsul pieței internaționale de capital; • Relaxarea politicilor anti-trust; • Avantaje de localizare conferite de dotarea cu factori naturali și restricții de import; • Creșterea rolului investițiilor străine directe (ISD) în Canada și Australia.	• Maturizarea firmelor multinaționale americane și europene; • Investiții directe în căutarea de piețe (defensive); • Majoritatea multinaționalelor erau organizate ca „fedații” de filiale și afiliate străine; • Câștigurile extrase, în principal, din avantaje de proprietate.
III	1945 – sfârșitul anilor ‘60	• Hegemonia tehnologică și economică a SUA; • Consolidarea instituțiilor economice internaționale (FMI, BM și GATT); • Liberalizarea comerțului; • Creșterea cererii de materii prime și alimente; • Creșterea ISD vest-europene; • Politicile keynesiene în vogă; • Creșterea comerțului intra-ramură; • Avantaje de localizare „create”: capital uman, tehnologie și antreprenariat.	• Creșterea importanței tuturor drepturilor de proprietate, ca formă de avantaj competitiv; • Internalizarea devine un avantaj semnificativ; • Creșterea numărului de multinaționale și de filiale în străinătate; • Mutații în organizarea firmelor multinaționale: de la mono și etno-centric la policentric; • Emergența rețelelor de filiale strict controlate.
IV	Sfârșitul anilor ‘60 – mijlocul anilor ‘80	• Integrarea economică regională, în principal, în Europa; • Mutația politicilor macroeconomice ale țărilor în dezvoltare de la substituirea importurilor la promovarea exporturilor; • Începutul liberalizării politicilor ISD ale țărilor în dezvoltare.	• Orientarea firmelor multinaționale către integrarea și controlul activităților din străinătate; • Trecerea la organizarea geocentrică; • Dezvoltarea formelor alternative de afaceri internaționale – accent pe formarea de filiale în proprietate integrală; • Aplicarea formelor de organizare eterogenă specifice industriilor și firmelor multinaționale; firmele europene și japoneze investesc mult în SUA, care sunt cel mai mare receptor și furnizor de ISD.
V	Mijlocul anilor ‘80 - prezent	• Noile tehnologii ale informației și comunicării; • Noi tehnologii de transport; • Biotehnologii și noi materiale; • Progresul metodelor de organizare și fabricație; • Liberalizarea piețelor de capital; • Liberalizarea, dereglementarea și privatizarea economiilor în dezvoltare; • Creșterea susținută a comerțului internațional; • Creșterea și extinderea în ritm exponențial a ISD; • Resursele naturale devin din ce în ce mai puțin importante; • Avantajele localizării sunt aproape în totalitate „create”.	• Firmele multinaționale accentuează rolul „capabilităților”; • Descentralizarea organizării și emergența strategiilor „transnaționalizate” – globalizare și localizare; • Apariția multinaționalelor din țările în dezvoltare; • Creșterea accelerată a numărului alianțelor strategice.

Sursa: [95, p. 599-617]

Descrierea funcțiilor managementului REI

Definirea și delimitarea piețelor de desfacere - determinarea de către exportatori a capacităților potențiale este condiția prioritară pentru a asigura o bună comercializare. În acest scop trebuie definiți o serie de factori de ordin calitativ și cantitativ specifici pieței:

- principalele caracteristici ale pieței, sub aspectul politicilor și reglementărilor referitoare la circulația internă și internațională a bunurilor și serviciilor, a monedei;
- capacitatea de absorbție a pieței;
- nivelul concurenței indigene și al celei străine;
- situația concretă a firmelor cu care urmează să contractăm, în special sub aspectul bonității, al solvabilității.

Aprecierea acestor factori trebuie să ducă la niște concluzii prin care să se determine dacă o piață este suficient de mare și sigură pentru a permite desfășurarea unor operațiuni rentabile de comerț exterior.

Determinarea motivelor de achiziție ale cumpărătorilor – oferind un produs sau un serviciu la export, orice întreprindere pornește de la prezumția că la baza achiziției acestora stau anumite motive sau trăsături comportamentale ale cumpărătorului.

De aceea, înainte de a se difuza orice gen de informații cu privire la produs, trebuie luați în considerare acești factori de ordin motivațional. După identificarea acestor factori, se încearcă precizarea factorilor cu rol principal în influențarea comportamentului de cumpărare a clienților.

Deci, cercetarea de piață nu trebuie să se limiteze la economiile naționale sau la unele zone ale țării. O concepție corectă de marketing ia în considerare nevoia ca exportatorul să cunoască cât mai exact motivația reală a consumatorilor finali (a clienților) ai produselor pe care le exportă.

Adaptarea la cerințele pieței – întreprinderea în care se realizează producția pentru export (dacă face comerț direct (singură)) va trebui să colaboreze cu întreprinderea de comerț exterior (cazul comerțului indirect) și va trebui să se adapteze permanent și operativ la condițiile pieței.

Plasamentul (distribuția) produsului - presupune mișcarea în timp și spațiu a produsului. Firma exportatoare trebuie să selecteze acele canale de distribuție ce să asigure o cât mai rapidă vânzare a produselor.

Asigurarea unei comunicări cu consumatorul – comunicarea este o premisă importantă a încheierii tranzacției internaționale. negocierea și contractarea tranzacțiilor de comerț exterior – acestea includ activitățile ce se desfășoară din momentul în care se realizează un prim contract

între partenerii de afaceri și până la transferul propriu-zis al produsului. Aceste activități se referă la:

- pregătirea și desfășurarea negocierilor;
- contractarea cu întregul arsenal de probleme ca: cantitatea și calitatea mărfii, prețul, condițiile de livrare și de plată.

Desfășurarea activităților post-vânzare. Răspunderea firmei nu încetează odată cu vânzarea și livrarea produsului către consumatorul final.

Între acțiunile ce trebuie întreprinse, menționăm:

- realizarea integrală a condițiilor din contractul de garanție;
- furnizarea promptă de piese de schimb;
- serviciile de garanție și postgaranție.

