Federal Ministry of Finance

KFW

www.viitorul.org

Biblioteca IDIS „Viitorul”

FINANȚAREA ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII DIN REPUBLICA MOLDOVA: *PROBLEME, TENDINȚE ȘI PERSPECTIVE* (II)

ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА: *ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ* (II)

FINANCING OF SMALL-SCALE AND MEDIUM-SCALE ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA: *CHALLENGES, TRENDS AND FUTURE PROSPECTS* (II)

Biblioteca IDIS „Viitorul”

FINANȚAREA ÎNTREPRINDERILOR MICI ŞI MIJLOCII DIN REPUBLICA MOLDOVA: *PROBLEME, TENDINȚE ŞI PERSPECTIVE* (II)

ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА: *ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ* (II)

FINANCING OF SMALL-SCALE AND MEDIUM-SCALE ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA: *CHALLENGES, TRENDS AND FUTURE PROSPECTS* (II)

CUPRINS

Lista abrevierilor..... 9
Introducere..... 10
Metodologia aplicată..... 12
Sumar executiv..... 13

Capitolul 1. Rolul Ministerului Economiei privind ameliorarea mediului financiar în scopul susținerii IMM-urilor
1.1. Introducere.....18
1.2. Creditele băncilor comerciale 19
1.3. Creditele organizațiilor de microfinanțare 20
1.4. Mijloacele fondului special de garantare a creditelor.....21
1.5. Mijloacele programelor de asistență financiară pentru anumite grupuri de întreprinzători.....22
1.6. Rezultatele sondajelor întreprinzătorilor din Moldova.....22
1.7. *Concluzii şi recomandări*.....23

Capitolul 2. Oportunități de atragere a investițiilor străine în sectorul IMM
2.1. Introducere.....25
2.2. Investițiile străine şi motivația pentru atragerea lor.....26
2.3. Evoluția investițiilor străine directe în context mondial şi regional 29
2.4. Evoluția investițiilor străine directe în economia R. Moldova şi în sectorul IMM 33
2.5. Climatul investițional în Republica Moldova 44
2.6. *Concluzii şi recomandări*.....50

Capitolul 3. Fiscalitatea întreprinderilor mici şi mijlocii în Moldova
3.1. Introducere.....53
3.2. Importanța suportului din partea statului pentru ÎMM 54
3.3. Aspecte generale privind apariția raporturilor fiscale ale agenților economici cu statul 56
3.4. Interacțiunea sistemului fiscal al Republicii Moldova cu sistemul fiscal al întreprinderii 59
3.5. Gestiunea fiscală a întreprinderii 61
3.6. Prevederile legale privind fiscalitatea ÎMM 62
3.7. Presiunea fiscală: abordări generale 63
3.8. Nivelul presiunii fiscale în Republica Moldova.....66
3.9. Comentariile participanților mesei rotunde la Codul fiscal privind fiscalitatea întreprinderilor mici şi mijlocii.....68
3.10. *Concluzii şi recomandări*.....70

Capitolul 4. Servicii bancare la distanță: avantaje şi oportunități pentru ÎMM pe piața Republicii Moldova
4.1. Introducere.....72

4.2. Servicii bancare la distanță oferite în țările europene 73
4.3. Premisele serviciilor financiar-bancare electronice la distanță 76
4.4. Necesitatea de servicii bancare la distanță pentru micul business 78
4.5. e-Banking oferit de băncile din RM 79
4.6. *Concluzii şi recomandări* 81

Capitolul 5. Fundamente conceptuale privind finanțarea sectorului agricol şi accesul la finanțare
5.1. Introducere 85
5.2. Sectorul ÎMM în agricultura Republicii Moldova: caracteristică generală şi performanțe în activitate 86
5.3. Subvențiile în agricultură: *Pro şi Contra* 88
5.4. Subvenționarea unităților economice din agricultura Republicii Moldova 92
5.5. Lanțurile valorice agricole – soluție de creştere a potențialului financiar al întreprinderilor micro, mici şi mijlocii din agricultura Republicii Moldova 96
5.6. *Concluzii şi recomandări* 104

Bibliografie 105

ОГЛАВЛЕНИЕ

Список сокращений 113
Введение 114
Примененная методология 116
Резюме 117

Глава 1. Роль Министерства экономики по улучшению финансовой среды с целью поддержки МСП
1.1. Введение 122
1.2. Кредиты коммерческих банков 123
1.3. Кредиты микрофинансовых организаций 124
1.4. Средства специального фонда гарантирования кредитов 125
1.5. Средства программ, направленных на финансовую поддержку определенных групп предпринимателей 126
1.6. Результаты опросов предпринимателей Молдовы 126
1.7. *Выводы и рекомендации* 127

Глава 2. Возможности привлечения иностранных инвестиций в сектор МСП
2.1. Введение 129
2.2. Иностранные инвестиции и мотивация для их привлечения 130
2.3. Динамика прямых иностранных инвестиций в мировом и региональном контексте 133

2.4. Динамика прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Молдова и сектор МСП 137
2.5. Инвестиционный климат в Республике Молдова 148
2.6. *Выводы и рекомендации* 154

Глава 3. Налогообложение малых и средних предприятий в Молдове
3.1. Введение 157
3.2. Значение государственной поддержки МСП 158
3.3. Общие аспекты возникновения налоговых отношений между экономическими агентами и государством 160
3.4. Взаимодействие налоговой системы Республики Молдова с налоговой системой предприятия 163
3.5. Налоговый менеджмент на предприятии 165
3.6. Законодательные положения в области налогообложения МСП 166
3.7. Налоговое бремя: общие подходы 168
3.8. Уровень налогового бремени в Республике Молдова 170
3.9. Комментарии участников круглого стола к Налоговому кодексу в части налогообложения малых и средних предприятий 172
3.10. *Выводы и рекомендации* 174

Глава 4. Банковские услуги на расстоянии: преимущества и возможности МСП на рынке Республики Молдова
4.1. Введение 177
4.2. Банковские услуги на расстоянии в европейских странах 178
4.3. Предпосылки для электронных финансово-банковских услуг на расстоянии 181
4.4. Необходимость в удаленных банковских услугах для малого бизнеса 183
4.5. Электронные банковские услуги на расстоянии, предоставляемые банками в Республике Молдова 185
4.6. *Выводы и рекомендации* 186

Глава 5. Концептуальные основы финансирования сельскохозяйственного сектора и доступ к финансированию
5.1. Введение 190
5.2. Сектор МСП в сельском хозяйстве Республики Молдова: общее состояние и эффективность деятельности 191
5.3. Субсидии в сельское хозяйство: за и против 193
5.4. Субсидирование сельскохозяйственных предприятий в Республике Молдова 197
5.5. Сельскохозяйственные производственно-сбытовые цепи - ключ к повышению финансового потенциала средних, малых и микропредприятий в сельском хозяйстве Республики Молдова 202
5.6. *Выводы и рекомендации* 210

Библиография 212

CONTENTS

Acronyms 221
Introduction 222
Methodology applied 224
Executive summary 225

Chapter 1. Role of the Ministry of Economy in improving the financial environment in order to support SMEs
1.1. Introduction 230
1.2. Commercial banks loans 231
1.3. Microfinance institutions loans 232
1.4. Special Credit Guarantee Fund cash resources 233
1.5. Funds of the financial support programs for certain groups of entrepreneurs 234
1.6. The results of entrepreneurs surveys in Moldova 234
1.7. *Conclusions and recommendations* 235

Chapter 2. Opportunities for attracting foreign investment in SMEs sector
2.1. Introduction 237
2.2. Foreign investment and the incentive to attract them 238
2.3. Direct foreign investment evolution in the global and regional context 241
2.4. Direct foreign investment evolution in the Republic of Moldova economy and SMEs sector 245
2.5. Investment climate in the Republic of Moldova 255
2.6. *Conclusions and recommendations* 261

Chapter 3. Taxation of SMEs in Moldova
3.1. Introduction 264
3.2. Importance of government support for SMEs 265
3.3. General aspects regarding the fiscal relations between economic agents with the state 267
3.4. Interaction of the Republic of Moldova tax system with the enterprise tax system 270
3.5. Fiscal administration of the company 272
3.6. Legal provisions on SMEs taxation 273
3.7. Tax burden: general approach 274
3.8. The tax burden level in the Republic of Moldova 277
3.9. Roundtable participants' comments on the Tax Code concerning taxation of SMEs 279
3.10. *Conclusions and recommendations* 281

Chapter 4. eBanking; advantages and prospects for the SMEs on the Republic of Moldova market
4.1. Introduction 283
4.2. Online banking services provided in European countries 284

4.3. Premises of electronic banking services 287
4.4. The need for online banking services for small business..... 289
4.5. eBanking provided by banks in the RM..... 290
4.6. *Conclusions and recommendations 292*

Chapter 5. Conceptual fundamentals of financing the agricultural sector and access to finance
5.1. Introduction 296
5.2. SMEs sector in the Republic of Moldova agriculture: general overview and activity performance 297
5.3. Agriculture subsidies: pros and cons 299
5.4. Subsidizing agricultural entities in the Republic of Moldova 302
5.5. Agricultural value chains – a solution to increase the financial potential of micro, small and medium-sized enterprises in the Republic of Moldova agriculture..... 307
5.6. *Conclusions and recommendations* 314

Bibliography 315

FINANȚAREA ÎNTREPRINDERILOR MICI ŞI MIJLOCII DIN REPUBLICA MOLDOVA: *PROBLEME, TENDINȚE ŞI PERSPECTIVE* (II)

Opiniile exprimate în acest studiu reflectă poziția experților şi nu reprezintă în mod neapărat punctul de vedere al instituțiilor finanțatoare.

Echipa IDIS „Viitorul” exprimă sincere mulțumiri pentru ajutorul acordat în elaborarea acestei ediții, reprezentanților Ministerului Finanțelor din Germaniei şi băncii KFW (Germania).

La elaborarea studiului şi-au adus contribuția:

Autorii capitolelor:

- **Valentina VEVERIȚA**, doctor în economie, şef direcție, politici IMM şi profesii liberale, Ministerul Economiei, (Capitolul 1);
- **Ion TORNEA,** expert IDIS „Viitorul", Master în economie, (Capitolul 2);
- **Andrei PETROIA**, expert IDIS „Viitorul", doctor în economie, conf. universitar, (Capitolul 3);
- **Corina GAIBU**, expert IDIS „Viitorul", Master în economie, (Capitolul 4);
- **Angela SECRIERU**, expert IDIS „Viitorul", doctor habilitat în economie, prof. universitar, (Capitolul 5).

Moderatorii meselor rotunde desfăşurate în cadrul Forumului:

- **Vitalii CHIURCCIU**, vice-başcan, Executivul UTA Găgăuzia,
  Masa rotundă: *Oportunități de atragere a investițiilor străine în sectorul ÎMM;*
- **Tatiana LARIUŞIN**, senior expert IDIS „Viitorul",
  Masa rotundă: *Fiscalitatea întreprinderilor mici şi mijlocii în Moldova;*
- **Viorel CHIVRIGA**, expert economic
  Masa rotundă: *Strategiile de finanțare ale IMM-urilor din sectorul agrar;*
- **Veaceslav CUNEV**, Director general „Deeplace Company", Preşedintele Asociației IT Moldova,
  Masa rotundă: *Banking la distanță: avantaje şi perspective pentru ÎMM-uri.*

Lista abrevierilor

ANRCETI	–	Agenția Națională pentru Reglementare în Comunicații Electronice şi Tehnologia Informației a Republicii Moldova
ATM	–	Bancomat (Automated Teller Machine)
BNM	–	Banca Națională a Moldovei
BNS	–	Biroul Național de Statistică
CTN	–	Companii Transnaționale
FMI	–	Fondul Monetar Internațional
IMM	–	Întreprinderi Mici şi Mijlocii
ISD	–	Investiții străine directe
IB	–	Internet Banking
OMC	–	Organizația Mondială a Comerțului
OTP	–	Parola de unică folosință (one time password)
PARE	–	Programul de Atragere a Remitenților în Economie
PNAET	–	Programul Național de Abilitare Economică a Tinerilor
POS Terminal	–	Sistem utilizat pentru plăți la locul de vânzare (Point of sale)
RM	–	Republica Moldova
UE	–	Uniunea Europeană
UNCTAD	–	Conferința Națiunilor Unite pentru Comerț şi Dezvoltare
USD	–	Dolari SUA
ZEL	–	Zonă Economică Liberă
eBanking	–	Servicii bancare la distanță
eCommerce	–	Comerț realizat prin intermediul Internetului

Introducere

Importanța IMM-urilor pentru economia moldovenească este recunoscută şi confirmată atât de economişti, cât şi de factorii de decizie politică. În prezent, IMM-urile ocupă cel mai mare procent în cadrul sectorului privat, asigurând locuri de muncă şi creând valoare adăugată. Astfel, conform datelor furnizate de Biroul Național de Statistică, în Republica Moldova, IMM-urile reprezintă circa 97.5% din numărul total de întreprinderi, iar aproximativ 57,7% din lucrătorii economiei naționale activează în cadrul IMM-urilor. Cota parte a IMM-urilor din Republica Moldova în Produsul Intern Brut (PIB) este de circa 28,3%. Pentru comparație putem menționa că IMM-urile în țările din Uniunea Europeană generează circa 58,4% din PIB. Evident, rămân încă multe de realizat în acest domeniu.

În acest context, putem sublinia că Comisia Europeană depune eforturi pentru a asigura un mediu favorabil privind creşterea şi dezvoltarea IMM-urilor. Astfel, la 4 iunie 2008, a fost publicată Legea întreprinderilor mici şi mijlocii (Small Business Act – SBA), prin care se recunoaşte rolul central al IMM-urilor în economia UE, menționând semnificația acestora în asigurarea procesului de inovare, cât şi de coeziune economică şi socială. Principiul promovat prin SBA „gândiți la scară mică" îşi propune stimularea definirii politicilor statelor membre în materie de promovare antreprenorială în concordanță cu cerințele de creştere ale IMM ajutându-le să depăşească problemele care le împiedică dezvoltarea.

Conform datelor sondajului realizat de Institutul de Economie, Finanțe şi Statistică (IEFS), în anul 2012, din 136 de întreprinzători intervievați, din 27 de raioane, circa 73,3% din respondenți au menționat că s-au confruntat cu probleme care țin de accesul la finanțare.

Acelaşi lucru a fost scos în evidență şi de participanții la cel de-al 4-lea Forum Moldo-German privind finanțarea întreprinderilor mici şi mijlocii. Aceştia au confirmat că finanțarea este principala problemă a IMM-urilor din Republica Moldova. Astfel, relația dintre IMM-uri şi bănci este încă destul de tensionată. Opinia întreprinzătorilor se rezumă la următoarele: În Republica Moldova, obținerea unui credit presupune o cale lungă şi anevoioasă, deoarece băncile nu au o strategie clară privind finanțarea IMM-urilor. Din aceste considerente costurile pentru a obține un credit sunt de câteva ori mai mari decât costurile medii europene pentru o unitate de credit iar garanțiile solicitate sunt foarte mari.

În linii mari, participanții au propus următoarele:

1. *Băncile din Republica Moldova trebuie să-şi elaboreze o strategie clară, orientată spre necesitățile IMM-urilor. Băncile autohtone nu au ca preocupare principala să ajute sau să contribuie la relansarea sectorului de IMM-uri.*
2. *Băncile trebuie să pregătească personalul pentru a lucra cu IMM-urile, pentru a face conexiunea dintre oferta băncilor şi cerințele IMM-urilor, ca să îi ajute să acceseze acele produse de care au nevoie şi pe care sunt în stare să le administreze cu succes. Finanțatorii, de regulă, nu abordează problema finanțării în mod individual, personalizat, în raport cu companiile interesate în obținerea creditelor, ci, dimpotrivă, standardizează abordările, ceea ce conduce la respingerea clienților şi dorinței lor de a obține finanțare.*

3. *IMM-urile, în mod special, cele mici, ar trebui să elaboreze un plan de afacere de lungă durată, bine pus la punct, cu o specializare clară. Deoarece IMM-urile deseori îşi schimbă domeniile principale de activitate, şi în unele cazuri, noul domeniu de activitate al companiei care a solicitat credite nu are conexiune cu cel precedent, conduce la scăderea credibilității financiare şi, evident, la anumite riscuri pentru bănci.*

În contextul respectiv, pe data de 30 aprilie 2013, a avut loc cel de-al IV-lea Forum Moldo - German privind finanțarea întreprinderilor mici şi mijlocii (IMM), organizat de Ministerul Finanțelor din Germania, banca KFW (Germania), Institutul pentru Dezvoltare şi Inițiative Sociale (IDIS) „Viitorul" (Republica Moldova) şi Comitetul Executiv din Găgăuzia, Comrat. În cadrul acestuia au fost organizate patru mese rotunde cu 4 tematici diferite*: 1. Oportunități de atragere a investițiilor străine în sectorul ÎMM; 2. Fiscalitatea întreprinderilor mici şi mijlocii în Moldova; 3. Strategiile de finanțare ale IMM-urilor din sectorul agrar; 4. Banking la distanță: avantaje şi perspective pentru IMM-uri.*

Ulterior, în baza discuțiilor efectuate şi concluziilor trasate în cadrul meselor rotunde, a fost elaborat un studiu sinteză ce reflectă problemele majore identificate de către participanții la discuții, soluțiile propuse de către aceştia şi obstacolele în calea implementării soluțiilor identificate, precum şi recomandările pentru îmbunătățirea situației în domeniile menționate mai sus.

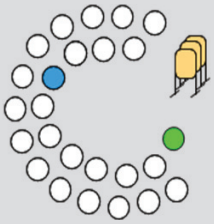
Prin elaborarea studiului respectiv, se urmăreşte evidențierea importanței antreprenoriatului mic şi mijlociu pentru dezvoltarea economică şi stabilitatea socială a țării, precum şi facilitarea atragerii finanțărilor pentru întreprinderile mici şi mijlocii pe baza unor principii corecte, care să se adreseze necesităților primordiale ale sectorului respectiv.

Studiul de față reprezintă mai degrabă un material de referință pentru publicul larg din Moldova şi din afară, implicat în finanțarea sectorului IMM care vor avea posibilitatea să pună în aplicare concluziile şi recomandările elaborate de experții IDIS „Viitorul".

Metodologia aplicată

Metodologia utilizată se bazează pe sinteza discuțiilor şi concluziilor din cadrul meselor rotunde al celui de-al IV-lea Forum Moldo-German. De asemenea, experții implicați în elaborarea studiilor au raportat problemele şi concluziile identificate în cadrul meselor rotunde la alte analize şi investigații în domeniile cercetate. Totodată, înainte de începerea discuțiilor, participanții au completat un chestionar în care aceştia au fost rugați să puncteze problemele de bază şi soluțiile optimale care, în opinia lor, ar contribui la ameliorarea situației în domeniul examinat.

Discuțiile din cadrul meselor rotunde, precum şi modul de reflectare al acestora, poate fi reprezentat schematic în felul următor:

Introducerea (10 min)	Pregătirea dezbaterilor (20 min)	Dezbaterile pe marginea temei (60 min)
Masa rotundă Moderatorul Cercetătorul Participanții  **Moderatorul** Prezintă tema discuției	**Grupul de participanți** ➢ Fiecare participant scrie pe foaie 1-2 probleme relevante temei de discuție. ➢ Moderatorul adună foile şi scrie pe tablă problemele menționate; dacă problemele enunțate se repetă, se adaugă „+1” în fața problemei. ➢ Problemele de bază se identifică din rândul celor care acumulează mai multe voturi. **Cercetătorul** Face notițe şi rezumă probleme enumerate pentru publicație	**Grupul de participanți** ➢ Toți participanții se implică în dezbaterea colectivă pe marginea următoarelor aspecte ale problemei: *1. Care este problema?* *2. Cum problema poate fi soluționată în principiu?* *3. Ce poate fi întreprins acum?* *4. Care sunt obstacolele?* ➢ După discuții, se prezintă rezultatele acesteia cu ajutorul markerelor pe foi mari: *Care este problema* | *Cum poate fi soluționată problema* *Ce poate fi întreprins acum* | *Care sunt obstacolele* **Moderatorul** Prezintă rezultatele discuțiilor în şedința plenară

În cadrul meselor rotunde au fost propuse unele soluții reflectate în acest studiu. Astfel, experții IDIS „Viitorul” propun cititorului, credem noi, cele mai îndrăznețe idei şi instrumente care ar putea, cu siguranță, să rezolve o parte din problemele evidențiate în cadrul Forumului Moldo-German.

Liubomir CHIRIAC,
Director executiv IDIS „Viitorul”

Sumar executiv

Guvernul Republicii Moldova încearcă diverse metode şi instrumente pentru ca IMM-urile din țară să obțină sprijin financiar şi acces la resursele financiare prin intermediul diferitor instituții financiare internaționale, parteneri de dezvoltare şi, prin intermediul unor proiecte sau programe de creditare/finanțare. **În capitolul 1** – *„Rolul Ministerului Economiei privind ameliorarea mediului financiar în scopul susținerii IMM-urilor"* – sunt evidențiate politicile promovate de ministerul de resort, dar şi problemele care rămân de soluționat. Astfel, se atrage atenția că Guvernul Republicii Moldova, în colaborare cu instituțiile financiare, ar trebui să se axeze pe:

1. Promovarea unei politici monetare care vizează o inflație scăzută şi stabilă;
2. Reducerea ratelor dobânzilor la credite şi asigurarea stabilității acestora;
3. Atragerea investițiilor externe în sectorul financiar şi implicarea partenerilor strategici interesați în dezvoltarea sectorului IMM-urilor din Republica Moldova;
4. Dezvoltarea garanțiilor de credit pentru IMM-uri, inclusiv prin intermediul Fondului de Garantare de Stat;
5. Dezvoltarea unor sisteme financiare inovatoare privind susținerea întreprinderilor mici şi mijlocii;

Mai jos vom puncta cele mai importante idei generate în cadrul meselor rotunde desfăşurate în cadrul Forumului.

În capitolul 2 sunt examinate oportunitățile de atragere a investițiilor străine în sectorul IMM. Este cunoscut faptul că investițiile străine directe (ISD) sunt definite ca ansamblul fluxurilor financiare, materiale, tehnologice şi manageriale pe care o persoană fizică sau juridică le desfăşoară într-o altă economie decât cea în care este rezidentă, pentru realizarea unei activități productive de durată, prin deținerea controlului asupra acestuia. Atragerea investițiilor străine în sectorul IMM rămâne o problemă majoră pentru țara noastră. În acest context, este necesar ca factorii de decizie să atragă atenție în mod deosebit la tendințele şi factorii care însoțesc evoluția fluxurilor de ISD pe plan mondial, la formularea politicilor şi strategiilor de dezvoltare economică a Republicii Moldova şi, ce e mai important, să întreprindă paşi concreți pentru ralierea practică la acestea, pentru a nu rămâne în urma „curentului" mondial, ceea ce ar însemna perpetuarea stării actuale sau chiar majorarea decalajului enorm față de țările din regiune. În general, aceleaşi evidențe de pe plan mondial şi regional sugerează că intervențiile autorităților la nivel de politici trebuie să fie îndreptate primordial spre **asigurarea unui mediu economic favorabil**. În mod special, aceasta se referă la asigurarea unui mediu de afaceri şi investițional atractiv, educația şi politicile de instruire orientate spre ridicarea calificării generale a forței de muncă, politicile tehnologice orientate spre dezvoltarea clusterelor şi politicile publice cu privire la investiții, menite să dezvolte rețele eficiente şi sigure de transport şi comunicații şi infrastructură.

Astfel, reuşita Moldovei în atragerea ISD în economie şi în sectorul IMM, ca sectorul cel mai reprezentativ al economiei sale, va depinde preponderent de politicile guvernamentale aplicate. În acest sens, atât teoria, cât şi practica economică, inclusiv experiența celorlalte state central şi est europene, demonstrează atât importanța creării unui mediu de afaceri şi investițional atractiv, aplicării unor măsuri pro-active, de atragere a ISD, cât şi a modernizării infrastructurii şi creşterii nivelului de pregătire a forței de muncă. În acest context, strategiile şi politicile de atragere a ISD în Republica Moldova trebuie să se axeze cu prioritate pe aceste aspecte, singura opțiune viabilă în vederea reducerii decalajelor față de celelalte state din regiune. Drept urmare, principalele măsuri ar trebui să vizeze următoarele aspecte:

- Îmbunătățirea cadrului de reglementare al activității de afaceri, al administrării fiscale şi vamale, reducerii birocrației de stat, a poverii administrative şi a corupției, ridicării eficienței şi funcționalității instituțiilor de stat.
- Cel mai important însă, este implementarea deziderateloor menționate mai sus, pentru că deşi, ideile respective sunt transpuse regulat din program în program şi din strategie în strategie, în practică ele nu ajung a fi implementate, fie din cauza lipsei voinței politice, fie din cauza slăbiciunilor instituționale ale statului;
- Îmbunătățirea serviciilor de extensiune în scopul întăririi capacităților IMM;
- Îmbunătățirea calității resurselor umane, prin creşterea investițiilor în educație şi instruire, inclusiv a celor care urmăresc formarea continuă a forței de muncă;
- Stimularea formării clusterelor bazate pe activități înrudite, în special în sectorul IMM, acestea servind ca magnet important pentru ISD. Concentrarea eforturilor pe domeniile, sau activitățile particulare, în care efectele de la ISD sunt importante;
- Dezvoltarea infrastructurii (de producție, transport, comunicații, servicii);
- Activizarea eforturilor de integrare a companiile locale, în primul rând IMM, în lanțul valoric mondial. Astfel de eforturi de integrare trebuie realizate prin creşterea capacităților locale şi activități de promovare a investițiilor, cum ar fi contactul direct cu investitorii sau înființarea unor zone economice speciale.
- Implicarea mai activă a agențiilor de dezvoltare regionale şi a agenției pentru atragerea investițiilor şi promovarea exportului (MIEPO) în promovarea regiunilor țării ca zone investiționale prin identificarea şi abordarea potențialilor investitori străini. Atragerea unor investitori străini prin proiecte țintite, care urmăresc specificul zonei şi valorificarea la maximum a potențialului acesteia, ar putea contribui la reducerea decalajelor în dezvoltare dintre Chişinău şi Bălți, pe de o parte, şi celelalte regiuni ale țării, pe de altă parte.

Capitolul 3 este dedicat problemelor legate de impozitarea IMM-urilor. Astfel, pot fi evidențiate cinci probleme principale legate de impozitarea businessului mic şi mijlociu:

1. Sistemul fiscal actual din Republica Moldova nu încurajează suficient mecanismul investițional al întreprinderilor mici şi mijlocii. La nivel național nu există o argumentare a posibilității de plată a impozitelor pe veniturile subiecților antreprenoriatului mic şi mijlociu care se află la etapa începătoare de desfăşurare a activității şi, din anumite motive, nu au venituri (luând în considerare necesitatea de a efectua alte plăți obligatorii: la înregistrare, licențiere, primirea patentei).
2. Impozitarea întreprinderilor mici şi mijlocii nu are legătură suficientă cu parametrii de producție a activității, ce, în consecință, inhibă dezvoltarea businessului mic şi mijlociu.
3. În condițiile economiei Republicii Moldova ar fi mai eficient de aplicat instrumente fiscale de corectare, care, spre deosebire de cele neutre, vor permite orientarea activității antreprenoriale, investițiilor, forței de muncă în ramurile cheie pentru economia națională şi locală.
4. Egalitatea contribuabililor trebuie, printr-o serie de scutiri şi scheme fiscale, să compenseze întreprinderilor mici şi mijlocii riscurile sporite, accesul limitat la resurse în comparație cu alți actori economici, oferirea unui grad sporit de libertate administrațiilor locale în reglementarea parametrilor sistemului de impozitare a întreprinderilor mici şi mijlocii, care au specific local.
5. Potențialul fiscal al sistemului de impozitare a întreprinderilor din cadrul businessului mic şi mijlociu, actualmente, nu este suficient realizat ca urmare a funcționării haotice a formelor fiscale, care acționează izolat una de alta.

Participanții la masa rotundă, în scopul perfecționării sistemului de impunere fiscală a businessului mic şi mijlociu, au propus următoarele căi de soluționare a problemelor menționate mai sus:

- ✓ reglementarea ratelor dobânzilor pentru credite interbancare, precum şi pentru credite oferite sectorului real. Stabilirea limitei pentru diferența dintre rata dobânzii la care Banca Națională a Moldovei oferă credite băncilor comerciale şi ratele dobânzilor la creditele acordate sectorul real (nu mai mult de 3%);
- ✓ introducerea în echipa administrației publice locale a unei funcții de reprezentant special la nivel de vice-primar sau vice-preşedintele raionului, care ar fi responsabil de sistemul şi numărul de controale al întreprinderilor mici şi mijlocii.

În capitolul 4 sunt examinate serviciile electronice la distanță destinate IMM-urilor din Republica Moldova. Din spectrul de servicii bancare, micul business (inclusiv cel micro) preponderent are nevoie: să efectueze o serie de plăți/transferuri, plăți bugetare; să plătească salariile la câțiva salariați; de facilități pentru patron, business card pentru efectuarea achizițiilor; de consultare a contului, extrase; pentru retaileri - servicii de depunere numerar, pos-terminal pentru clienții cu carduri; de overdraft pentru a acoperi decalajul în timp pentru plata facturilor, obligațiilor pe termen scurt; de creditare pentru investiții şi capital permanent.

Astfel, concluziile privind relația IMM-urilor şi soluțiile de Internet Banking se divizează în două domenii distincte:

A. Serviciile electronice la distanță efectuate de către IMM în relația cu instituțiile financiar-bancare (servicii şi tranzacții aferente conturilor bancare proprii):

1. Sub presiunea corporațiilor mari, băncile comerciale oferă pachete de Internet Banking suficient de sofisticate pentru necesitățile IMM-urilor. Astfel, de cele mai multe ori, serviciile date acoperă integral necesitățile de deservire la distanță a IMM-urilor. Toate cele 14 bănci oferă soluții de Internet Banking pentru persoane juridice, iar piața dată este suficient de matură.
2. Tarifele propuse de bănci pentru soluțiile de Internet Banking sunt suficient de reduse, iar în multe cazuri gratuite. De cele mai multe ori, tranzacțiile efectuate prin Internet Banking au un cost redus comparativ cu prețul standard.

B. Serviciile electronice la distanță efectuate de către IMM în relația cu clienții săi, în special persoanele fizice. Piața serviciilor eCommerce:

1. Premisele pentru eCommerce şi operarea masivă a operațiunilor între IMM-uri şi clienții săi (în special persoanele fizice) nu acoperă toate necesitățile la etapa actuală.
2. IMM-urile au un grad redus de valorificare a posibilităților internetului pentru oferirea unor servicii complete de informare a clienților privind serviciile şi bunurile propuse. Or, fără maturitatea pe segmentul dat eCommerce-ul nu are platformă pentru implementare.
3. Procesarea numerarului pentru IMM este mai ieftin decât prețul achitat pentru aderarea la soluțiile de eCommerce. Alături de posibilitatea de evaziune fiscală în cazul efectuării vânzărilor în numerar, aceasta duce la situația în care IMM-urile, în majoritatea lor, să fie dezinteresate şi pasive la implementarea unor soluții electronice.
4. Costul operațiunilor cu numerar este prea ieftin (în multe cazuri gratuite) pentru a motiva populația să migreze la soluții de plată electronică, inclusiv în relația cu băncile.
5. În pofida faptului că utilizarea internetului în rândul populației este înaltă, utilizarea Internet Bankingului şi a serviciilor bancare la distanță de către persoanele fizice este extrem de scăzută.
6. În pofida faptului că cererea este rudimentară pe acest segment, iar premisele încă urmează să se consolideze, 10 bănci din 14 oferă Internet Banking pentru persoane fizice.

Participanții la masa rotundă „Strategiile de finanțare ale IMM-urile din sectorul agrar", examinat în Capitolul 5, au identificat numeroase probleme care afectează accesul agricultorilor la finanțe, punctând necesitatea elaborării unor strategii

de finanțare a IMM-urilor. Pentru soluționarea problemelor legate de finanțare se propune:

- Reconsiderarea politicii de subvenționare a agriculturii prin aplicarea principiilor politicii agricole comune a UE. Fondul de subvenționare a producătorilor agricoli trebuie să fie gestionat de o singură instituție care să fie responsabilă de eficiența sistemului de subvenții în agricultură. Măsurile de subvenționare trebuie testate prin prisma analizei cost-beneficiu şi să fie evaluate printr-un sistem consistent de indicatori de performanță. Acestea nu trebuie să intervină în concurența de piață. Alocarea subvențiilor trebuie transparentizată. Trebuie analizată practica UE de alocare a subvențiilor în baza plăților directe, evitând indicatorii de producție. Măsurile de subvenționare trebuie prevăzute pentru o perioadă de cel puțin 3-5 ani.
- Promovarea insistentă la nivel de politici (MAIA) a proiectării şi implementării în agricultura Republicii Moldova a strategiilor de dezvoltare de tip integrat, inclusiv materializate în formarea lanțurilor valorice agricole.
- Promovarea insistentă la nivel de politici (MAIA, BNM, Asociația băncilor, CNPF, Ministerul finanțelor, donatori străini, etc.) a concepției de finanțare a lanțurilor valorice agricole.
- În scopul proiectării lanțurilor valorice agricole (LVA) şi raționalizării deciziilor de finanțare a acestora în condițiile Republicii Moldova formulăm următoarele recomandări:
  - inițiativele de constituire a LVA trebuie să fie susținute de studii de caz consistente;
  - proiectarea lanțului valoric trebuie să fie gestionată de actorii din lanț;
  - selectarea partenerilor strategici din perspectiva dezvoltării lanțului valoric;
  - identificarea unui partener leader în finanțarea lanțului valoric;
  - reducerea costurilor şi a riscurilor poate fi realizată prin finanțarea prin intermediul celui mai puternic actor sau actori din lanț. Prin finanțarea întreprinderilor agricole mai puternice şi mai puțin riscante, cel mai adesea poziționate aproape de sfârşitul lanțului, costurile financiare asociate cu protecția față de risc sunt reduse;
  - consolidarea capacităților producătorilor mici şi altor parteneri slabi din lanț.

Capitolul 1

Rolul Ministerului Economiei privind ameliorarea mediului financiar în scopul susținerii IMM-urilor

Ministerul Economiei al Republicii Moldova aduce mulțumiri colegilor germani pentru colaborarea îndelungată cu Guvernul Republicii Moldova în dezvoltarea serviciilor financiare destinate sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii (IMM), importanța cărora în dezvoltarea socio-economică a țării devine tot mai evidentă.

De asemenea, Ministerul Economiei notează importanța forumurilor anterioare, în cadrul cărora au fost identificate unele probleme legate de finanțarea IMM-lor şi modalitățile de a le soluționa, unele dintre care au fost luate în considerare de către Guvern şi instituțiile financiare din Republica Moldova.

1.1. Introducere

Sectorul IMM-lor din Republica Moldova s-a evidențiat ca un fenomen de dezvoltare socio-economică a țării în contextul privatizării în masă, s-a format şi dezvoltat în condițiile economice nefavorabile şi instabile ale perioadei de tranziție şi astăzi devine din ce în ce mai important în ocuparea forței de muncă, asigurarea pieței cu bunuri şi servicii, precum şi participarea la formarea PIB-ului.

Conform celor mai recente date ale Biroului Național de Statistică, sectorul IMM în Moldova reprezintă 97,5% din numărul total de întreprinderi, numărul de angajați din sector ajunge la 57,7% din totalul angajaților în economia națională.

Impactul cantitativ al IMM-urilor asupra creşterii economice este estimat în dependență de ponderea de IMM-uri în PIB. În Republica Moldova, ponderea IMM-urilor în PIB este de 28,3%.

În UE, sectorul IMM-urilor generează 58,4% din PIB, în SUA - 43,4% (în 2009).

În 10 din cele 12 țări ale Organizației de Cooperare Economică la Marea Neagră ponderea IMM-urilor în PIB este mai mică de 50%, iar în 5 țări - mai puțin de 30%.

Criza economică globală a afectat în măsură diferită indicatorii de creştere a anumitor grupuri de IMM-uri. De exemplu, creşterea numărului de întreprinderi în sectorul IMM-urilor a avut loc, în special, din contul întreprinderilor mici şi micro.