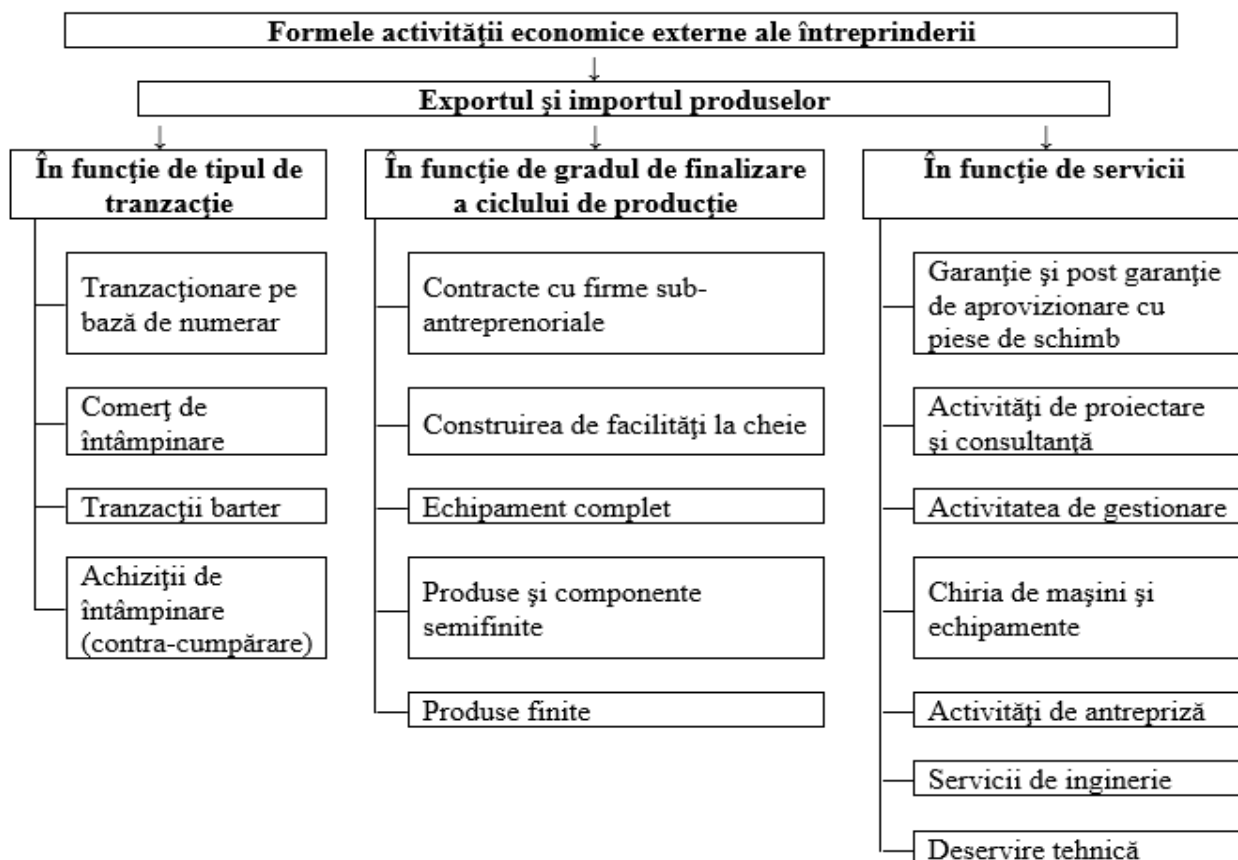
Toate acestea permit realizarea unui flux de informații ce duce la adaptarea viitoare a producției la cerințele și exigențele pieței.

Sursa: adaptat de autor în baza [99, 122, 123]

Principalele metode si instrumente manageriale utilizate în managementul REI

METODE MANAGERIALE	INSTRUMENTE MANAGERIALE
Managementul pe bază de plan	Recomandarea
Managementul pe bază de bugete	Convingerea
Managementul pe bază de proiecte	Constrângerea
Managementul pe bază de sistem	Cointeresarea
Managementul prin rezultate	Organizarea
Managementul prin produs	Dorința
Managementul prin excepție	Conducerea eficientă
Managementul prin obiective	Valorificarea experienței în muncă
Managementul prin cooperare și colaborare	Structurarea corespunzătoare a programului
Managementul prin delegare	Avizul
Managementul prin motivație	Îndrumarea
Managementul prin informații și comunicări	Aprecierea
Managementul prin consimțământ	Raportul
Managementul participativ	

Sursa: elaborat de autor în baza [99, 122, 123]



Formele activității economice externe ale întreprinderii

Sursa: [49, 86,88]

Prevederile generale ale ALSAC

Reguli, aspecte, componente	Prevederi	Conținut
Regulile ‘Trade only’	<i>Obligațiuni tarifare</i>	Eliminarea completă a tuturor taxelor de import și interzicerea taxelor de export pentru toate produsele UE, cu excepția doar a câtorva din bunurile agricole (majoritatea de origine animală, zahăr și produse cereale), considerate sensibile în UE, fluxurile comerciale a lor fiind monitorizate.
	<i>Regulile de origine</i>	Republica Moldova va aplica <i>regulile de origine</i> care vor face posibilă aderarea la Convenția Pan-EuroMed (PEM), ca zonă de cumul al proceselor de fabricație cu UE și alte țări PEM, ce facilitează integrarea economică a comerțului cu bunuri.
	<i>Servicii și dreptul de stabilire</i>	UE și Republica Moldova își oferă reciproc accesul pe piață pentru serviciile transfrontaliere într-o gamă largă de domenii. Totodată se oferă dreptul personalului calificat la o muncă temporară în UE sau Republica Moldova, în sectoarele în care se oferă dreptul de stabilire.
Aspectul „cuprinzător”	<i>Politici concurențiale</i>	Regulile vizează implementarea corectă a legislației interne în domeniul concurenței și prevenirea practicilor monopoliste sau a abuzului de poziție dominantă pe piață. Republica Moldova și UE urmăresc cooperarea în schimbul de informații și conformarea cu regulile concurențiale. În ceea ce privește evaluarea subvențiilor/ajutorului de stat, aceste reguli vor fi aplicate în decurs de primii 5 ani. Republica Moldova va crea instituțiile necesare în ceea ce ține ajutorul de stat, operaționale în decurs de 2 ani de la data intrării în vigoare a Acordului.
	<i>Proprietatea intelectuală</i>	Părțile consolidează angajamentul de a proteja proprietatea intelectuală, dincolo de prevederile Acordului Organizației Mondiale a Comerțului privind aspectele comerciale ale drepturilor de proprietate intelectuală (TRIPs). Acestea se referă la extinsa protecție a diferitor drepturi ale proprietății intelectuale (de exemplu mărci comerciale, brevete, design etc.).
	<i>Dezvoltare durabilă și transparență</i>	Dezvoltarea economică a țării e necesar să aibă loc în conformitate cu legislația mediului, socială și cea de lucru, în particular acordurile internaționale relevante în cadrul cărora Moldova este membru, implicând transparența necesară în elaborarea politicilor.
Componenta „aprofundat”	<i>Siguranța alimentară/măsurile sanitare și fitosanitare</i>	Prevederile vizează condițiile comerciale pentru plante și produse din plante, precum și animale și produse de origine animală; procedurile pentru stabilirea echivalenței regimului siguranței alimentare din Republica Moldova cu cel al UE, ce ar permite Moldovei exportul către UE a animalelor și produselor de origine animală.
	<i>Reglementări tehnice și standarde pentru bunurile industriale</i>	Prevede armonizarea progresivă (până în 2018) și comprehensivă a legislației naționale pe orizontală și pe sectoare pentru produsele industriale cu acquis-ul comunitar. Îndată ce armonizarea va fi finalizată, părțile vor putea semna un Acord privind evaluarea conformității și acceptare a standardelor industriale, prin care se vor recunoaște acreditarea Republicii Moldova și politicile de supraveghere a pieții pentru bunurile industriale.
	<i>Achiziții publice</i>	UE și Republica Moldova optează pentru modernizarea continuă și graduală (pe parcursul a 8 ani) a sistemului de achiziții publice și alinierea legislației naționale cu cea a UE. Finalizarea reformelor în acest domeniu va oferi un acces larg pe piața UE în baza tratamentului național, peste anumite limite valorice.
	<i>Servicii</i>	Procesul reformelor va implica și domeniile serviciilor poștale și curierat, transportul maritim, comunicațiile electronice și serviciile financiare. Republica Moldova preconizează pentru procesul gradual al reformelor în toate aceste domenii până la 10 ani.
	<i>Facilitări comerciale și vamale</i>	Republica Moldova va întreprinde discipline legate de gestionarea politicii vamale, a fraudelor vamale și cooperarea administrativă în acest sens în conformitate cu legislația UE. DCFTA prevede armonizarea legislației naționale în termen de 3 ani (Codul Vamal al UE, aplicațiile vamale ale proprietății intelectuale).

Sursa: elaborat în baza [23]

**Lista contingentelor pentru produsele importate
în Republica Moldova din UE cu perioadă de tranziție**

HS The Harmonized Commodity Description and Coding System, Compartimentul în care sunt incluse pozițiile tarifare protejate	Produsele agroalimentare	Perioada de tranziție
0206	Măruntaie de porc	10 ani
0402	Lapte și smântână praf sau concentrate	10 ani
0406	Brânzeturi	3-5 ani
1602	Conserve de carne	10 ani
07-08	Fructe și legume	5 ani
1902-1905	Paste alimentare, produse pe bază de cereale, produse de brutărie	3-5 ani
2002	Produse procesate din fructe și legume	3-5 ani
2007-2009	Sucuri	5 ani
2204	Vinuri	5 ani
HS	Produse industriale importate	Perioada de tranziție
2523	Sare; sulf, pământuri și pietre; ipsos, var și ciment	5 ani
3917 3922-3926	Materiale plastice și articole din acestea	3-5 ani
5702-5705	Covoare și alte acoperitoare de podea din materiale textile	5 ani
6101-6110 6115	Îmbrăcăminte și accesorii de îmbrăcăminte, tricotate sau croșetate	3-5 ani
6201-6006 6211-6212	Articole accesorii de îmbrăcăminte, altele decât tricotate sau croșetate	3-5 ani
6302-6309	Alte articole textile confecționate; seturi; îmbrăcăminte și articole textile purtate sau uzate; zdrențe	5 ani
6402-6405	Încălțăminte, ghetre și articole similare; părți ale acestor articole	5 ani
7010	Sticlă și articole din sticlă	5 ani
9401-9403	Mobilă; mobilier medic-chirurgical; articole de pat și similare; aparate de iluminat nedenumite și cuprinse în altă parte; lămpi pentru reclame luminoase, însemne luminoase, plăci indicatoare luminoase și articole similare; construcții prefabricate	5 ani

Sursa: [46]

Valorificarea contingentelor tarifare în anul 2017

A. PRODUSE CARE FAC OBIECTUL UNUI MECANISM ÎMPOTRIVA ELUDĂRII

Denumirea produsului	Valoare Contingent	Valorificare (tone) 22.09.2017	Completare (%)
Carne de porc	4500	0	0
Carne de pasăre	600	0	0
Produse Lactate	1700	0	0
Ouă în Coajă	7000	0	0
Ouă și albumine	400	0	0
Grâu, făina și aglomerate sub forma de pelete	75000	348 077	464
Orz, făina și aglomerate sub forma de pelete	70000	72 945	104
Porumb, făina și aglomerate sub forma de pelete	130000	94 228	72
Zaharuri	37400	31 700	85
Cereale prelucrate	2500	11 021	441
Țigarete	1000	0.016	0
Produse lactate prelucrate	500	0	0
Zahăr prelucrat	4200	1 014	24
Porumb zaharat	1500	403	27

B. PRODUSE SUPUSE SCUTIRII ANUALE DE TAXE PENTRU CONTINGENTELE TARIFARE

Denumirea produsului	Valoare Contingent	Valorificare (tone) 22.09.2017	Completare (%)
Tomate, în stare proaspătă sau refrigerată	2000	80	4
Usturoi în stare proaspătă sau refrigerată	220	0	0
Struguri de masă, proaspeți	10000	5 140	51
Mere, proaspete, altele decât mere pentru fabricarea băuturilor fermentate sau nefermentate, prezentate în vrac, de la 16 septembrie la 15 decembrie	40000	453	1
Prune, proaspete	10000	7 383	74
Suc de struguri, incl. must, nefermentat, cu o valoare brix de maximum 30	500	3.4	1

Sursa: [23, 24, 46, 47]

**Repartizarea întreprinderilor cu activitatea principală de comerț cu ridicata al cerealelor,
semințelor, furajelor și tutunului neprelucrat**

Cod CUATM	Nr. întreprinderi	Structura (%)	Cod CUATM	Nr. întreprinderi	Structura (%)
0110	52	10.72	4801	1	0.21
0112	1	0.21	4839	1	0.21
0113	2	0.41	5301	1	0.21
0120	33	6.80	5342	1	0.21
0121	3	0.62	5501	2	0.41
0122	2	0.41	5515	1	0.21
0130	72	14.85	5518	1	0.21
0131	2	0.41	5534	1	0.21
0140	29	5.98	5702	1	0.21
0141	1	0.21	5714	1	0.21
0142	1	0.21	6029	1	0.21
0149	1	0.21	6203	1	0.21
0150	54	11.13	6401	3	0.62
0151	1	0.21	6438	1	0.21
0155	2	0.41	6464	1	0.21
0300	41	8.45	6467	1	0.21
1001	2	0.41	6701	1	0.21
1014	1	0.21	6713	3	0.62
1017	1	0.21	6717	1	0.21
1026	1	0.21	6743	1	0.21
1034	2	0.41	7135	1	0.21
1036	1	0.21	7148	1	0.21
1037	1	0.21	7401	2	0.41
1041	1	0.21	7420	1	0.21
1211	2	0.41	7442	1	0.21
1402	1	0.21	7443	1	0.21
1420	1	0.21	7468	1	0.21
1918	1	0.21	7469	2	0.41
2114	1	0.21	7473	1	0.21
2129	1	0.21	7601	1	0.21
2301	1	0.21	7801	4	0.82
2313	1	0.21	7815	1	0.21
2333	1	0.21	8001	2	0.41
2501	1	0.21	8015	1	0.21
2541	1	0.21	8022	1	0.21
2701	7	1.44	8026	1	0.21
2713	1	0.21	8037	1	0.21
2722	1	0.21	8039	1	0.21
2727	1	0.21	8501	3	0.62
2940	1	0.21	8517	2	0.41
3101	2	0.41	8519	1	0.21
3111	1	0.21	8527	1	0.21
3139	2	0.41	8528	2	0.41
3153	3	0.62	8529	1	0.21
3401	3	0.62	8533	1	0.21
3424	1	0.21	8537	1	0.21
3426	1	0.21	8701	3	0.62
3427	1	0.21	8912	1	0.21
3446	1	0.21	8915	1	0.21
3449	1	0.21	8941	1	0.21
3450	1	0.21	8950	1	0.21
3601	6	1.24	8959	1	0.21
3610	1	0.21	9201	8	1.65
3614	1	0.21	9221	1	0.21
3801	1	0.21	9240	1	0.21
3828	1	0.21	9247	1	0.21
4101	5	1.03	9263	1	0.21
4102	3	0.62	9274	1	0.21
4125	1	0.21	9601	14	2.89
4301	3	0.62	9602	3	0.62
4315	1	0.21	9603	4	0.82
4356	1	0.21	9616	1	0.21
4362	1	0.21	9622	1	0.21
4370	3	0.62	9628	1	0.21
4501	2	0.41	9632	1	0.21
4523	1	0.21			
			Total	485	100.00