În prezent, datele privind micro-întreprinderile şi micro-afacerile, care activează fără înregistrare, nu sunt comparabile. Nu există un registru consolidat care să analizeze activitatea tuturor întreprinderilor mici şi mijlocii, precum şi a titularilor de patente, care activează în țară. Drept consecință, în prezent, nu este posibilă o analiză aprofundată a dezvoltării sectorului IMM-urilor.

Criza a avut un impact şi asupra altor indicatori ce caracterizează dezvoltarea socio-economică a țărilor, afectând în mod negativ dezvoltarea mediului de afaceri.

De aceea, adoptarea în 2012 a Strategiei de dezvoltare a sectorului IMM-urilor

pentru perioada 2012-2020, se bazează pe necesitatea de a asigura coerența în elaborarea şi implementarea politicilor pentru IMM-uri, îmbunătățirea calității indicatorilor cantitativi şi calitativi.

Implementarea cu succes a acestei strategii va contribui la:

1) creşterea medie a numărului de IMM-uri - de la 14 unități la o mie de locuitori în prezent, până la 25 de unități până în 2020
2) creşterea numărului de angajați din cadrul IMM-urilor până la 65% până în 2020, (în prezent fiind 57)
3) creşterea ponderii IMM-urilor în PIB până la 38% până în 2020, (28,3 în prezent)
4) asigurarea concurenței efective, prin consolidarea competitivității şi promovarea creşterii economice şi spiritului inovator al IMM-urilor durabile.

Strategia este rezultatul unor ample consultări cu societatea civilă şi recomandărilor partenerilor de dezvoltare. Pentru realizarea ei, Guvernul propune identificarea a şase domenii prioritare, unul dintre care este: **îmbunătățirea accesului IMM-urilor la finanțare**.

Problema accesului la finanțare este în mod tradițional una dintre cele mai acute pentru întreprinderile mici şi mijlocii din Republica Moldova.

În Republica Moldova, există o gamă destul de largă de oportunități de finanțare externă pentru IMM-uri. Printre ele:

1) împrumuturi de la băncile comerciale şi organizațiile de microfinanțare;
2) resursele financiare ale Fondului special de garantare a creditelor;
3) mijloacele financiare ale proiectelor / programelor naționale şi internaționale destinate ajutorului financiar pentru grupuri specifice de întreprinzători.

1.2. Creditele băncilor comerciale

Băncile comerciale din Moldova oferă întreprinderilor o gamă destul de largă de produse de creditare. Totuşi, ele se orientează mai ales spre întreprinderile mai mari, care deja funcționează. Nu este satisfăcută cererea mediului de afaceri pentru credite pe termen lung: termenul de creditare, în cele mai multe cazuri, nu depăşeşte 2-3 ani. Un obstacol semnificativ în calea mediului de afaceri este rata dobânzii ridicată, care, deşi a scăzut în ultimii ani, continuă să fie inacceptabilă pentru multe IMM-uri. (Vezi Tabelul 1)

Tabelul 1. ***Rata medie a dobânzii la creditele bancare acordate, %***

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
În monedă națională	18.85	20.96	20.31	16.25	14.37	11.98
În valută străină	10.88	12.02	12.51	9.91	8.75	8.32

Sursa: *Baza datelor BNM*

Criza financiar-economică a avut un impact negativ asupra indicatorilor de creditare a întreprinderilor. În 2009, s-a redus drastic suma plăților către agenții economici la credite şi împrumuturi (Vezi Tabelul 2). În 2011, această cifră a crescut, ajungând la 91,8% din nivelul anului 2008.

Tabelul 2. ***Împrumuturile şi creditele acordate de băncile comerciale agenților economici***

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Valoarea împrumuturilor şi creditelor, milioane lei	31190,2	35507,1	19539,9	28589,4	32620,7	n/a

Sursa: *Baza datelor BNS*

Dificultatea accesului întreprinderilor la finanțare este, de asemenea, confirmată de ponderea împrumuturilor bancare, acordate sectorului privat, în PIB. În Moldova, în comparație cu țările vecine, această cifră este scăzută şi reprezintă 33,6% (în 2011) (Vezi Tabelul 3).

Tabelul 3. ***Ponderea creditelor bancare acordate sectorului privat din țară (% din PIB):***

	2007	2008	2009	2010	2011
Moldova	**36,9**	**36,5**	**36,0**	**33,3**	**33,6**
România	35,1	45,0	46,1	45,4	42,8
Ucraina	58,2	73,9	73,4	62,4	55,9

Sursa: *World Bank indicators http://data.worldbank.org/indicator/FS.AST.PRVT.GD.ZS*

În ultimii ani, în domeniul creditării bancare au fost întreprinse, de asemenea, unele măsuri de îmbunătățire a accesului întreprinderilor la finanțare. În special, în 2008, a fost adoptată Legea privind birourile istoriilor de credit. Astăzi a fost deja creată şi şi-a început activitatea o organizație de acest gen. În cadrul implementării proiectelor de asistență externă, BERD a deschis linii creditare pentru IMM-uri în unele bănci comerciale din Republica Moldova.

1.3. Creditele organizațiilor de microfinanțare

Piața de microcredite în Republica Moldova este reprezentată către organizațiile de microfinanțare şi asociațiile de economii şi împrumut care fac parte din sectorul non-bancar.

Potrivit Comisiei Naționale a Pieței Financiare, în Republica Moldova sunt înregistrate câteva zeci de organizații de microfinanțare (la 31.12.2012 - 60 de organizații), activele lor totale se ridică la 1 892,900,000 lei (sursa: http://www.cnpf.md/file/Statistica_2013/aprilie/Indicatori-OMF_31.12.2012.xls).

Ele se specializează, în special, în deservirea clienților mici, inclusiv a celor care practic nu au acces la împrumuturile bancare.

Asociațiile de economii şi împrumut, în număr de 361 la data de 1.01.2013 -– (***sursa**:* http://www.cnpf.md/file/Entitati_Supraveghere/2013/LAEILS_01_01_2013.xls) sunt asociații de persoane fizice, care activează în mediul rural, având dreptul de a acorda împrumuturi doar membrilor acestora. Activele lor totale, la 30.09.2012, s-au ridicat la aproximativ 363.5 milioane de lei. *(**Sursa**: http://www.cnpf.md/file/Entitati_Supraveghere/2012/CONS_30.09.2012_AEI_357.xls).*

Piața de capital este o alternativă la împrumuturile bancare, oferind IMM-urilor posibilitatea de a atrage investiții pe termen lung, prin emiterea de acțiuni şi obligațiuni. În scopul de a extinde baza de finanțare a întreprinderilor din Moldova (în special IMM-uri) din surse externe, este necesar de a spori posibilitățile şi serviciile organizațiilor de microfinanțare, precum şi a altor surse, cum ar fi leasing, factoring.

Sectorul financiar non-bancar din Republica Moldova, inclusiv piața de capital, fondurile de pensii facultative şi asigurările private nu sunt încă suficient de dezvoltate în comparație cu țările din Europa de Sud-Est. În consecință, piața financiară non-bancară nu reprezintă o alternativă viabilă intermedierii financiare realizate prin sectorul bancar.

Apariția fondurilor şi a firmelor cu capital de risc, precum şi a investitorilor providențiali, este întârziată de lipsa de bază legală, starea incipientă a pieței de capital, infrastructura de afaceri deficitară şi influența excesivă a statului asupra businessului.

1.4. Mijloacele fondului special de garantare a creditelor

Fondul de Stat de Garantare a Creditelor (gestionat de Organizația pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici şi Mijlocii – ODIMM), finanțat din bugetul de stat, oferă garanții de creditare pentru agenții economici care nu dispun de un gaj suficient. Pentru întreprinderile active mărimea garanției va constitui maxim 50% din suma creditului, dar nu va depăşi 1 milion de lei, perioada de creditare este de până la 5 ani, la 2% pe an din valoarea garanției.

Pentru întreprinderile nou create, mărimea garanției va constitui maxim 70% din suma creditului, dar nu va depăşi 500.000 lei. Perioada de creditare este de până la 5 ani, la 1,5% pe an din valoarea garanției.

Pentru întreprinderile exportatoare, mărimea garanției va constitui maxim 50% din suma creditului pentru o perioadă de până la 5 ani la 1,5% pe an din valoarea garanției.

În prezent, portofoliul fondului este de 16,280,000 lei. Soldul de garanții active este de 45 de garanții în valoare de 8,7 milioane de lei, ceea ce a permis acordarea creditelor în valoare de 24,3 milioane de lei.

De asemenea, Fondul oferă garanții pentru întreprinzătorii participanți la programele de stat ”PNAET” şi ”PARE1 +1”, ODIMM.

Deci, pentru firmele participante în cadrul programului ”PNAET”, mărimea garanției este de până la 50% din suma creditului, dar nu va depăşi 150. 000 lei, pentru

o perioadă de până la 5 ani, la 1,5% pe an din valoarea garanției. Pentru firmele participante la programul „PARE1 +1» - 50% din valoarea creditului, dar nu mai mult de 200.000 de lei pentru o perioadă de până la 5 ani, la 1,5% pe an din valoarea garanției.

1.5. Mijloacele programelor de asistenţă financiară pentru anumite grupuri de întreprinzători.

În Republica Moldova funcționează un şir de programe orientate spre susținerea financiară a diverselor grupuri de întreprinzători, cum ar fi:

Pentru tinerii întreprinzători din mediul rural – Programul național de abilitate economică a tinerilor (PNAET) - oferă împrumuturi, o parte dintre care, în cazul în care beneficiarul îndeplineşte anumite condiții, devine grant. (Durata programului: 2008-2013). Până în prezent, în cadrul programului au fost acordate 291 de credite în valoare totală de circa 83,4 milioane de lei şi suma grantului de 33,4 milioane de lei.

Datorită acestui program, în 2012 au fost create 376 de noi locuri de muncă. În 2013, pentru acest program este alocată suma de 32 milioane de lei, care vor finanța 267 de proiecte de afaceri.

Pentru lucrătorii migranți şi rudele lor de gradul I, Programul de atragere a remitențelor în economie (PARE 1+1) oferă granturi pentru finanțarea comună a afacerii (în baza regulii de paritate – 50% migrantul, 50% statul). Inițial, programul a fost un program pilot în perioada 2010-2012. Pe parcursul acestor ani, ODIMM a încheiat contracte de finanțare nerambursabilă cu 142 de întreprinderi. La moment, programul a fost prelungit şi în 2013 se preconizează că valoarea granturilor în cadrul programului va constitui 20 milioane lei.

Datorită donatorilor externi, în special, Programul de susținere a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii, finanțat de Guvernul Japoniei, se dezvoltă leasing-ul de utilaje pentru IMM-uri; prin intermediul programului de servicii financiare în zonele rurale a IFAD s-a mărit accesul la serviciile financiare pentru fermierii din zonele rurale, etc.

1.6. Rezultatele sondajelor întreprinzătorilor din Moldova

În prezent, pentru cele mai multe IMM-uri din țară problema accesului la finanțare rămâne una dintre cele mai acute. Şi, timp de aproape 15 ani, importanța acestei probleme este o prioritate, fapt confirmat de numeroase studii.

Sondajele întreprinzătorilor din Moldova (realizate în mod regulat de către Ministerul Economiei cu sprijinul Institutului de Economie, Finanțe şi Statistică) arată că problema accesului la finanțare a fost şi rămâne pentru ei cea mai acută, atât în perioada premergătoare crizei (2007) cât şi în ultimii ani (2011-2012).

De altfel, studiile IFES atestă o creştere acestei probleme pentru întreprinzători

pe parcursul acestei perioade.

Astfel, în 2012, din 136 de întreprinzători intervievați din 27 de raioane ale țării, 73,3% s-au confruntat cu problema accesului la resurse financiare (Tabelul 4).

Tabelul 4. ***Problemele interne ale întreprinderilor referitor la accesul la resurse***

Probleme	Ponderea respondenţilor care au raportat aceste probleme %
Accesul la resurse financiare	73,3
Lipsa personalului calificat	45,9
Echipamente, tehnologie	33,3
Materii prime şi materiale consumabile	19,3
Imobil	11,1
Informaţii	6,7
Altele	*3,7*
Niciuna	*4,4*

Sursa: *IEFS*

Principala dificultate pentru întreprinzători, referitor la accesul la resurse financiare este rata mare a dobânzii la credite şi costul ridicat al procedurii de obținere a unui credit bancar. În plus, problema finanțării este legată de procedura de durată şi complicată de obținere a creditului şi teama de a fi în incapacitate de rambursare a împrumutului.

Astfel, cei mai mulți dintre întreprinzătorii intervievați s-au confruntat cu problema ratei dobânzii prea ridicate la credite, costul ridicat al procedurii de creditare (această problemă a fost menționată de către 82,8% din întreprinzători). Peste o treime din întreprinzători (38,8%) au identificat drept o problemă complexitatea procedurii de obținere a împrumutului; 33,6% dintre întreprinzătorii intervievați sunt preocupați de imposibilitatea de rambursare a împrumutului; pentru 31,3% o problema a fost lipsa de gaj, aprecierea eronată a volumului gajurilor de către bancă.

17,9% de întreprinzători nu speră că vor avea succes în obținerea unui credit sau investiții, în timp ce 11,2% nu au cunoştințe de întocmire a unui business plan sau de a face o prognoză a afacerilor. Pentru 10,4% din respondenți, problema este lipsa capacității de a atrage investiții în afaceri. În cele din urmă, pentru 2.2% de întreprinzători, problema accesului limitat la finanțare este asociată cu activitatea parțială a companiei în economia tenebră.

1.7. Concluzii şi recomandări

Cele mai multe dintre măsurile menționate întreprinse de stat, vizează îmbunătățirea accesului la finanțare a anumitor grupuri înguste de întreprinzători. În acelaşi

timp, pentru majoritatea întreprinderilor din Republica Moldova, problema accesului la finanțare rămâne una dintre cele mai acute. Acest fapt este confirmat de sondajele realizate în rândul întreprinzătorilor de către diferite organizații.

Cauza accesului limitat al întreprinzătorilor la surse financiare externe este criza economico-financiară, atunci când băncile au fost nevoite să limiteze volumul de credite în special pentru întreprinderile mici şi micro; deficiențele legislației şi instabilitatea politică, care restricționează fluxul de fonduri de la donatorii externi, inclusiv cele destinate creditării întreprinzătorilor.

De rând cu unele succese obținute în susținerea reală a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii, Guvernul, în colaborare cu instituțiile financiare, mai are multe restanțe, printre care:

1. promovarea unei politici monetare care vizează o inflație joasă şi stabilă;
2. reducerea ratelor dobânzilor la credite şi asigurarea stabilității acestora;
3. atragerea investițiilor străine în sectorul financiar, în mod special al investițiilor partenerilor strategici interesați de dezvoltarea întreprinderilor mici şi mijlocii;
4. dezvoltarea continuă a garanțiilor de credit pentru IMM-uri, inclusiv prin intermediul Fondului de Garantare de Stat;
5. dezvoltarea sistemului de capital de risc al schemelor investiționale de creditare informale;
6. dezvoltarea unor sisteme inovatoare de finanțare a întreprinderilor mici şi mijlocii;

Accesul la surse ieftine de finanțare este vital pentru dezvoltarea unui sector competitiv al IMM-urilor. Rezultatele reale ale proiectelor şi programelor financiare care sunt deja implementate în țara noastră sunt încurajatoare şi mulți întreprinzători au demonstrat spirit de perseverență şi antreprenorial.

Schimbul de experiență, precum şi propunerile de îmbunătățire a performanței entităților publice şi private va contribui în continuare la dezvoltarea întreprinderilor mici şi mijlocii.

OPORTUNITĂȚI DE ATRAGERE A INVESTIȚIILOR STRĂINE ÎN SECTORUL IMM

2.1. Introducere

Rolul stimulator al investițiilor străine în economia unei țări este pe larg recunoscut în teoria economică şi în practică: lanțul de efecte pe care le generează investițiile străine se răsfrâng atât asupra producției de bunuri şi servicii, cât şi asupra consumului, motivând simultan cererea şi oferta. Investițiile reprezintă stimulentul ce generează noi activități economice şi are ca finalitate obținerea de bunuri şi servicii indispensabile unei economii viabile. Mobilizarea resurselor investiționale este unul din elementele din ecuația economică care favorizează atingerea obiectivelor strategice de dezvoltare a oricărei țări. Acest proces contribuie atât la creşterea nivelului producției, ameliorarea complexă a economiei naționale, soluționarea problemelor ce țin de retehnologizarea întreprinderilor, dar şi la dezvoltarea durabilă a unor sectoare ale economiei, inclusiv cel al IMM, regiuni (localități), implicit la soluționarea problemelor sociale. Astfel, investițiile străine au potențialul de a aduce beneficii considerabile țărilor beneficiare, de succesul în atragerea lor depinde creşterea economică şi modernizarea economiei. Însă, aceste beneficii nu vin în mod automat. Toate țările au realizat importanța investițiilor străine pentru dezvoltarea economiilor şi societăților lor. Acestea s-au angajat cu adevărat într-o competiție internațională pentru atragerea investițiilor străine. Cu atât mai mult, cu cât atractivitatea unei țări pentru investițiile străine se bazează din ce în ce mai puțin pe avantajele comparative ale țărilor (resurse naturale şi de producție), un rol tot mai mare având aşa-numitele avantaje competitive (dotarea cu factori de vârf-forță de muncă calificată, tehnologii şi servicii de extensiune, mediul concurențial intern, caracteristicile cererii interne, legăturile pe orizontală dintre ramuri şi prezența unor clustere puternice, politicile guvernamentale, etc.) În condițiile Republicii Moldova, când posibilitățile interne ale agenților economici locali sunt limitate şi insuficiente pentru a relansa economia, se impune necesitatea abordării unor politici corecte pentru crearea unui mediu propice şi stimulator atragerii capitalului străin, în special în sectorul IMM, ca cel mai reprezentativ sector al economiei. Astfel, în perioada actuală a globalizării, a liberalizării fluxurilor comerciale şi a intensificării competiției pentru atragerea investițiilor străine, în special în țările în tranziție şi în curs de dezvoltare, sunt extrem de utile cercetările care ajută la înțelegerea aspectelor şi problematicii pe care le implică procesul de atragere a investițiilor străine.

În capitolul de față ne-am propus să investigăm fenomenul de atragere a investițiilor străine ca un factor hotărâtor al relansării economiei, având la bază impulsionarea investițiilor străine în sectorul IMM. Acest lucru este cu atât mai important, cu cât sectorul IMM-urilor din Republica Moldova are un rol de bază în dezvoltarea economică şi socială a țării, deținând 97.5% din numărul total al întreprinderilor,

angajând 57,7% din numărul total al salariaților, având o cotă de 34,5% din venitul total din vânzări pe economie şi contribuind cu 28,3% la PIB-ul total al țării. Cercetările capitolului de față au pornit de la discuțiile celui de-al IV-lea Forum Moldo-German privind finanțarea IMM, tema respectivă constituind subiectul unuia dintre panelele de discuții din cadrul acestui eveniment, cu participarea reprezentanților IMM-urilor, preponderent din Găgăuzia şi regiunea de sud a Republicii Moldova. Însă, analizele nu se rezumă doar la concluziile discuțiilor, ci abordează un spectru mai larg, începând cu noțiunea de investiție străină şi motivațiile țărilor, în special a celor în tranziție, din categoria cărora face parte şi Republica Moldova, în atragerea investițiilor străine, aşa cum aceasta este reflectată în literatura de specialitate (subcapitolul 2), urmată de prezentarea evoluțiilor fluxurilor de investiții străine şi a tendințelor lor la nivel mondial şi regional (subcapitolul 3), evoluția fluxurilor de investiții străine în economia Moldovei sub diferite aspecte, evoluția investițiilor străine în sectorul IMM şi a modului în care acestea au influențat până în prezent structura economiei şi dezvoltarea acesteia (subcapitolul 4), abordări referitoare la climatul investițional din Republica Moldova, ca factor decisiv al atractivității investiționale a țării (subcapitolul 5), finalizând cu concluzii şi recomandări, atât pe baza analizelor prezentate în acest capitol, cât şi pe baza discuțiilor din cadrul panelului „Oportunități de atragere a investițiilor străine în sectorul IMM“, din cadrul celui de-al IV-lea Forum Moldo-German privind finanțarea IMM (subcapitolul 6).

2.2. Investițiile străine şi motivația pentru atragerea lor

Influența majoră pe care o exercită investițiile străine asupra economiilor țărilor gazdă a atras atenția sporită asupra acestui fenomen din partea decidenților politici din toate țările, precum şi pe cea a cercetătorilor la diferite etape ale evoluției gândirii economice, perioade specifice de timp, sau forme şi metode predominante în economie. De aici şi o multitudine de interpretări a acestui fenomen. Conform uneia dintre acestea, ceva mai complexă, investițiile constituie un plasament pe termen lung pentru care se prezumă efecte favorabile; o alocare de resurse, de capitaluri economisite, în activități profitabile, în speranța recuperării lor pe seama veniturilor viitoare, superioare; o modificare a patrimoniului generată de realizarea unor imobilizări corporale, necorporale şi financiare; un proces economic complex, generator al altor procese (de exploatare, de producție, prestații etc.)[1]. Diversitatea mare a definițiilor este dată, posibil, şi de tipologia largă a acestora. Unii autori diferențiază până la 250 tipuri de investiții diferite[2]. Cele mai importante criterii de grupare a investițiilor sunt[3]:

- Din punct de vedere al proprietății:
  - *investiții private*, realizate de către sectorul privat;
  - *investiții publice,* efectuate de către guvern.

[1] Rodica Milena Zaharia „Economia Mondială”, Bucureşti, editura ASE, 2004
[2] Maria Caracota Dimitriu, Dumitrache Caracota „Evaluarea investițiilor de capital“, Bucureşti, 2004
[3] Anghel E. Ion „Probleme economice. Investiții străine directe, modernizarea şi înzestrarea cu factori“, Centrul de Informare şi Documentare Economică, Bucureşti, 2002

- După originea teritorială:
  - *investiții interne*, care se realizează în interiorul granițelor naționale ale unei țări;
  - *investiții externe (străine),* care se efectuează în alte state sau de către alte țări.
- După destinația cheltuielilor:
  - *Investiții directe*
  - *Investiți de portofoliu*

Cele directe presupun controlul investiției, iar cele de portofoliu permit participarea la procesul de luare a deciziilor, dar nu permit exercitarea controlului. În acest studiu ne vom referi în principal doar la investițiile directe şi, în special, la investițiile străine directe (ISD). Spre deosebire de investițiile străine de portofoliu, cele directe implică nu doar elementele de timp, risc şi profit, care reprezintă scopul final al oricărei investiții, ci includ şi elementele de control asupra investiției. Definițiile internaționale ale ISD stabilesc şi anumite cote minime din capitalul unei firme, care trebuie deținute de investitorul străin. În general, acestea variază de la 10 la 25%, însă pot devia de la aceste valori, în funcție de țară. În Republica Moldova, acest prag, conform metodologiei de calcul a balanței de plăți, utilizate de BNM, este de 10%.

ISD sunt definite ca ansamblul fluxurilor financiare, materiale, tehnologice şi manageriale pe care o persoană fizică sau juridică le desfăşoară într-o altă economie decât cea în care este rezidentă, pentru realizarea unei activități productive de durată, prin deținerea controlului asupra acesteia[4]. Conform UNCTAD, ISD se clasifică în trei componente de bază: investiții în capitalul statutar, câştigurile (profitul) reinvestite şi împrumuturile intra-companie. În legislația națională, definiția noțiunii de investiție este dată în Legea nr. 81 din 18.03.2004 cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător. Conform acesteia, investiția reprezintă totalitatea de bunuri (active) depuse în activitatea de întreprinzător pe teritoriul Republicii Moldova, inclusiv pe baza contractului de leasing financiar, precum şi în cadrul parteneriatului public-privat, pentru a se obține venit. Investiția străină este definită ca investiție efectuată de un investitor străin în activitatea de întreprinzător desfăşurată în Republica Moldova, inclusiv veniturile provenite din investiția sa şi reinvestite în Republica Moldova. Conform abordării Băncii Mondiale, în funcție de motivația investitorilor, ISD se clasifică în patru tipuri distincte: ISD de valorificare a resurselor, ISD de valorificare a piețelor, ISD de eficiență şi ISD de valorificare a activelor strategice.

După modalitatea de efectuare, ISD pot fi: *investiții pe orizontală*, sau *investiții pe verticală.* Cele pe orizontală sunt investițiile directe efectuate de către companiile străine în alte țări, în care se fabrică aceleaşi produse ca şi în țara de origine, adaptate cerințelor şi gusturilor consumatorilor locali. Ele reprezintă o diversificare geografică a activității companiilor străine. O companie străină poate face o serie de investiții de valorificare a resurselor sau de valorificare a piețelor, iar peste un anumit timp, poate decide să consolideze aceste operațiuni pe bază de produs sau proces. Companiile vor fi în stare însă, să facă acest lucru, numai dacă piețele sunt deschise

[4] Anda Mazilu „Transnaționalele şi competitivitatea”, Bucureşti, 1999

şi suficient de dezvoltate. În consecință, această formă de ISD este răspândită în special pe pieţele integrate regional, cel mai des în Europa şi Asia. ISD pe verticală se realizează în cazul investițiilor în alte țări, în scopul creării unor noi capacități de producție pentru fabricarea unor produse intermediare, necesare producției de bază în țara de origine sau pentru fabricarea aceluiaşi produs ca în țara de origine, dar într-un stadiu mai evoluat[5].

Tabelul 1: ***Tipologia ISD în funcție de criteriul de motivație a investitorilor***

Tipuri de ISD	Motivaţii primare
ISD de valorificare a resurselor	– accesul la resurse naturale (resurse minerale, materii prime, produse agricole); – accesul la resursele umane ieftine sau specializate.
ISD de valorificare a pieţelor	– ISD pe pieţe, deservite anterior de exporturi, sau pe pieţe protejate de taxe înalte de import ori alte bariere – ISD făcute de către companiile furnizoare, care-şi urmează clienţii peste hotare – ISD care caută să-şi adapteze produsele la necesităţile şi preferinţele locale şi să utilizeze resurse locale
ISD de valorificare a activelor strategice	– achiziţii şi alianţe care urmăresc atingerea obiectivelor corporative pe termen lung
ISD de eficienţă	– raţionalizarea sau integrarea operaţiunilor (în aspect regional/global) care să conducă la specializarea transfrontalieră sau pe produs

Sursa: *Investment Generation Toolkit, the World Bank/MIGA, 2011*

Fluxurile de ISD joacă un rol din ce în ce mai important în economia contemporană. Acestea, alături de capitalul autohton, participă direct la procesul de dezvoltare a economiilor naționale şi contribuie considerabil la sporirea competitivității economiilor. Cu toate acestea, nici fluxurile de ISD, şi nici beneficiile de pe urma acestora nu vin în mod automat. Odată cu realizarea tot mai mare de către toate țările a importanței ISD, acestea acordă o atenție tot mai mare politicilor care pot spori beneficiile unor astfel de investiții asupra dezvoltării țărilor lor[6]. În cazul țărilor mici, cu capacități locale limitate (cum este cazul Republicii Moldova), orice proces de dezvoltare este sortit să fie mult mai dependent de ISD, decât în cazul altor țări[7]. Existența unui impact pozitiv al investițiilor străine directe asupra bunăstării şi creşterii competitivității țărilor receptoare este pe deplin recunoscută. Republica Moldova, ca de altfel toate statele în tranziție, are o serie de motivații obiective şi subiective ce stau la baza interesului față de investiții, în special față de cele străine directe:

[5] Anghel E. Ion „Probleme economice. Investiții străine directe, modernizarea şi înzestrarea cu factori", Centrul de Informare şi Documentare Economică, Bucureşti, 2002

[6] „Foreign direct investment and performance requirements: new evidence from selected countries", UNCTAD, 2003

[7] Sinjaya Lall „Reinventing Industrial Strategy: The Role of Government Policy in Building Industrial Competitiveness", G-24 Discussion Paper Series, No. 28, April 2004, UNCTAD

- Nevoia de capital în vederea retehnologizării, a refacerii economice, în urma restructurării impuse de tranziția la un alt sistem economic, cel al economiei de piață, constituie o primă mare motivare a interesului de atragere a capitalului străin. Acest proces presupune anumite mutații de esență în structurile economice. Fără o rapidă aliniere la cerințele moderne ale economiei mondiale, economia autohtonă riscă să intre într-un periculos regres, sau să rămână substanțial în urma celorlalte țări, aşa cum, de fapt, constatăm că se întâmplă în cazul R. Moldova.
- Transferul de tehnologie şi de know-how este, de asemenea, una din marile motivații ale interesului față de ISD. Este evident că progresul tehnic atins de statele dezvoltate trebuie atras şi implementat în economiile în tranziție, cum este şi cazul R. Moldova, pentru a reduce decalajul de dezvoltare față de țările dezvoltate. O cale de realizare a acestui deziderat poate consta tocmai în asocierea cu parteneri străini din țările dezvoltate şi prin atragerea de ISD să se faciliteze accesul la tehnologii. Astfel, producția autohtonă poate deveni mai competitivă pe piața mondială.
- Preluarea şi aplicarea noilor metode de management şi gestionare corporativă constituie o componentă a restructurărilor necesare reuşitei tranziției. Printre factorii de sinergie, cu efecte determinante în creşterea şi dezvoltarea economică, managementul inovativ este considerat deosebit de important.
- Accesul la piața occidentală, cu exigențele sale înalte, constituie, de asemenea, o motivație serioasă în atragerea de investiții, în special străine. Produsele obținute în cadrul unor participări străine au acces mai facil pe pieţele externe, mai ales dacă acestea se alătură propriilor realizări ale investitorului străin în țara de origine. În multe cazuri, rezultatele unor astfel de investiții se pot bucura chiar de anumite facilități la intrarea pe pieţele altor state, facilități ce pot viza diferite forme de autorizări, omologări, asimilări etc., precum şi facilități de ordin vamal, fiscal sau de altă natură[8].

2.3. Evoluția investițiilor străine directe în context mondial şi regional

Pe măsură ce locul resurselor, ca element de costuri de bază al profitului, l-au luat alte componente, cum ar fi cea tehnologică sau organizatorică, fluxurile de ISD au fost reorientate dinspre statele mai puțin dezvoltate, deținătoare de resurse materiale, spre statele deținătoare de tehnologii[9]. În aprecierea specialiştilor, investițiile străine directe în țările în dezvoltare au trecut de la căutarea de pieţe şi căutarea de resurse, la căutarea de eficiență. Cu toate acestea, pentru multe țări în curs de dezvoltare şi tranziție, costurile reduse, accesul la resurse naturale şi la pieţele regionale

[8] Rodica Hîncu, Denis Jelimalai, Greta Ofrim „Investițiile străine directe – componentă importantă a fluxurilor economice internaționale", revista Economica, nr. 1 (71), 2010

[9] Ioan Denuță „Investițiile străine directe", Editura Economică, Bucureşti, 1998

rămân elemente de atractivitate sporită pentru companiile străine[10].

În perioada 1990-2011, stocul ISD la nivel mondial a crescut de la 2,1 trilioane $, la cca. 20,4 trilioane $, în timp ce fluxul anual de intrări de ISD s-a majorat de la 207 miliarde $ în 1990 la 1,5 trilioane $ în 2011. Filiale străine ale companiilor multinaționale generează 1/3 din exporturile mondiale şi 10% din PIB-ul mondial, iar fluxul de intrare al ISD constituie cca. 10% din formarea brută de capital fix la nivel mondial. Cu toate că în ultimii ani fluxul de intrări ale ISD a crescut continuu, în anul 2011 acesta era totuşi cu 23% mai mic decât nivelul său de vârf, atins în anul de pre-criză, 2007[11]. În anul 2012 se estimează că acesta s-a redus şi mai mult, până la cca. 1,3 trilioane $, sub presiunea fragilității macroeconomice din majoritatea regiunilor şi a incertitudinii în creştere pentru investitori[12]. Totuşi, experții menționează că, începând cu a doua jumătate a anilor `90, ISD la nivel mondial au crescut mai rapid decât alți indicatori macroeconomici, cum ar fi PIB, exporturile sau investițiile interne[13].

Tabelul 2: ***Fluxul mondial de ISD după destinația geografică***

Regiunea	Fluxul ISD de intrare, miliarde $					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total	***1975,5***	***1790,7***	***1197,8***	***1309,0***	***1524,4***	***1310,7***
Ţările dezvoltate	**1310,4**	**1019,6**	**606,2**	**618,6**	**747,9**	**548,9**
Ţările în curs de dezvoltare	**574,3**	**650,0**	**519,2**	**616,7**	**684,4**	**680,4**
Economiile în tranziție	**90,8**	**121,0**	**72,4**	**73,8**	**92,2**	**81,5**
Europa de sud-est	14,3	14,2	8,9	4,8	7,7	3,5
Ţările CSI	76,5	106,8	63,5	69,0	84,5	78,0
% din fluxul ISD la nivel mondial						
Ţările dezvoltate	**66,3**	**56,9**	**50,6**	**47,3**	**49,1**	**41,9**
Ţările în curs de dezvoltare	**29,1**	**36,3**	**43,3**	**47,1**	**44,9**	**51,9**
Economiile în tranziție	**4,6**	**6,8**	**6,0**	**5,6**	**6,0**	**6,2**
Europa de sud-est	0,7	0,8	0,7	0,4	0,5	0,3
Ţările CSI	3,9	6,0	5,3	5,3	5,5	6,0

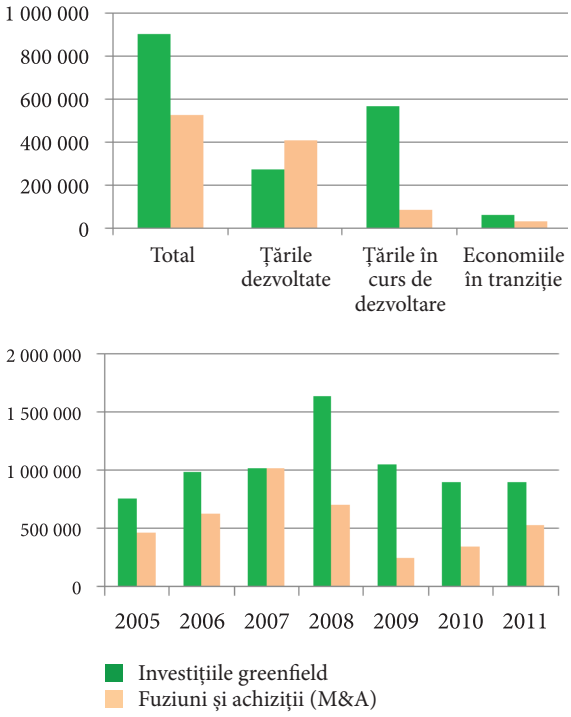
Sursa: *World Investment Report 2012 şi Global Investment Trends Monitor, no. 11, 2013, UNCTAD*

O evoluție remarcabilă în fluxurile ISD la nivel mondial în anul 2012 a constituit-o faptul că pentru prima dată țările în curs de dezvoltare au atras mai multe ISD (51, 9%) decât țările dezvoltate (41,9%), restul de 6,2% având ca destinație țările în tranziție din Europa de sud-est şi țările CSI (tabelul 2). Acest moment poate

[10] Rodica Milena Zaharia „Economia Mondială", Bucureşti, editura ASE, 2004
[11] World Investment Report 2012, UNCTAD
[12] Global investment trends monitor, UNCTAD, no. 11
[13] Florin Bonciu „Investițiile străine directe", Ed. Lumina Lex, Bucureşti, 2003

reprezenta o oportunitate şi pentru țările în tranziție, inclusiv Republica Moldova, de a atrage mai multe ISD. Cota țărilor în tranziție în fluxul mondial de ISD de intrare s-a majorat de la 4,6% în 2007, până la 6,2% în 2012, inclusiv cea a țărilor CSI de la 3,9%, la 6,0%. Majoritatea fluxurilor de ISD în țările CSI (cca. 83%) sunt atrase de Rusia, Kazahstan şi Ucraina. Cu o abordare corectă şi politici adecvate de atragere a ISD, însă, şi celelalte țări pot beneficia de pe urma conjuncturii actuale de pe piața fluxurilor de ISD.

Figura 1: *ISD după modalitatea de intrare/ grupuri de țări (2011) şi ani, miliarde $*



Sursa: *World Investment Report 2012, UNCTAD*

După modalitatea de penetrare a piețelor străine, cele mai răspândite continuă să fie investițiile greenfield. În anul 2011 acestea au constituit cca. 904 miliarde $, față de cca. 526 miliarde $ sub formă de fuziuni şi achiziții (figura 1). Investițiile greenfield şi fuziunile şi achizițiile diferă în ceea ce priveşte impactul asupra economiilor gazdă, mai ales la etapele inițiale ale investiției. Pe termen scurt, fuziunile şi achizițiile nu aduc aceleaşi beneficii sub aspect de dezvoltare, materializate sub forma capacităților noi de producție, valoare adăugată şi locuri de muncă nou create[14]. Există diferențe majore şi în ceea ce priveşte tipul de ISD în funcție de nivelul de dezvoltare al țărilor. Astfel, dacă în țările dezvoltate predomină fuziunile şi achizițiile (în ultimii 5 ani acestea au depăşit în mediu cu mai mult de 1/3 investițiile greenfield), în țările în curs de dezvoltare şi în tranziție, dimpotrivă, predomină investițiile greenfield. În ultimii 5 ani acestea au depăşit de la 4 până la 8 ori investițiile făcute prin fuziuni şi achiziții.

În funcție de sector, predomină investițiile în industria prelucrătoare. Acestea au constituit 46%, în anul 2011, şi 50%, în anul 2010, din totalul ISD pe plan mondial, ajungând în valoare absolută la cca. 660 miliarde $ şi fiind în creştere, după declinul din 2009, cauzat de criza economică (tabelul 3). Cu toate acestea, ele rămân mai mici cu cca. 1/3 față de nivelul de vârf înregistrat în anul 2008. Serviciile constituie alt domeniu major spre care se îndreaptă ISD, cu o pondere de cca. 40% în ultimii doi ani. Acestea însă au fost şi mai afectate de criza economică, revenind în anul 2011 abia la jumătate din nivelul anului 2008.

[14] World Investment Report 2012, UNCTAD

Tabelul 3: ***Distribuția ISD pe sectoare ale economiei***

Anul	Valoarea investițiilor, miliarde $			% investițiilor		
	Sectorul primar	Industria prelucrătoare	Serviciile	Sectorul primar	Industria prelucrătoare	Serviciile
Media anilor 2005-2007	130	670	820	9	41	50
2008	230	980	1130	10	42	48
2009	170	510	630	13	39	48
2010	140	620	490	11	50	39
2011	200	660	570	14	46	40

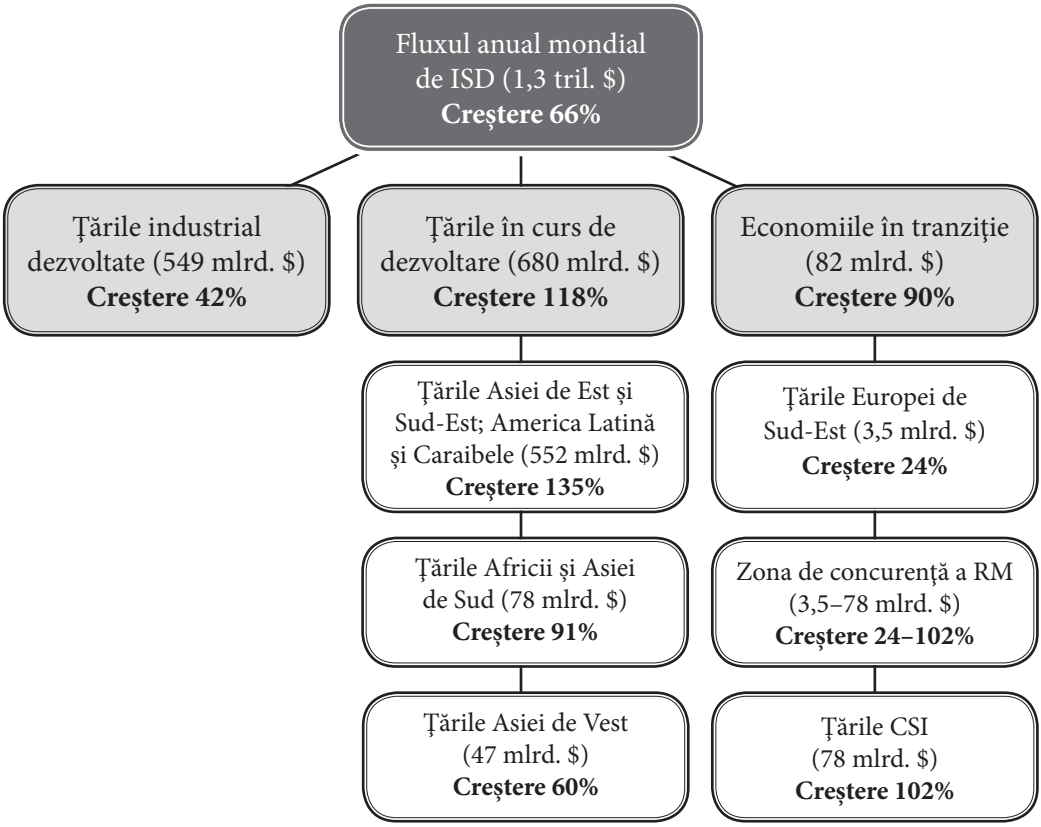
Sursa: *World Investment Report 2012, UNCTAD*

Analiza evoluțiilor fluxurilor mondiale de ISD demonstrează că odată cu intensificarea procesului de globalizare, dar şi ca urmare a crizelor structurale din zona UE şi SUA, au crescut şansele țărilor în curs de dezvoltare şi a celor în tranziție să beneficieze de un influx mai mare de ISD. Cu toate acestea, evidențele arată că în majoritatea lor, companiile străine sunt interesate să investească doar într-un număr limitat din rândul acestor țări, numite şi „țări din grupul de bază". Acestea sunt țările care întrunesc cele mai bune condiții pentru ISD. Cea mai mare parte a ISD care merge către țările din afara „grupului de bază" sunt investiții de „nişă", atrase de anumite caracteristici specifice ale țării de destinație şi, în mod normal, nu ar fi mers în oricare altă țară. Implicația acestor evidențe pentru țările din afara „grupului de bază", care doresc să dezvolte politici atractive pentru ISD, inclusiv R. Moldova, este să evite competiția pe termen scurt, cu utilizarea vacanțelor fiscale sau altor stimulente, în schimb *să se concentreze pe dezvoltarea condițiilor pe care le întrunesc țările „grupului de bază": stabilitate politică şi economică, cadru legal, regulator şi de proceduri stimulator, un mediu facilitator pentru exporturi care să compenseze dimensiunile reduse ale pieței locale*, *o forță de muncă mai bine educată şi furnizori locali de servicii de infrastructură, de business şi input-uri materiale mai puternice şi mai eficiente*[15].

În figura ce urmează vom reprezenta schematic zona de concurență a RM în cadrul fluxurilor mondiale de ISD conform evoluțiilor din ultimii 5 ani. Deoarece aceasta este o schemă generală şi nu una concretă pentru o investiție anume, vom face abstracție de existența unor țări „în lista de bază", considerând concurenți direcți toate țările din regiune.

[15] Charles-Albert Michalet „Strategies of Multinationals and Competition for FDI", the IFC and the World Bank, 1997

Figura 2: *Zona de concurență a RM în cadrul fluxurilor mondiale de ISD*

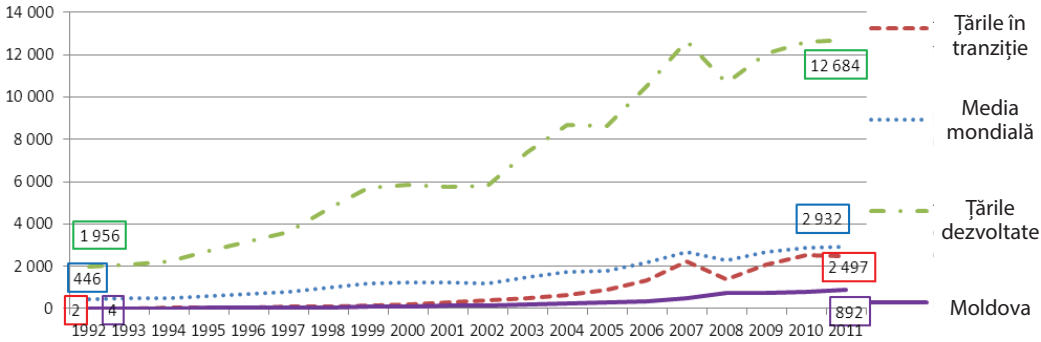


Sursa: *Elaborat de autor în baza datelor WIR 2012 şi Global Investment Trends Monitor, no. 11, 2013, UNCTAD*

2.4. Evoluția investițiilor străine directe în economia R. Moldova și în sectorul IMM

Din păcate, R. Moldova nu se numără printre marii câştigători ai fluxurilor crescânde de ISD din ultimii 20 de ani. Pornind în anul 1992 practic de la acelaşi nivel cu celelalte țări în tranziție (ba chiar cu un avantaj dublu față de acestea, cu 4 $ per capita stoc de ISD, față de doar 2 $ media țărilor în tranziție), către anul 2011 Moldova a devenit una din codaşele Europei şi a țărilor în tranziție în atragerea ISD. Astfel, în anul 2011 stocul per capita de ISD în Moldova era de doar 892 $ - de 2,8 ori mai puțin decât media țărilor în tranziție, de 3,3 ori mai puțin decât media mondială şi de 14,2 ori mai puțin decât media țărilor dezvoltate.

Figura 3: *Evoluția stocului de ISD per capita în perioada anilor 1992–2011, dolari SUA*



Sursa: *UNCTAD*

Chiar şi pe timp de recesiune şi fluxuri globale în scădere, unele regiuni şi țări au reuşit să obțină creşteri substanțiale ale fluxurilor de ISD atrase. După cum menționează raportul UNCTAD din 2012, **"***Fluxul de ISD către țările în curs de dezvoltare şi în tranziție a crescut în anul 2011 cu 12%, atingând un nivel record de 777 miliarde $, în special datorită creşterii continue a investițiilor în proiecte greenfield"*[16]. Cu regret, Moldova nu se numără printre beneficiarele majore ale acestui proces. RM are cel mai mic nivel al fluxurilor de intrare şi stocului de ISD, precum şi cel mai mic număr de proiecte greenfield printre toate țările din Europa, depăşind la acest capitol doar unele țări în tranziție din Asia Mijlocie (Kîrgîzstan şi Tadjikistan). Atât în comparație cu țările în tranziție din regiune, cât şi cu cele vecine şi cu trecut istoric comun, care acum sunt membre ale UE, Moldova a înregistrat în ultimii ani rezultate mai slabe. Astfel, Moldova are cel mai mic nivel al stocului de ISD (3163 mil. $), de aproape 3 ori mai puțin decât Georgia, de 1,5 ori mai puțin decât Macedonia sau Albania, de 1,6 ori mai puțin decât Armenia şi de 1,8 ori mai puțin decât Muntenegru. Menționăm, că țările respective sunt cele mai slabe „performere" în atragerea ISD printre toate țările europene. În comparație cu țările apropiate ca număr al populației şi mărime a teritoriului, cu trecut istoric comun, care au devenit relativ recent membre ale UE (Estonia, Letonia, Slovacia), diferențele comparației cresc de la 4 la 16 ori. Situația respectivă se datorează fluxurilor reduse de ISD pe care Moldova reuşeşte să le atragă în fiecare an, în ciuda conjuncturii mondiale şi regionale favorabile. Astfel, în anul 2011 fluxul ISD de intrare în RM a fost de 3,8 ori mai mic decât cel din Albania, de 3,6 ori mai mic decât intrările de ISD din Georgia, de 2 ori mai mic decât cel din Armenia sau Muntenegru şi de 1,5 ori mai mic decât intrările de ISD din Macedonia. Având în vedere că principala cale de intrare a ISD în țările în tranziție sunt prin intermediul proiectelor greenfield, Moldova ar trebui să depună eforturi sporite pentru atragerea acestora, în scopul reducerii decalajului format în comparație cu alte țări.

[16] World Investment Report 2012, UNCTAD

Însă, în timp ce numărul proiectelor greenfield implementate în 2011 în unele țări de comparație (Albania, Muntenegru) a fost mai mic decât în Moldova, după valoarea acestora Moldova este din nou ultima.

Tabelul 4: ***Performanțele RM în atragerea ISD în comparație cu alte țări***

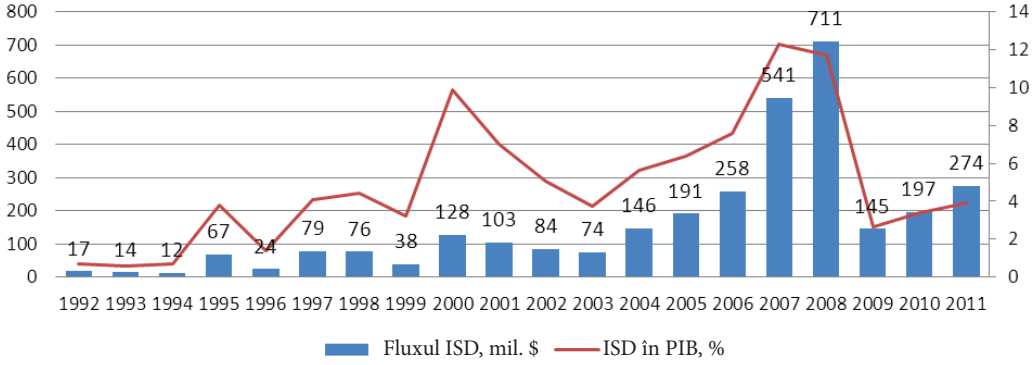
Țara	Fluxul ISD de intrare în 2010, mil. $	Fluxul ISD de intrare în 2011, mil. $	Stocul de ISD în 2011, mil. $	Nr. de proiecte greenfield, 2010	Valoarea proiectelor greenfield în 2010, mil. $	Nr. de proiecte greenfield în 2011	Valoarea proiectelor greenfield în 2011, mil. $
Rezultatele Moldovei în comparație cu cele mai puțin performante țări în tranziție din Europa…							
Moldova	**197**	**274**	**3 163**	**13**	**301**	**12**	**320**
Georgia	814	975	9,305	31	1 017	30	1 991
Macedonia	211	422	4 728	14	470	25	956
Albania	1 051	1 031	4 701	6	68	7	488
Muntenegru	760	558	5 803	10	380	6	436
Armenia	570	525	5 046	8	265	21	805
…și în comparație cu unele țări cu trecut istoric comun, noi membre ale UE							
Slovacia	526	2 143	51 293	102	4 242	91	5 676
Estonia	1 540	257	16 727	27	947	29	883
Letonia	379	1 562	12 109	23	965	20	717

Sursa: *World Investment Report 2012, UNCTAD*

Republica Moldova a reuşit să atragă ISD cât de cât mai importante, doar după anul 2004. Până atunci, fluxurile de ISD nu au urmat un trend bine definit, iar creşterile mai semnificative se datorează intrării episodice pe piața moldovenească a unor companii mari, de ex. Lukoil (Rusia) în 1995, Union Fenosa (Spania) în 2000. O creştere mai considerabilă a ISD în economia R. Moldova s-a înregistrat abia în anul 2007, când fluxurile de ISD au atins 12% din PIB (figura 4). Fluxul neînsemnat al ISD până în 2007 în Republica Moldova se datorează gradului scăzut de competitivitate a țării, între aceşti doi indicatori existând o corelație directă[17]. Şi climatul de afaceri şi cel investițional mai puțin favorabil a avut, se pare, un anumit impact asupra deciziilor investitorilor străini, care au preferat să investească în țări mai sigure din punct de vedere economic şi politic.

[17] „Impactul investițiilor străine directe asupra economiei Republicii Moldova“, Expert-Grup, Chişinău, 2010

Figura 4: *Evoluția fluxului de ISD şi a ponderii acestuia în PIB-ul Moldovei, 1992–2011*



Sursa: *Baza de date UNCTAD*

Un rol important în atragerea ISD în Moldova pare să-l fi avut aderarea în 2007 a României la UE, urmată de relocarea unor afaceri europene din România în Moldova, unde condițiile fiscale şi costurile muncii erau văzute ca fiind mai atractive. ISD au crescut cu un ritm rapid în 2007, care a continuat şi în 2008, în contextul introducerii cotei zero la impozitul pentru venitul reinvestit şi a creşterii economice în ritmuri susținute. Totuşi, cota zero la impozitul reinvestit nu este unicul factor care a atras investitorii străini şi nici nu pare să fi fost cel mai important. Astfel, în 2008 ISD au continuat să crească, însă această creştere s-a datorat mai mult majorării investițiilor în capitalul social şi nu venitului reinvestit care, dimpotrivă, s-a redus față de anul 2007.

Tabelul 5: ***Evoluția fluxului ISD în economia Moldovei pe tipuri de capital investit, mil. $***

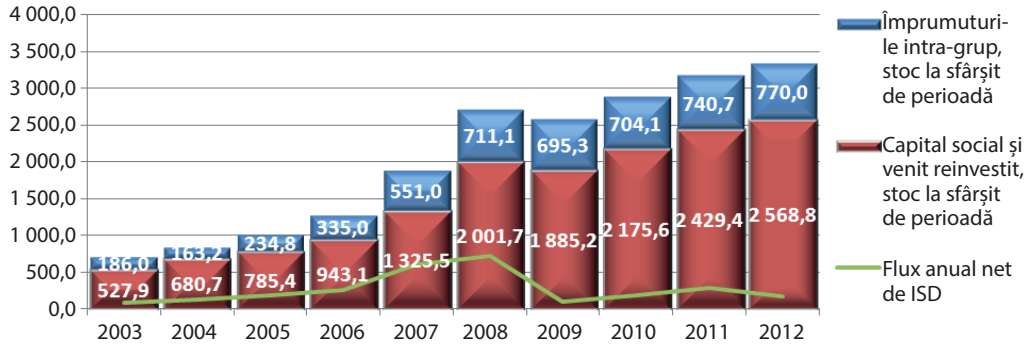
ISD în economia națională	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	129,49	100,31	87,56	77,21	129,94	176,33	257,94
Capital social	84,99	106,23	56,41	41,46	106,35	65,37	116,19
Venit reinvestit	-2,6	-36,64	-27,43	15,34	46,42	39,33	41,59
Împrumuturi intra-grup	47,1	30,72	58,58	20,41	-22,83	71,63	100,16

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	598,39	719,77	100,73	182,63	290,38	168,77
	269,52	461,06	80,41	159,34	166,4	149,29
	112,81	98,7	36,03	14,55	87,41	-9,84
	216,06	160,01	-15,71	8,74	36,57	29,32

Sursa: *Alcătuit de autor în baza datelor BNM*

În acest context, este evident că nivelul impozitului pe venit (destul de scăzut, în comparație regională) nu constituie singura barieră care influențează negativ deciziile investiționale ale investitorilor străini. Climatul general de afaceri, cadrul economic general şi politic, precum şi alți factori care determină atractivitatea unei țări, sunt la fel de importanți, dacă nu chiar mai importanți. Criza globală, începând cu anul 2008, a deturnat din nou fluxurile de ISD din Moldova, care păreau să prindă ceva contur. Începând cu anul 2009, în contextul crizei economice mondiale, dar şi a instabilității politice din Moldova, influxurile de ISD au scăzut esențial, de la ceva mai mult de 7 ori (2009) până la 2,5 ori (2011). Aceasta este una dintre cele mai puternice rate de descreştere a ISD din Europa Centrală şi de Est. Față de perioada de dinainte de criză (2008) s-au diminuat toate componentele ISD: investițiile în capitalul social de 3,1 ori, împrumuturile intra-grup de 5,5 ori, în timp ce venitul reinvestit a înregistrat valori negative în anul 2012, denotând, în ultimă instanță, un proces de dezinvestire. Însă, şi din intrările de ISD în anul 2012, conform datelor BNM, 27.7% au constituit procurări de imobile de către persoane fizice si juridice nerezidente[18], şi nu investiții productive. Stocul de ISD, acumulat către sfârşitul anului 2012 a constituit 3338.79 mil. $ (figura 5), din care: participațiile la capital social şi venitul reinvestit – 2568.82 mil. $, împrumuturile intra-grup – 769.97 mil. $.

Figura 5: *Structura stocului de ISD în dinamică, mil. $*



Sursa: *BNM*

Ponderea cea mai mare în stocul ISD acumulate în capitalul social la sfârşitul anului 2012 (52.7%) a revenit investitorilor din țările UE. Conform datelor BNM, circa un sfert din investițiile UE în R. Moldova provin din Olanda şi Cipru, companiile investitoare din aceste țări fiind în majoritate de tip SPE (Special Purpose Entity – entitate cu destinație specială), utilizate ca intermediari de proprietarii adevărați. Proveniența investițiilor în proporție de peste 25% din Olanda şi Cipru denaturează într-o anumită măsură analiza investițiilor pe țări de origine, deoarece în spatele capitalului din Olanda şi Cipru de multe ori se află investitori din Rusia, R. Moldova sau alte țări. Investitorilor din CSI le-au revenit 11.6% din stocul investițiilor străine directe în capitalul social, iar investitorilor din alte țări – 35.7%[19]. Pe țări individuale,

[18] „Balanța de plăți a Republicii Moldova pentru anul 2012“, BNM, 28 martie 2013
[19] „Balanța de plăți a Republicii Moldova pentru anul 2012“, BNM, 28 martie 2013

cei mai mari investitori în Moldova sunt companiile din Rusia, cu peste 190 mil. $, dar investițiile reale provenind de la investitorii ruşi ar putea fi mai înalte din contul investițiilor care figurează ca fiind din Olanda sau Cipru. Urmează investițiile din Olanda, cu ceva mai mult de 150 mil. USD, SUA – cca. 145 mil. $, Cipru şi Germania, cu cca. 140 mil. $ fiecare.

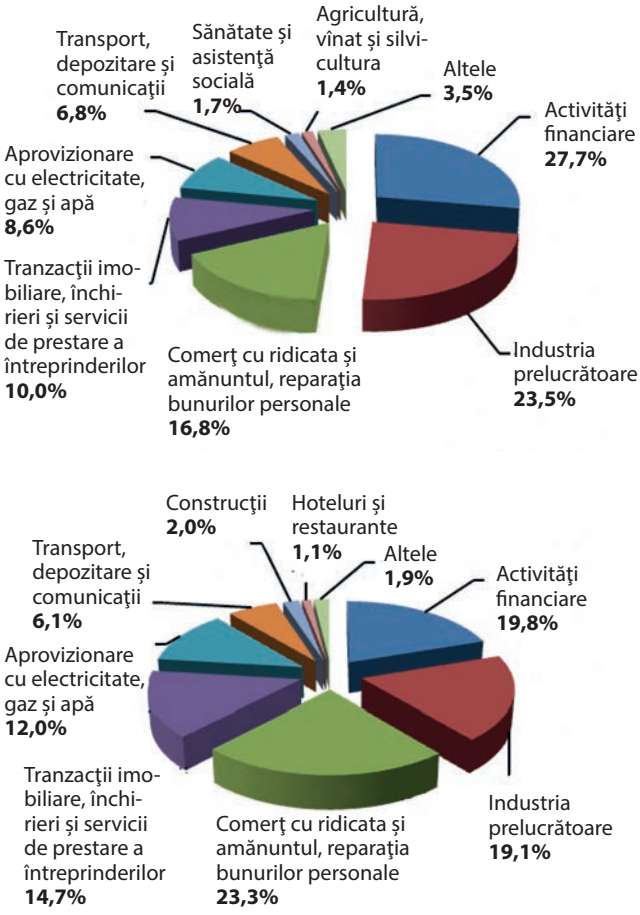
Cele mai multe din investițiile străine directe sunt concentrate în activitățile de intermediere financiară, în special în bănci. Mai mult ca atât, se atestă o creştere a ponderii acestui sector în structura ISD. Astfel, dacă în anul 2008 acesta deținea 19,8% din totalul stocului de ISD, către anul 2012 ponderea sa a crescut până la 27,7%, sau mai mult de ¼ din toate ISD în RM. Acest lucru dovedeşte că piața ISD din Moldova este dominată de investițiile de valorificare a pieței, aparținând unor grupuri financiare cu rețele extinse în mai multe țări (Groupe Société Generale, Gruppo Veneto Banca, Erste Bank, Pro Credit, Raiffeisen, etc.). Următorul sector ca interes pentru investitori străini este industria prelucrătoare, ponderea acesteia în stocul ISD crescând în ultimii 4 ani de la 19,1% până la 23,5%. Printre cei mai mari investitori în acest sector se numără Lafarge (producerea cimentului), Knauf (materiale de construcție, Sudzuker (producerea zahărului), Draexlmaier şi Lear Corporation (industria componentelor şi accesoriilor automobilistice), Lactalis Group şi Efes (industria alimentară şi a băuturilor), etc. Se pare că motivul principal al investițiilor companiilor respective în acest sector este exploatarea costurilor locale reduse (în special forța de muncă), precum şi a resurselor locale (în industria materialelor de construcție şi prelucrarea materiei prime agricole), dar şi piața locală (industria alimentară şi a băuturilor). Ponderea comerțului cu ridicata şi amănuntul în totalul stocului de ISD s-a redus de la 23,3% în 2008 până la 16,8% în 2012. Principalii investitori în acest sector sunt grupurile Metro, Lukoil, Mabanaft, Petrom, Rompetrol, etc. Evident, aceşti investitori sunt interesați în primul rând de piața locală, însă criza economică şi epuizarea "boom"-ului consumului din anii 2007-2008 a mai temperat ritmul investițiilor în acest sector. Cu toate acestea, se observă o predilecție a investitorilor străini pentru sectoarele de bunuri necomercializabile (non-tradable), cu rate înalte ale recuperării investițiilor, însă fără un impact major asupra competitivității economiei RM (cca. 75% din stocul total de ISD). De asemenea, majoritatea ISD în R. Moldova aparțin unor companii mari. Sectorul real productiv al economiei şi al IMM se bucură mai puțin de efectele investițiilor străine, de unde şi competitivitatea joasă a acestor sectoare şi a produselor autohtone, ritmurilor de creştere net superioare ale importurilor comparativ cu exporturile. Conform unor autori, "Investițiile străine din R. Moldova au exploatat până în prezent nişte situații de monopol, care le-a permis să obțină profituri înalte datorită prețurilor şi tarifelor ridicate la serviciile prestate. Aceasta se referă la asemenea investitori importanți din economia țării, cum sunt „Gazprom" (pachetul de control în Moldova-Gaz), Gas Natural Fenosa, Orange, Moldcell, Lafarge, supermarketurile din comerțul angro[20].

Totuşi, fluxul crescând de ISD începând cu anul 2004 a condus la majorarea numărului de IMM cu capital mixt şi a celor cu capital străin, deşi într-un ritm mai

[20] Dumitru Moldovanu „Investițiile străine directe şi comerțul exterior – principalele instrumente ale respecializării internaționale a economiei moldovenești", Economica, nr. 4 (60) 2007

lent decât a companiilor mari. Acest fapt, la rândul său, a contribuit la creşterea numărului angajaților şi a vânzărilor, fapt ce poate fi relevat din tabelul 6. Acest tabel reflectă modificarea numărului de IMM cu capital străin şi mixt, a numărului angajaților acestora şi a venitului din vânzări a companiilor respective, în comparație cu dinamica aceloraşi indicatori ai întreprinderilor locale şi ai companiilor de toate formele de proprietate şi mărimi. După cum se poate vedea cu uşurință, numărul IMM-urilor înregistrate cu capital străin a crescut în 2011 față de 2006 în ritmul cel mai înalt – cu 58%, în timp ce numărul IMM-urilor autohtone a crescut doar cu 32%, iar cele mixte (cu capital străin şi autohton) – cu 29%. Ritmul de creştere al numărului IMM cu capital străin a fost, însă, puțin mai mic decât cel al creşterii numărului total de companii în aceeaşi perioadă (65%), ceea ce confirmă concluzia de mai sus, despre predispoziția investitorilor străini de a investi preponderent în businessul mare. La fel, IMM-urile cu capital străin au avut în această perioadă cea mai dinamică creştere a numărului de angajați – acesta s-a majorat cu 17%, în timp ce IMM-urile locale au redus numărul angajaților cu 12%, iar cele mixte cu - 17%. Totuşi, la nivelul întregii economii, cel mai mult a crescut numărul angajaților tuturor companiilor cu capital străin (cu 56%), urmat de cel al companiilor mixte (9%), în timp ce, ca şi în cazul IMM-urilor, numărul angajaților companiilor cu capital local de toate dimensiunile s-a redus (cu 16%). La fel, companiile cu capital străin de toate mărimile au înregistrat cea mai mare creştere a veniturilor din vânzări – cu 138% în 2011 față de 2006, în timp ce pentru IMM-urile cu capital străin creşterea a fost de doar 29%. Mai mult au crescut veniturile IMM-urilor cu capital local – cu 36% (la

Figura 6: *Structura stocului de ISD după sectoarele economice, trimestrul 3, 2012 (figura din stânga) vs. anul 2008 (figura din dreapta)*



Sursa: *Alcătuit de autor în baza datelor BNM şi BNS*

nivelul întregii economii, companiile cu capital local şi-au sporit vânzările cu 75%, în timp ce veniturile din vânzări ale IMM-urilor cu capital mixt s-au redus în aceeaşi perioadă cu 10%, iar companiile cu capital mixt la nivelul întregii economii şi-au sporit vânzările cu 49%). Cifrele respective demonstrează că, în general, companiile cu capital străin au o dinamică a creşterii mult mai înaltă decât companiile locale. Cu toate acestea, dinamica pozitivă este mai accentuată în cazul companiilor mari, ceea ce demonstrează faptul că în comparație cu businessul mare, sectorul IMM în R. Moldova este mai puțin atractiv pentru investițiile străine. Însă şi la nivelul întregii economii, în comparație cu alte țări, numărul total al companiilor cu capital străin este încă destul de mic. Astfel, dacă în Ungaria 35% din numărul total al companiilor au în componența capital străin[21], apoi în Moldova această cifră constituie 8,8% (4,1% companiile cu capital integral străin şi 4,7% cele cu capital mixt). La posibilele cauze ale acestei situații ne vom referi mai pe larg în compartimentul următor.

Tabelul 6: ***Evoluția numărului de companii, a numărului de angajați şi a venitului din vânzări pe forme de proprietate în economie, anul 2011 vs. 2006***

Companiile după forma de proprietate	Numărul total de IMM			Numărul de salariați ai IMM			Venituri din vânzări, ale IMM, mil. lei			*Creşterea la nivelul întregii economii 2011 vs. 2006, %*		
	2006	2011	*Creşterea, %*	2006	2011	*Creşterea, %*	2006	2011	*Creşterea, %*	*Număr de companii*	*Număr de salariați*	*Venit din vânzări*
Total pe forme de proprietate	**35.542**	**47.337**	***33***	**332.720**	**294.184**	***-12***	**54.281**	**71.888**	***32***	***34***	***-11***	***77***
Proprietate locală	32.889	43.570	*32*	305.631	267.697	*-12*	47.200	64.391	*36*	*33*	*-16*	*75*
Proprietate străina	1.174	1.856	*58*	11.614	13.643	*17*	2.878	3.710	*29*	*65*	*56*	*138*
Întreprinderi mixte	1.479	1.911	*29*	15.475	12.844	*-17*	4.203	3.787	*-10*	*32*	*9*	*49*

Sursa: *Alcătuit de autor în baza datelor BNS*

Creşterea numărului IMM cu capital străin şi a contribuției acestora la ocuparea forței de muncă locale, precum şi la circuitul economic local, a modificat întrucâtva structura economiei autohtone. Astfel, dacă în 2006 IMM-urile cu capital străin dețineau 3,2% din numărul total de companii înregistrate, apoi în 2011 ponderea acestora a crescut până la 3,8% (tabelul 7). Numărul IMM-urilor cu capital mixt, dimpotrivă, s-a redus de la 4,1% până la 3,9%. Acest fapt denotă o predilecție tot mai accentuată a investitorilor străini de a avea un control cât mai mare asupra companiilor în care investesc în R. Moldova. Acest fapt poate fi explicat atât prin capacitățile locale li-

[21] Constantin Doltu „Investițiile străine directe şi influența lor asupra modernizării economiei în tranziție", teză de doctor în economie, ASEM, Chişinău, 2007

mitate (atât sub formă de capital local disponibil, cât şi ca companii locale potrivite pentru fuziunile cu investitorii străini). La fel, şi în privința numărului de angajați, IMM-urile cu capital străin şi-au sporit ponderea de la 2,0% până la 2,7%, în timp ce cele cu capital mixt au scăzut puțin ca pondere de la 2,7% la 2,5%. La capitolul contribuție la veniturile totale din vânzări, însă, IMM-urile cu capital străin şi-au redus ponderea de la 2,5% până la 1,8%, iar cele mixte – de la 3,6% până la 1,8%. Acesta poate fi rezultatul atât a influenței crizei economice regionale care a afectat IMM-urile mai mult decât companiile mari, cât şi a diminuării atractivității investiționale a țării, aspect la care ne vom referi în continuarea capitolului. Pare să fie vorba, însă, mai degrabă de efectele crizei, pentru că şi companiile locale au scăzut ca pondere în vânzări în aceeaşi perioadă de la 40,2% până la 31,0%. Faptul că IMM-urile sunt mult mai vulnerabile la evoluțiile negative ale conjuncturii economice, manifestate sub forma crizelor, este demonstrat şi de ponderea destul de redusă a profiturilor până la impozitare ale IMM în profiturile totale pe economie. Astfel, per total, IMM dețin cca. 36% din profituri, restul aparținând businessului mare. Ponderea profiturilor IMM-urilor cu capital străin a fost în medie de 1,2% în perioada 2006-2011, iar a celor cu capital mixt – respectiv de 1,9%. Aceasta este cu mult mai puțin decât ponderea altor indicatori ai aceloraşi IMM, ceea ce explică parțial, neatractivitatea acestui sector pentru investițiile străine: nivelul de rentabilitate al acestui sector este destul de mic în comparație cu cel al businessului mare. Astfel, conform datelor BNS, în anul 2011, întreprinderile mari cu capital străin dețineau cca. 13% din totalul profitului până la impozitare pe economie, iar cele mari cu capital mixt – 17%.

Tabelul 7: ***Evoluția unor indicatori ai IMM pe forme de proprietate, 2011 vs. 2006***

IMM după forma de proprietate	Ponderea în nr. total de întreprinderi, %			Ponderea în nr. total de salariați, %			Ponderea în veniturile totale din vânzări, %			Ponderea în rezultatul financiar total până la impozitare, %		
	2006	2011	Media 2006-2011	2006	2011	Media 2006-2011	2006	2011	Media 2006-2011	2006	2011	Media 2006-2011
Total pe forme de proprietate	**98,3**	**97,5**	**97,9**	**57,9**	**57,7**	**58,4**	**46,2**	**34,6**	**39,8**	**35,2**	**35,9**	**36,5**
Proprietate locală	91,0	89,8	90,3	53,2	52,5	53,3	40,2	31,0	35,4	32,1	32,7	33,4
Proprietate străină	3,2	3,8	3,6	2,0	2,7	2,5	2,5	1,8	2,1	0,2	2,0	1,2
Întreprinderi mixte	4,1	3,9	4,0	2,7	2,5	2,6	3,6	1,8	2,4	3,0	1,3	1,9

Sursa: *Alcătuit de autor în baza datelor BNS*

Un specific al ISD în Moldova este că acestea sunt foarte concentrate sub aspect teritorial şi că în timp această concentrare doar s-a consolidat. Aceasta corelează cu modelul de creştere economică specific R. Moldova, bazat pe pola-

rizarea activităților economice în municipiul Chişinău şi Bălți. Cu toate că numărul companiilor cu participarea capitalului străin, care au investit în Moldova în perioada 2008-2011 a crescut cu 26%, absoluta majoritate a unor astfel de companii (mai mult de 84%) este amplasată în Chişinău. Pentru comparație, numărul unor astfel de companii a crescut în regiunea de dezvoltare Nord (fără Bălți) cu 15%, în regiunea de dezvoltare Sud - cu 20% şi în regiunea de dezvoltare Centru cu 23%. Oraşul Bălți a înregistrat în această perioadă cea mai mare creştere a numărului de companii care au în componența lor investiții străine – cu 58% (chiar mai mult decât Chişinăul, în care creşterea a fost de 26%), confirmând faptul că se transforma în al doilea pol important de creştere a activității economice şi industriale din Moldova, după Chişinău. În mare parte, acest lucru se datorează numărului relativ mare al populației, prezenței infrastructurii fizice şi sociale mai dezvoltate decât în alte regiuni (cu excepția Chişinăului), tradițiilor şi existenței unui număr de companii industriale, precum şi prezenței zonei economice libere. Găgăuzia de asemenea a înregistrat în această perioadă o creştere semnificativă a numărului de companii cu capital străin – cu 31%. Cu toate că numărul total al companiilor cu participarea capitalului străin înregistrate (3877 în 2011) poate părea destul de mare, în afara faptului că absoluta lor majoritate se află în Chişinău (3270), cea mai mare parte a acestora este de asemenea concentrată în sectorul comerțului cu ridicata/amănuntul – 1420, şi doar 531 în industrie. În lipsa unor date statistice referitoare la mărimea acestor companii, putem presupune că, în marea lor majoritate, acestea fac parte din categoria întreprinderilor mici şi mijlocii, cu o valoare medie a capitalului social de ceva mai puțin de 2 milioane lei (fără sectorul activităților financiare, precum şi cel al aprovizionării cu gaze, energie electrică şi apă).