Tab. A9.1.Valorile empirice ale volumului de floarea soarelui pentru perioada 1980-2016, și cele estimate pentru perioada 2017-2020

	P(empir)	Predict P	Resid	Pred P (lower 95%)	Pred P (upper 95%)	Pred P (lower 99%)	Pred P (upper 99%)
1980	250	160,31	89,69	157,47	163,15	156,50	164,12
1981	220	167,66	52,34	161,98	173,33	160,04	175,27
1982	233	175,00	58,00	166,48	183,52	163,57	186,43
1983	265	182,35	82,65	170,99	193,71	167,11	197,59
1984	290	189,70	100,30	175,50	203,90	170,65	208,75
1985	244	197,05	46,95	180,01	214,08	174,19	219,90
1986	253	204,39	48,61	184,52	224,27	177,73	231,06
1987	209	211,74	-2,74	189,03	234,46	181,27	242,22
1988	269	219,09	49,91	193,54	244,64	184,80	253,38
1989	282	226,44	55,56	198,04	254,83	188,34	264,53
1990	252	233,79	18,21	202,55	265,02	191,88	275,69
1991	150	241,13	-91,13	207,06	275,21	195,42	286,85
1992	176	248,48	-72,48	211,57	285,39	198,96	298,01
1993	174	255,83	-81,83	216,08	295,58	202,49	309,16
1994	133	263,18	-130,18	220,59	305,77	206,03	320,32
1995	182	270,52	-88,52	225,09	315,95	209,57	331,48
1996	249	277,87	-28,87	229,60	326,14	213,11	342,64
1997	152	285,22	-133,22	234,11	336,33	216,65	353,79
1998	174	292,57	-118,57	238,62	346,52	220,19	364,95
1999	258	299,92	-41,92	243,13	356,70	223,72	376,11
2000	269	307,26	-38,26	247,64	366,89	227,26	387,26
2001	255	314,61	-59,61	252,14	377,08	230,80	398,42
2002	318	321,96	-3,96	256,65	387,26	234,34	409,58
2003	390	329,31	60,69	261,16	397,45	237,88	420,74
2004	335	336,65	-1,65	265,67	407,64	241,41	431,89
2005	331	344,00	-13,00	270,18	417,83	244,95	443,05
2006	380	351,35	28,65	274,69	428,01	248,49	454,21
2007	156	358,70	-202,70	279,20	438,20	252,03	465,37
2008	372	366,05	5,95	283,70	448,39	255,57	476,52
2009	284	373,39	-89,39	288,21	458,57	259,11	487,68
2010	382	380,74	1,26	292,72	468,76	262,64	498,84
2011	427	388,09	38,91	297,23	478,95	266,18	510,00
2012	296	395,44	-99,44	301,74	489,14	269,72	521,15
2013	505	402,78	102,22	306,25	499,32	273,26	532,31
2014	548	410,13	137,87	310,75	509,51	276,80	543,47
2015	485	417,48	67,52	315,26	519,70	280,33	554,63
2016	677	424,83	252,17	319,77	529,88	283,87	565,78
PROIECȚIE							
2017		432,18		324,28	540,07	287,41	576,94
2018		439,52		328,79	550,26	290,95	588,10
2019		446,87		333,30	560,45	294,49	599,26
2020		454,22		337,80	570,63	298,03	610,41

Tabelul A9.2. Recolta medie la hectar a florii-soarelui, în profil teritorial (2015, 2016)

UTA	Floarea-soarelui		UTA	Floarea-soarelui		UTA	Floarea-soarelui	
	2015	2016		2015	2016		2015	2016
Total	15.9	20.1						
Municipiul Chișinău	9.0	18.5						
Nord	15.8	18.8	Centru	14.0	19.4	Sud	16.9	22.0
Municipiul Bălți	13.8	17.8	Șoldănești	13.6	20.5	Căușeni	15.4	20.1
Ocnîța	18.4	20.6	Rezina	8.9	17.6	Cimișlia	16.0	23.3
Briceni	15.8	16.8	Telenești	10.9	16.5	Leova	18.0	24.2
Donușeni	16.9	18.4	Orhei	11.5	18.7	Ștefan Vodă	18.5	20.8
Edineț	17.2	18.5	Călărași	7.8	13.7	Basarabeasca	13.1	18.5
Soroca	14.8	19.8	Ungheni	18.2	20.0	Cantemir	17.8	22.5
Drochia	15.8	17.9	Criuleni	17.4	18.8	Cahul	16.8	22.9
Râșcani	14.9	18.0	Dubăsari	14.9	22.7	Taraclia	17.1	22.7
Florești	14.5	20.0	Strășeni	10.2	17.9	UTA Găgăuzia	16.6	21.1
Glodeni	17.5	19.3	Nisporeni	11.2	17.3			
Sângerei	13.3	17.7	Hâncești	13.2	21.1			
Fălești	17.4	20.5	Ialoveni	16.2	19.6			
			Anenii Noi	15.3	19.4			

Baza întreprinderilor din grupa G46.21 (CAEM) poate fi consultată în fișierul Excel (Baza [G4621](#)) –link anexat.

Certificatul ISO 22000:2005 și certificatul de implementare a standardului BRC (Global Standard Food Safety)





CERTIFICATE No. GDO/17/225

Auditor Number: 059031

IT IS HEREBY CERTIFIED THAT THE FOOD PRODUCT MADE / SUPPLIED BY

UNICAPS SRL

BRC SITE CODE: 4245835

STR. CALEA ESHILOR NR.30D CHISINAU, REPUBLIC OF MOLDOVA

IN THE FOLLOWING OPERATIONAL UNITS

R-N NISPORENI S. CRITESTI, REPUBLIC OF MOLDOVA

IS IN COMPLIANCE WITH THE STANDARD AND / OR REFERENCE DOCUMENT

BRC - GLOBAL STANDARD FOR FOOD SAFETY - EDITION 7

GRADE B Audit type: Announced

PRODUCT AND FIELDS OF ACTIVITY DESCRIPTION

Production of sunflower seed kernels for consumption and food industry through calibration, shell peeling, sorting and packing into paper, polypropylene bags or big bags.