Tabelul 8: ***Distribuția regională a companiilor cu participarea capitalului străin***

Regiunile de dezvoltare	Nr. companiilor cu participarea capitalului străin			Ponderea în nr. total de companii cu capital străin			Ponderea în stocul de ISD		
	2008	2010	2011	2008	2010	2011	2008	2010	2011
Total	**3 072**	**3 653**	**3 877**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**
Chişinău	**2 594**	**3 088**	**3 270**	**84,4%**	**84,5%**	**84,3%**	**86,3%**	**86,2%**	**86,8%**
Regiunea Nord	**145**	**178**	**196**	**4,7%**	**4,9%**	**5,1%**	**4,0%**	**5,4%**	**5,3%**
Bălți	67	88	106	2,2%	2,4%	2,7%	1,7%	3,1%	2,7%
Regiunea Centru	**222**	**259**	**273**	**7,2%**	**7,1%**	**7,0%**	**5,7%**	**6,2%**	**5,8%**
Regiunea Sud	**66**	**73**	**79**	**2,1%**	**2,0%**	**2,0%**	**3,0%**	**1,0%**	**1,1%**
UTA Găgăuzia	**45**	**55**	**59**	**1,5%**	**1,5%**	**1,5%**	**1,0%**	**1,2%**	**1,0%**

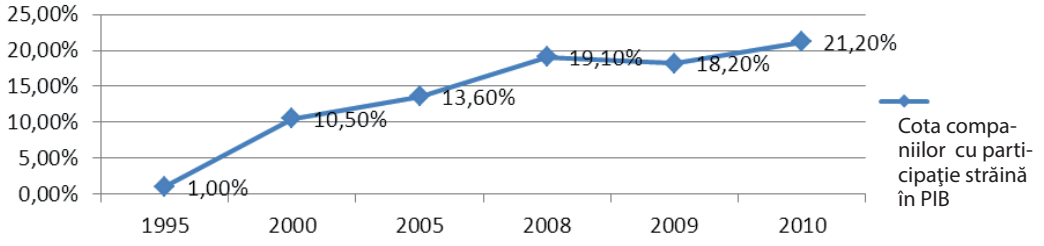
Sursa: *BNS*

Stocul ISD în Chişinău în perioada 2008-2011 a constituit 86%-87% din totalul stocului de ISD din țară, urmat de stocul înregistrat în regiunea Centru - circa 6%, regiunea de dezvoltare Nord (inclusiv Bălți) cu aproximativ 5% şi regiunea de dezvoltare Sud şi UTA Găgăuzia, cu aproximativ 1% fiecare. Din aceste date se vede că performanțele regiunii Sud în atragerea ISD sunt mult mai slabe decât a celorlalte regiuni. În această regiune stocul de ISD în anul 2011 a constituit doar 57% din nivelul anului 2008, în timp ce media națională pentru aceeaşi perioadă a fost de 157%. Creşteri ale stocului de ISD aproape de media pe țară au înregistrat regiunea de dezvoltare Centru şi municipiul Chişinău (158%). În Găgăuzia stocul de ISD a crescut în 2011 până la 165% din nivelul anului 2008, în timp ce regiunea Nord şi-a dublat stocul de ISD (207%), inclusiv Bălți (249%). Din nou, cifrele respective indică asupra faptului că Bălți este lider după ritmul de creştere al ISD, confirmând concluziile făcute anterior, referitoare la faptul că acest oraş are potențialul de a deveni un pol important de dezvoltare în R. Moldova.

Aceste date denotă faptul că, în afara capitalei şi a oraşului Bălți, R. Moldova nu este foarte atractivă pentru investitori, în special din cauza infrastructurii fizice şi sociale slab dezvoltate. Totuşi, forța de muncă mai ieftină în raioane reprezintă un avantaj competitiv al acestora şi a determinat amplasarea unor companii străine în afara mun. Chişinău. Aceasta se referă la sectoarele intensive în forță de muncă (cum ar fi industria confecțiilor şi a încălțămintei, producerea echipamentelor electrice şi electronice), sectoarele în care proximitatea față de materia primă este importantă (fabricarea băuturilor, prelucrarea şi conservarea fructelor şi legumelor, a produselor lactate, producerea materialelor de construcție) şi sectoare orientate spre deservirea agenților economici amplasați prioritar în alte zone decât capitala (de exemplu, servicii de închiriere şi servicii prestate altor întreprinderi).

Capitalul străin a avut un aport important la creşterea economiei moldoveneşti după declinul dramatic din anii '90. Numărul companiilor cu participație străină (inclusiv IMM), după cum am arătat ceva mai sus, a crescut într-un ritm mai rapid decât numărul total al companiilor înregistrate, numărul angajaților în astfel de companii a crescut, în timp ce numărul personalului din companiile locale s-a redus. Efectele unei astfel de contribuții sunt reflectate cel mai bine în creşterea ponderii companiilor cu participație străină la crearea produsului intern brut. Astfel, conform datelor BNS, contribuția companiilor cu participație străină la formarea PIB s-a majorat de la 1,0% în 1995, până la 21,2% în 2010 (figura 7).

Figura 7: *Contribuția companiilor cu participație străină la formarea PIB*



Sursa: *Alcătuit de autor în baza Anuarelor Statistice BNS*

2.5. Climatul investițional în Republica Moldova

După cum am menționat deja, ceva mai sus, datorită avantajelor incontestabile pe care le posedă ISD, toate țările lumii, dar în special cele mai puțin dezvoltate, în ultimele decenii s-au văzut nevoite să recurgă la o nouă formă de concurență între ele, şi anume, să se întreacă în crearea celor mai favorabile condiții pentru atragerea capitalului străin sau a unui climat investițional cât mai atractiv. Climatul investițional este definit, în general, ca un sistem de factori şi premise economice, politice, instituționale şi de drept, capabile să intervină în procesul de realizare investițională, modificând comportamentul investițional spre stimulare sau de-stimulare şi reflectând nivelul de atractivitate al unei țări (ramuri, zone, regiuni) pentru alocarea investițiilor, având tangență cu toate domeniile economiei[22]. Pe parcursul anilor, în climatul investițional al RM au avut loc mai multe schimbări pozitive, elementele cele mai atractive ale acestuia fiind:

- Presiunea fiscală redusă (una dintre cele mai mici din Europa);
- Stabilitatea macroeconomică (stabilitatea relativă a valutei naționale şi rata relativ redusă a inflației, deficitul bugetar şi ponderea datoriilor de stat în PIB în limitele valorilor moderate, creşterea economică înregistrată în ultimul deceniu);
- Amplasarea geografică strategică a țării, solul, clima favorabilă, existența tradițiilor în industria prelucrătoare, în special în cea a produselor agroalimentare;
- Forța de muncă relativ ieftină şi calificată;
- Existența unor acorduri de comerț şi de liber schimb la nivel mondial şi regional, ceea ce face ca limitările legate dimensiunea mică a pieței interne să fie în mare parte eliminate.

Cu toate acestea, în comparație cu alte țări din regiune, climatul investițional nu este un atu pentru R. Moldova. Despre aceasta vorbesc atât poziția Moldovei în rating-urile internaționale cât şi comparația directă performanțelor privind atragerea ISD dintre țări. După cum am văzut în compartimentele anterioare, Moldova se poziționează pe ultimul loc în Europa la indicatorii de atragere a ISD. În timp ce factorii legați de mărimea pieței sunt aceiaşi ca în multe țări de comparație la care ne-am referit, iar factorul uman, în pofida deteriorării din ultimul timp a calității acestuia, rămâne totuşi, mai degrabă un element de atracție, diferența, în opinia noastră, este dată de factorii legați de cadrul politic şi economic, precum şi de capabilitățile locale pe care țara poate s-o pună la dispoziția investitorilor.

Astfel, reticența investitorilor străini de a investiții în economia RM este explicată şi de alți autori prin instabilitatea politică şi lipsa condițiilor favorabile pentru realizarea activității de business[23]. Alții, indică concret asupra problemelor care afectează

[22] Inga Foşnea „Impactul crizei financiare mondiale asupra climatului investițional din Republica Moldova", revista Economica nr. 2 (66) 2009

[23] Galina Ulian „Atragerea investițiilor străine directe în domeniul businessului mic", revista Economie şi Finanțe, nr. 5, 2001

climatul investițional al RM, referindu-se iarăşi, în special, la factorii legați de cadrul politic şi economic[24]:

- În pofida unui cadru legal relativ bun şi propice pentru atragerea ISD, implementarea practică a legislației, aplicarea adecvată şi eficientă a acesteia rămâne o problemă majoră;
- Intervențiile guvernamentale active, influența mare a politicii asupra sferei economice, acțiunile cu caracter represiv ale organelor statului, inclusiv asupra unor investitori străini;
- Instabilitatea politicilor economice;
- Derularea lentă a procesului de privatizare;
- Imaginea nefavorabilă a RM în lume, aceasta fiind percepută ca o țară săracă şi imprevizibilă. Conflictul din Transnistria înrăutățeşte şi mai mult această imagine;
- Emigrarea masivă a forței de muncă;
- Intervențiile administrative frecvente în activitatea agenților economici, inclusiv sub forme de controale şi inspecții;
- Birocrația generală, protecționismul şi corupția.

Acelaşi autor mai menționează că statul investeşte puțin în dezvoltarea infrastructurii fizice, în educație, condiții absolut necesare pentru dezvoltarea unor afaceri pe termen lung. Şi conform Cărții Albe a Asociației Investitorilor Străini din Moldova, principalele priorități pentru îmbunătățirea climatului investițional se referă la politicile promovate de stat în mediul de afaceri[25]:

- Acordarea dreptului investitorilor străini de a achiziționa terenuri agricole;
- Întărirea condițiilor statului de drept, prin asigurarea independenței funcționării şi a responsabilității instanțelor judecătoreşti față de deciziile emise;
- Dezvoltarea infrastructurii, prin atragerea sectorului privat în (re)construcția şi gestionarea drumurilor naționale;
- Îmbunătățirea legislației fiscale şi a administrării fiscale;
- Armonizarea legislației referitoare la gestionarea corporativă şi concurență, la standardele şi normele UE;
- Revizuirea unor aspecte ale legislației referitoare la relațiile de muncă, care sunt împovărătoare pentru angajator;
- Perfecționarea procesului educațional şi a asigurării cu forță de muncă calificată prin permiterea companiilor să instruiască şi să elibereze certificate de competență profesională sub un anumit grad de supraveghere din partea statului;
- Diminuarea poverii administrative, prin reducerea numărului de rapoarte şi optimizarea procesului de raportare; revizuirea funcțiilor organelor de inspecție; eliminarea dublării controalelor şi documentelor solicitate de la agenții economici;

[24] Grigore Belostecinic „Competitivitatea economică şi promovarea investițiilor străine orientate spre export – o provocare pentru economia Republicii Moldova", revista Intelectus, nr. 3, 2006

[25] Cartea Albă: Propuneri pentru îmbunătățirea climatului investițional în Moldova", Asocia Investitorilor Străini din RM (FIA), 2009

- Facilitarea comerțului prin eliminarea barierelor administrative şi a practicilor de monopol în derularea operațiunilor de import-export şi recunoaşterea certificatelor eliberate de țările membre ale UE pe teritoriul RM;
- Întărirea securității energetice a R. Moldova.

Concluzii indirecte referitoare la atractivitatea climatului investițional pentru investitorii străini putem face şi pe baza analizei unor indicatori relativi, cum ar fi evoluția investițiilor în capital fix, în comparație cu cea a ISD (tabelul 9). Analizând datele din tabelul respectiv, se poate observa că creşterea ISD, practic, nu alimentează majorarea investițiilor în capitalul fix, ceea ce înseamnă că investițiile în capitalul fix se realizează în cea mai mare parte din surse locale. Cauzele acestui fenomen se regăsesc în mare parte, după părerea noastră, în climatul investițional insuficient de atractiv, care nu oferă siguranță pe termen lung investitorilor străini. Astfel, se poate constata, după cum am văzut şi în analiza repartiției pe sectoare a stocului de ISD, că o parte importantă a ISD este orientată spre sectoarele neproductive ale economiei, care nu necesită investiții mari în capital fix şi au perioade mai mici de recuperare.

Tabelul 9: ***Evoluția comparativă a ratei de creştere a investițiilor în capital fix şi ISD***

Indicatorii	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Creşterea investițiilor în capital fix, %	8,0	21,0	24,0	21,9	2,3	-33,5	22,6	11,8
Creşterea ISD nete, %	97,3	30,8	35,1	109,7	31,4	-79,6	35,9	39,1

Sursa: *Alcătui de autor în baza informației BNS*

Valorificarea oportunităților oferite de ISD necesită, în primul rând, dezvoltarea potențialului investițional al țării, ameliorarea mediului de afaceri, o politică investițională coerentă şi țintită[26]. Aceeaşi teză o găsim şi la alți autori: „Dacă investițiile nu vin în țara noastră, înseamnă că în aceste țări climatul investițional este mai favorabil decât în Republica Moldova. Deci, soluția ar fi ameliorarea climatului investițional, precum şi crearea şi confirmarea imaginii pozitive a țării"[27]. Un indice important, ce caracterizează potențialul de atragere a ISD al unei țări în comparație cu alte țări, este indicele potențialului ISD, care incorporează o serie de indicatori precum: PIB per capita; rata de creştere a PIB-ului; ponderea exporturilor în PIB; infrastructura de telecomunicații (media liniilor telefonice la 1000 de locuitori şi numărul telefoanelor mobile la 1000 de locuitori); consumul de energie pe locuitor; ponderea cheltuielilor

[26] Natalia Băncilă „Investițiile străine – factor relevant al creşterii economice", Conferința ştiințifică internațională „Rolul investițiilor în dezvoltarea durabilă a economiei naționale în contextul integrării europene", 29-30 octombrie 2010

[27] Ion Pîrțachi „Climatul investițional – sursă de creştere şi reducere a sărăciei în Republica Moldova", România şi Republica Moldova. Potențialul competitiv al economiilor naționale: Posibilități de valorificare pe piața internă, europeană şi mondială, Academia Română, Bucureşti, 2004

de cercetare-dezvoltare în PIB; ponderea studenților în totalul populației; riscul de țară; ponderea exporturilor de resurse naturale în totalul mondial; ponderea importurilor de componente electronice şi auto în totalul mondial; ponderea exportului de servicii în totalul mondial; ponderea stocul intern de ISD în totalul mondial[28]. Conform acestui indicator, calculat de UNCTAD, Moldova se situa în anul 2011 pe locul 122 din 177 de țări incluse în clasament[29]. Aceasta stă mai bine în comparație cu unele țări europene cu potențial de atragere a ISD (Armenia, Macedonia, Albania, Cipru). În acelaşi timp, după cum am văzut şi anterior, reuşitele Moldovei în atragerea ISD, în comparație cu aceleaşi state, sunt net inferioare (în 2011 stocul de ISD per capita în Moldova era de 1,8 ori mai mic ca în cel din Armenia, de 2,6 ori mai mic ca cel din Macedonia, de 1,6 ori mai mic ca cel din Albania). În opinia noastră, aceasta reprezintă o confirmare a concluziilor expuse mai sus, precum că cauza situației respective rezidă în calitatea mai proastă a climatului investițional din Moldova.

Tabelul 10: ***Poziția Moldovei în clasamentul potențialului de atragere a ISD, în comparație cu alte țări, anul 2011***

Economia	Grupurile de determinanți economici				
	Atractivitatea pieței	Disponibilitatea forței de muncă ieftine și calificate	Existența infrastructurii	Prezența resurselor naturale	Locul în clasamentul total
Albania	133	78	96	114	123
Armenia	118	88	92	128	136
Belarus	34	7	52	56	27
Cipru	113	92	38	140	129
Estonia	29	86	63	97	75
Georgia	74	80	83	127	104
Letonia	55	73	77	100	80
Moldova	**109**	**79**	**90**	**132**	**122**
Slovenia	97	85	21	102	81
Macedonia	114	87	84	130	130

Sursa: *Web table 32a: Country rankings by Inward FDI Potential Index, 2011, UNC TAD*

Conform ultimului Sondaj al Întreprinderilor, realizat de Banca Mondială (Enterprise Surveys 2009), cele mai mari 3 obstacole în derularea afacerilor în Moldova sunt accesul la finanțare, calificarea joasă a forței de muncă şi accesul la terenuri[30]. Un alt indice important, ce caracterizează atractivitatea economiei unei țări pentru investitori este indicele libertății economice, calculat de către Heritage Foundation.

[28] Astrtit Sulstarova „FDI performance and potential rankings", Division on Investment and Enterprise, UNCTAD

[29] Web table 32a: Country rankings by Inward FDI Potential Index, 2011, UNCTAD

[30] http://www.enterprisesurveys.org/Data/ExploreEconomies/2009/moldova

Potrivit acestuia, în anul 2013 Moldova se situa pe poziția 115 din 185 de țări, fiind plasată în categoria țărilor „preponderent nelibere". În acelaşi clasament Macedonia se situa pe poziția 43, Armenia – pe locul 38, iar Albania – pe locul 58. În ceea ce priveşte libertatea investițională, Moldova împărțea locurile 129-141 împreună cu alte 12 state, în timp ce Armenia şi Georgia – locurile 27-36, Albania – 56-73, Macedonia – 74-80, Letonia pe locurile 17-26, iar Estonia se situa pe pozițiile 2-9[31]. În alt clasament internațional, Doing Business 2013, elaborat de Banca Mondială, Moldova s-a clasat pe locul 83 din 185 de țări după uşurința derulării afacerilor, inclusiv pe locul 82 la protecția investitorilor. Țările, pe care le-am utilizat pentru comparație au avut o poziționare mai bună: Georgia locul 9 (19 la protecția investitorilor); Macedonia locul 23 (19 la protecția investitorilor); Armenia locul 32 (25 la protecția investitorilor); Albania locul 85 (17 la protecția investitorilor). În pofida unui anumit grad de subiectivism al acestor rating-uri, investitorii de obicei țin cont de ele în procesul de selectare a locațiilor pentru investiții. Ca rezultat, țările cu o plasare mai bună în aceste clasamente (şi, ca urmare, cu un climat investițional şi de afaceri mai bun), au şi o performanță mai bună în atragerea ISD, în pofida faptului că după potențialul teoretic de atragere

Tabelul 11: ***Performanța unor țări în atragerea ISD în comparație cu locul deținut în rating-urile internaționale***

Indicatorii					
Economia	**Potențialul de atragere a ISD (locul) conform UNCTAD**	**Poziția în Doing Business la uşurința derulării afacerilor**	**Poziția în Doing Business la protecția investitorilor**	**Poziția conform indicelui libertății economice**	**Stocul ISD per capita in 2011, $**
Albania	123	85	17	58	1462
Armenia	136	32	25	38	1628
Belarus	27	58	82	153	1359
Cipru	129	36	32	41	20384
Estonia	75	21	70	13	16437
Georgia	104	9	19	21	2149
Letonia	80	25	70	55	5398
Moldova	**122**	**83**	**82**	**115**	**892**
Slovenia	81	35	17	76	7442
Macedonia	130	23	19	43	2291

Sursa: *Alcătuit de autor în baza indicelui potențialului de atragere a ISD al UNCTAD, indicatorilor Doing Business, indicilor libertății economice şi investiționale Heritage Foundation, bazei de date UNCTAD cu privire la ISD*

a ISD au o poziție mai proastă (Armenia, Macedonia, Albania). Tabelul de mai jos demonstrează acest lucru. Moldova ocupă cea mai proastă clasare în rating-urile de referință printre țările de comparație, respectiv şi performanțele ei, măsurate ca

[31] http://www.heritage.org/index/

stocul de ISD per capita, sunt cele mai slabe, urmată de Belarus, Albania, Armenia, Macedonia şi Georgia. Îmbunătățirea performanței în cadrul acestor clasamente ar trebui să facă parte din eforturile politicii de atragere a ISD. Iar acest lucru nu este posibil fără îmbunătățirea climatului investițional şi de afaceri.

Importanța climatului de afaceri pentru succesul unei țări în atragerea ISD este menționată şi de numeroasele organizații specializate, care elaborează analize comparative ale condițiilor de atragere a ISD din diferite țări. Astfel, Serviciul de Consultanță pentru Climatul Investițional din cadrul Băncii Mondiale (Investment Climate Advisory Services) în cuvântul de introducere al raportului său pentru anul 2010, menționează că factorii care influențează deciziile de investiții ale companiilor străine se schimbă. În căutarea unor oportunități de afaceri, acestea sunt acum mult mai îngrijorate de riscurile financiare şi politice, dând prioritate mediilor de afaceri stabile şi previzibile. Ca răspuns, guvernele de pretutindeni recunosc că şansele lor de a atrage mai multe investiții străine depind de reuşitele în crearea unor climate investiționale mai competitive[32].

Importanța creării unui mediu de afaceri favorabil pentru activitatea investițională, stimularea fluxului de investiții în țară şi contribuția la creşterea potențialului de export, pe baza experienței unor țări est europene (țările baltice, Cehia, Slovenia) este menționată şi în Strategia de atragere a investițiilor şi promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015, care recunoaşte nivelul insuficient al investițiilor, în special ale celor străine directe, în sectorul real al economiei. De asemenea, se recunoaşte că activitatea investițională restrânsă a agenților economici se datorează nu doar resurselor financiare limitate, ci şi diferitelor impedimente de ordin administrativ la faza de aplicare a legislației, care au impact negativ asupra lansării şi dezvoltării activităților respective[33]. Îmbunătățirea mediului de afaceri, conform Strategiei, trebuie să servească drept bază pentru sporirea investițiilor private, în special a celor străine directe. Iar în acest scop, Guvernul îşi propune să continue implementarea reformelor privind îmbunătățirea mediului investițional prin intermediul reformei regulatorii, în special al simplificării procedurilor de înregistrare, licențiere, autorizare, control şi raportare a întreprinderilor în procesul lansării şi dezvoltării afacerilor, revizuirii actelor legislative ce reglementează activitatea de întreprinzător; limitării implicării organelor de control în activitatea de întreprinzător, în special a organelor ce au atribuții de control financiar; îmbunătățirii mediului concurențial şi a celui fiscal, prin acordarea facilităților fiscale investitorilor, perfecționării sistemului de administrare fiscală; prevenirii şi combaterii corupției; simplificării procedurilor vamale şi administrative în scopul reducerii complexității şi timpului necesar pentru efectuarea operațiunilor de export; perfecționării sistemului judiciar existent prin transformarea acestuia în unul independent, integru şi calificat[34].

Totuşi, deşi au trecut deja circa 7 ani de la aprobarea Strategiei, situația în privința atragerii ISD nu s-a îmbunătățit, dimpotrivă, pe fundalul crizei economice şi financiare, decalajul rămânerii în urmă față de alte țări doar s-a majorat, obiectivele propuse în mare parte nu au fost atinse, iar Strategia nu a devenit o „foaie de par-

[32] „Investing Across Borders 2010”, Investment Climate Advisory Services, the World Bank
[33] Strategia de atragere a investițiilor şi promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015, capit. II, p. 22
[34] Strategia de atragere a investițiilor şi promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015, capit. II, p. 50

curs“ pentru procesul investițional din RM. Acest lucru dovedeşte caracterul preponderent declarativ al Strategiei şi necesitatea unor noi abordări cu privire la atragerea investițiilor şi crearea unui mediu investițional şi de afaceri stimulator.

2.6. Concluzii şi recomandări

Republica Moldova trebuie să conştientizeze tendințele şi factorii care însoțesc evoluția fluxurilor de ISD pe plan mondial, la formularea politicilor şi strategiilor sale de dezvoltare economică, şi, ce e mai important, să întreprindă paşi concreți pentru ralierea practică la acestea, pentru a nu rămâne în urma „curentului” mondial, ceea ce ar însemna perpetuarea stării actuale sau chiar majorarea decalajului enorm față de țările din regiune. În general, aceleaşi evidențe de pe plan mondial şi regional sugerează că intervențiile autorităților la nivel de politici trebuie să fie îndreptate primordial spre ***asigurarea unui mediu economic favorabil***. *În mod special, aceasta se referă la asigurarea unui mediu de afaceri şi investițional atractiv, educație şi politicile de instruire îndreptate spre ridicarea calificării generale a forței de muncă, politicile tehnologice îndreptate spre dezvoltarea clusterelor şi politicile publice cu privire la investiții, menite să dezvolte rețele eficiente şi sigure de transport şi comunicații şi infrastructură*[35].

Astfel, reuşita Moldovei în atragerea ISD în economie şi în sectorul IMM, ca sectorul cel mai reprezentativ al economiei sale, va depinde preponderent de politicile guvernamentale aplicate. În acest sens, atât teoria, cât şi practica economică, inclusiv experiența celorlalte state central şi est europene, demonstrează atât importanța creării unui mediu de afaceri şi investițional atractiv, aplicării unor măsuri pro-active, de atragere a ISD, cât şi a modernizării infrastructurii şi creşterii nivelului de pregătire a forței de muncă. În acest context, apreciem că strategiile şi politicile de atragere a ISD în Republica Moldova trebuie să se axeze cu prioritate pe aceste aspecte, singura opțiune viabilă în vederea reducerii decalajelor față de celelalte state din regiune. Drept urmare, principalele măsuri ar trebui să vizeze următoarele aspecte:

- Îmbunătățirea cadrului de reglementare al activității de afaceri, al administrării fiscale şi vamale, reducerii birocrației de stat, a poverii administrative şi a corupției, ridicării eficienței şi funcționalității instituțiilor de stat.
- Cel mai important însă, este implementarea reală a deziderateloor menționate mai sus, pentru că, deşi, ideile respective sunt transpuse regulat din program în program şi din strategie în strategie, în practică ele nu ajung a fi implementate, fie din cauza lipsei voinței politice, fie din cauza slăbiciunilor instituționale ale statului;
- Îmbunătățirea serviciilor de extensiune în scopul întăririi capacităților IMM;
- Îmbunătățirea calității resurselor umane, prin creşterea investițiilor în educație şi instruire, inclusiv a celor care urmăresc formarea continuă a forței de muncă;

[35] Holger Gorg, David Greenaway „Much Ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?”, the World Bank Research Observer, vol. 19, no. 2

- Stimularea formării clusterelor bazate pe activități înrudite, în special în sectorul IMM, acestea servind ca magnet important pentru ISD. Concentrarea eforturilor pe domeniile, sau activitățile particulare, în care efectele ISD sunt îndeosebi importante;
- Dezvoltarea infrastructurii (de producție, transport, comunicații, servicii);
- Activizarea eforturilor de a integra companiile locale, în primul rând IMM, în lanțul valoric mondial. Astfel de eforturi de integrare trebuie realizate prin creşterea capacităților locale şi activități de promovare a investițiilor, cum ar fi contactul direct cu investitorii sau înființarea unor zone economice speciale.
- Implicarea mai activă a agențiilor de dezvoltare regionale şi a Agenției pentru atragerea investițiilor şi promovarea exportului (MIEPO) în promovarea regiunilor țării ca zone investiționale prin identificarea şi abordarea potențialilor investitori străini. Atragerea unor investitori străini prin proiecte țintite, care urmăresc specificul zonei şi valorificarea la maximum a potențialului acesteia, ar putea contribui la reducerea decalajelor în dezvoltare dintre Chişinău şi Bălți, pe de o parte, şi celelalte regiuni ale țării, pe de altă parte.

Concluziile şi recomandările de mai sus au fost făcute preponderent reieşind din cercetarea prezentată în capitolul de față. Acestea au la bază analiza informației statistice, urmărirea evoluțiilor şi tendințelor investițiilor străine pe plan mondial şi regional, compararea lor cu situația investițiilor străine în Moldova şi a climatului investițional autohton. În continuare, ne vom referi şi la concluziile şi recomandările participanților la discuțiile panelului „Oportunități de atragere a investițiilor străine în sectorul IMM“, din cadrul celui de-al IV-lea Forum Moldo-German privind finanțarea IMM. Acestea nu diferă, însă, cu mult de concluziile cercetării prezentate mai sus, fapt ce confirmă, după părerea noastră justețea acestora.

Printre problemele menționate în cadrul discuțiilor panelului, cu referire la atragerea investițiilor străine în sectorul IMM din R. Moldova au fost cele legate de: absența unor stimulente şi facilități fiscale pentru investitori (în special legate de anularea posibilității de includere a utilajului în capitalul social, fără plata taxelor vamale şi a TVA, lipsa unor programe şi mecanisme de garantare a investițiilor, lipsa suportului şi a subvențiilor pentru startup-uri); eficiența redusă a programelor de stat pentru finanțarea IMM (PARE 1+1, PNAET) din cauza birocrației mari şi lipsa altor mecanisme de finanțare; discrepanțele mari regionale în fluxul de investiții, cu predilecția clară a acestora pentru Chişinău şi necesitatea ridicării atractivității investiționale a celorlalte regiuni ale țării; lipsa forței de muncă cu calificare suficientă, care să poată face față utilajului performant adus de investitorii străini; procedurile complicate de import-export; problemele de administrare fiscală şi vamală (legate de acțiunile abuzive ale inspectorilor fiscali şi vamali, ale executorilor judecătoreşti de arest a conturilor, amenzile mari), şi protecția insuficientă a investitorilor în fața abuzurilor acestor organe; absența unor mecanisme de responsabilitate a organelor de stat pentru deciziile şi acțiunile întreprinse în privința

agenților economici şi corupția; accentele politice în dezvoltarea economică şi în suportul de stat pentru IMM. În legătură cu problemele identificate, participanții la discuții au propus următoarele soluții:

- Introducerea unor modificări legislative referitoare la protecția investitorilor în Codul fiscal şi vamal şi alte acte normative;
- Eliminarea barierelor la exportul şi importul producției;
- Simplificarea procedurilor pentru accesul la fondurile de stat, de suport a IMM;
- Protecția mai bună a drepturilor intelectuale şi a mărcilor comerciale;
- Reducerea presiunii fiscale şi administrative asupra businessului;
- Adaptarea curriculumului instituțiilor educaționale la necesitățile angajatorilor şi cerințele pieței muncii;
- Asigurarea unei informări permanente dintre IMM-urile din Moldova şi cele din afară, pentru reducerea costurilor de finanțare;
- Realizarea a cel puțin 8 proiecte-pilot în tot atâtea raioane cu suportul organizațiilor internaționale de dezvoltare în domeniul businessului, pentru îmbunătățirea condițiilor de finanțare şi a oportunităților de afaceri în aceste regiuni.

Fiscalitatea întreprinderilor mici şi mijlocii în Moldova

3.1. Introducere

De ceva timp, în Republica Moldova se vorbeşte despre ”povara” fiscală grea. În realitate, Moldova are una dintre cele mai relaxate fiscalități din Europa[36]. Spre exemplu, per ansamblu, în UE, ”rețeta fiscală” reprezintă cam peste 43% din PIB, în timp ce în Moldova aceasta abia ajunge la 30%. În ”rata fiscalității” sunt luate în calcul totalul impozitelor şi cotizațiilor sociale obligatorii[37].

Fiscalitatea este suportată inegal de persoanele juridice: deşi întreprinderile mici şi mijlocii (ÎMM) dețin 20-30% din avuția națională, contribuțiile acestora la bugetul public național (TVA, impozit pe venit, alte taxe şi impozite) şi la fondurile de asigurări sociale şi medicale obligatorii (pensii, şomaj, sănătate, alte contribuții) sunt mai mari decât cele ale companiilor cu capital de stat. Rezultatul brut al exercițiului – RBE (suma tuturor profiturilor minus suma tuturor pierderilor) pentru IMM-uri a fost de aproximativ două ori mai mare decât în întreprinderile mari. Aceasta face din IMM-uri principalele plătitoare de impozit către bugetul de stat. De asemenea, pe partea bugetelor sociale, tot IMM-urile sunt cele care achită cele mai mari sume, deoarece angajează aproximativ 60% din salariații la nivel național.[38]

Atenția sporită pentru modalități de impunere fiscală a subiecților businessului mic şi mijlociu nu este o problemă nouă pentru Moldova şi întreaga regiune din care face parte țara noastră. Practicile şi reglementările în acest domeniu încă nu sunt bine puse la punct, de aceea discuțiile din cadrul celui de-al 4-lea Forum Moldo-German privind finanțarea IMM reprezintă un bun prilej de a scoate în evidență problemele existente sub acest aspect şi a puncta soluțiile propuse de participanții în cadrul relațiilor fiscale cu statul.

Studiul de față reflectă în cea mai mare parte rezultatele discuțiilor de la evenimentul respectiv, rezumând problemele identificate, soluțiile propuse şi eventualele obstacole pentru implementarea soluțiilor, în opinia participanților la aceste discuții. Având însă în vedere, nivelul relativ redus de cunoaştere a conceptului şi regulilor de impunere fiscală în Moldova, la începutul studiului se dau definițiile acestui concept, în sensul în care acesta a fost discutat în cadrul Forumului, precum şi aspectele conceptuale ale acestui fenomen redate la nivel internațional. Pentru a înțelege mai bine contextul fiscalității ÎMM, într-un capitol s-au încadrat prevederile generale din legislația moldovenească ce țin de problemele date. Ținând cont de discuțiile pe marginea

[36] Evaluarea nivelului economiei tenebre în Moldova. http://www.jurnal.md/ro/news/evaluarea-nivelului-economiei-tenebre-in-moldova-529696/

[37] Politica fiscala pe 2010 diminueaza presiunea fiscala? http://www.allmoldova.com/ro/experts/27.html

[38] IMM-urile – sub presiunea inegalității cu care se aplică fiscalitatea. și angajează 60% din salariații României. http://economie.hotnews.ro/stiri-finante_banci-14299400-imm-urile-sub-presiunea-inegalitatii-care-aplica-fiscalitatea-angajeaza-60-din-salariatii-romaniei.htm

problemelor existente pe plan organizațional al fiscalității, capitolul respectiv vine cu o sinteză a practicilor şi reglementărilor existente. Următoarele capitole sunt consacrate problemelor presiunii fiscale atât pe plan internațional, cât şi național. Ultimul capitol reflectă nemijlocit discuțiile, concluziile şi recomandările mesei rotunde „Fiscalitatea ÎMM" din cadrul Forumului Moldo-German privind finanțarea IMM din 30 aprilie 2013.