Including voluntary modules of: None

Exclusion: The production of inshell sunflower seeds.

Production of sunflower seed kernels for consumption and food industry through calibration, shell peeling, sorting and packing into paper, polypropylene bags or big bags.

Including voluntary modules of: None

Exclusion: The production of inshell sunflower seeds.

This document represents formal concession of the License to use the Rina Quality Mark.

The use and validity of this certificate are subject to compliance with the Rina document.

Rules for the issue of the Certificate of Conformity for Food Products and related concession of the License to use the Quality Mark

This certificate is property of RINA Services S.p.A.

Visit the BRC Directory www.brcdirectory.com to validate certificate authenticity

If you would like to feedback comments on the BRC Global Standard or the audit process directly to BRC, please contact enquiries@brcglobalstandards.com

Product categories:
BR5

First Issue	09.03.2017	Date of Evaluation	19.01.2018
Current Issue	02.03.2018	Re-evaluation Date	from 29.12.2018 to 26.01.2019
Expiry Date	08.03.2019		

Alessandro Romei
Certification EMEA Region
Senior Director



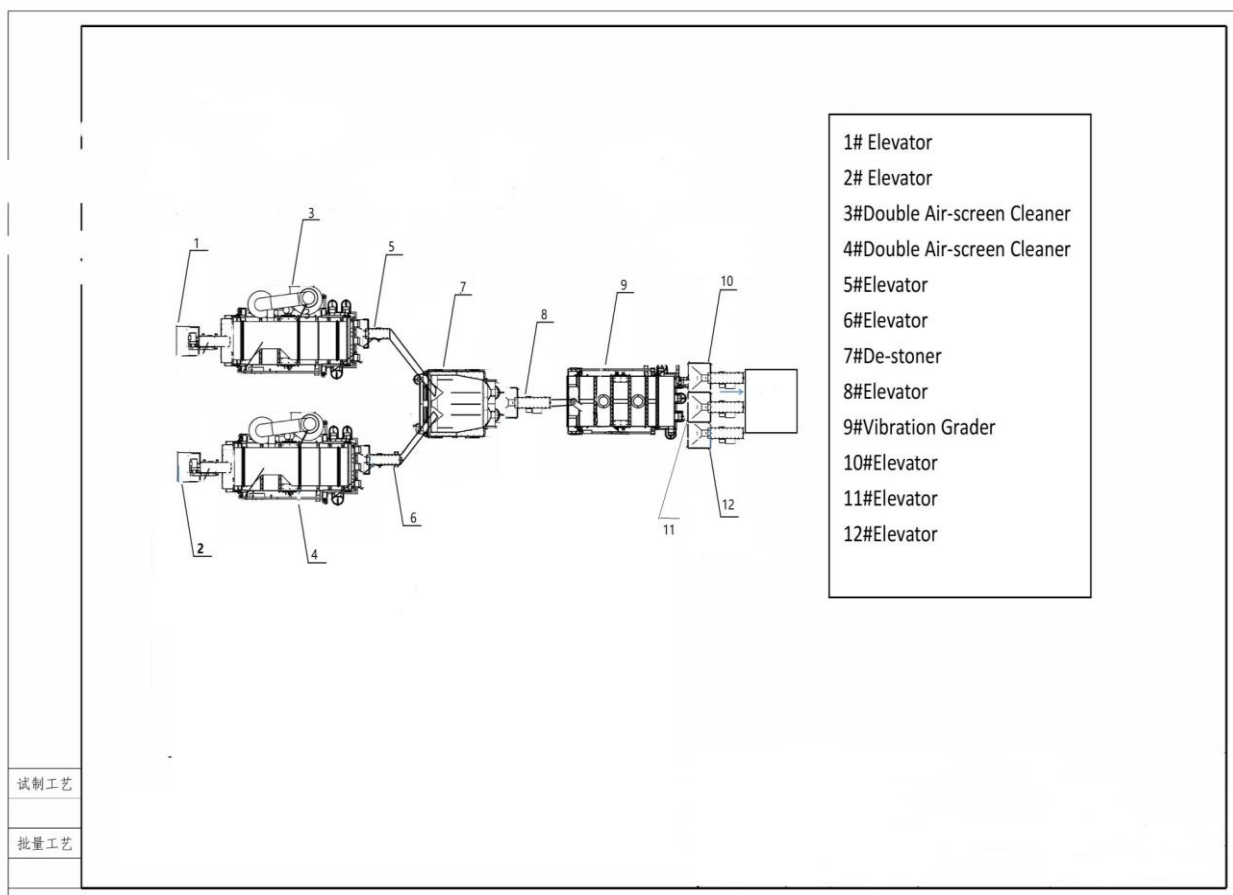
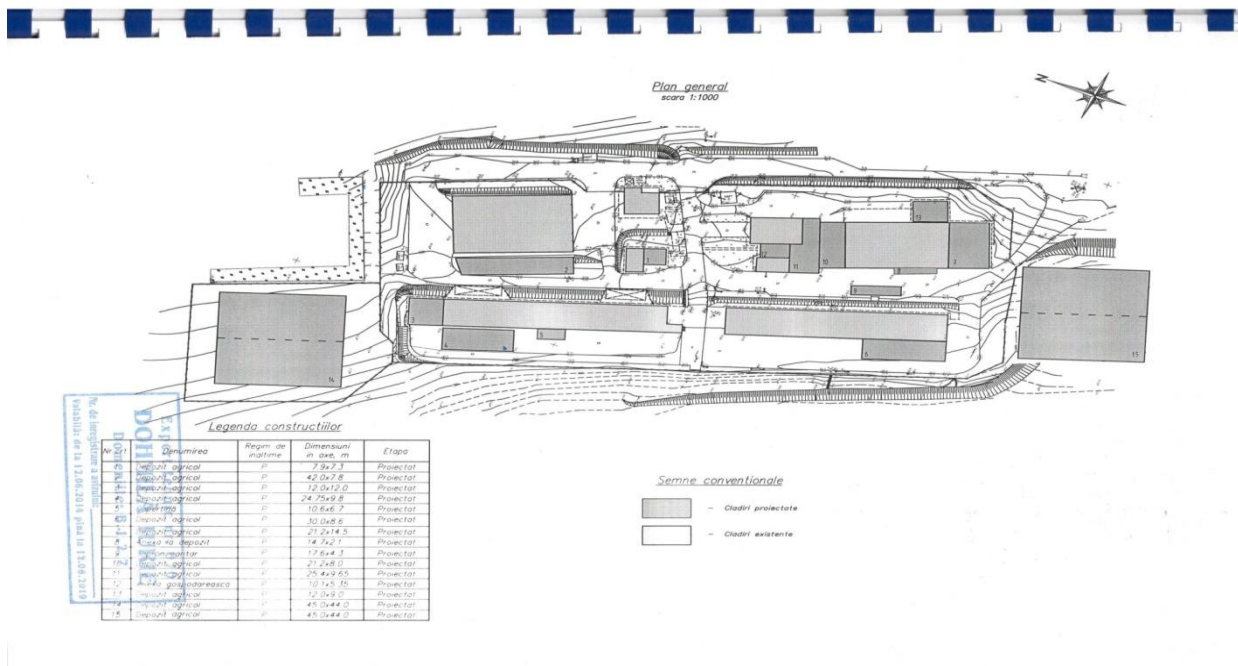
SGQ N° 002 A SS3 N° 001 G
SGA N° 002 D DAP N° 001 H
PRD N° 002 B PRS N° 006 C
SCR N° 001 F LAIN N° 0032
SGE N° 008 M TSP N° 009 E
JTX N° 002 L GHG N° 002 O
EMAS N° 014 P