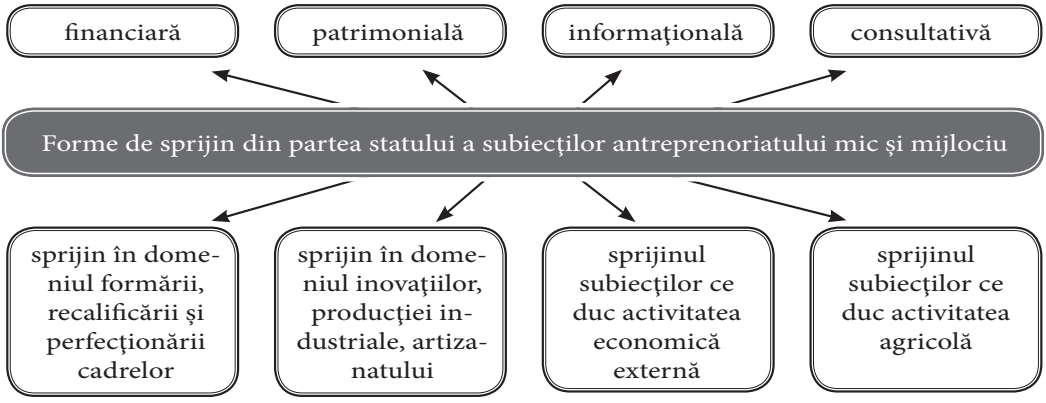
Principalele probleme din domeniul impunerii fiscale a subiecților businessului mic şi mijlociu din Moldova, care au fost identificate în cadrul discuțiilor respective au fost:

1. Raportarea (dările de seamă fiscale şi statistice)
2. Ținerea evidenței contabile
3. Presiunea fiscală
4. Control fiscal
5. Consultanță fiscală
6. Facilități fiscale

3.2. Importanța suportului din partea statului pentru ÎMM

Din totalitatea măsurilor de sprijin financiar din partea statului, sistemul de impozitare reprezintă factorul cel mai determinant în dezvoltarea structurilor economice de scară mică[39]. Trebuie de menționat faptul că businessului mic şi mijlociu, spre deosebire de alte întreprinderi, i se oferă o gamă largă de sisteme de contabilitate, raportare şi fiscalitate. În practica mondială, în scopul dezvoltării antreprenoriatului mic şi mijlociu sunt promovate regimuri fiscale speciale. Aceste regimuri fiscale permit crearea un climat fiscal favorabil şi reducerea poverii fiscale asupra întreprinderilor[40].

Figura 1. *Forme de sprijin pentru întreprinderile mici şi mijlocii* [41]



[39] Перов А. В. Налоги и налогообложение: Учебное пособие, издание 3-е, перераб., и доп.- М.: Юрайт-М,-2005г. – 618 стр.

[40] Сарбашева С.М. Налогообложение и малое предпринимательство.// Российский налоговый курьер – 2005-№3 стр.17.

[41] Petutschnig M. Sharing the Group Benefits of a Common Consolidated Corporate Tax Base within Corporate Groups // Vienna University of Economics and Business.

Este important de a determina posibilitatea utilizării de către întreprinderea concretă a variantelor de impozitare ținând cont de limitele stabilite[42]. Se cunoaşte faptul că printre regimuri fiscale speciale aplicate de către întreprinderile mici şi mijlocii sunt sistemul fiscal simplificat (SFS) şi sistemul de impozitare sub forma impozitului unic pe venit (SIFIUV). Însă, aplicarea SIFIUV este redusă doar la unele tipuri de activități, în timp ce utilizarea sistemului fiscal simplificat este posibilă doar pentru întreprinderile care respectă unele criterii stabilite, în special cele economice.

Practica mondială demonstrează că anume businessul mic şi mijlociu este forța motrice în procesul de modernizare şi tranziție către o economie dezvoltată[43].

Companiile moldoveneşti sunt nevoite să se adapteze la schimbările frecvente ale legislației fiscale şi contradicțiile sistemului de impozitare, ceea ce face dificilă planificarea pe termen lung şi prognozarea activității de antreprenoriat, impune trecerea în economia tenebră.

Relevanța acestei probleme constă în faptul că impozitarea ocupă unul dintre cele mai importante locuri din totalitatea relațiilor din cadrul economiei de piață şi reprezintă un element esențial al mecanismului economic de gestionare a procesului de producție[44]. Impozitele sunt cea mai mare şi importantă sursă de venituri pentru bugetul statului. O înțelegere corectă a naturii economice a impozitării formează baza pentru îmbunătățirea mecanismului de utilizare practică a acestei categorii în economie.

De eficiența şi eficacitatea sistemului fiscal depinde stabilitatea funcționării întreprinderilor mici şi mijlocii, precum şi atractivitatea lor pentru investiții[45].

Sistemul rezonabil de impozitare a întreprinderilor mici şi mijlocii, care provine de la recunoaşterea importanței economice şi sociale a firmelor mici, ar trebui să se bazeze pe următoarele principii:

- businessul mic şi mijlociu nu trebuie privit doar ca unul dintre furnizorii principali ai veniturilor la buget, deoarece acesta reprezintă şi un fenomen social ce oferă locuri de muncă, punerea în aplicare a activității antreprenoriale, inovare, etc;
- egalitatea contribuabililor trebuie, printr-o serie de scutiri şi scheme fiscale, să compenseze întreprinderilor mici şi mijlocii riscurile sporite, accesul limitat la resurse şi costuri marginale mari (pentru achitarea datoriilor față de stat) în comparație cu alți agenți economici;
- stabilitatea şi simplicitatea impunerii fiscale;
- oferirea libertății maxime autorităților publice locale pentru reglementarea parametrilor sistemului de impozitare a întreprinderilor mici şi mijlocii, care au, în primul rând, un specific local[46].

[42] Brooks K. International and EC Tax Aspects of Groups of Companies. Canada. IFBD, 2008.

[43] Kesti J. European Tax Handbook 2007. Amsterdam. IFBD, 2007.

[44] Давыдова Л. А., Будовская Л. В. Эволюция системы налогообложения в России // Финансы и кредит-2005-№9 стр.31.

[45] Власенкова В. А. Роль налогообложения в развитии субъектов малого и среднего предпринимательства: проблемы и перспективы. – М.: КНОРУС, 2009.

[46] Налоги и налогообложение: Учебное пособие./ под ред., И. Г. Русаковой.- М.: Юнити – 2004г.- 502 стр.

Dezvoltarea antreprenoriatului mic şi mijlociu în Republica Moldova este una dintre cele mai importante căi de rezolvare a problemelor economice şi sociale la nivel local şi central. Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii pentru anii 2012-2020 (aprobată prin Hotărîrea Guvernului nr. 685 din 13.09.2012) presupune că pentru a accelera ritmul de creştere economică, reducerea sărăciei şi dezvoltarea inovației, este necesar de a încuraja crearea de întreprinderi mici şi mijlocii, de a creşte competitivitatea lor, de a spori oportunitățile de angajare pentru lucrători din acest sector. Dezvoltarea micului business este esențială pentru reducerea şomajului, creşterea veniturilor reale ale populației, formarea bazei de venituri bugetare, sporirea competitivității şi, în consecință, creşterea economică.

Dezvoltarea rapidă a businessului mic şi mijlociu în mod direct depinde de impozitarea acestuia[47].

3.3. Aspecte generale privind apariția raporturilor fiscale ale agenților economici cu statul

În momentul în care o persoană a luat decizia de a deschide şi desfăşura o activitate de antreprenoriat, îşi pune o multitudine de întrebări la capitolul formei organizatorico-juridice a activității: care sunt formele organizatorico-juridice, prioritățile şi dezavantajele fiecăreia din ele din diferite aspecte (juridic, patrimonial, fiscal, etc.) Deseori, anume aspectul fiscal joacă un rol important în luarea deciziei persoanei asupra formei organizatorico-juridice a activității[48]:

- întreprindere individuală (ÎI);
- societate în nume colectiv (SNC);
- societate în comandită (SC);
- societate pe acțiuni (SA);
- societate cu răspundere limitată (SRL);
- cooperativă;
- întreprindere de arendă.

După ce s-a parcurs faza de înregistrare a agentului economic cu statut de persoană juridică sau persoană fizică şi a fost eliberat setul de documente de către Camera Înregistrării de Stat a Ministerului Tehnologiei Informației şi Comunicațiilor (sau de la primărie, în cazul gospodăriilor țărăneşti) încep să apară raporturi cu statul privind impozitele, taxele şi contribuțiile. Aceste raporturi apar treptat şi pot fi convențional repartizate pe etape[49]:

- *etapa inițială* – înregistrarea în calitate de contribuabil;
- *etapa secundă* – determinarea sistemului de impozite şi taxe al întreprinderii;
- *etapa finală* – determinarea şi achitarea impozitelor şi taxelor în conformitate cu sistemul de impozite şi taxe al întreprinderii.

[47] Сарбашева С.М. Налогообложение и малое предпринимательство.// Российский налоговый курьер – 2005-№3 стр.17.

[48] Balaban E. Fiscalitatea agenților economici. - Chişinău, 2008.

[49] Balaban E. Fiscalitatea agenților economici. - Chişinău, 2008.

La etapa inițială, raporturile fiscale apar indiferent dacă agentul economic a început sau nu desfăşurarea activității de antreprenoriat şi se referă la:

I. *înregistrarea în calitate de contribuabil (trecerea în Registrul Fiscal de Stat a Codurilor Fiscale – RFSCF);*

II. *înregistrarea conturilor bancare;*

III. *declararea localurilor unde agentul economic îşi va desfăşura activitățile;*

IV. *înregistrarea maşinilor de casă şi control (MCC).*

I. *Înregistrarea în calitate de contribuabil* constă în atribuirea codului fiscal şi înregistrarea în RFSCF.

Codul fiscal reprezintă un număr unic utilizat în scopuri fiscale. El se atribuie doar o singură dată. Dacă agentului economic nu i s-a atribuit codul fiscal, atunci acesta nu poate fi înregistrat ca plătitor al diferitor tipuri de impozite şi taxe (plătitor de TVA, plătitor de accize).

Pentru agenţii economici, care sunt obligaţi să se înregistreze la Camera Înregistrării de Stat a Ministerului Tehnologiei Informaţiei şi Comunicaţiilor, codul fiscal reprezintă numărul de identificare de stat atribuit de către minister.

Pentru gospodăriile ţărăneşti, atribuirea codului fiscal se efectuează de către Inspectoratul Fiscal de Stat.

Înregistrarea în RFSCF se efectuează la Inspectoratul Fiscal de Stat Teritorial (IFST) în a cărui rază se află sediul (domiciliul) agentului economic indicat în documentele de constituire sau în documentul prin care se permite practicarea activității. Înregistrarea se efectuează în baza unei cereri de formă tipizată aprobată de Inspectoratul Fiscal Principal de Stat (IFPS) depusă de agentul economic. Trecerea codurilor fiscale în RFSCF confirmă actul înscrierii persoanei la evidența fiscală.

IFST deschide dosare pentru persoanele juridice şi întreprinderile cu statut de persoană fizică. În mod obligatoriu, pentru dosar, contribuabilii trebuie să prezinte:

- cererea de atribuire a codului fiscal;
- fişa de înregistrare eliberată de organul autorizat să înregistreze activitățile respective;
- copia documentului ce confirmă înregistrarea de stat sau care permite practicarea activității respective;
- copia certificatului de atribuire a codului fiscal;
- documentele ce confirmă existența conturilor bancare (certificat eliberat de bancă);
- copia documentelor ce confirmă dreptul de proprietate sau de folosință (titlul de proprietate, contractul de arendă, documentele privind dreptul de gestiune sau de administrare operativă etc.) asupra imobilului (asupra unei părți din imobil) şi locul lui de amplasare;
- datele fondatorului (fondatorilor) sau ale persoanelor care au obținut

dreptul de a practica activitatea respectivă, ale conducătorului şi ale contabilului-şef (numele, prenumele, data naşterii, adresa, informația de contact, datele actului de identitate, IDNP).

II. ***Înregistrarea conturilor bancare*** presupune luarea în evidență de către IFST a tuturor conturilor bancare deschise în instituțiile financiare.

La momentul deschiderii conturilor bancare, în termen de două zile lucrătoare, instituțiile financiare eliberează Certificatul privind deschiderea conturilor bancare (conturi curente, conturi de împrumut, etc.), care se expediază prin poştă către IFST unde titularul contului se află în evidență fiscală. În baza certificatului dat, IFST, în termen de două zile lucrătoare, trebuie să elibereze certificat privind ținerea evidenței a conturilor bancare, care se remite instituției financiare. IFST eliberează certificatul doar agenților economici cărora li s-a atribuit codul fiscal şi a fost înregistrat în RFSCF. Instituția financiară are dreptul să efectueze operațiuni bancare cu conturile deschise numai după primirea confirmării de la IFST privind ținerea evidenței a conturilor respective.

III. ***Declararea localurilor unde agentul economic îşi va desfăşura activitățile*** presupune informarea IFST despre apariția, închiderea, lichidarea localurilor desfăşurării activității agentului economic.

Dacă, la momentul trecerii codului fiscal în RFSCF, agentul economic nu dispune de localuri unde îşi desfăşoară activitatea, dar au apărut pe parcurs (s-a luat în arendă, s-a procurat, s-a construit), atunci urmează să fie declarate la IFST şi să se modifice informația în baza de date în termen de 30 zile din data încheierii contractului de arendă sau de la darea obiectului în exploatare.

La fel, în termen de 30 zile de la data adoptării deciziei despre schimbarea sediului sau constituirea (schimbarea locului) subdiviziunii urmează să fie informat IFST.

IV. ***Înregistrarea maşinilor de casă şi control (MCC)*** reprezintă luarea în evidență a tuturor aparatelor specializate cu memorie fiscală care duc evidența încasărilor mijloacelor băneşti.

La toate întreprinderilor, instituțiile, organizațiile şi filialele acestora, indiferent de forma organizatorico-juridică şi tipul de proprietate, care desfăşoară activitate comercială şi prestează servicii cu plată pe întreg teritoriul Republicii Moldova, decontările în numerar se efectuează cu utilizarea obligatorie a MCC cu memorie fiscală.

În conformitate cu Regulamentul cu privire la aplicarea maşinilor de casă şi control pentru efectuarea decontărilor în numerar (Anexa nr.5 la Hotărîrea Guvernului nr.474 din 28 aprilie 1998 cu privire la aplicarea maşinilor de casă şi control cu memorie fiscală pentru efectuarea decontărilor în numerar), este prevăzută o Listă a genurilor de activitate, specificul cărora permite efectuarea decontărilor băneşti în numerar fără aplicarea maşinilor de casă şi control.

Desfăşurarea unei activități fără a avea MCC, în cazul în care actele normative prevăd folosirea acestui echipament, se sancționează în conformitate cu art.254 din

Codul fiscal al Republicii Moldova nr.1163-XIII din 24.04.1997.

După ce s-au efectuat toate procedurile necesare de la etapa inițială, agentul economic poate să-şi înceapă activitatea fără a risca amenzi, care pot greva situația financiară a întreprinderii.

3.4. Interacţiunea sistemului fiscal al Republicii Moldova cu sistemul fiscal al întreprinderii

Sistemul fiscal reprezintă o strategie unică în sistemul financiar al Republicii Moldova. Conform art.2 din Codul fiscal, *sistemul fiscal* reprezintă totalitatea impozitelor şi taxelor, a principiilor, formelor şi metodelor de stabilire, modificare şi anulare a acestora, precum şi totalitatea măsurilor ce asigură achitarea lor[50].

Unii economişti consideră că sistemul fiscal trebuie privit mai larg şi că el include următoarele elemente, cum ar fi (1) sistemul de impozite, (2) aparatul fiscal şi (3) legislația fiscală. Toate aceste verigi sunt strâns legate între ele, deoarece în baza legislației fiscale activează aparatul fiscal, având drept scop utilizarea impozitelor ca unei surse de venituri ale statului[51].

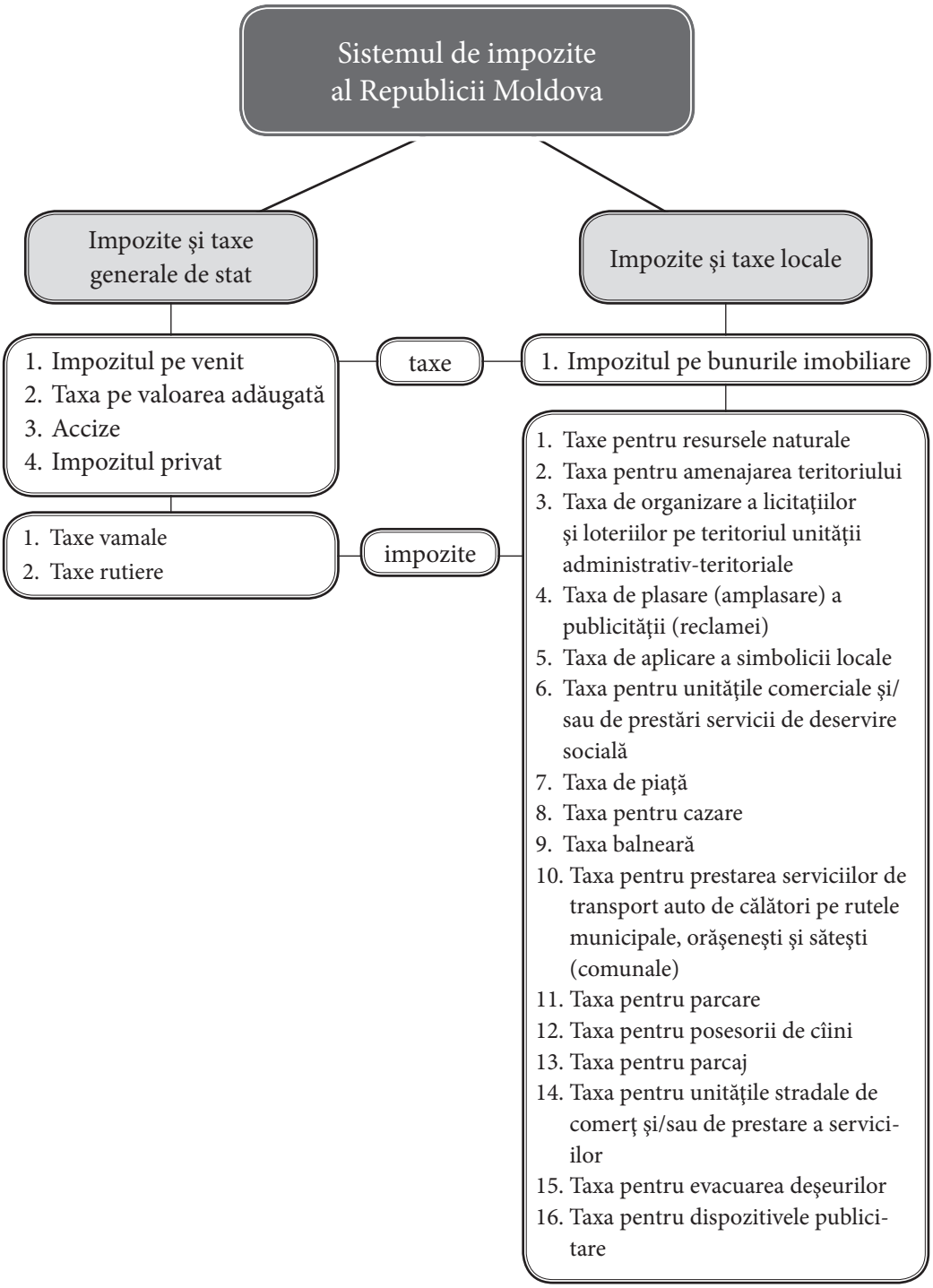
Sistemul de impunere trebuie să asigure stabilitatea impozitelor şi taxelor, să propună un nivel optimal al impunerii fiscale, care nu ar stopa activitatea economică şi nu ar agrava situația materială a persoanelor fizice şi juridice[52]. Legislația fiscală este chemată să stabilească normele juridice de instituire a impozitelor şi sancțiunilor pentru nerespectarea disciplinei fiscale. Aparatul fiscal trebuie să dirijeze activitatea de instruire a contribuabililor în materie de impozit, să coordoneze aşezarea şi perceperea corectă a impozitelor şi taxelor.

Sistemul de impozite reprezintă totalitatea impozitelor, taxelor şi altor plăți concepute în conformitate cu legislația fiscală în vigoare. Conform art.6 din Codul fiscal, această totalitate cuprinde (1) impozite şi taxe generale de stat şi (2) impozite şi taxe locale (vezi Figura 2).

Impozitele şi taxele generale de stat sunt instituite de către Parlamentul Republicii Moldova, pe când termenele de plată ale impozitelor şi taxelor locale, sunt aprobate de către Parlament şi poartă caracter recomandat pentru autoritățile publice locale. Într-o unitate administrativ-teritorială concretă ele se instituie prin Decizia consiliului local privind aplicarea taxelor locale pe teritoriul administrat. Autoritățile publice locale pot institui taxe locale numai din lista celor prevăzute de Codul fiscal. Astfel, în diferite localități ale țării putem întâlni diverse sisteme de taxe locale specifice localităților respective.

[50] Codul fiscal al Republicii Moldova. Legea Republicii Moldova Nr.1163-XIII din 24.04.97.
[51] Balaban E. Fiscalitatea agenților economici. - Chişinău, 2008.
[52] Проблемы налогообложения бизнеса. http://www.kreditbusiness.ru/problems/1791-problemy-nalogooblozhenija-biznesa.html

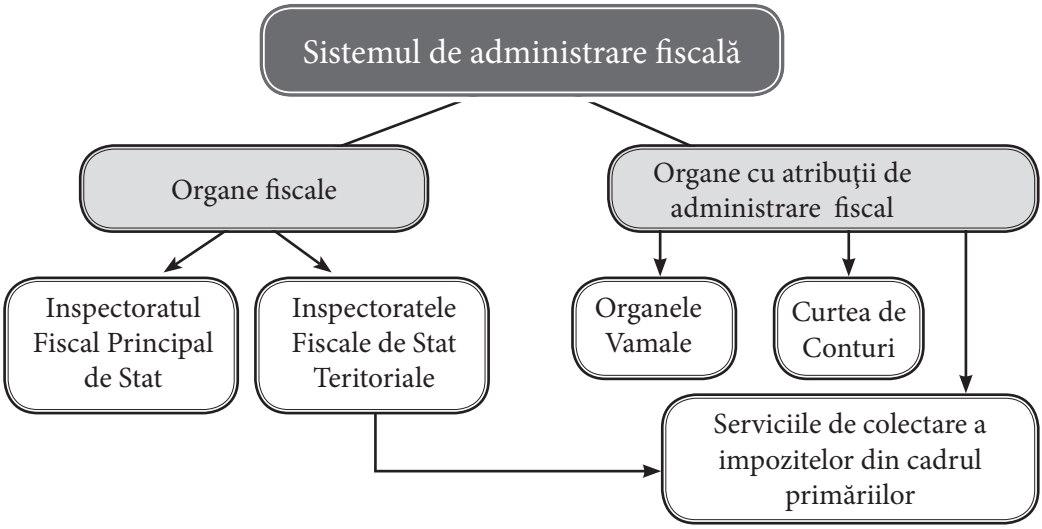
Figura 2. *Sistemul de impozite al Republicii Moldova*[53]



[53] Codul fiscal al Republicii Moldova. Legea Republicii Moldova Nr.1163-XIII din 24.04.97.

Sistemul de administrare fiscală reprezintă totalitatea instituțiilor, activitatea cărora este axată în mod principal sau secundar pe executarea atribuțiilor fiscale (Figura 3).

Figura 3. *Sistemul de administrare fiscală.*[54]



Aparatul fiscal (organul fiscal) al Republicii Moldova reprezintă principalul element în sistemul unic de administrare fiscală. În componența acestuia sunt incluse Inspectoratul Fiscal Principal de Stat (IFPS) şi Inspectoratele Fiscale de Stat Teritoriale (IFST) care sunt subordonate IFPS.

Activitatea aparatului fiscal este determinată de Constituția Republicii Moldova, Codul Fiscal, Legile Republicii Moldova, Hotărîrile Guvernului, deciziile organelor autorităților publice locale în limitele drepturilor acordate lor.

3.5. Gestiunea fiscală a întreprinderii

Complexitatea raporturilor dintre întreprindere şi stat duc nemijlocit la necesitatea de gestionare fiscală a activității curente la nivel de întreprindere. Reglementările de natură fiscală oferă adesea posibilitatea utilizării mai multor metode pentru tratarea aceleiaşi probleme. Consecințele acestor variante sunt diferite, de aceea, nu se poate face abstracție de instrumentele gestiunii fiscale.

Fiscalitatea are un aspect dublu. Pe de o parte, se concretizează obligativitatea plății impozitelor (în determinarea sarcinii fiscale), care influențează situația financiară a agentului economic. Pe de altă parte, agentul economic poate folosi şi în interesul său principiile şi metodele fiscale cu scopul de a ameliora situația financiară. Printr-o gestiune fiscală adecvată agentul economic poate optimiza plata impozitelor fără a luneca în evaziune şi fraudă fiscală.

[54] Balaban E. Fiscalitatea agenților economici. - Chişinău, 2008.

Gestiunea fiscală poate fi apreciată din două puncte de vedere[55]:

1. *eficiență* – atunci când rezultatul deciziei se exprimă printr-un câştig esențial;
2. *conformitatea cu legislație* – atunci când în urma controlului fiscal nu s-au depistat încălcări ale legislației fiscale.

Prin urmare, putem menționa că gestiunea fiscală a întreprinderii constă în administrarea laturii fiscale, astfel încât să se asigure respectarea legislației fiscale şi prin deciziile întreprinderii, să se optimizeze nivelul sarcinii fiscale astfel încât câştigul obținut să justifice eforturile depuse. Se poate întâmpla ca cea mai bună alegere fiscală să nu fie cea mai optimă soluție pentru întreprindere din punctul de vedere al strategiei sale de dezvoltare. Aceasta se explică prin faptul că opțiunile în materie de impozite la nivelul întreprinderii au nişte limite juridice, care trebuie respectate pentru a nu admite evaziune fiscală.

Ținând cont de cele menționate mai sus, putem evidenția următoarele obiective ale gestiunii fiscale la nivel de întreprindere:

- diminuarea sarcinii fiscale;
- amânarea în timp a sarcinii fiscale;
- asigurarea îndeplinirii obligațiunilor fiscale ale întreprinderii cu un cost mai redus;
- minimizarea riscului fiscal.

În toate aceste situații pot fi utilizate cu succes instrumentele fiscale. Uneori, unele componente ale strategiei întreprinderii nu sunt viabile decât în contextul avantajului fiscal pe care îl oferă (leasing-ul fiscal, constituirea de filiale în zone economice libere sau în paradisuri fiscale, etc.)

3.6. Prevederile legale privind fiscalitatea ÎMM

Pornind de la prevederile Legii privind susținerea sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii nr. 206-XVI din 7 iulie 2006, care se referă la criterii de atribuire a statutului de întreprinderi micro, mici şi mijlocii, legislatorul a stabilit un regim fiscal separat destinat agenților economici subiecți ai sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii.

Astfel, în conformitate cu Capitolul 7^1 din Titlul II al Codului Fiscal al Republicii Moldova (Legea nr.1163-XIII din 24.04.1997), subiecții impunerii cu impozitul pe venit sunt tratați în felul următor:

(1) Subiecți ai impunerii sunt agenții economici neînregistrați ca plătitori de T.V.A., cu excepția gospodăriilor țărăneşti (de fermier) şi întreprinzătorilor individuali.

(2) Agenții economici care corespund prevederilor alin.(1) şi care, la situația din 31 decembrie a perioadei fiscale precedente perioadei fiscale de declarare, au obținut venit din activități operaționale în sumă de până la 100000 lei utilizează regimul de impozitare prevăzut în prezentul capitol.

(3) Agenții economici menționați la alin.(1) care, la situația din data de 31 decembrie a perioadei fiscale precedente perioadei fiscale de declarare, au obținut venit

[55] Balaban E. Fiscalitatea agenților economici. – Chişinău, 2008.

Tabelul 1. Clasificarea întreprinderilor în micro, mici şi mijlocii

Criterii de clasificare / Tipul de întreprindere	Număr mediu scriptic anual de salariaţi	Sumă anuală a veniturilor din vânzări	Valoare totală anuală de bilanţ a activelor
Micro	cel mult 9 persoane	cel mult 3 milioane lei	nu depăşeşte 3 milioane lei
Mică	cel mult 49 persoane	cel mult 25 milioane lei	nu depăşeşte 25 milioane lei
Mijlocie	cel mult 249 persoane	cel mult 50 milioane lei	nu depăşeşte 50 milioane lei

Sursă: *art.2 din Legea privind susținerea sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii nr. 206-XVI din 7 iulie 2006.*

din activități operaționale în sumă de la 100000 la 600000 lei pot alege regimul de impozitare prevăzut de prezentul capitol sau regimul de impozitare aplicat în modul general stabilit din momentul în care sunt înregistrați benevol în calitate de plătitori de T.V.A.

(4) Agenții economici care, pe parcursul perioadei fiscale declarate, devin plătitori de T.V.A. vor aplica regimul de impozitare în modul general stabilit din momentul în care sunt înregistrați ca plătitori de T.V.A.

(5) Agenții economici care, pe parcursul perioadei fiscale declarate, au încetat a fi plătitori de T.V.A., aplică regimul de impozitare menționat mai sus din momentul anulării înregistrării ca contribuabil al TVA.

(6) Agenții economici care aplică regimul de impozitare sus-menționat utilizează regulile de evidență prevăzute la cap.6 din titlul II al Codului Fiscal.

Obiect al impunerii se consideră venitul din activitatea operațională obținut în perioada fiscală de declarare.

Cota impozitului pe venit constituie 3% din obiectul impunerii.

Calcularea impozitului pe venit se efectuează prin aplicarea cotei impozitului asupra venitului din activitatea operațională. Calcularea impozitului se efectuează trimestrial, iar achitarea la buget se efectuează în termen de o lună de la încheierea trimestrului corespunzător.

Raportarea privind impozitul pe venit se prezintă până la data de 31 martie a anului următor perioadei fiscale de declarare. Formularul şi modul de completare a dării de seamă privind impozitul pe venit se aprobă de către Ministerul Finanțelor.

3.7. Presiunea fiscală: abordări generale

Datorită importanței lor, prelevările obligatorii, incluzând aici toate sumele vărsate de contribuabili, persoanele fizice şi juridice, administrațiilor publice (impozite, taxe, contribuții sociale şi alte prelevări cu conținut fiscal), cu condiția ca acestea să nu fie legate de o decizie voluntară şi, de asemenea, să nu fie însoțite de o con-

traprestație imediată sau directă individualizată, exercită o influență directă asupra comportamentului contribuabililor[56].

La nivel macroeconomic, presiunea fiscală (Pf) exercitată de prelevările fiscale este dată de raportul dintre ansamblul prelevărilor obligatorii şi un indicator macroeconomic, produsul intern brut (PIB).

$$1)\ Pf = \frac{impozite + taxe + contribuții}{PIB} * 100$$

În determinarea presiunii fiscale trebuie făcută distincție între prelevările obligatorii (veniturile fiscale) de încasat, reflectate de dreptul de creanță al statului asupra contribuabililor şi prelevările obligatorii încasate efectiv.

Astfel putem distinge:

- o presiune fiscală „impusă":

$$2)\ Pfi = \frac{impozite, taxe, contribuții\ de\ incasat}{PIB} * 100$$

- o presiune fiscală „acceptată":

$$3)\ Pfa = \frac{impozite, taxe, contribuții\ incasate}{PIB} * 100$$

Cele două niveluri ale presiunii fiscale se vor identifica doar în condițiile nerealiste, de altfel, în care veniturile fiscale de încasat vor fi şi încasate efectiv, ceea ce implică îndeplinirea tuturor obligațiilor fiscale de către contribuabili, la timp şi în cuantumul exact, adică o disciplină fiscală şi o consimțire totală la impozit.

Pe lângă această presiune fiscală obiectivă determinată tehnic, la nivel macroeconomic, prelevările obligatorii exercită şi o presiune fiscală psihologică (resimțită) care măsoară pragul toleranței la impozit al fiecărui contribuabil.

Cel mai adesea, acesta ia forma *presiunii fiscale individuale (Pfi)*, care este raportul dintre totalul prelevărilor obligatorii suportate de un contribuabil şi totalul veniturilor obținute de acesta înainte de impozitare, astfel:

$$4)\ Pfi = \frac{total\ prelevări\ suportate\ de\ contribuabili}{total\ venituri\ obținute\ înainte\ de\ impozitare} * 100$$

Rata presiunii fiscale reprezintă, aşadar, „un indicator de comensurare a părții din venituri provenite din producția care tranzitează printr-un proces de afectare, obligatorie şi publică, în loc să fie lăsată la libera dispoziție a inițiativei private". Presiunea fiscală mai poate fi definită ca fiind, de fapt, gradul de fiscalitate, adică gradul în care contribuabilii, în ansamblul lor, societatea, economia, suportă, pe seama rezultatelor obținute din activitatea lor, impozitele şi taxele, ca prelevări obligatorii instituite şi percepute prin constrângerea legală de către stat. Aceasta reprezintă, în ultimă instanță, proporțiile din veniturile pe care le realizează persoanele fizice şi juridice, la care, în mod nevoit şi obligatoriu, renunță în favoarea statului.

[56] Gogîrnoiu Gh. Perfecționarea sistemelor fiscale în perspectiva integrării europene şi contribuției la formarea veniturilor bugetare (experiențe moldo-române). – Chişinău, 2007. – Teză de doctor în economie.

Consecinţele creşterii presiunii fiscale se manifestă sub diverse forme, printre care[57]:

- *diminuarea eforturilor productive*, prin recurgerea la aşa numita „abstinenţă fiscală", care constă în evitarea îndeplinirii anumitor operaţiuni (limitarea activităţii salariale, de ex.), în scopul de a scăpa de impozite;
- *rezistenţe politice*, manifestate îndeosebi prin revendicări categoriale în favoarea micşorării anumitor impozite ca şi prin luarea de poziţie şi vot;
- *riscul de inflaţie prin fiscalitate*, risc legat de faptul că orice creştere a impozitelor se repercutează asupra proceselor de determinare a preţurilor;
- *frauda şi evaziunea fiscală*, generate de o presiune fiscală ridicată sau de o creştere a acesteia.

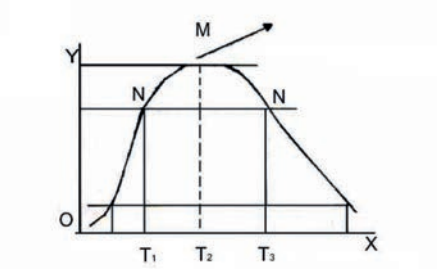
Problema specifică presiunii fiscale a generat o serie de încercări ale teoreticienilor americani, şi nu numai, de a regândi problema optimizării fiscale.

Referitor la nivelul optim al presiunii fiscale, în anul 1974, un proeminent economist al ofertei, Arthur Laffer, a transpus grafic o idee exprimată prin 1776 de către Adam Smith, conform căreia ratele de fiscalitate prea ridicate distrug baza asupra căreia acţionează fiscalitatea.

Laffer estimează că există un prag al presiunii fiscale maxime de la care orice creştere generează o diminuare a randamentului fiscal şi asta pentru că o presiune fiscală prea mare va descuraja contribuabilul (persoană fizică sau juridică) să investească, să economisească, să producă şi să muncească.

Conform curbei Laffer (Figura 4), suma prelevărilor obligatorii este o funcţie crescătoare a ratei presiunii fiscale, dar numai până la un anumit prag maximal, notat cu *M*, ce corespunde nivelului maximal al curbei, după care devine o funcţie descrescătoare a acestei rate, ea mergând până la anulare dacă rata ar atinge nivelul teoretic de 100%.

Figura 4. *Curba lui Laffer*[58]



Curba Laffer se divide în două zone:

- *zona din stânga, denumită zona admisibilă,* în care se subliniază ideea că reducerea bazei impozabile este inferioară creşterii ratei presiunii fiscale, rezultând o creştere a încasărilor la buget şi
- *zona din dreapta, denumită zona inadmisibilă,* prin care se evidenţiază că orice creştere a presiunii fiscale nu este suficientă pentru a compensa re-

[57] Chicu N. Impactul impozitelor directe asupra anumitor procese social economice. – Teză de doctor în ştiinţe economice. – Chişinău, 2003.

[58] Gogîrnoiu Gh. Perfecţionarea sistemelor fiscale în perspectiva integrării europene şi contribuţiei la formarea veniturilor bugetare (experienţe moldo-române). – Chişinău, 2007. – Teză de doctor în economie.

ducerea bazei de impozitare, pe care o provoacă, rezultând, prin urmare, o diminuare a sumei încasărilor obținute de puterea publică.