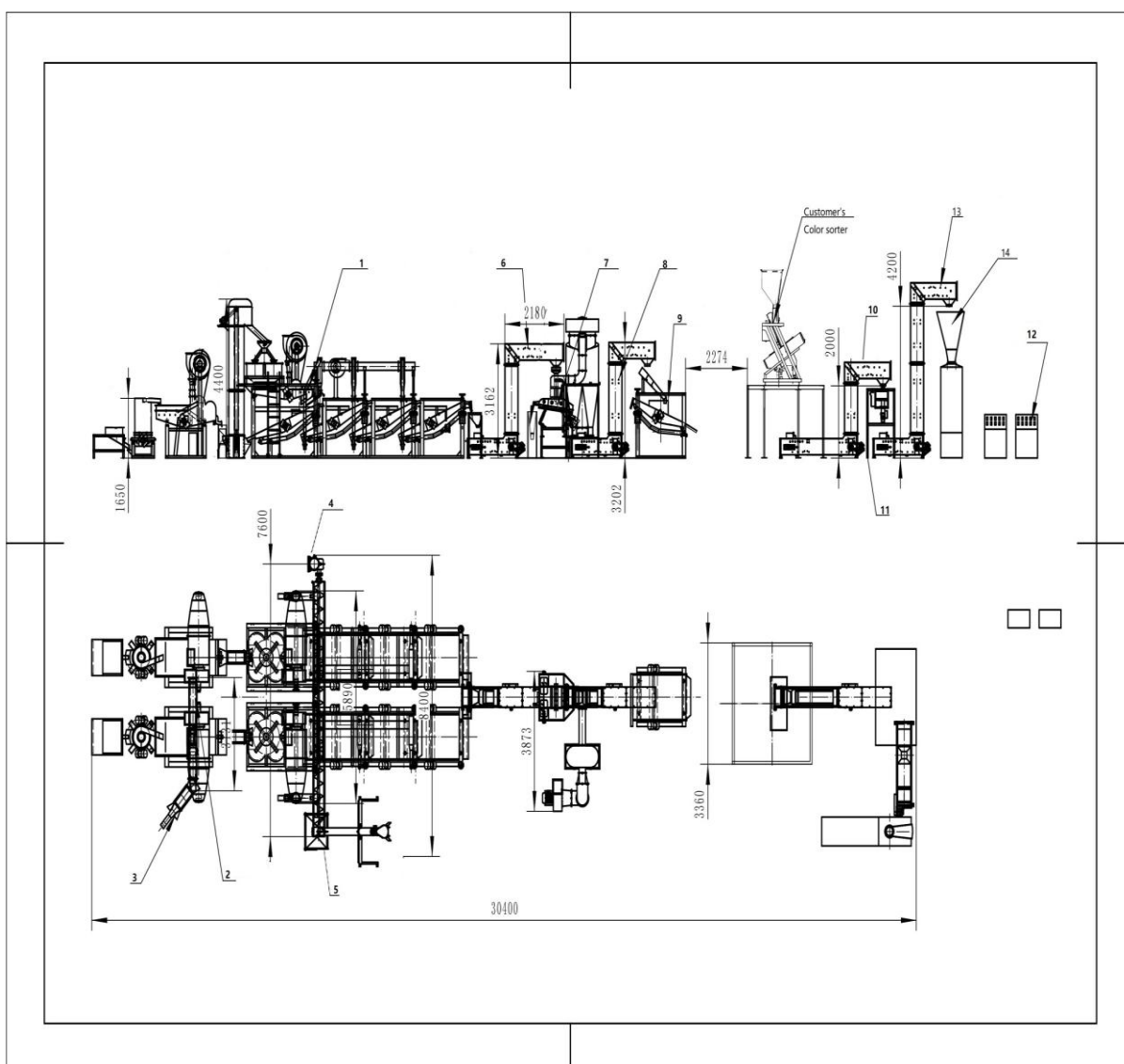
Signatory of EA, IAF and ILAC Mutual
Recognition Agreements



RINA Services S.p.A.
Via Corsica 12 - 16128 Genova Italy

Planul complexului de producer a Î.M "Unicaps" SRL





Sursa: Preluat de autor din baza datelor Î.M ”Unicaps” SRL

Datele Î.M "Unicaps" SRL

Tabelul A.12.1. Cantitatea exportată a semințelor de floarea soarelui decortăată (tone)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
tone	2200	4202	6336	8602	8690	7798	13332	14982	15620	15840	16065	16299	16581	16875	17185

Sursa: Elaborat de autor in baza datelor Î.M "Unicaps" SRL

Tabelul A.12.2. Direcțiile de export a Î.M. UNICAPS SRL în perioada 2008-2017 și previziunile ulterioare, tone

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
CEFTA	594	110	44	264	306	286	276	254	220	242	265	274	283	289	308
Elvetia	0	0	0	680	164	0	498	1012	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100
UE	1386	3762	5940	7194	8042	7018	11418	12682	13104	13772	13900	14145	14368	14626	14917
CSI	220	154	280	420	173	100	180	66	0	20 Az	40 Ge	20	20	20	20
Alte țări	0	176	72	44	5	394	960	968	1196	726	760	760	810	840	840

Sursa: Elaborat de autor in baza datelor Î.M "Unicaps" SRL

Tabelul A.12.3. Cifra de afaceri, profitul net și cheltuielile totale a Î.M. UNICAPS SRL în perioada 2008-2017 (lei)

Indici	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
CA	29 182 667	32 234 030	67 808 938	101 198 938	124 350 481	128 842 773	197 661 039	294 085 847	298 571 299	297114680
Pnet	2 423 507	2 284 740	1 612 348	5 161 812	4 863 348	5 346 825	8 769 811	10432 440	10 316 631	13 246 245
Cheltuieli total	1 883 584	4 169 325	8 286 200	12 998 458	15 308 916	15 867 314	26 110 389	282 167 654	286 366 827	272 278 353

Sursa: Elaborat de autor in baza datelor Î.M "Unicaps" SRL

Tab. A 12.4. Capitalul Social și Mijloacele fixe a Î.M. UNICAPS SRL în perioada 2008-2017 (lei)