Atunci când contribuabilii se află în zona inadmisibilă a curbei Laffer, ei au ca răspuns, la gradul ridicat de fiscalitate, fie substituirea venitului impozabil cu timp liber neimpozabil, producându-se efectul de substituție, fie evaziunea fiscală, astfel încât totalul veniturilor impozabile se diminuează, producându-se efectul de transfer spre economia subterană.

3.8. Nivelul presiunii fiscale în Republica Moldova

Conform datelor Băncii Mondiale, rata totală de impozitare este una din cele mai scăzute din regiune:

Tabelul 2. ***Rata totală de impozitare***

Ţara	Rata totală, %
Moldova	31,2
România	44,2
Rusia	54,1
Ucraina	55,4
UE	43,1

Sursă: *Total tax rate (% of commercial profits). http://data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.TOTL.CP.ZS?display=default*

Notă: *Rata totală de impozitare măsoară mărimea impozitelor, taxelor şi contribuţiilor obligatorii datorate de întreprinderi, după declaraţia deducerilor şi scutirilor legale. Impozitele reţinute (cum ar fi impozitul pe venitul persoanelor fizice) sau colectate şi remise către autorităţile fiscale (cum ar fi taxa pe valoarea adăugată, impozitul pe cifra de afaceri sau impozitele pe bunuri şi servicii) nu sunt luate în calcul.*

Această situație se datorează faptului că, prin legislație, sunt stabilite ratele impozitelor şi taxelor, nivelul cărora este unul din cei mai atrăgători /mai scăzuți) din regiune:

Tabelul 3. ***Ratele generale de impozitare a persoanelor juridice***

	Impozit pe venit		TVA	
	rata generală	ÎMM	rata generală	ÎMM
Moldova	12	3*	20	20
România	16	16	24	24
Rusia	20	13	20	20
Ucraina	19	0**	20	20

Surse: *Corporate tax rates table. http://www.kpmg.com/global/en/services/tax/tax-tools-and-resources/pages/corporate-tax-rates-table.aspx şi Ukraine: Tax 'holiday' for SMEs from April 2011. http://www.gw-world.com/en/ostnews-article/ostnews-nr-88/ukraine-tax-holiday-for-smes-from-april-2011/*

** Pentru gospodăriile țărăneşti (de fermier) –7%.*

*** Pentru perioada aprilie 2011 – decembrie 2015.*

Astfel, având rate de impozitare relativ scăzute (în comparație cu alte state din regiune), Republica Moldova demonstrează o imagine cu presiune fiscală scăzută (în deosebi, pentru sectorul ÎMM) şi, deci, poate pretinde la un statut de paradis fiscal. Gradul de atractivitate a economiei depinde nu doar de rate de impozitare, ci şi de alți factori (inclusiv şi cei fiscali), care, prin efectul lor negativ, uneori prevalează asupra condițiilor pozitive şi atractive create de presiunea fiscală scăzută.

Din informațiile disponibile în raportul Doing Business 2013, emis sub egida International Finance Corporation şi a Băncii Mondiale, rezultă că Moldova nu are la nivelul întreprinderilor mici şi mijlocii, cel mai ridicat nivel de presiune fiscală. În schimb, are alte probleme în domeniul administrării fiscale, ceea ce exprimă un anumit dezinteres al autorităților.

În context, Moldova se află nu pe cele mai favorabile locuri în clasamentul statelor după nivelul economiei subterane ca pondere în PIB, în special în comparație cu statele-membre ale Uniunii Europene. Podiumul în UE este ocupat de state cu economii semnificativ mai mici: Bulgaria (32,5%), Estonia şi Lituania (cu cate 29,6%), România (29,4%).

Nivelul economiei tenebre în lume este în creştere. Dacă în 1997 nivelul mediu al economiei tenebre în lume era de 32,%, în 2009 acesta atingea 36,5%. O reducere nesemnificativă a nivelului acesteia a fost înregistrată numai în 11 țări, se mai arată în studiu.

Conform unui raport al Băncii Mondiale, publicat în septembrie 2010, cea mai mare medie a ponderii economiei subterane în PIB pe anii 1999-2007 îl deținea Georgia cu 68,8% din PIB, urmată de Bolivia cu 68,1% şi Azerbaidjan cu 63,3%. Cel mai redus nivel al economiei tenebre a fost înregistrat în Suedia – 8,6%, SUA – 8,8% şi Austria – 9,8%. În acest context, Republica Moldova a înregistrat în anii 1999-2006 o medie de 45,08%.[59]

În raportul Băncii Mondiale, de asemenea, se remarcă faptul că structura fiscală din Republica Moldova nu are deosebiri majore, în afara de una: ponderea altor impozite în veniturile fiscale totale este mai ridicată decât în alte țări. Aceasta este consecința unui sistem fiscal complicat, care include multe taxe şi impozite mici, prin manipularea cărora sarcina fiscală se poate modifica operativ. Pe parcursul ultimului deceniu, reformele din sistemul fiscal bugetar al unor țări au dus la o oarecare simplificare a sistemului fiscal, dar complexitatea sistemului reduce eficiența politicii fiscal bugetare şi duce la creşterea costurilor administrative.

[59] Studiu IDIS: Moldova, pradă a economiei subterane şi a evaziunilor fiscale. http://viitorul.org/newsview.php?l=ro&idc=132&id=3986&t=/STIRI-EVENIMENTE-IDIS/Studiu-IDIS-Moldova-prada-a-economiei-subterane-si-a-evaziunilor-fiscale

3.9. Comentariile participanţilor mesei rotunde la Codul fiscal privind fiscalitatea întreprinderilor mici şi mijlocii

Taxa pe valoarea adăugată

Pragul de înregistrare obligatorie în calitate de plătitor al TVA ar trebui să crească, deoarece:

- TVA este o povară fiscală suplimentară pentru întreprinderile care lucrează cu clientul final;
- un astfel de prag scăzut duce la o creştere a numărului întreprinderilor tentate să fie deservite de firme fantome;
- pragul scăzut măreşte povara administrativă asupra autorităților fiscale (numărul de contribuabili per inspector).

De asemenea, este importantă reducerea sumei de înregistrare voluntară în calitate de plătitor de TVA, fiindcă pentru companiile care lucrează cu alte companii, înregistrarea în calitate de plătitor de TVA este de multe ori o necesitate economică. Totodată, pentru întreprinderile cu capital străin, care sunt mari producători şi exportatori, înregistrarea în calitate de plătitor de TVA pentru livrările impozabile de mărfuri şi servicii în valoare de la 100.000 de lei, de multe ori duce la efectuarea tranzacțiilor necaracteristice pentru astfel de companii numai în scopul de a obține o înregistrarea de TVA şi de a începe procesul de producție propriu-zis.

Impozitul pe venitul din activitatea operațională

În politica fiscală pentru anii 2010-2011 a fost elaborat un proiect de taxare pentru anumite categorii de întreprinderi cu impozitul fix care ar trebuie să includă:

- impozitul pe profit,
- TVA
- impozitele locale (pentru obiecte comerciale, taxa pentru amenajarea teritoriului, etc.)

În opinia participanților forumului, acest impozit ar fi mai eficient în raport cu suma de colectare a impozitelor, precum şi certitudinea antreprenorului la momentul inițierii afacerii (estimarea precisă a cheltuielilor fiscale asociate cu principala sursă de venit), şi ar oferi mai puține oportunități de concurență neloială (prin eschivarea de la plata impozitelor). Astfel, importanța acestui impozit constă în:

- pentru restaurante şi baruri acest impozit a fost calculat în funcție de numărul de locuri, prezența teraselor, scenei, săli de banchete;
- pentru saloane de coafură şi frumusețe acest impozit a fost calculat în funcție de numărul de scaune şi din disponibilitatea de servicii conexe;
- pentru spălătorii auto acest impozit a fost calculat în funcție de consumul de apă.

Participanții forumului au sugerat că acest impozit cel puțin ar duce la dezvoltarea tipurilor de afaceri sus-numite. La fel, introducerea impozitului dat ar mai duce şi la creşterea numărului de maşini de casă şi de control utilizate, deoarece, pe de o parte, impozitul nu ar depinde de volumul de vânzări, iar, pe de altă parte, pentru

proprietar, utilizarea maşinilor de casă şi de control reprezintă o cale de control suplimentar asupra angajaților săi şi a businessul legal.

În ceea ce priveşte impozitul pe venit la o rată de 3% pentru neplătitorii de TVA, unii participanți la forum au sugerat că ar trebui să se acorde atenție la următoarele aspecte:

Capitolul 71 din Codul fiscal să fie aplicat doar pentru microîntreprinderi şi întreprinderi mici, care sunt prevăzute de Lege privind susținerea sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii nr. 206-XVI din 7 iulie 2006.

De asemenea, a fost propusă ideea ca această opțiune de impozitare să fie aplicată numai agenților economici ai căror fondatori sunt persoane fizice.

Salariu

În opinia participanților la forum, există două motive principale pentru care nu se plătesc salarii oficial:

1. cheltuieli substanțiale ale întreprinderilor mici pentru plata contribuțiilor obligatorii de asigurări medicale şi sociale ale angajatorilor;
2. angajații acestor întreprinderi nu sunt dispuşi să accepte salarii oficiale.

Practica arată că angajații preferă remunerarea oficială în următoarele cazuri:

– angajații care au primit deja sau intenționează să obțină un împrumut bancar, pentru că banca are nevoie de a evalua solvabilitatea acestui angajat şi pentru aceasta banca utilizează informațiile oficiale (certificat de la locul de muncă, declarația privind impozitul pe venit pentru perioada precedentă);
– persoanele care sunt la vârsta de pre-pensionare (de obicei cu 5-7 ani înainte de vârsta de pensionare) pentru a obține o pensie mai mare;
– familiile tinere ce intenționează să aibă copii.

Astfel, în scopul reducerii numărului de cazuri de plăți salariale în plicuri, participanții au optat pentru următoarea soluție[60]. Pentru întreprinderile mici care îndeplinesc toate cerințele următoare:

✓ cifră anuală de afaceri (de vânzări) până la 3.000.000 lei,
✓ numărul mediu de salariați nu este mai mare de 10 persoane,

să fie stabilită o valoare absolută pentru fiecare angajat, cu plată trimestrială în funcție de numărul mediu de personal, pornind de la contribuțiile de asigurare obligatorie de asistență medicală achitate de angajator (3,5%) şi contribuțiile de asigurările sociale (23%).

Mărimea acestei valori absolute urmează să fie stabilită anual, la o rată de 20% din 80% din salariul mediu proiectat în economie stabilit de guvern. Cota de 80% se propune numai pentru municipiile Bălți şi Chişinău, pentru alte oraşe – 65%, iar pentru localitățile rurale – 50%.

În consecință, antreprenorul inițial va înțelege că nu este eficient să ofere angajaților mai puțin de 60% din salariul mediu lunar prognozat (în anul 2013 acesta este egal 2310 lei), deoarece oricum plăteşte asigurările sociale şi medicale din această sumă. În acelaşi timp, angajații vor primi un salariu oficial, iar încasările de la im-

[60] Уровень теневой экономики в Молдове достиг 40 процентов от ВВП. http://gagauzinfo.md/index.php?newsid=875

pozitul pe venit, precum şi contribuțiile individuale de asigurări sociale şi medicale obligatorii vor fi plătite din salariile complete ale angajatului.

3.10. Concluzii şi recomandări

Pot fi evidențiate ***cinci probleme*** de impozitare a businessului mic şi mijlociu:

1. Sistemul fiscal actual din Republica Moldova nu încurajează suficient mecanismul investițional al întreprinderilor mici şi mijlocii. La nivel național, nu există o argumentare a posibilității de plată a impozitelor pe veniturile subiecților antreprenoriatului mic şi mijlociu care se află la etapa începătoare de desfăşurare a activității sale şi, din anumite motive, nu au venituri (luând în considerare necesitatea de a efectua alte plăți obligatorii: la înregistrare, licențiere, primirea patentei).
2. Impozitarea întreprinderilor mici şi mijlocii nu are legătură suficientă cu parametrii de producție ai activității, ce, în consecință, inhibă dezvoltarea businessului mic şi mijlociu.
3. În condițiile economiei Republicii Moldova, ar fi mai eficientă aplicarea instrumentelor fiscale de corectare, care, spre deosebire de cele neutre, vor permite orientarea activității antreprenoriale, investițiilor, forței de muncă în ramurile cheie pentru economia națională şi locală.
4. Egalitatea contribuabililor trebuie, printr-o serie de scutiri şi scheme fiscale, să compenseze întreprinderilor mici şi mijlocii riscurile sporite, accesul limitat la resurse în comparație cu alți actori economici, oferirea administrațiilor locale a libertății maxime pentru reglementarea parametrilor sistemului de impozitare a întreprinderilor mici şi mijlocii, care în primul rând au specific local.
5. Potențialul fiscal al sistemului de impozitare a întreprinderilor din cadrul businessului mic şi mijlociu, nu este suficient realizat ca urmare a funcționării haotice a formelor fiscale.

În scopul perfecționării sistemului de impunere fiscală *a businessului mic şi mijlociu pot fi propuse următoarele căi de soluționare a acestor probleme:*

– reglementarea ratelor dobânzilor pentru credite interbancare, precum şi pentru credite oferite sectorului real. Stabilirea limitei pentru diferența dintre rata dobânzii la care Banca Națională a Moldovei oferă credite băncilor comerciale şi ratele dobânzilor la creditele acordate sectorului real (nu mai mult de 3%);
– introducerea în statele administrației publice locale a unei funcții de reprezentant special la nivel de vice-primar sau vice-preşedintele raionului, care s-ar ocupa de sistemul şi numărul de controale ale întreprinderilor mici şi mijlocii.

De asemenea, în cadrul discuțiilor de la masa rotundă, au fost subliniate unele ***probleme de ordin fiscal-contabil*** în activitatea ÎMM şi anume:

I. Necesitatea ținerii evidenței contabile conform Standardelor Naționale de Contabilitate şi prezentarea rapoartelor financiare şi statistice către autorități. Aceste obligațiuni, de obicei, sunt destul de costisitoare pentru ÎMM şi necesită cunoştințe speciale. Respectiv, trebuie angajate persoane pentru efectuarea lucrului necesar, astfel majorându-se cheltuielile ÎMM.
II. Restrângerea listei activităților permise în baza patentei de întreprinzător. În ultimii ani, a fost restrânsă semnificativ lista activităților permise în baza patentei de întreprinzător, astfel mai multe ÎMM sunt obligate deja să înregistreze SRL ca să poată desfăşura aceste activități şi, respectiv, să țină evidența contabilă şi să prezinte toate rapoartele necesare.
III. Numărul relativ mare al taxelor pe care trebuie să le achite ÎMM (taxe generale şi taxe locale). Ar fi binevenită examinarea şi propunerea reducerii numărului de taxe pentru ÎMM şi de simplificat procedura lor de plată.
IV. Anularea facilităților fiscale pentru ÎMM. Anterior, ÎMM beneficiau de anumite facilități fiscale, în special, privind impozitul pe venit, precum şi pentru crearea locurilor noi de muncă. În prezent, a fost instituită cota impozitului pe venit în mărime de 12% şi au fost anulate toate facilitățile fiscale pentru ÎMM. Astfel, trebuie examinate suplimentar propunerile legate de restabilirea anumitor facilități fiscale pentru ÎMM.
V. Existența unui număr mare şi contradictoriu al amenzilor pentru încălcările fiscale. Conform prevederilor Codului Fiscal, au fost instituite un număr mare de amenzi pentru încălcările fiscale. În unele situații, conform controalelor fiscale, mărimea amenzilor poate depăşi mărimea impozitelor calculate de către inspectorii fiscali. Totodată, procedura de contestare a acțiunilor inspectorilor fiscali este destul de complicată şi, de obicei, deciziile nu se mai modifică. Adică, autoritățile fiscale nu iau în considerație argumentele agenților economici în procesul examinării dezacordurilor pe marginea actelor de control. În acest sens, ar fi binevenită aprobarea unui sistem de control mai simplificat în cazul ÎMM, decât în cazul marilor companii.

Astfel, rezumând cele expuse, putem spune că multitudinea problemelor din societate: lipsa locurilor de muncă, salariile mici ale angajaților din sfera publică, dependența mediului de afaceri în proces incipient de factorii de decizie, privatizarea petrecută la repezeală, distrugerea complexului agroindustrial din Moldova, criza monetară din anii 1991-1994, apariția intereselor de distribuire a zonelor de influență economică şi politică, lipsa mecanismelor de reglementare a proceselor economice în noile condiții, sistemul judiciar extrem de corupt, toate acestea au făcut inevitabil procesul de apariție a fenomenului de economie tenebră (ilegală).

Aşadar, pentru a ne apropia de practica occidentală, am avea nevoie de îmbunătățiri ale mediului de afaceri de natură să diminueze la jumătate ponderea economiei subterane în PIB.

Diminuarea evaziunii fiscale se poate face ori prin intensificarea constrângerilor, ori prin acordarea de stimulente pentru conformarea voluntară, ori printr-o combinație bine dozată a acestora. Din păcate, prima variantă a arătat deja că generează efecte inverse, afectând în mod negativ şi agenții economici de „bună credință", cu efect de inhibare a dezvoltării economice de ansamblu.

Mai puțin utilizată a fost cea de-a doua cale. Returnarea unei părți din TVA către consumatori sau organizarea unei loterii a bonurilor fiscale au dat deja rezultate în alte părți.

Capitolul 4

SERVICII BANCARE LA DISTANȚĂ: AVANTAJE ȘI OPORTUNITĂȚI PENTRU ÎMM PE PIAȚA REPUBLICII MOLDOVA

4.1. Introducere

Internetul a adus schimbări fără precedent în societate. Răspândit pe tot globul, Internetul a redefinit metodele de comunicare, de lucru, de studiu, educație, interacțiune, divertisment, sănătate şi comerț. Facilitățile şi oportunitățile oferite de Internet au condus la dezvoltarea comerțului electronic şi a serviciilor financiare electronice.

Ce este ebanking?

eBanking, adică bankingul electronic, reprezintă utilizarea mijloacelor electronice pentru efectuarea tranzacțiilor bancare prin intermediul Internetului (transfer de fonduri direct de la un cont la altul, vizualizarea extraselor, informarea cu referire la situația conturilor, etc.). Aceste servicii reduc timpul dedicat efectuării tranzacțiilor şi costul acestora.

Avantajele serviciilor bancare la distanță pentru IMM-uri:

- Confort. Bankingul online este disponibil 24 de ore pe zi, şapte zile pe săptămână, şi e doar la un click distanță.
- Oferă economie de timp la primirea şi procesarea documentelor transmise băncii. Astfel, se evită deplasarea la bancă şi cozile de la ghişeu.
- Permite procesarea conturilor în afara băncii şi operarea cu ele.
- Asigură un nivel de protecție a conturilor mai mare decât legătura prin fax sau telefon.
- Permite transmiterea şi primirea informației într-un format unificat.
- Permite IMM-urilor să aleagă banca indiferent de geografia amplasării.

Dezavantajele serviciilor de banking la distanță pentru IMM-uri:

- Poate implica echipamente suplimentare şi o calificare mai mare a personalului.
- Bankingul online necesită timp pentru recalificarea personalului în lucrul cu documente electronice.
- Schimbările de îmbunătățiri ale aplicațiilor/site-urilor care survin la anumite perioade pot aduce un oarecare disconfort în procesul de adaptare.

4.2. Servicii bancare la distanță în țările europene

În țările dezvoltate, dar şi în lumea întreagă, se atestă preferința clienților instituțiilor financiare de a utiliza servicii online în defavoarea ghişeelor. Clienții tineri, cu venituri mai mari migrează spre utilizarea Internetului şi a canalelor mobile.

În timp ce mediul online devine un hub al relațiilor cu clienții şi banking-ul la distanță este în creştere rapidă, filiala se îndreaptă (pe termen lung) spre o lipsă de utilitate. eBusiness-ul şi băncile din țările dezvoltate tind să utilizeze şi să popularizeze canalele electronice pentru a creşte vânzările on-line şi alte servicii de eBanking.

Tabelul 1: ***Populația care utilizează Internetul în Europa pentru Internet Banking pe țări:***

% populație cu vârsta cuprinsă între 16 şi 74 ani

Ţări	2010	2011	2012
EU (27 ţări)	36	37	40
Cehia	23	30	34
Germania	43	45	45
Estonia	65	68	68
Spania	27	28	32
Franţa	50	51	54
Italia	18	20	21
România	3	4	3
Slovacia	33	34	40
Suedia	75	78	79
Marea Britanie	45	:	52

Sursa: *Eurostat*

În țările dezvoltate, cele mai răspândite servicii bancare la distanță sunt: Internet Bankingul (inclusiv PC Banking), Mobile Banking (care include şi alte servicii precum SMS Banking), ATM (Automated Teller Machine) – bancomatele, POS Terminalele.

Pe piața comunității europene Internet Bankingul este omniprezent. Prin intermediul acestuia pot fi accesate următoarele categorii de servicii:

- Non-tranzacționale:
- Vizualizarea soldurilor de pe conturi
- Vizualizarea tranzacțiilor recente
- Downloadarea extraselor bancare, în format Excel, PDF
- Comandarea carnetelor de cecuri
- Downloadarea aplicațiilor pentru M-banking, E-banking etc.
- Tranzacționale:
- Transfer de fonduri între conturile clientului
- Plata către terți, inclusiv plata facturilor
- Achiziții sau vânzări de hârtii de valoare în scop investițional
- Cereri de creditare şi operațiuni aferente creditării, cum ar fi achitarea creditului
- Înregistrarea furnizorilor de utilități şi achitarea utilităților
- Gestionarea utilizatorilor multipli cu nivele diferite de acces la conturi şi fonduri

Suedia este lider european, cu 79%, urmată de Estonia cu 68%, la capitolul utilizare Internet pentru folosirea serviciilor de banking la distanță. Media europeană este de 40% populație utilizatori de Internet pentru Internet Banking. În țara vecină, România, doar 3% din populație utilizează Internet Bankingul prin Internet.

Dar există şi alte servicii şi canale electronice oferite de bănci, printre care se numără: Mobile Banking şi SMS Banking. Acestea sunt în prezent servicii obişnuite oferite de bănci. Acesta sistem permite clienților instituțiilor financiare să opereze tranzacții financiare prin telefonul mobil.

Mobile Banking-ul tipic include acces la:

- Informații privind contul
- Mini extrase şi verificarea istoriei tranzacțiilor de pe cont
- Alerte când au loc activități pe cont sau depăşirea unor limite predefinite
- Monitorizarea depozitelor la termen
- Acces la informația despre creditele obținute
- Acces la extrasele de card
- Informație privind investițiile în fonduri
- Gestionarea polițelor de asigurări
- Plăți, depozite, extrageri, şi transferuri
- Depuneri şi retrageri de numerar de la bancomate
- Transferuri naționale şi internaționale
- Gestionarea micro plăților
- Procurarea biletelor de călătorie şi divertisment
- Procesare plăților comerciale
- Procesare facturilor
- Plăți Peer to Peer
- Retrageri şi depuneri de mijloace băneşti la un agent bancar

SMS Banking este o subcategorie a Mobile Banking-ului, un serviciu oferit de bănci clienților săi, permițându-le să opereze servicii bancare selectate pe telefoanele lor mobile folosind SMS-ul.

- Clientul poate primi **mesaje de alertă** cu referire la situația de pe contul său bancar, cum ar fi retrageri masive de numerar din bancomat sau o plată mare folosind cardul clientului, etc.
- Un alt tip de **mesaj** este **OTP**-ul (one time password), adică parola de unică folosință. OTP-ul este cel mai recent instrument folosit de către furnizorii de servicii financiare şi bancare în lupta împotriva fraudei cibernetice. În locul parolelor tradiționale memorate, OTP-urile sunt solicitate de la consumatori de fiecare dată când doresc să efectueze tranzacții folosind interfața online sau mobile banking. În cazul în care cererea este primită, parola este trimisă pe telefonul consumatorului prin SMS. Parola expiră după ce a fost folosită sau după ce perioada de valabilitate presetată a expirat.

SMS Bankingul este utilizat inclusiv pentru verificarea soldurilor sau pentru solicitări de informații curente cum ar fi cursul de schimb valutar, rata dobânzii la depozite publicate de bancă. Clientul băncii are opțiunea de a selecta dintr-o listă predefinită de alerte informația pe care să o recepționeze pe telefon. În funcție de opțiunea aleasă, un client poate fi autorizat să efectueze tranzacții, fie non-financiare, fie ambele tipuri de tranzacții: financiare şi non-financiare.

Sumarul celor mai răspândite servicii prin SMS:

- Raportarea periodică a soldului contului (de exemplu la sfârşitul lunii)
- Executarea cu succes sau neexecutarea ordinelor de plată programate
- Executarea cu succes a unui cec emis aferent contului clientului
- Informarea privind insuficiența de fonduri
- Informarea privind retrageri mari de pe conturi
- Primirea OTP-ului (one time password) pentru autentificare
- Solicitări de extrase de cont
- Plata facturilor
- Transferarea banilor între conturile clientului
- Solicitări de stopare a unei plăți, transfer, executare de cecuri
- Solicitări de suspendare a cardurilor, fie din motiv că au fost pierdute sau PIN-ul a fost compromis
- Informație despre curs valutar
- Informație despre rata dobânzii la depozite

Serviciile de banking la distanță depind în mare măsură şi de prezența Internetului în casele utilizatorilor (populației). Or, anume populația este consumatorul de bază a serviciilor bancare la distanță şi de eCommerce. În țările europene, nivelul de acces la Internet pentru gospodării este cu mult mai mare decât în RM. Acesta este prezentat în tabelul 2.

Astfel, media europeană de acces la Internet a gospodăriilor este de 76% din total, cel mai mare nivel de 92% este înregistrat în Suedia, 54% din totalul gospodăriilor din România au acces la Internet, pe când în RM cota lor este de doar 35%, dar a înregistrat progrese semnificative în ultimii 3 ani.

eCommerce – adică comerțul prin Internet este destul de răspândit în

Tabelul 2: ***Nivelul de acces la Internet a gospodăriilor în țările europene, %***

Țări	2010	2011	2012
EU (27 țări)	70	73	76
Cehia	61	67	65
Germania	82	83	85
Estonia	68	71	75
Spania	59	64	68
Franța	74	76	80
Italia	59	62	63
România	42	47	54
Slovacia	67	71	75
Suedia	88	91	92
Marea Britanie	80	83	87

Sursa: *Eurostat*

Europa. Acesta este un serviciu important utilizat în procesul de vânzare al IMM-urilor europene. În tabelul 3 este prezentată cota cifrei de afaceri acumulată prin comerțul electronic din total.

Cea mai mare pondere în eCommerce o are Cehia cu 24% din total, urmată de Suedia şi Marea Britanie cu 20% şi respectiv 19% din total. În Europa, cota comerțului electronic este de 15 % din totalul cifrei de afaceri. În România, doar 4% din total vânzări se efectuează prin eCommerce.

Tabelul 3: ***Cota cifrei de afaceri acumulată prin comerțul electronic în țările europene, % din total***

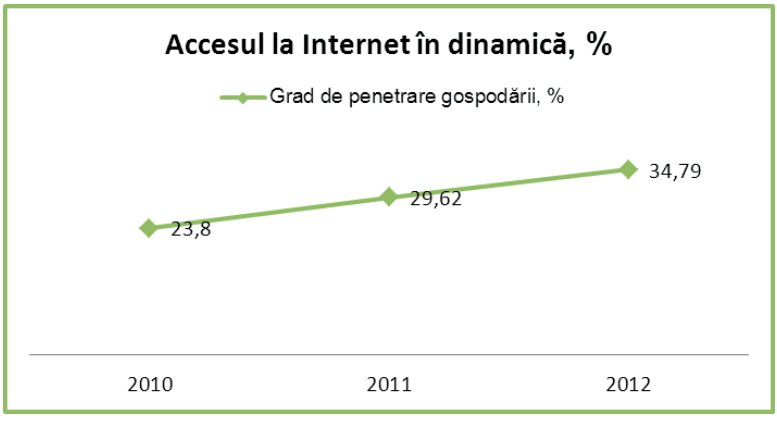
Țări	2010	2011	2012
Europa	14	14	15
Franța	13	14	14
Cehia	19	25	24
Germania	18	17	17
Spania	11	11	14
Italia	5	5	6
Estonia	11	10	13
România	4	3	4
Slovacia	11	16	12
Marea Britanie	16	18	19
Suedia	18	19	20

Sursa: *Eurostat*

4.3. Premisele serviciilor financiar-bancare electronice la distanţă în Republica Moldova

Serviciile bancare la distanță se pot dezvolta odată cu gradul de tehnologizare electronică atât a mediului de business, cât şi a populației în general, cultura de utilizare a noilor instrumente tehnologice şi capacitatea de absorbție a acestor instrumente. Potențialul populației de a utiliza aceste servicii este un factor determinant în dezvoltarea eBankingului alături de eCommerce.

Figura 1: *Accesul la internet în dinamică*



Sursa: *ANRCETI*

Conform datelor statistice, în anul 2012 în RM, peste 417 mii de abonați aveau acces la internet fix. Dintre aceştia, 20,6 mii reprezintă persoane juridice, iar 388,7 mii sunt gospodării. În aceste condiții, peste un milion de locuitori au acces la Internet. În dinamică, gradul de penetrare a tehnologiilor este foarte rapid. Evoluția accesului la Internet din ultimii trei ani poate fi urmărită în figura de mai jos, unde este prezentată ponderea gospodăriilor RM care au avut acces la internet în perioada 2010-2012.

Însă, numărul real de utilizatori de Internet este mai mare. În 2012 au fost înregistrați peste 178 mii de utilizatori de Internet Mobil, dintre care peste 154 mii persoane fizice şi peste 24 mii persoane juridice.

Tabel 4: ***Numărul de utilizatori internet mobil dedicat, abonați***

Tip	Anul /abonați	
	2011	2012
Agenți economici	19.741	24.094
Persoane fizice	105.072	154.365
Total utilizatori Internet Mobil	**124.813**	**178.459**

Sursa: *ANRCETI*

În comparație cu anul precedent, aceste cifre au crescut în total cu peste 43%. Numărul de abonați persoane fizice s-a majorat cu 46,9%, iar persoane juridice cu 22%. Totodată, peste 27% din abonații la telefonie mobilă au accesat Internetul de pe telefonul mobil prin intermediul rețelelor 2G/3G/4G în calitate de serviciu suplimentar la serviciul voce.

Cu certitudine, putem afirma că mediul electronic a avut un progres vertiginos în pofida crizei economice şi, la momentul actual, peste o treime din populația țării şi circa 40% din agenții economici au acces la Internet. Gradul dat de penetrare a tehnologiilor electronice poate fi considerat drept un fundament solid pentru a fi stimulată dezvoltarea serviciilor financiare electronice în RM şi o justificare fermă a rentabilității efectuării investițiilor în soluții tehnologice şi platforme de produse eBanking şi eCommerce. Cadrul legal optimizat, noua lege privind banii electronici, după cum şi proiectul eGovernance în proces de dezvoltare de către Guvernul Republicii Moldova, vor stimula atât extinderea accelerată a gradului de penetrare a accesului la Internet, cât şi utilizarea potențialului oferit de mediul digital pentru prestarea serviciilor financiar-bancare.

Un produs complementar şi care stimulează serviciile de eBanking şi eCommerce este reprezentat de cardurile bancare, atât business, cât şi cele pentru persoane fizice. Pe acest segment, conform statisticii, la sfârşitul trimestrului I, 2013, peste 1 milion de carduri (1056035) se aflau în circulație. Pe parcursului primului trimestru 2013 au fost efectuate operațiuni în valoare de 5,1 mlrd lei. Din acestea, 95% au înregistrat retrageri de numerar şi doar 5% din volumul de operațiuni au fost utilizate pentru plăți fără numerar. În acelaşi timp, numărul de terminale POS a crescut cu 19% în primul trimestru 2013 față de aceeaşi perioadă a anului precedent. Astfel, în

pofida faptului că este un mediu favorabil şi sunt oferite platforme tehnologice, **utilizatorii cardurilor rămân adepți ai tranzacțiilor cu numerar**.

Mai mult ca atât, ponderea plăților fără numerar în RM cu carduri emise peste hotare este de 29,6%, indicând că **deținătorii de carduri străine au un grad şi o cultură de plată fără numerar superior utilizatorilor autohtoni de carduri**.

În acelaşi timp, din totalul tranzacțiilor efectuate în străinătate cu cardurile emise în RM, 76% reprezintă plățile fără numerar. Astfel, putem concluziona că **mediul de peste hotare nu încurajează utilizarea numerarului**.

4.4. Necesitatea serviciilor bancare la distanţă pentru micul business

În condițiile în care mediul digital este suficient de dezvoltat, este important să evaluăm potențialul şi necesitatea serviciilor bancare la distanță pentru micul business.

Conform datelor statistice publicate la finele anului 2012, în Republica Moldova există 38300 micro întreprinderi, 9600 întreprinderi mici şi 4500 întreprinderi mijlocii. Adică, IMM-urile formează un total de 49,4mii de unități dintr-un total de 50,7 mii de companii. În ponderea IMM-urilor, cea mai mare cotă, de 77,5%, revine întreprinderilor micro (care au până la 9 angajați şi, vânzări anuale şi valoarea activelor de până la 3 milioane lei). Din spectrul de servicii bancare, micul business (inclusiv cel micro) necesită:

- să efectueze o serie de plăți/transferuri, plăți bugetare,
- să plătească salariile,
- de facilități pentru patron,business card pentru efectuare de achiziții,
- de consultare cont, extrase,
- pentru retaileri - servicii de depunere numerar, pos-terminal pentru clienții cu carduri,
- de overdraft pentru a acoperi decalajul în timp pentru plata facturilor, obligațiilor pe termen scurt,
- de creditare pentru investiții şi capital permanent.

Pentru a evalua necesitățile de servicii bancare la distanță pentru micul business, au fost organizate interviuri cu reprezentanți ai micului business, în mare parte din micro companii. Organizarea acestor interviuri a avut drept obiectiv analizarea mediului de afaceri din perspectiva cererii de servicii de banking la distanță, potențialul şi dorința pe care o are micul business în utilizarea eBankingului.

Cei mai mulți respondenți au declarat că utilizează serviciile de Internet Banking, iar necesitatea acestora se rezumă la următoarele servicii:

- plăți MDL, unii au menționat necesitatea de a efectua plăți 24/24
- plăți valutare
- conversii valutare
- consultare cont, extras bancar

În virtutea numărului relativ mic de tranzacții efectuate de reprezentanții micului business, cerințe de import / export de date din sistemele de internet banking nu au

fost exprimate, contrar cererilor companiilor mari care au plăți frecvente. eCommerce, care ar duce la electronizarea la distanță a plăților clienților micului business, este o facilitate care a trezit interesul a cca 50%, dar nici unul din aceştia nu au apelat la furnizorii de astfel de servicii şi nici nu au planificat în timpul apropiat să examineze realizarea producției/serviciilor proprii prin intermediul eCommerce. **Astfel, o cerere reală pentru astfel de servicii din partea micului business la etapa actuală lipseşte.** Mai mult ca atât, este important de conştientizat faptul că pentru dezvoltarea în masă a eCommerce-ului şi, respectiv a utilizării plăților electronice la distanță de către populație în relațiile cu micul business sunt necesare o serie de rechizite. O condiție primordială este prezența informației exhaustive despre serviciile şi produsele sale şi price-listuri confortabile pentru clienți, deoarece un produs sau un serviciu poate fi achiziționat doar după ce clientul poate face cunoştință cu produsele şi serviciile oferite, parametrii tehnici ale acestora, condițiile de livrare şi, nu în ultimul rând, prețul. Fără o cultură de transparență informațională platformele de plată la distanță sunt absolut inutile.

Astfel, dacă în mare parte, respondenții dețineau pagini web ale companiei, atunci foarte puțini aveau publicate nomenclatura şi price-listul produselor şi serviciilor oferite. La momentul actual, acest potențial este valorificat cu succes de companiile mari, micul business fiind doar în faza incipientă de digitalizare a informației despre produsele sale. Fără formarea culturii de comunicare electronică privind produsele şi serviciile micului business, eCommerce-ul, pe acest segment de întreprinderi, nu poate fi dezvoltat pe larg.