Indici	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Cap soc	964 825	3 464 825	9 838 785	9 838 785	11 081 030	11 081 030	11 081 030	11 081 030	11 081 030	11 081 030
M.fixe	7 357 395	12 510 807	18 762 627	24 870 950	27 854 282	31 507 687	41 242 219	53 638 640	64 397 744	70 118 060

Sursa: Elaborat de autor in baza datelor Î.M "Unicaps" SRL

Certificate de implementare


MINISTERUL EDUCAȚIEI AL REPUBLICII MOLDOVA


Academia de Studii Economice
din Moldova


Centrul de Inovare
și Transfer Tehnologic

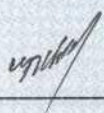
CERTIFICAT de INOVATOR

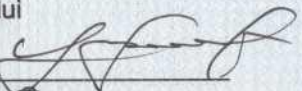
Pentru inovația cu titlul
Metodă de evaluare a eficienței activității
economice externe

Inovația a fost înregistrată la data de 08.04.2016
la Academia de Studii Economice din Moldova

Se recunoaște calitatea de autor(i)

Adrian Ulinici

Rector ASEM
Dr. hab., prof. univ., academician
Grigore BELOSTECINIC 

Directorul Centrului
Dr. conf. univ.
Lilia SARGU 





Data eliberării:
13.04.2016



MINISTERUL EDUCAȚIEI, CULTURII ȘI CERCETĂRII AL REPUBLICII MOLDOVA



Academia de Studii Economice
din Moldova



Centrul de Inovare
și Transfer Tehnologic



CERTIFICAT de INOVATOR

Pentru inovația cu titlul

**Analiza dependenței dintre producția agricolă și
factorii de producție în Republica Moldova, după
modelul Cobb-Douglas**

16.02.2018

Inovația a fost înregistrată la data de _____
la Academia de Studii Economice din Moldova

Se recunoaște calitatea de autor(i)

ULINICI Andrian

Rector ASEM
Dr. hab., prof. univ., academician
Grigore BELOSTECINIC



Directorul Centrului
Dr. conf. univ.
Lilia SARGU



Nr.69

Data eliberării:
16.02.2018



MINISTERUL EDUCAȚIEI, CULTURII ȘI CERCETĂRII AL REPUBLICII MOLDOVA



Academia de Studii Economice
din Moldova



Centrul de Inovare
și Transfer Tehnologic



CERTIFICAT de INOVATOR

Pentru inovația cu titlul

**Modelarea uniformității distribuției gospodăriilor
agricole după suprafețele disponibile, cu ajutorul
indicatorilor concentrării**

Inovația a fost înregistrată la data de 30.12.2017
la Academia de Studii Economice din Moldova

Se recunoaște calitatea de autor(i)

ULINICI Andrian

Rector ASEM
Dr. hab., prof. univ., academician
Grigore BELOSTECINIC

Directorul Centrului
Dr. conf. univ.
Lina SARGU



Data eliberării:

30.12.2017

GUVERNUL REPUBLICII MOLDOVA

MINISTERUL AGRICULTURII,
DEZVOLTĂRII REGIONALE
ȘI MEDIULUI



MINISTRU

05 decembrie 2017

CERTIFICAT DE IMPLEMENTARE

Prin prezenta, se certifică faptul că domnul Ulinici Andrian a elaborat și a înaintat spre aplicare Ministerului Agriculturii, Dezvoltării Regionale și Mediului, modelul trend al evoluției structurii producției agricole, realizat cu ajutorul indicatorilor concentrării, care a permis Direcției Politici de Producție, Procesare, Reglementări de Calitate a Produselor Vegetale, elaborarea prognozelor în baza calității distribuției suprafețelor agricole disponibile de gospodăriile agricole din Republica Moldova.

MINISTRU



Vasile BÎTCA

STR. CALEA IESILOR, 30D
MUN. CHISINAU, MOLDOVA
Tel./Fax /0037322/ 593331, 740743
E-mail: unicaps@mail.ru


UNICAPS L.T.D.

038/ 20 martie 2018

CERTIFICAT DE IMPLEMENTARE

Prin prezenta se certifică faptul că conducerea Întreprinderii Mixte FPC "Unicaps" SRL implementează metodele organizatorico-economice de eficientizare a managementului relațiilor economice internaționale, propuse de domnul Ulinici Andrian în teza de doctor în economie "Modalitățile organizatorico-economice de eficientizare a managementului relațiilor economice internaționale", care a dus la perfecționarea metodologiei și eficientizarea managementului REI în cadrul întreprinderii.

Director
ÎM FPC "Unicaps" SRL
Nicolai MIGOV



GUVERNUL REPUBLICII MOLDOVA

MINISTERUL AGRICULTURII,
DEZVOLTĂRII REGIONALE
ȘI MEDIULUI



MINISTRU

17 noiembrie 2017

CERTIFICAT DE IMPLEMENTARE

Prin prezenta, se certifică faptul că domnul Ulinici Andrian a elaborat și a înaintat spre aplicare Ministerului Agriculturii, Dezvoltării Regionale și Mediului, modelul trend liniar și trend putere, care a permis Direcției Îmbunătățiri Funciare și Dezvoltare Tehnologică să elaboreze principii, strategii și tactici de utilizare a disponibilității terenurilor agricole.

MINISTRU



Vasile BÎTCA



Camera de Comerț Moldo-Belgiană-Luxemburg
Moldova-Belgium-Luxembourg Chamber of Commerce

14 martie 2012

Certificat de implementare

Prin prezentul certificat se adevărește faptul că administrația **Camerei de Comerț Moldo-Belgiană-Luxemburg**, consideră foarte utile propunerile expuse în teza de doctorat a domnului Ulinici Andrian, cu tema: „Modalități organizatorico-economice de eficientizare a managementului relațiilor economice internaționale”, motiv din care a considerat necesară implementarea principiilor de organizare a structurilor descrise în paragraful 2.3. și 3.2.

Menționăm de asemenea, importanța și utilitatea studiului efectuat pentru determinarea influenței mediului de activitate asupra competitivității întreprinderilor antrenate în comerțul internațional.

Director:
Sergiu Capatina



Please send your answer to the indicated address:

☐ Moldova

Str. Independenței 30/4
MD 2072 Kishinev Rep. Moldova
Tel: +37322 564965; +37322 567007;
Fax: +37322 762685
E-mail: info@ccmbi.md

☐ Group-GL International

Group-GL International
Centrum Zuid 3053
B - 3530 Houthalen
Tel: +32(0)11 52 55 60
Fax: +32(0)11 52 55 65
E-mail: International@Group-gl.com



Camera de Comerț și Industrie a Republicii Moldova

The Chamber of Commerce & Industry of the Republic of Moldova

Republica Moldova, MD-2004, or. Chișinău, bd. Ștefan cel Mare, 151
tel: (373 22) 22 15 52; fax: (373 22) 23 44 25; 22 13 91; 22 75 86
e-mail: camera@chamber.md; president@chamber.md; http://www.chamber.md

15.02.08 nr. 08/02-124

Certificat de implementare

Administrația **Camerei de Comerț și Industrie a Republicii Moldova**, confirmă faptul că informația oferită de cercetătorul Andrian Ulinici pe paginile tezei de doctorat, cu tema: „Modalități organizatorico-economice de eficientizare a managementului relațiilor economice internaționale”, este necesară pentru activitatea Camerei de Comerț și Industrie.

Un deosebit interes pentru noi a prezentat conținutul compartimentului „Influența mediului concurențial asupra managementului întreprinderii naționale de comerț”, în care am găsit o analiză profundă a influenței factorilor mediului internațional asupra comerțului extern.

Considerăm că lucrarea în întregime merită o apreciere înaltă, reieșind din utilitatea acesteia pentru agenții economici ai Republicii Moldova.

Vicepreședinte



Vladimir DIDILICĂ

DECLARAȚIA PRIVIND ASUMAREA RASPUNDERII

Subsemnatul, declar pe răspundere personală că materialele prezentate în teza de doctorat sunt rezultatul propriilor cercetări și realizări științifice. Conștientizez că, în caz contrar, urmează să suport consecințele în conformitate cu legislația în vigoare.

Ulinici Andrian _____

Data: 20.02.2019

Curriculum Vitae al autorului



Curriculum vitae Europass



Informații personale

Nume / Prenume **Ulinici Andrian**

Adresă(e) Chișinău, Stauceni str. 31 august 53

Telefon(oane) 022 455196

Mobil: 069131660

Fax(uri) -

E-mail(uri) ulinici@gmail.com

Naționalitate Moldovean

Data nașterii 07.12.1973

Sex masculin

Locul de muncă
vizat / Domeniul
ocupațional **I.M. FPC „UNICAPS” SRL
DIRECTOR COMERCIAL**

Experiența profesională

Perioada **martie 1997- prezent**

Funcția sau postul
ocupat Director comercial

Activități și
responsabilități
principale Relații economice internaționale

Numele și adresa angajatorului	I.M. FPC „UNICAPS” SRL ,Chisinau ,Calea Iesilor 30 D
Perioada	2003-prezent
Funcția sau postul ocupat	Administrator
Activități și responsabilități principale	Manager general „EXTRIM International” SRL. Bucuresti ,Romania
Numele și adresa angajatorului	2003-prezent
Perioada	Presedinte
Funcția sau postul ocupat	Manager general
Activități și responsabilități principale	Asociația Obștească „NISOL” or.Nisporeni .
Numele și adresa angajatorului	2012-prezent
Perioada	Vice Presedinte
Funcția sau postul ocupat	Federatia de KENDO din Republica Moldova
Activități și responsabilități principale	Chisinau , Kiev 16/1, ap.123
Numele și adresa angajatorului	
Perioada	Octombrie 1992 - 1997
Funcția sau postul ocupat	manager
Activități și responsabilități principale	Relații economice internaționale
Numele și adresa angajatorului	FPC „Datina” SRL chisinau ,str Armeana 30
Tipul activității sau sectorul de activitate	Organizarea activității
Educație și formare	
Perioada	1997-2002
Calificarea / diploma obținută	Studii superioare Calificarea: jurist -economisti Specializare: drept economic
Numele și tipul instituției de învățământ / furnizorului de formare	Universitatea Cooperatist Comerciala din Moldova, Facultatea " Facultatea BUSINESS, ADMINISTRARE ȘI DREPT"
Perioada	2017
Calificarea / diploma obținută	Certificat de absolvire a cursului Auditor al Sistemului de Management al Calității ISO 9001:2015

Disciplinele principale studiate / competențe profesionale dobândite	Managementul Calității																																								
Numele și tipul instituției de învățământ / furnizorului de formare	Organismul de certificare CERTIND în parteneriat cu compania de consultanță”SIM CERT” SRL																																								
Limba(i) străină(e) cunoscută(e)																																									
Autoevaluare																																									
Nivel european (*)																																									
Limba Franceza																																									
Limba Rusă																																									
	<table><tr><th colspan="4">Înțelegere</th><th colspan="4">Vorbire</th><th colspan="2">Scriere</th></tr><tr><th colspan="2">Ascultare</th><th colspan="2">Citire</th><th colspan="2">Participare la conversație</th><th colspan="2">Discurs oral</th><th colspan="2">Exprimare scrisă</th></tr><tr><td>B2</td><td>Utilizator independent</td><td>B2</td><td>Utilizator independent</td><td>B2</td><td>Utilizator independent</td><td>B1</td><td>Utilizator independent</td><td>C1</td><td>Utilizator independent</td></tr><tr><td>C2</td><td>Utilizator independent</td><td>C2</td><td>Utilizator independent</td><td>C2</td><td>Utilizator independent</td><td>C2</td><td>Utilizator independent</td><td>C2</td><td>Utilizator independent</td></tr></table>	Înțelegere				Vorbire				Scriere		Ascultare		Citire		Participare la conversație		Discurs oral		Exprimare scrisă		B2	Utilizator independent	B2	Utilizator independent	B2	Utilizator independent	B1	Utilizator independent	C1	Utilizator independent	C2	Utilizator independent	C2	Utilizator independent	C2	Utilizator independent	C2	Utilizator independent	C2	Utilizator independent
Înțelegere				Vorbire				Scriere																																	
Ascultare		Citire		Participare la conversație		Discurs oral		Exprimare scrisă																																	
B2	Utilizator independent	B2	Utilizator independent	B2	Utilizator independent	B1	Utilizator independent	C1	Utilizator independent																																
C2	Utilizator independent	C2	Utilizator independent	C2	Utilizator independent	C2	Utilizator independent	C2	Utilizator independent																																
	Nivelul Cadrului European Comun de Referință Pentru Limbi Străine																																								
Competențe și abilități sociale	Sociabil, posed abilități de comunicare (scriere, ascultare, vorbire), capacitatea de a lucra în echipă, flexibilitate și adaptabilitate, abilități oratorice																																								
Competențe și aptitudini organizatorice	Capacitate de organizare, spirit de inițiativă, flexibilitate și adaptabilitate, gândire critică, capacitatea de soluționare a problemelor, responsabilitate și punctualitate, gândire pozitivă.																																								
Competențe și aptitudini de utilizare a calculatorului	Microsoft Office, Photoshop.																																								
Competențe și aptitudini artistice	Creativitate și imaginație																																								
Alte competențe și aptitudini	Competențe analitice și de sinteză.																																								
Permis(e) de conducere	Categoria B ,C																																								
Mențiuni sportive	Fighting spirit - Cupa României la Kendo 2017, Fighting spirit - Cupa CRK 2018 Locul 2 Trofeul DACIA CRK la Kendo 2016, Locul 3 Cupa României la Kendo 2015 Detinator Nidan KENDO , Shodan AIKIDO																																								