4.5. eBanking oferit de băncile din RM

În Moldova, oferta de banking la distanță cuprinde următoarele servicii:

- Internet Banking
- Mobile banking (care include şi SMS Banking)
- ATM-urile, adică bancomatele.
- POS Terminale

Din analiza ofertelor serviciilor bancare la distanță rezultă că toate cele 14 bănci existente pe piața din RM oferă Internet Banking pentru persoane juridice, iar 10 din 14 oferă acest serviciu pentru persoane fizice.

În sistemul bancar, din totalul de clienți persoane juridice, până la 22% sunt conectați la Internet Banking şi efectuează cca 60 % din numărul de tranzacții. Mai puțin de 6% din persoanele fizice, clienți ai băncilor, utilizează serviciul de Internet Banking. Nu ultimul factor în aderarea întreprinderilor la un anumit serviciu este costul, în special important pentru IMM-uri. Costurile Internet Banking-ului pentru întreprinderi, variază de la o bancă la alta:

- Pentru conectarea la Internet Banking, 6 dintre băncile din RM nu percep plăți pentru acest serviciu, restul băncilor încasează între 100 şi 250 lei.
- Tariful lunar variază de la 0 până la 100 lei, media fiind de 50 lei pe lună.
- Tarifele stabilite de majoritatea băncilor pentru transferuri în interiorul

băncii, efectuate la ghişeu, pe suport de hârtie, sunt în limitele 2-4 lei, iar prin intermediul Internet Bankingului aceste costuri sunt reduse la 0-3 lei.

- Transferul în favoarea clienților altor bănci costă în majoritatea băncilor, la ghişeu, pe suport de hârtie, 5-6 lei, iar prin intermediul Internet Bankingului aceste costuri sunt reduse la 3-5 lei.

Tabelul 5: ***Lista de operațiuni oferite prin intermediul Internet Bankingului pentru persoane juridice:***

Operațiune	Câte bănci oferă serviciul
Plăți în lei	14 din 14
Plăți valutare	14 din 14
Prezentarea electronică a documentelor justificative pentru plățile valutare	2 din 14
Conversie valutară	14 din 14
Alimentare card de business de pe cont curent	10 din 14
Alimentare cont curent de pe business card	7 din 14
Extragere (export) date din Internet Banking	13 din 14
Import date în Internet Banking	12 din 14
Versiune Mobile	2 din 14

Sursa: *Alcătuit de autor*

Din analiza ofertelor băncilor, costurile privind serviciile de eBanking nu sunt semnificative, iar comisioanele de conectare sau deservire (dacă sunt prezente în unele cazuri) în mare parte sunt compensate de reducerile oferite pentru executarea ordinelor de plată. Astfel, **costul acestor servicii** este mai curând **un factor ignorabil** în luarea deciziei de a accesa serviciile de eBanking.

Mobile bankingul este mai puțin răspândit în RM, fiind un produs mai curând pentru persoane fizice destinat plăților nesemnificative sau utilizat în calitate de serviciu adiacent la eBanking pentru persoane juridice cu scop de notificare şi consultări de cont. Datorită faptului că în Moldova internet bankingul pentru persoane fizice abia ia amploare, la momentul actual aceste produse sunt incipiente, propuse doar de 2 bănci.

Este recomandabilă dezvoltarea Mobile Bankingului anume pentru persoane fizice pentru că formatul relativ simplu al operațiunilor este compatibil cu dimensiunile reduse ale ecranelor telefoanelor mobile, dar în acelaşi timp reprezintă şi o opțiune comodă pentru business-clienți atunci când sunt necesare perfectări de operațiuni unitare urgente în afara sediului acestora.

SMS bankingul, în calitate de produs independent este în declin, tehnologic depăşit, inclusiv din motive de securitate redusă şi la momentul actual este utilizat mai curând ca serviciu adiacent pentru eBanking pentru notificări şi cereri de informații scurte.

Unul din elementele importante al serviciilor bancare oferite la distanță este **sistemul de carduri bancare**. Totodată, costul de întreținere şi operare cu carduri reprezintă un factor însemnat în utilizarea pe larg a acestora. Băncile la momentul actual propun în exclusivitate cardurile operatorilor străini (MasterCard şi VISA). Astfel, costurile de licențiere şi mentenanță sunt suficient de înalte. În Germania şi Franța spre exemplu, cca 60-70% din cardurile de plată emise sunt emise de operatori naționali cu acoperire națională, costul acestora fiind semnificativ mai redus decât cel al operatorilor internaționali. Serviciile de operare cu carduri ar putea fi mai ieftine dacă ar exista un operator național de carduri. Utilizarea cardurilor operatorilor naționali sunt binevenite pentru proiecte salariale, plăți sociale, proiecte de bonusare pentru retaileri, având o circulație națională. Istoric, Moldova a avut un operator național - MoldCard System, fondat în 1996, primul şi unicul operator național care a existat în RM, dar care, în virtutea lipsei cererii a serviciilor respective în perioada ulterioară, acestea au fost retrase de pe piață. Însă, un asemenea sistem național ar putea reduce costurile tranzacționale cu cardul şi, în consecință, costurile de operare a serviciilor bancare la distanță de către persoane fizice. BNM ar putea stimula un astfel de proiect, mai ales din considerentul că printre obiectivele strategice ale BNM se numără şi reducerea numerarului în circulație şi promovarea plăților fără numerar pe teritoriul RM.

4.6. Concluzii şi recomandări

Gradul de penetrare a soluțiilor de internet în rândurile populației în proporție de peste o treime şi circa 40% la întreprinderi reprezintă o platformă fertilă pentru dezvoltarea serviciilor financiar-bancare la distanță. Cadrul legal optimizat, noua lege privind banii electronici, dar şi proiectul eGovernance în proces de dezvoltare intensă de către Guvernul Republicii Moldova vor contribui la extinderea accelerată a gradului de penetrare a accesului la internet, după cum şi utilizarea potențialului oferit de mediul digital pentru prestarea serviciilor financiar-bancare.

Gradul de creştere a numărului persoanelor cu acces la Internet e destul de **ridicat**, datorită **prețului mic** al Internetului pe piața din RM. Acesta este un factor care creează mediul propice pentru utilizarea serviciilor de banking la distanță. Însă, creşterea dată este destul de lentă. Serviciile bancare la distanță sunt folosite de doar cca 6% din persoanele fizice care dețin conturi în bancă, deşi în RM mediul electronic este prielnic pentru utilizarea serviciilor bancare la distanță şi băncile oferă prilejul de utilizare a serviciilor bancare la distanță la costuri fie foarte reduse, fie chiar gratuit. Populația nu este dispusă să plătească serviciile bancare la distanță: per autorizare, sau per click, sau pe lună. Or, fără implicarea persoanelor fizice e foarte complicat, mai ales, pentru micul business, comercianți mici, să opereze şi să folosească pe larg soluții la distanță. **Numerarul**, fiind un **produs "ieftin"** pentru clienții persoane fizice, cât şi pentru comercianți, în comparație cu nivelul comisioanelor în țările dezvoltate, populația şi comercianții nu se grăbesc să-l abandoneze în favoarea soluțiilor de plată electronică.

Un alt factor care descurajează utilizarea soluțiile la distanță derivă din faptul că Moldova este o țară mică şi **cea mai mare parte a vieții economice** este concentrată în mun. **Chişinău**, respectiv, majoritatea tranzacțiilor au loc "**face-to-face**", între clientul final şi furnizorul de bunuri sau servicii.

În prezent, toate băncile din RM oferă un set de funcționalități care, în cea mai mare parte, corespunde necesităților companiilor din sectorul IMM şi micro. De fapt, studiile arată că în țările dezvoltate, şi Moldova nu este o excepție, **motorul dezvoltării soluțiilor tehnologice** de către bănci pentru companii sunt **corporațiile mari**, care efectuează un volum mare de operațiuni. Acestea sunt semnificativ mai sofisticate, de regulă, cu întindere geografică extinsă, transfrontalieră şi beneficiile sunt mai importante la utilizarea tehnologiilor noi oferite de instituțiile financiare. Ulterior, aceste tehnologii sunt transpuse şi adaptate pentru companiile mici şi mijlocii. Spre exemplu, funcționalitățile în eBanking de import şi export de ordine de plată şi alte date în format variat (dbf, xml, vcf pentru aplicații ca 1C, SAP etc.) au un efect major asupra companiilor mari care execută zeci şi sute de tranzacții pe zi. Soluțiile de interfațare cu propriul soft oferite de Internet Banking pentru corporații pot fi un factor suficient de critic pentru a decide în favoarea soluției unei bănci sau alteia. IMM-urile cu un număr relativ redus de plăți, nu percep importanța acestor funcționalități, dar, totuşi, ulterior, progresând şi absorbind noi tehnologii (contabilitate automatizată) pot beneficia la dorință de aceste funcționalități pentru optimizarea şi eficientizarea timpului consumat pentru evidența operațiunilor cu banca. Cert este faptul că, cerințele IMM-urilor în domeniul electronic vor merge pe urma corporațiilor mari şi ceea ce devine actual pentru IMM-uri de cele mai multe ori este deja implementat de către bănci sub presiunea cerințelor clienților corporativi mari. În Moldova, progresul dat decurge la fel ca în celelalte țări ale lumii cu economie de piață.

Costul numerarului - unul din factorii esențiali care descurajează la etapa actuală progresarea tehnologiilor digitale în domeniul financiar-bancar, în special a soluțiilor de eCommerce.

Operațiunile cu numerar în Republica Moldova sunt semnificativ mai ieftine comparativ cu Uniunea Europeană. Mai mult ca atât, o serie de tranzacții, în special, din cele oferite populației sunt gratuite. Nu vom intra în detaliile economico-social-politice ale factorilor care determină prețul redus al procesării operațiunilor cu numerar. Cert este faptul că atâta timp cât prețul dat va fi mai mic în comparație cu prețul pachetelor de servicii electronice, migrarea în masă a agenților economici şi a populației la acest tip de servicii nu va avea loc. mai ales că, suplimentar la inerția cutumei de utilizare a numerarului, operațiunile cu numerar fac mult mai simplă evaziunea fiscală, salariile în plic etc.

În aceste condiții, este evident că doar efortul comunității bancare nu va duce la progrese semnificative în termeni scurți şi medii. Trebuie de menționat că prețurile la serviciile prestate prin Internet Banking de cele mai multe ori sunt mai mici decât serviciile prestate la ghişeu. Acesta este un factor stimulator pentru utilizarea mai pe larg a serviciilor bancare la distanță pentru întreprinderi, dar este un factor minor şi lasă pasivi clienții, atunci când şi operațiunile cu numerar sunt la un preț ignorabil.

Progresul eCommerce-ului ar reprezenta un factor care ar aduce atât IMM-urile,

cât şi clienții lor în domeniul operațiunilor electronice. Dar, în Moldova gradul de utilizare a serviciilor bancare electronice în rândul populației este redus şi IMM-urile au un grad de pasivitate înaltă pe tărâmul virtual. Astfel, şi serviciile de informare electronică au un grad rudimentar pentru potențialii clienți. Premisele pentru eCommerce activ nu sunt încă coapte la etapa actuală.

Un grad mai rapid de penetrare ar avea utilizarea plăților cu cardul, dar lipsa unui operator național duce la costuri suficient de înalte la achiziționarea de carduri internaționale atât pentru comercianți, cât şi pentru persoanele fizice. Costurile pentru eCommerce sunt considerabile. De exemplu, în cazurile tranzacțiilor, plăți pentru servicii/produse/comerț electronic. Costurile acestor servicii oscilează în limitele intervalului 2-7%. Conform regulilor sistemelor de plăți (VisaCard şi MasterCard), aceste costuri trebuie să fie retrase din volumul tranzacției de la vânzător. În acest caz, vânzătorul de servcicii-mărfuri nu are dreptul să impună comisioane suplimentare la valoarea bunurilor/serviciilor. Prețul serviciilor şi bunurilor achiziționate trebuie să includă deja aceste costuri tarifare. Pentru multe tipuri de activități, aceste tarife şi comisioane reduc profitul, iar afacerile devin nerentabile.

Soluțiile de fast pay ar reprezenta o alternativă inclusiv de substituire a cardurilor la efectuarea plăților. Dar, deocamdată, s-au dovedit a fi fiabile doar terminalele care asigură achitarea unei serii de servicii în afara sediilor bancare, care, de asemenea, se rezumă în final la colectarea de numerar de la populație. Noua lege privind banii electronici ar putea aduce un impuls nou dezvoltării soluțiilor de plăți electronice.

Un loc aparte în aceste soluții de viitor îl ocupă gradul de securizare al operării sistemului. Asigurarea acestui element poate lungi procesul de elaborare şi implementare a noilor sisteme IT şi creşte presiunea bugetelor IT asupra implementatorilor. Or, fraudele electronice cresc exponențial în întreaga lume.

Sumarul concluziilor privind relația IMM-urilor şi soluțiile de Internet Banking se divizează în două domenii distincte:

A. Serviciile electronice la distanță efectuate de către IMM în relația cu instituțiile financiar-bancare (servicii şi tranzacții aferente conturilor bancare proprii)

Concluziile cheie sunt:

1. Sub presiunea corporațiilor mari, băncile comerciale oferă pachete de Internet Banking suficient de sofisticate pentru necesitățile IMM-urilor. Astfel, de cele mai multe ori, serviciile date acoperă integral necesitățile de deservire la distanță a IMM-urilor. Toate cele 14 bănci oferă soluții de Internet Banking pentru persoane juridice, iar piața dată este suficient de matură.
2. Tarifele propuse de băncii pentru soluțiile de Internet Banking sunt suficient de reduse, iar în multe cazuri gratuite. De cele mai multe ori, tranzacțiile efectuate prin Internet Banking au un cost redus comparativ cu prețul standard.

B. Serviciile electronice la distanță efectuate de către IMM în relația cu clienții săi, în special persoanele fizice. Piața serviciilor eCommerce:

Concluziile cheie sunt:

1. *Premisele pentru eCommerce şi operarea masivă a operațiunilor între IMM-uri şi clienții săi (în special persoanele fizice) nu au atins un nivel suficient de maturitate la etapa actuală.*
2. *IMM-urile au un grad redus de valorificare a posibilităților internetului pentru oferirea unor servicii complete de informare a clienților privind serviciile şi bunurile propuse. Or, fără maturitatea pe segmentul dat, eCommerce-ul nu are platformă pentru implementare.*
3. *Procesarea numerarului pentru IMM este mai ieftin decât prețul achitat pentru aderarea la soluțiile de eCommerce. Alături de posibilitatea de evaziune fiscală în cazul efectuării vânzărilor în numerar, aceasta duce la situația în care IMM-urile, în majoritatea lor, să fie dezinteresate şi pasive la implementarea unor soluții electronice.*
4. *Costul operațiunilor cu numerar sunt mult prea ieftine (în multe cazuri gratuite) pentru a motiva populația să migreze la soluții de plată electronică, inclusiv în relația cu băncile.*
5. *În pofida faptului că penetrarea internetului în rândul populației este înaltă, utilizarea Internet Bankingului şi a serviciilor bancare la distanță de către persoanele fizice este extrem de scăzut.*
6. *În pofida faptului că cererea este rudimentară pe acest segment, iar premisele încă urmează să se consolideze, 10 bănci din 14 oferă Internet Banking pentru persoane fizice.*

FUNDAMENTE CONCEPTUALE PRIVIND FINANȚAREA SECTORULUI AGRICOL ŞI ACCESUL LA FINANȚARE

5.1. Introducere

Agricultura este un instrument fundamental pentru dezvoltarea durabilă şi reducerea sărăciei. Totuşi, constrângerile financiare în agricultură sunt omniprezente, fiind costisitoare şi distribuite inechitabil, limitând sever abilitatea ÎMM şi a micro întreprinderilor agricole de a concura. Schimbările bruşte şi dramatice ale preţurilor la alimente au expus vulnerabilitatea producţiei agricole de a satisface cererea globală, reclamând investiţii considerabile în agricultură, la toate nivelurile. Întrebarea este în ce mod volumul necesar de investiţii pentru agricultură poate fi achiziţionat, în special într-un mediu provocator în care incertitudinea financiară determină o reducere a resurselor disponibile asociată cu atitudinea reticentă faţă de risc. Un răspuns în abordarea acestor constrângeri trece dincolo de măsurile convenţionale, fiind dificilă finanţarea agriculturii prin intermediul instituţiilor şi abordărilor financiare formale.

Mediul pentru finanţarea agricolă este în continuare influenţat de concentrarea tot mai mare a controlului în sectorul agricol. Determinate de câştigurile din economiile de scară şi globalizarea lanţului alimentar, asociate cu accesul la resurse, întreprinderile agricole multinaţionale şi alte unităţi economice interconectate la acestea, au un impact din ce în ce mai mare într-un sector care se caracterizează prin creşterea integrării verticale şi orizontale. Consecinţele integrării intense sunt profunde, în special pentru micii agricultori şi alte persoane care sunt în afara lanţurilor interconectate.

Agricultura evoluează spre un sistem modern, extrem de competitiv, condus de cererea de consum la produse de valoare mai mare şi cu un grad mai ridicat de procesare, standarde de calitate consistentă şi siguranţă.

În consecinţă, creşterea productivităţii şi competitivităţii întreprinderilor agricole mici şi micro şi participarea lor la aceste lanţuri valorice globale au fost constatate ca priorităţi ale agendei „agricultura pentru dezvoltare”[61].

Cel puţin, aceste argumente au determinat genericul mesei rotunde „*Strategii de finanţare a ÎMM din sectorul agrar*” desfăşurată în cadrul celui de-al 4-lea Forum Moldo-German privind finanţarea întreprinderilor mici şi mijlocii ca fiind de o actualitate şi semnificaţie greu de supraapreciat.

[61] *World Development Report 2008: Agriculture for Development*, The World Bank, Washington D.C.

5.2. Sectorul IMM în agricultura Republicii Moldova: caracteristică generală și performanțe în activitate

Din numărul total de întreprinderi din economia națională în 2011, întreprinderile din agricultură au deținut 5%. După criteriul eficienței, unitățile economice din agricultură s-au clasat sub media înregistrată de agenții economici din economia națională. Astfel, dacă din numărul mediu de salariați care au activat în întreprinderile din economia națională, întreprinderile din agricultură au deținut 9%, atunci, în venitul din vânzări aceste unități au înregistrat ponderea de 3,4%, iar în valoarea profitului – 2%.

Tabelul 1. ***Activitatea ÎMM din agricultură în comparație cu cea a ÎMM din economia națională, 2011***

		Numărul de întreprinderi	Numărul mediu de salariați, persoane	Venituri din vânzări, mil. lei	Rezultatul financiar: profit (+) / pierderi (-), mil. lei	Numărul de întreprinderi care nu au venituri din vânzări	Numărul de întreprinderi care au obținut profit	Numărul de întreprinderi care au suportat pierderi
Total pe categorii	Economia națională	50681	519882	211759	4707	16184	19307	26547
	Agricultura	2538	47970	7258	101	660	976	1440
ÎMM, total	Economia națională	49444	300223	73057	1084	16095	18565	26066
	Agricultura	2477	36246	4930	-53	659	937	1418
Întreprinderi mijlocii	Economia națională	1538	87577	24892	394	99	910	599
	Agricultura	222	17728	2283	29	2	129	93
Întreprinderi mici	Economia națională	9570	122214	38344	716	907	5333	3958
	Agricultura	864	14824	2262	-42	50	423	432
Întreprinderi micro	Economia națională	38336	90432	9821	-25	15089	12322	21509
	Agricultura	1391	3694	385	-41	607	385	893

Sursa: *elaborat de autor în baza informației Biroului Național de Statistică.*

În 2011, ÎMM au reprezentat 97,6% din numărul total de întreprinderi din economia națională şi 97,6% din numărul total de întreprinderi din agricultură (tabelul 1).

În structura ÎMM din agricultură, întreprinderile mijlocii au înregistrat în 2011 ponderea de 9,0%, întreprinderile mici – 34,9%, iar întreprinderile micro – 56,1%.

Amintim, în acest context, că, în conformitate cu *Legea nr. 206 din 07.07.2006 privind susținerea sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii,* în Republica Moldova, sectorul întreprinderilor mici şi mijlocii se constituie din totalitatea întreprinderilor micro, mici şi mijlocii.

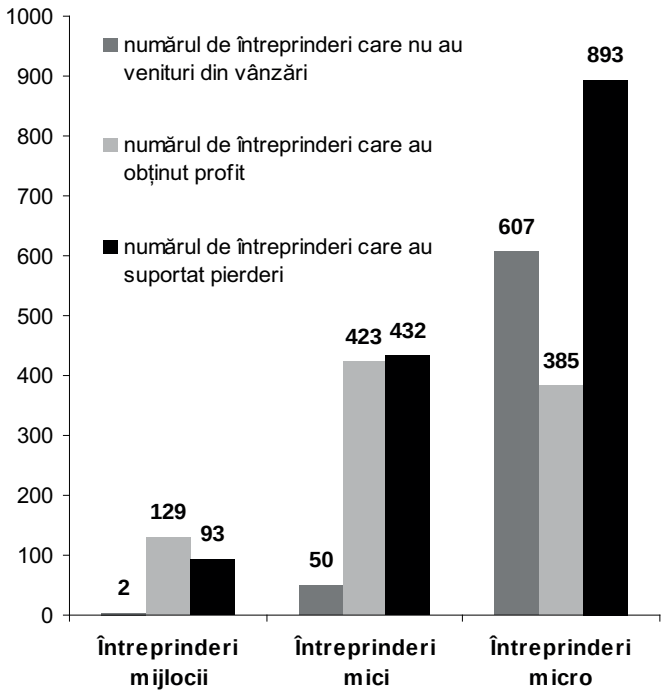
În calitate de **întreprindere micro** poate fi considerat agentul economic care corespunde următoarelor criterii: numărul mediu scriptic anual de salariați de cel mult 9 persoane, suma anuală a veniturilor din vânzări de cel mult 3 milioane de lei şi valoarea anuală bilanțieră a activelor ce nu depăşeşte 3 milioane de lei.

Întreprinderea mică este agentul economic care corespunde următoarelor criterii: numărul mediu scriptic anual de salariați de cel mult 49 de persoane, suma anuală a veniturilor din vânzări de cel mult 25 milioane de lei şi valoarea totală anuală de bilanț a activelor ce nu depăşeşte 25 milioane de lei, cu excepția agenților economici care cad sub incidența definiției formulate pentru „întreprinderea micro".

Poate fi considerată **întreprindere mijlocie,** agentul economic care corespunde următoarelor criterii: numărul mediu scriptic anual de salariați de cel mult 249 de persoane, suma anuală a veniturilor din vânzări de cel mult 50 milioane de lei şi valoarea totală anuală de bilanț a activelor ce nu depăşeşte 50 milioane de lei, cu excepția agenților economici care cad sub incidența celor definițiilor de „întreprindere micro" şi „întreprindere mică".

Din numărul total de întreprinderi mijlocii care au activat în 2011 în agricultură, 41,9% au generat pierderi, 58,1% (129 de unități economice) au obținut profit. În cazul întreprinderilor mici, 50% dintre acestea au suportat pierderi, 49% au înregistrat profit. Situația este şi mai dramatică în cazul întreprinderilor agricole micro:

Figura 1: *ÎMM din agricultură repartizate după capacitatea lor de a genera profit, 2011.*



64.2% dintre acestea au avut un rezultat financiar negativ, profitul a fost caracteristic doar pentru 27,7%.

Iată câteva cauze ce determină performanțe financiare reduse în cazul ÎMM şi micro întreprinderilor agricole:

- dimensiunea mică a unității economice (gospodăriei) agricole şi a proprietății funciare. Creşterea dimensiunii unităților economice agricole este esențială pentru îmbunătățirea performanțelor economice şi financiare în agricultură;
- riscurile înalte caracteristice activităților agricole;
- performanțele economice ale agricultorilor sub impactul specificului agrar cunosc evoluții fluctuante pronunțate cu impact direct asupra potențialului lor financiar;
- pregătirea insuficientă a agricultorilor în domeniul economic şi financiar;
- competitivitatea redusă a producției agricole, atât pe piața internă, cât şi pe piețele externe. Situația este agravată şi de ritmurile lente de modernizare a întreprinderilor din agricultură şi industria de prelucrare.

5.3. Subvențiile în agricultură: *Pro* şi *Contra*

Cheltuielile guvernamentale, atât cele de capital, cât şi cele curente, sunt considerate principalul instrument al politicii agricole promovate de autoritățile guvernamentale. Aceste cheltuieli devin subvenții dacă costurile lor nu sunt recuperate de la beneficiari. Subvențiile bugetare sunt **subvenții explicite**, politica agricolă oferă, însă, şi **subvenții implicite**. Un exemplu comun sunt taxele vamale, care, într-o oarecare măsură, protejează producătorii interni de concurența internațională şi, astfel, subvenționează, implicit, costurile de producție mai mari. Controlul prețurilor constituie subvenții implicite (sau invers, impozite implicite), deoarece acestea sunt de multe ori stabilite la niveluri care subvenționează consumatorii şi contribuabilii. Există, de asemenea, subvenții implicite în domeniul managementului resurselor naturale, atunci când un utilizator nu plăteşte toate daunele pe care le cauzează. Beneficiile pe care le oferă subvențiile implicite producătorilor sunt uneori numite **rente economice.**

În agricultură, cele mai frecvente exemple de subvenții explicite sunt următoarele:

- construirea sistemelor de irigații, costul cărora este foarte rar recuperat în totalitate de la utilizatori;
- alocarea cu titlu gratuit sau vânzarea subvenționată a terenurile agricole ale statului cu sau fără eliberarea unui titlu de proprietate absolută;
- Creditul pentru producție emis de băncile de stat sau acordat de băncile comerciale la o rată a dobânzii mai mică decât rata dobânzii de piață datorită liniilor de refinanțare ale guvernului. Subvenția se poate manifesta în nivelul ratelor dobânzilor sau în absența măsurilor normale care ar permite obținerea rambursării împrumuturilor;

- Furnizarea de servicii de cercetare şi extindere gratuite sau la un preț mai mic decât costul lor (se spune adesea că externalitățile legate de cercetarea agricolă justifică subvenționarea acestora);
- Achiziționarea de culturi la prețuri mai mari decât cele de piață vândute apoi la prețuri inferioare celor de piață;
- Construirea unor drumuri rurale în mediul rural;
- Furnizarea de semințe, material săditor, servicii veterinare şi alte intrări la prețuri inferioare celor de piață.

Din punct de vedere istoric, presiunea de a suporta astfel de cheltuieli de la bugetul public s-a născut din dorința de a compensa sectorului agricol evoluția nefavorabilă a prețurilor reale la produsele agricole. În unele cazuri, prețurile interne au urmat tendința descendentă a prețurilor de pe piața mondială, în timp ce în alte cazuri, controlul guvernamental al prețurilor la anumite produse a scăzut prețurile la producția agricolă pentru a subvenționa consumatorii. La forumurile internaționale se menționează frecvent că subvențiile pentru producția şi exporturile țărilor bogate au deprimat prețurile mondiale la produsele agricole, împingând guvernele țărilor sărace să ia măsuri compensatorii. Oricare ar fi motivele, este clar că multe țări au ajuns să considere aceste cheltuieli publice ca un instrument legitim, şi poate cel mai important, al politicii agricole promovate de guverne.

Având în vedere rolul central al cheltuielilor publice în agricultură şi faptul că multe dintre acestea reprezintă subvenții, este necesară dezvoltarea criteriilor pentru a stabili situațiile în care acestea sunt justificate. Una dintre justificările cele mai răspândite este sărăcia beneficiarilor de subvenții. Cu toate acestea, înainte de a începe fundamentarea programelor şi politicilor din sector în baza acestui argument, trebuie să ne întrebăm dacă subvențiile au fost bine direcționate spre gospodăriilor sărace.

Pentru a examina argumentele *pro* şi *contra* subvențiilor trebuie să considerăm un rezultat elementar al teoriei economice: **intervențiile care afectează prețurile de piață** (la produse sau intrări) **duc invariabil la o pierdere a bunăstării economice.** În cazul în care producătorii şi consumatorii vor găsi, în cele din urmă, avantajul lor, pierderea pentru societate va fi mai mare decât suma câştigurilor lor. Aceasta este ceea ce se numeşte „pierderea în echilibru static". Efectele practice ale acestui principiu abstract determină scăderea ratelor de creştere economică, deoarece resursele nu mai sunt alocate pentru utilizările lor cele mai eficiente. Deoarece există argumente practice mai convingătoare *pentru* şi *împotriva* subvențiilor, argumentul teoretic nu va fi evidențiat în continuare, deşi acesta nu trebuie ignorat deoarece şi el posedă o relevanță empirică.

Practica acordării subvențiilor în agricultură formulează următoarele **argumente principale *împotriva* utilizării subvențiilor publice:**

- Subvențiile au tendința să fie îndreptate spre ramurile de activitate mai puțin competitive, fiind vorba, de regulă, de sectoarele care presează cel mai mult guvernul în scopul obținerii de favoruri. Acestea sunt rareori alocate ramurilor de activitate şi produselor care au un avantaj comparativ.

Prin urmare, în timp, subvențiile tind să deplaseze alocarea de resurse productive spre sectoarele de activitate cel mai puțin competitive, ceea ce este în detrimentul perspectivelor de creştere pe termen lung a țării.

- Odată stabilită, o subvenție este dificil de eliminat. Interesele economice şi politice se mobilizează pentru ca să o susțină, costul subvenției fiind de natură să preseze Guvernul timp îndelungat.
- Costul bugetar al subvențiilor creşte povara fiscală sau reduce cheltuielile guvernamentale de care ar fi putut beneficia un alt domeniu de activitate. Într-o epocă de înăsprire a disciplinei fiscale în lume, acest aspect devine critic.
- Existența subvențiilor tinde să mențină în activitate producătorii care înregistrează costuri ridicate şi să mascheze necesitatea de îmbunătățire a productivității (reducerea costurilor), ceea ce face economia mai puțin competitivă pe plan internațional şi impune prețuri exagerat de mari la produse pentru producătorii şi consumatorii interni.
- O politică publică care se bazează foarte mult pe subvenții are tendința de a încuraja producătorii să investească timp şi resurse pentru a căuta alte favoruri guvernamentale (comportament de căutare a rentei, *rent-seeking comportament*), în loc să-i determine să crească productivitatea propriilor operațiuni.
- În practică, beneficiile generate de subvenții, de multe ori, au tendința de a fi regresive, cu alte cuvinte, fiind orientate în mod disproporționat grupurilor de populație cu venituri mari, mai degrabă decât grupurilor vulnerabile ale populației.
- Existența modurilor de funcționare subvenționată poate limita perspectivele de dezvoltare ale instituțiilor care operează fără subvenții şi a căror viabilitate pe termen lung ar putea fi mai bună.
- Uneori, subvențiile votate de Parlament nu sunt însoțite de o finanțare publică adecvată, producătorii amânându-şi deciziile de investiții productive în speranța obținerii ulterioare a subvențiilor - ceea ce poate să nu se întâmple niciodată, cazul în care promisiunea subvenției are ca efect negativ întârzierea investițiilor sectoriale.

Un inconvenient mai subtil, dar omniprezent al subvențiilor constă în mentalitate anti-economică a beneficiarilor, care împiedică dezvoltarea instituțiilor şi funcționarea eficientă. Creditele subvenționate, care, uneori, încurajează fermierii la o anumită toleranță privind obligațiile lor de rambursare, constituie un exemplu. Această situație poate, la rândul ei, să complice acceptarea acestora de către băncile comerciale în calitate de clienți.

Confruntate cu aceste argumente puternice *contra*, subvențiile trebuie justificate foarte ferm pentru a fi folosite ca un instrument eficient de politică. Cu toate acestea, există cazuri în care **argumentele *pro subvenții*** sunt la fel de convingătoare. Dintre acestea, cele mai importante sunt următoarele:

- Rolul subvențiilor în lupta împotriva sărăciei este recunoscut aproape în unanimitate. Problemele importante în acest domeniu sunt: a) cât de

bine aceste programe vizează săracii şi b) cum să fie ajutați cei săraci astfel încât aceştia să-şi crească capacitatea de a-şi îmbunătăți starea lor economică viitoare şi nu doar să fie ameliorate simptomele cele mai presante ale sărăciei existente. Prin această ultimă abordare este perpetuată asistența şi încurajată dependența beneficiarilor de subvenții. Prima abordare permite dispariția treptată a asistenței. Acest principiu este recunoscut pe scară largă, dar dificil de aplicat.

- Din motive practice şi teoretice, unele externalități economice şi de mediu, justifică, de asemenea, existența subvențiilor. Agricultorii care plantează copaci sau construiesc terase pentru a controla eroziunea solului, generează beneficii pentru ei înşişi, dar şi pentru alții din acelaşi bazin hidrografic, ceea ce justifică ca societatea să suporte o parte din costurile acestui tip de investiții. Acest lucru este valabil şi pentru plantarea pe scară largă a copacilor în scopul izolării emisiilor de gaze cu efect de seră.
- Subvenții temporare pot fi uneori necesare pentru a facilita tranziția spre un regim de politici mai puțin subvenționate.
- În cazurile de urgență, cum ar fi cele cauzate de catastrofe naturale, victimele primesc subvenții. Totuşi, utilizarea acestora trebuie urmărită cu precauție. Astfel, în numeroase sisteme juridice, clasarea în zonă de dezastru în caz de secetă, de exemplu, poate scuti agricultorii de obligația de a rambursa împrumuturile lor de producție, chiar dacă pierderea culturilor nu este completă, ceea ce, la rândul său, ar putea crea dificultăți pentru bănci, descurajându-le, în cele din urmă, să-şi extindă activitățile în agricultură.
- Subvențiile pot fi, de asemenea, utilizate pentru a compensa unele cazuri de imperfecțiuni informaționale. Un exemplu frecvent este cazul agricultorilor din zonele îndepărtate care nu au informații fiabile cu privire la prețurile de piață şi pentru care Guvernul plăteşte costul de diseminare regulată a prețurilor, de exemplu, prin intermediul radioului. Într-adevăr, poate fi dificilă depistarea agenților de publicitate gata să acopere costurile de emisiune destinate acestui grup de clienți.
- Alte tipuri de eşecuri ale pieței ar putea necesita utilizarea subvențiilor. Dar, se recomandă maximă prudență. Astfel, de multe ori, reglementarea poate constitui un răspuns mai adaptat şi adecvat comparativ cu subvenționarea. În plus, nu toate cazurile de disfuncționalitate a pieței necesită acțiunea guvernului. Fenomenul de „asimetrie informațională" între creditori şi debitori (privind capacitatea şi disponibilitatea debitorului de a rambursa) a fost subiectul multor comentarii în literatură, iar politica de multe ori răspunde, în acest sens, prin elaborarea unui cadru de reglementare financiară favorabil dezvoltării micro-finanțării. Cu toate acestea, în unele cazuri, au fost utilizate subvenții pentru filialele din mediul rural ale băncilor pentru a le încuraja să contacteze potențialii clienți rurali. Educația şi formarea profesională sunt exemple clasice de situații care justifică sprijinul financiar guvernamental deoarece un furnizor comercial de servicii

educaționale nu este capabil să capteze ansamblul avantajelor care vor rezulta pentru societate (externalitățile).

5.4. Subvenționarea unităților economice din agricultura Republicii Moldova

Unitățile economice din agricultura Republicii Moldova sunt susținute de bugetul public național, cu ajutorul mai multor programe şi acțiuni. Tabelul 2 prezintă informația cu privire la evoluția sumelor alocate din bugetul public național pentru agricultură.

Deşi mărimea cheltuielilor Bugetului Public Național a crescut în perioada 2007-2012 de la 22415,6 până la 35373.5 mil. lei (157,81%), cheltuielile alocate agriculturii s-au redus considerabil în perioada 2007 - 2011 (cu 31,34%), crescând în 2012 cu 3,6% față de 2007. Ponderea cheltuielilor sectorului agricol finanțate din BPN în PIB a cunoscut aceeaşi evoluție: s-a redus pe parcursul perioadei 2007 – 2011 de aproape 2 ori: de la 2,3% în 2007 până la 1,03% în 2011, ajungând la 1,45% în 2012.

Pentru a integra diversele programe într-o politică unică a fost instituit **fondul de subvenționare a producătorilor agricoli**. În acelaşi timp, administrarea mijloacelor fondului se efectuează de mai multe instituții, şi anume - Ministerul Agriculturii şi Industriei Alimentare şi de Ministerul Finanțelor, prin intermediul Inspectoratului Fiscal Principal de Stat, de Agenția de Stat „Apele Moldovei" şi de Întreprinderea de Stat „Moldresurse", ceea ce reduce considerabil eficiența gestionării acestui fond.

Tabelul 2. ***Dinamica cheltuielilor bugetare pentru agricultură, gospodăria silvică, gospodăria piscicolă şi gospodăria apelor, 2007-2012, mil. lei.***

Denumirea indicatorului	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total cheltuieli din Bugetul Public Național, mil. lei	22415,6	26146,9	27342,7	29328,9	32100,9	35373,5
Cheltuieli din BPN pentru agricultură, gospodăria silvică, gospodăria piscicolă şi gospodăria apelor, mil. lei	1228,3	1243,6	1034,0	857,8	843,4	1272,8
Ponderea cheltuielilor bugetare pentru agricultură în PIB, %	2,30	1,98	1,71	1,19	1,03	1,45

Sursa: *elaborat în baza informației Ministerului Finanțelor.*

Pentru a raționaliza utilizarea mijloacelor bugetare extrem de insuficiente, în 2010, Guvernul, prin Hotărârea nr. 60 din 04.02.2010 a decis înființarea Agenției de Intervenție şi Plăți pentru Agricultură (AIPA). Agenția de Intervenție şi Plăți pentru Agricultură este un organ administrativ, subordonat Ministerului Agriculturii şi Industriei Alimentare, responsabil de gestionarea resurselor financiare destinate pentru susținerea producătorilor agricoli, monitorizarea repartizării acestora şi evaluarea cantitativă şi calitativă a impactului generat de măsurile de susținere a agricultorilor de către stat.

Tabelul 3 conține informația cu privire la evoluția mărimii fondului de subvenționare a producătorilor agricoli. Din datele prezentate observăm că dinamica fondului se caracterizează printr-o volatilitate pronunțată.

Tabelul 3. ***Fondul de subvenționare a producătorilor agricoli, mil. lei***

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Fondul de subvenţionare a producătorilor agricoli, prevăzut	256,0	465,3	270,0	563,5	400,0	400,0
Fondul de subvenţionare a producătorilor agricoli, executat	247,7	546,8	533,2	560,5	400,0	400,0

Sursa: *elaborat de autor în baza datelor AIPA, www.aipa.md, MAIA, www.maia.gov.md.*

Deoarece termenul ”măsură de subvenționare” a început să fie aplicat din 2010, tabelul 4 sintetizează măsurile de subvenționare a agenților economici din agricultură în perioada 2010 - 2013.

Tabelul 4. ***Măsurile de subvenționare a agenților economici din agricultura Republicii Moldova, 2010 - 2013***

2010 (8 măsuri)	2011 (10 măsuri)	2012 (8 măsuri)	2013 (10 măsuri)
Stimularea creditării producătorilor agricoli de către băncile comerciale	Stimularea creditării producătorilor agricoli de către băncile comerciale, organizaţiile de microfinanţare şi asociaţiile de economii şi împrumut	Stimularea creditării producătorilor agricoli de către instituţiile financiare	Stimularea creditării producătorilor agricoli de către instituţiile financiare
Stimularea asigurării riscurilor în agricultură	Stimularea asigurării riscurilor de producţie în agricultură	Stimularea asigurării riscurilor de producţie în agricultură	Stimularea asigurării riscurilor de producţie în agricultură
Stimularea investiţiilor pentru înfiinţarea plantaţiilor multianuale	Stimularea investiţiilor pentru înfiinţarea plantaţiilor multianuale	Stimularea investiţiilor pentru înfiinţarea plantaţiilor multianuale şi promovarea producţiei vitivinicole	Stimularea investiţiilor pentru defrișarea plantaţiilor multianuale supuse casării, pentru înfiinţarea plantaţiilor multianuale şi promovarea producţiei vitivinicole
Stimularea investiţiilor pentru producerea legumelor pe teren protejat	Stimularea investiţiilor pentru producerea legumelor pe teren protejat (serii de iarnă, solarii, tuneluri)	Stimularea investiţiilor pentru producerea legumelor pe teren protejat (serii de iarnă, solarii, tuneluri)	Stimularea investiţiilor pentru producerea legumelor pe teren protejat (sere de iarnă, solarii, tuneluri

2010 (8 măsuri)	2011 (10 măsuri)	2012 (8 măsuri)	2013 (10 măsuri)
Stimularea investiţiei pentru procurarea tehnicii şi utilajului agricol precum şi a echipamentului de irigare	Stimularea investiţiilor pentru procurarea tehnicii şi utilajului agricol, echipamentului ce formează sisteme de irigare, sisteme anti-îngheţ şi instalaţii antigrindină	Stimularea investiţiilor pentru procurarea tehnicii şi utilajului agricol, echipamentului ce formează sisteme de irigare, sisteme anti-îngheţ şi instalaţii antigrindină	Stimularea investiţiilor pentru procurarea tehnicii şi utilajului agricol, echipamentului ce formează sisteme de irigare, sisteme anti-îngheţ şi instalaţii antigrindină
-	Stimularea investiţiilor în utilarea şi renovarea tehnologică a fermelor zootehnice	Stimularea investiţiilor în utilarea şi renovarea tehnologică a fermelor zootehnice	Stimularea investiţiilor pentru utilarea şi renovarea tehnologică a fermelor zootehnice
Stimularea procurării animalelor de prăsilă şi menţinerii fondului genetic	Stimularea procurării animalelor de prăsilă şi menţinerii fondului genetic	Stimularea procurării animalelor de prăsilă şi menţinerii fondului genetic	Stimularea procurării animalelor de prăsilă şi menţinerii fondului genetic al acestora
Stimularea investiţiilor în dezvoltarea infrastructurii post-recoltare şi procesare	Stimularea investiţiilor pentru dezvoltarea infrastructurii post-recoltare şi procesare	Stimularea investiţiilor pentru dezvoltarea infrastructurii post-recoltare şi procesare	Stimularea investiţiilor pentru dezvoltarea infrastructurii post-recoltare şi procesare
Subvenţionarea producătorilor agricoli pentru compensarea cheltuielilor energetice la irigare	Stimularea producătorilor agricoli prin compensarea cheltuielilor energetice la irigare şi desecare	-	Stimularea irigării terenurilor agricole
-	Stimularea utilizatorilor de produse de uz fitosanitar (pesticide) şi de fertilizanţi (îngrăşăminte minerale)	-	-
-	-	-	Stimularea consolidării terenurilor agricole

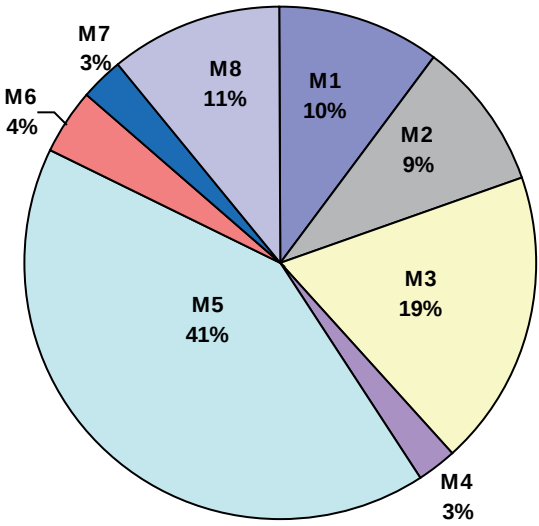
Sursa: *elaborat de autor în baza informației AIPA*.

Figura 2 prezintă structura fondului de subvenționare în funcție de formele de sprijin (măsurile subvenționate). Astfel, ponderea cea mai mare este deținută de Măsura 5 „*Stimularea investițiilor pentru procurarea tehnicii şi utilajului agricol, echipamentului ce formează sisteme de irigare, sisteme anti-îngheţ şi instalaţii antigrindină*”

(41%). Această măsură generează probleme majore în aplicare. Astfel: - nu este definit clar termenul de procurare; - probabilitatea de favorizare a unor furnizori de utilaje în detrimentul altora este foarte înaltă; - nu este argumentată obiectiv lista de utilaj eligibil în scopul subvenționării, etc.

Măsura 3 „*Stimularea investițiilor pentru înființarea plantațiilor multianuale şi promovarea producției vitivinicole*", deține 19% în structura fondului de subvenționare. Este o măsură considerată uşor implementabilă. În acelaşi timp, măsura favorizează unitățile agricole cu suprafețe relativ întinse.

Figura 2. *Repartizarea fondului de subvenționare pe măsurile subvenționate, 2012, în %.*



Sursa: *elaborat în baza informației AIPA.*

A treia după mărime în structura fondului de subvenționare este Măsura 8 „*Stimularea investițiilor pentru dezvoltarea infrastructurii post-recoltare şi procesare*" (11%). Această măsură, ca şi altele de tipul compensării cheltuielilor investiționale, este una dificil de implementat şi fără criterii obiective de evaluare. Alocările pentru aceste măsuri deseori favorizează anumiți producători agricoli şi perturbează competiția în sectorul agricol.

După forma organizatorico-juridică a întreprinderilor agricole, subvențiile sunt preponderent acordate societăților cu răspundere limitată (67% din fondul de subvenționare), 22% revenind gospodăriilor țărăneşti.

În 2012, mărimea subvenției medii pe beneficiar, în cazul gospodăriilor țărăneşti, a constituit 38501 lei, în cazul societăților cu răspundere limitată – 121680 lei, în cazul societăților pe acțiuni -184366 lei.

Analiza procesului de acordare a subvențiilor în agricultura Republicii Moldova identifică următoarele imperfecțiuni:

- Dinamica fondului de subvenționare a producătorilor agricoli se caracterizează printr-o volatilitate pronunțată.
- Interpretarea conținutului unor măsuri de subvenționare permite tratări multiple.
- Depăşirea considerabilă a numărului de beneficiari ai subvențiilor de către numărul de solicitanți ai acestora, creează situații potențiale de trafic de influență şi corupție, situație pusă în evidență şi de Curtea de Conturi[62].

[62] *Hotărârea Curții de Conturi* nr. 30 din 02.08.2011.

- Măsurile de subvenționare nu au la bază concepte finalizate care să reiasă din aplicarea analizei cost beneficiu.
- Obiectivele măsurilor subvenționate nu sunt măsurate cu ajutorul indicatorilor de performanță care să poată fi urmăriți în timp.
- O altă problemă generată de măsurile subvenționate este cadrul anual pentru care se prevede subvenționarea, ceea ce afectează procesul de planificare în cadrul unităților economice agricole care beneficiază de finanțare subvenționată.
- Condițiile de concurs nu au la bază abordări obiective şi echitabile, dar favorizează anumiți agenți economici, fiind în defavoarea întreprinderilor mici şi micro.
- Deşi numărul anual al beneficiarilor a crescut în timp, totuşi acesta este neglijabil comparativ cu numărul unităților agricole dispuse să beneficieze de subvenții.

Tabelul 5. ***Repartizarea fondului de subvenționare pe forme organizatorico-juridice a agenților economici din agricultură, 2012***

Forma organizatorico - juridică	Solicitări de subvenţii		Aprobarea subvenţiilor		Structura beneficiarilor de subvenţii pe forme organizatorico - juridice, %	Structura subvenţiilor pe forme organizatorico – juridice, %	Dosare acceptate pentru subvenționare / Dosare depuse pentru a obține subvenționare, %	Suma subvenţionată / suma solicitată, %
	Numărul dosarelor depuse	Sumele solicitate, lei	Numărul de beneficiari	Sumele subvenționate, lei				
Gospodării țărănești	2072	118214525	2063	79427202	47	22	99,57	67,19
SRL	2004	378603818	1968	239466488	45	67	98,20	63,25
SA	87	28169434	83	15302415	2	4	95,40	54,32
Cooperative	152	21491542	147	13947549	3	4	96,71	64,90
Altele	116	13655288	114	7959724	3	2	98,28	58,29
Total	**4431**	**560134607**	**4375**	**356103377**	**100**	**100**	**98,74**	**63,57**

Sursa: *elaborat în baza informației AIPA.*

5.5. Lanțurile valorice agricole (LVA) – soluție de creştere a potențialului financiar al întreprinderilor micro, mici şi mijlocii din agricultura Republicii Moldova

Un **lanț valoric** descrie întreaga gamă de activități necesare pentru a aduce un produs sau serviciu de la concepție, prin fazele intermediare ale producției, la

consumatorii finali şi gestiunea reziduurilor după utilizare. Aceste activități includ proiectarea, producția, comercializarea, distribuția şi serviciile de sprijin care conduc la consum (şi de multe ori dincolo de consum, atunci când sunt luate în considerare procesele de reciclare). Aceste activități pot fi concentrate într-o singură firmă sau distribuite între diferite firme; localizate într-o singură aşezare geografică sau răspândite pe arii mai extinse. Termenul „*lanțul valoric*" se referă la faptul că valoarea este adăugată produselor preliminare prin asocierea cu alte resurse (de exemplu, unelte şi instrumente, forță de muncă, cunoştințe şi abilități, alte materii prime sau produse preliminare). Odată cu trecerea produsului prin etapele lanțului valoric, valoarea acestuia creşte[63].

Inserarea producătorilor mici şi mijlocii în lanțurile valorice agricole naționale, regionale şi internaționale, suportă consecințe importante pentru reducerea sărăciei în zonele rurale din țările cu venituri mici pe locuitor datorită potențialului acestor agenți economici de a creşte veniturile şi crea locuri de muncă. Cu toate acestea, majoritatea micilor fermieri din țările sărace se confruntă cu o serie de constrângeri care limitează adesea capacitatea lor de a participa competitiv în aceste lanțuri, ducând la excluderea acestor producători de la oportunități importante de creştere.

Rolul şi importanța micilor producători agricoli pentru agricultura Republicii Moldova şi potențialul acestora de a fi incluşi în diverse lanțuri valorice agricole pot fi observate din tabelul 6 care prezintă structura terenurilor agricole după categoriile deținătorilor de teren. Astfel, gospodăriile țărăneşti (de fermier) dețin o pondere considerabilă şi relativ constantă de cca. 29%.

Tabelul 6. ***Terenurile agricole după categoriile deținătorilor de teren, mii ha***

	2008	2009	2010	2011	2012
Total	2240,2	2239,4	2236,9	2234,0	2233,6
din care:					
întreprinderi şi organizaţii	858,0	867,8	871,3	866,0	868,7
în %	*38,3*	*38,7*	*39,0*	*38,8*	*38,9*
gospodării țărăneşti (de fermier)	668,6	672,4	661,4	662,6	653,4
în %	*29,8*	*30,0*	*29,6*	*29,7*	*29,3*
gospodării anexe auxiliare (loturi pe lângă casă şi grădini)	307,8	303,5	313,6	316,7	325,5
în %	*13,7*	*13,6*	*14,0*	*14,2*	*14,6*
asocieri pomicole şi loturi pentru legumicultură	5,9	6,1	6,0	6,0	5,5
în %	*0,3*	*0,3*	*0,3*	*0,3*	*0,2*
alți deținători de terenuri	399,9	389,6	384,6	382,7	380,5
în %	*17,9*	*17,4*	*17,1*	*17,0*	*17,0*

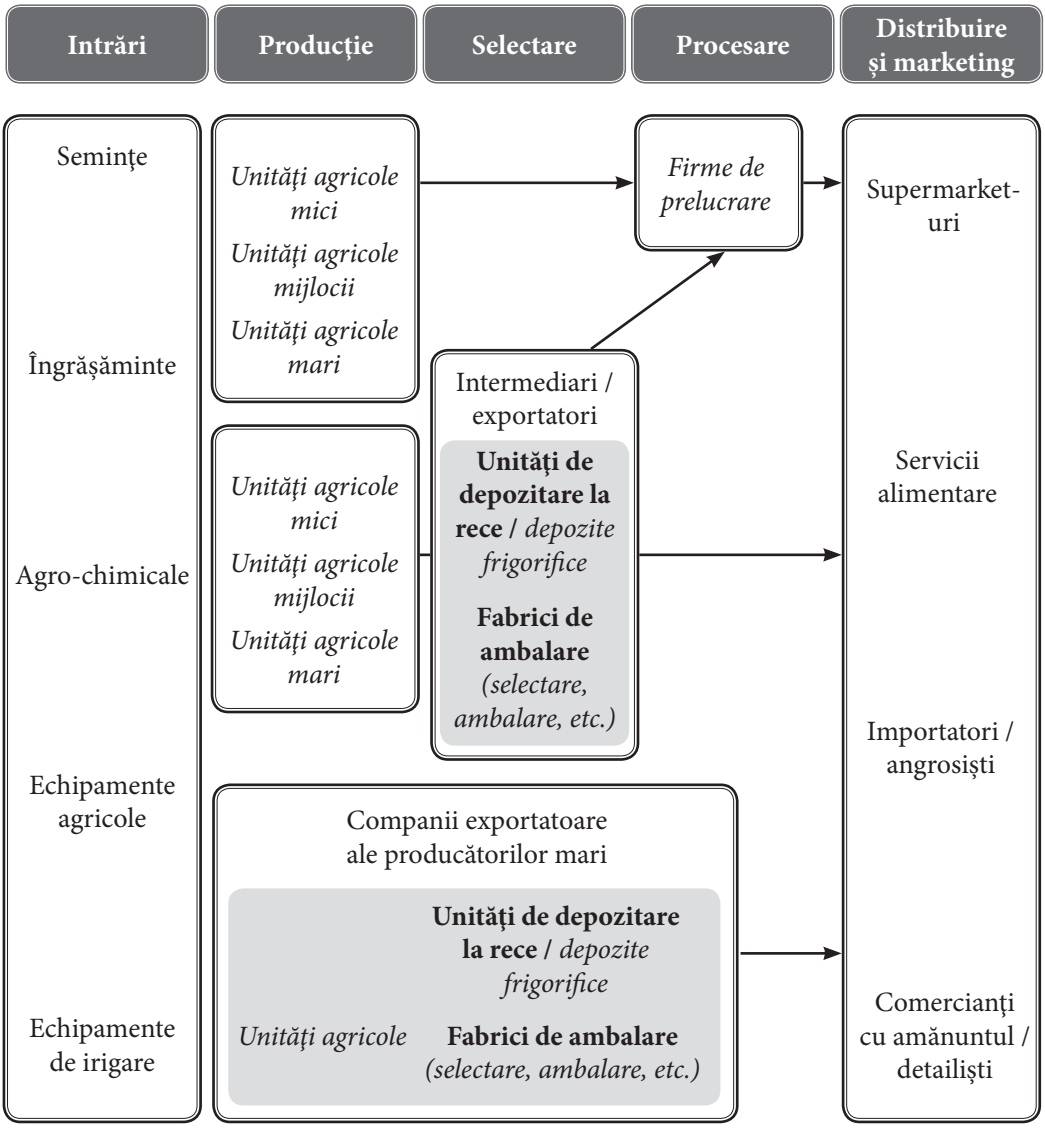
Sursa: *elaborat după informația BNS.*

[63] *Value Chain Development for Decent Work: A Guide for Practitioners, Government and Private Sector Initiatives,* ILO, Geneva, 2009.

De-a lungul ultimelor trei decenii, piețele agricole caracterizate prin valoare adăugată mare au devenit mai sofisticate, consolidate şi reglementate, ceea ce face mai dificilă participarea micilor producători la lanțurile valorice de pe aceste piețe.

Determinarea modalităților de inserare eficientă a întreprinderilor mici şi mijlocii pe piețele agricole de mare valoare necesită o înțelegere aprofundată a modului în care funcționează aceste piețe.

Figura 3. *Exemple de lanțuri valorice agricole de valoare mare.*



Sursa: *Inclusion of Small- and Medium-Sized Producers in High-Value Agro-Food Value Chains,* Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, 2012.

Produsele agricole sau agro-alimentare de mare valoare sunt mărfurile agricole non-vrac, care, fie necesită un tratament special, cum ar fi fructele şi legumele proaspete, fie sunt prelucrate în una sau mai multe etape de post-recoltare înainte de a ajunge pe piața finală (de exemplu, mierea). Aceste produse tind să fie caracterizate printr-o manoperă mult mai mare decât cerealele şi alte produse agricole tradiționale, în mare parte din cauză că mecanizarea este complicată de necesitatea de a preveni deteriorarea produselor fragile. Calitatea este factorul cheie în determinarea prețurilor şi piețelor potențiale. Aceste produse sunt, de asemenea, supuse unei serii de reglementări sanitare şi fito-sanitare pentru a asigura siguranța alimentară şi pentru a preveni răspândirea bolilor care afectează securitatea alimentară. Astfel, produsele agricole de mare valoare determină, de obicei, prețuri mai mari şi asigură generarea de venituri importante pentru producător. Figura 3 ilustrează exemple de lanțuri valorice agricole tipice.

Având în vedere rolul fundamental pe care îl joacă firmele mijlocii, mici şi micro în crearea locurilor de muncă în țările sărace, agenții importante de dezvoltare din întreaga lume, inclusiv Departamentul pentru Dezvoltare Internațională (DFID, Marea Britanie), Agenția Germană pentru Cooperare Internațională (GIZ), Agenția Statelor Unite pentru Dezvoltare Internațională (USAID) şi Organizația Națiunilor Unite pentru Dezvoltarea Industrială (UNIDO) au elaborat metodologii pentru a-şi direcționa mai reuşit intervențiile în scopul îmbunătățirii rolului actorilor de dimensiune micro, mică şi mijlocie în lanțul valoric şi oferirii acestor agenți economici a oportunităților de a capta pe deplin câştigurile de la participarea lor la aceste lanțuri.

Pentru unitățile agricole din Republica Moldova finanțarea LVA poate îmbunătăți eficiența globală a celor care oferă şi care necesită finanțare agricolă.

Finanțarea LVA oferă o oportunitate de a extinde finanțarea pentru agricultura Republicii Moldova, îmbunătățeşte eficiența şi rambursările în finanțare şi consolidează legăturile între participanții la lanțul valoric. Calitatea şi eficiența lanțurilor de finanțare agricolă se poate îmbunătăți prin:

a) identificarea nevoilor de finanțare pentru consolidarea lanțului valoric;
b) ajustarea produselor financiare la nevoile participanților la lanțul valoric;
c) reducerea costurilor de tranzacții prin rambursări cu discount direct şi furnizarea serviciilor financiare;
d) utilizarea legăturilor lanțului valoric şi a cunoştințelor lanțului valoric pentru a diminua riscurile asociate lanțului şi partenerilor săi.

Finanțarea lanțului valoric poate fi definită prin fluxurile de fonduri către şi între diferitele verigi în cadrul unui lanț valoric.

Finanțarea LVA se referă la ambele forme de finanțare - internă şi externă:

- **Finanțarea internă a lanțului valoric** este finanțarea care are loc în cadrul lanțului de valori, cum ar fi atunci când un furnizor de factori de producție acordă credit unui agricultor, sau atunci când o firmă lider avansează fonduri unui intermediar de piață.
- **Finanțarea externă a lanțului valoric** este finanțarea care este posibilă prin relațiile şi mecanismele din lanțul valoric: de exemplu, o bancă emite,

în baza unui contract cu un cumpărător de încredere, un împrumut agricultorilor sau un certificat de depozit de la o facilitare de depozitare recunoscută.

Această definiție a finanțării lanțului valoric nu include finanțarea convențională agricolă de la instituțiile financiare, cum ar fi băncile, actorilor dintr-un lanț fără ca să existe o legătură directă cu acest lanț valoric.

Pentru ca finanțarea lanțului valoric să fie reuşită, lanțul valoric trebuie să fie privit ca o structură unică: un lanț valoric nu reprezintă un sector sau un sub-sector economic. Acesta implică un anumit grup de producători şi alți actori interdependenți care aprovizionează o piață particulară finală.

Înțelegerea modului în care un lanț de valori este structurat şi coordonat, poate reduce riscul şi ezitarea intermediarilor financiari de a împrumuta sectorul agricol. Figura 4 descrie diferite structuri ale lanțului valoric definite în termenii relațiilor între două părți interesate: cumpărător şi vânzător. Cumpărătorii sunt întreprinderile agricole prelucrătoare, exportatorii sau distribuitorii, sau, în unele cazuri, supermarketurile. Vânzătorii sunt producătorii agricoli sau comercianții care îşi vând produsele acestor cumpărători de-a lungul lanțului.

Relația dintre aceste două categorii de participanți la lanțul valoric - cumpărători şi vânzători - poate fi descrisă prin următoarele cinci tipuri de legături:

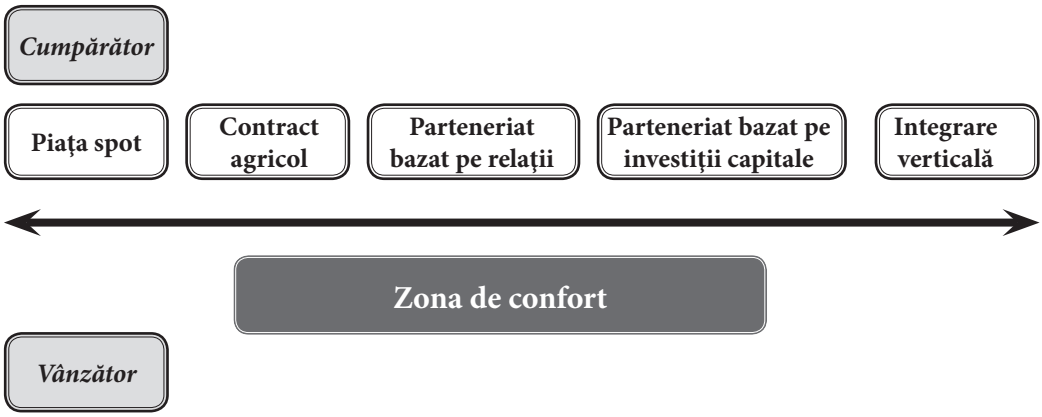
(i) *piața imediată* sau *piața spot*, unde producătorii îşi vând produsele, iar prețurile fluctuează. Acest aspect este cel mai riscant din punct de vedere al stabilirii prețului de piață;
(ii) contract pentru a produce şi cumpăra (cunoscut în contextul conceptului de *agricultură contractuală*);
(iii) *relații pe termen lung*, de multe ori informale, caracterizate prin încredere sau interdependență;
(iv) *investiție de capital* realizată de către unul dintre cumpărători în beneficiul producătorului, caracterizată printr-un nivel ridicat de credibilitate şi dependență;
(v) companie care a realizat *integrarea verticală* completă.

Când producția şi marketingul depind de o piață spot cu prețuri şi cerere fluctuante, finanțatorii sunt reticenți, ei preferând un lanț valoric cu o structură contractuală sau de parteneriat în care riscurile de piață pot fi mai controlate. Aceasta este *zona lor de confort*.

Prin urmare, trecerea de la o relație necontrolată dintre cumpărător-vânzător spre una mai integrată, îmbunătățeşte perspectivele de finanțare atât în cadrul, cât şi înspre lanțul valoric.

Deoarece producția ÎMM din agricultură este importantă din considerente economice şi sociale, un accent deosebit trebuie pus pe modelele care să le permită acestora să participe pe deplin în lanțuri valorice. Tabelul 7, ilustrează organizarea tipică a producției şi marketingului micilor proprietari - adică relația dintre fermieri şi piață sau fermieri şi sistemele mai mari. Această analiză ne oferă o bază pentru elaborarea modelelor de business din lanțul valoric şi finanțarea asociată acestora.

Figura 4. *Diferite moduri de coordonare şi structurare a lanțului valoric.*



Sursa: Miller C., Jones L. *Agricultural Value Chain Finance Tools and Lessons,* FAO, UN, 2010.

Tabelul 7: ***Modele organizaționale tipice de lanțuri valorice agricole pentru micii proprietari***

Modelul de LVA	Forţa motrice în modelul LVA	Argumentarea
Producătorul în calitate de forță motrică	- producători de scară mică, în special constituiți în grupuri cum sunt asociațiile sau cooperativele; - fermieri de scară mare	- accesul pe noi pieţe; - obținerea unui preț de piață mai mare; - stabilizarea și securizarea poziției de piață
Cumpărătorul în calitate de forță motrică	- procesatorii - exportatorii - vânzătorii cu amănuntul - comercianții, angrosiștii și alți actori tradiționali de piață	- asigură aprovizionarea - crește volumul livrărilor - aprovizionarea clienților cu un discernământ mai mare – acoperirea nișelor și a intereselor de piață
Facilitatorul în calitate de forță motrică	- ONG-urile și alte agenții de suport - Guvernul național și administrațiile publice locale	- „a face piețele să lucreze pentru cei săraci” - dezvoltarea regională și locală
Integrat	- firme leader - supermarket-uri - companii multi-naționale	- piețe noi și generatoare de valoare mai mare - monopoluri de piață

Sursă: elaborat după Vorley B., Lundy M., MacGregor J., *Business models that are inclusive of small farmers,* Paper prepared for FAO and UNIDO as background to the Global Agro-Industries Forum, New Delhi, 8 - 11 April 2008.

Modelele de business având în calitate de forță motrică producătorii, sunt conduse pornind de la partea de jos a lanțului. Ele pot fi de succes, dar se confruntă cu două dificultăți majore. În primul rând, producătorii nu pot percepe nevoile pieței, precum şi cele din lanț care sunt mai aproape de consumator. În al doilea rând, producătorii, de multe ori, trebuie să lupte pentru finanțare cu excepția cazului în care pot găsi parteneri puternici şi / sau pot primi asistență pentru finanțare.

Modelele de business având în calitate de forță motrică cumpărătorii, stau la baza multor solicitări de finanțare a lanțului de valori. Este de multe ori în interesul cumpărătorului de a procura un flux de produse şi de a folosi finanțarea ca o modalitate de a facilita şi / sau de a stimula producătorii, procesatorii şi alții în lanțul valoric pentru a le vinde în condiții specificate. Cel mai adesea, atunci când este vorba de finanțare, condițiile sunt obligatorii reieşind din contracte şi, prin urmare, *agricultura contractuală* este cel mai comun model al lanțului valoric bazat pe cumpărător în calitate de forță motrică.

Modelele de business având în calitate de forță motrică facilitatorii, există în multe țări cu un sistem agricol dual în care coexistă o agro-industrie dezvoltată, alături de producătorii marginalizați care trăiesc la nivel de subzistență. Costurile de organizare şi de instruire a micilor producători pot fi considerate prea înalte pentru a fi preluate de o companie mare. Drept urmare, intermedierea de către organizațiile de dezvoltare, atât de organizațiile neguvernamentale (ONG-uri) cât şi de agențiile guvernamentale, facilitează oportunitățile pentru integrarea micilor agricultori în lanțurile valorice comerciale, finanțarea devenind o caracteristică obişnuită pentru o astfel de facilitare.

În cele din urmă, *modelul integrat al lanțului valoric*, nu numai că conectează producătorii la alți participanți în lanț – furnizori de factori de producție, intermediari, procesatori, comercianți cu amănuntul şi furnizori de servicii, inclusiv financiare, dar acesta integrează multe dintre aceste verigi prin relații de proprietate şi / sau relații contractuale formale. Modelul integrat are multe dintre caracteristicile celorlalte modele prezentate anterior şi anume – legături strânse între contractele încheiate între părțile implicate, conducere tehnică şi conformitate strictă, incluzând, de asemenea, o structură amalgamată a fluxurilor şi serviciilor din lanțul valoric.

De ce este nevoie de o abordare coordonată din partea MAIA a integrării ÎMM / M în potențialele LVA

- ✓ Legăturile de afaceri mai strânse între fermieri, agro-procesatori, exportatori, comercianți şi angrosişti, oferă un potențial semnificativ pentru creşterea ocupării forței de muncă şi rentabilității economice producătorilor din mediul rural.
- ✓ Zonele rurale au resurse agricole şi umane valoroase încă neexploatate. Îmbunătățirea lanțurilor valorice şi eliminarea blocajelor poate pune în valoare potențialul economic şi genera locuri de muncă.
- ✓ Întreprinderile micro, mici şi mijlocii (IMM / M) pot aproviziona lanțurile valorice şi sunt surse majore de locuri de muncă şi venituri, în special,

în zonele rurale din țările cu venituri mici pe locuitor. Integrarea IMM / M în lanțuri valorice, poate ajuta la creşterea performanțelor lor economice, stimula crearea de noi locuri de muncă şi îmbunătăți condițiile de muncă.

- ✓ Micii fermieri / producători, axați pe lanțuri valorice, pot ajuta populația din mediul rural la trecerea de la agricultura de subzistență şi să beneficieze de oportunitățile de venit oferite de lanțurile valorice funcționabile.
- ✓ Micii producători se confruntă cu multiple obstacole la intrarea în lanțuri valorice agricole: de la costuri ridicate ale tranzacțiilor, până la accesul insuficient la active financiare şi alte active, cum sunt, de exemplu, facilitățile de stocare şi infrastructură; standarde de consum şi sănătate, cerințe de trasabilitate din ce în ce mai exigente.
- ✓ Accesul limitat la servicii financiare şi de business împiedică întreprinderile mici din mediul rural să devină furnizori pentru firmele mari, să concureze în lanțuri valorice globale şi să intre pe piețele de valoare mai mare.
- ✓ Costurile de tranzacție în zonele rurale sunt ridicate din cauza unor factori precum mediul non-propice de afaceri, densitate scăzută a populației, distanțe lungi şi infrastructură inadecvată, care reduc marjele de profit ale întreprinderilor din mediul rural.
- ✓ Fermierii mici şi alți întreprinzători din mediul rural, de multe ori, duc lipsă de informații privind prețurile, lanțurile valorice, concurenții şi preferințele consumatorilor.
- ✓ Relațiile dintre actorii din lanțurile valorice pot fi foarte asimetrice, ceea ce duce, de exemplu, la dependența considerabilă a micilor producători de intermediari şi comercianți.
- ✓ Concurența este slabă sau inexistentă în zonele rurale din țările sărace şi protejează, în general, consumatorii şi nu producătorii, de la abuzurile şi poziția dominantă a cumpărătorilor.
- ✓ Concentrarea corporativă rezultă, uneori, în doar unul sau câțiva cumpărători care îşi desfăşoară activitatea în zonele rurale, creând situația în care cumpărătorii au influență asupra prețurilor şi altor modalități de livrare, ceea ce exercită, de obicei, presiune descendentă asupra prețului produsului rural, precum şi veniturilor, profiturilor şi condițiilor de muncă ale producătorilor şi lucrătorilor din mediul rural.
- ✓ Activitățile cu valoare mare şi putere decizională în lanțurile valorice tind să existe în afara zonelor rurale.
- ✓ Întreprinderile mici din zonele rurale, de multe ori, nu realizează economii de scară. Ele nu au putere suficientă de negociere din cauza dimensiunii lor şi lipsa de organizare în cooperative sau alte organizații de producători. Organizațiile de producători sau cooperativele ar putea conecta fermierii direct cu comercianții cu amănuntul, exportatorii, comercianții şi întreprinderile agricole.

- ✓ Proiectele specializate pe proiectarea şi finanțarea LVA, sprijinite de donatorii internaționali, vizează aspecte izolate ale acestui subiect fără a-l aborda conceptual şi metodologic la nivel național.
- ✓ Formarea şi finanțarea LVA cere implicarea activă şi a instituțiilor naționale supreme de reglementare monetară şi financiară (BNM, CNPF, Ministerul Finanțelor). Eforturile acestor instituții trebuie bine orientate în contextul unei abordări eficiente şi promovate la nivel național de MAIA privitor la LVA.

5.6. Concluzii şi recomandări

- Reconsiderarea politicii de subvenționare a agriculturii prin aplicarea principiilor politicii agricole comune a UE. Fondul de subvenționare a producătorilor agricoli trebuie să fie gestionat de o singură instituție care să fie responsabilă de eficiența sistemului de subvenții în agricultură. Măsurile de subvenționare trebuie testate prin prisma analizei cost-beneficiu şi să fie evaluate printr-un sistem consistent de indicatori de performanță. Acestea nu trebuie să intervină în concurența de piață. Alocarea subvențiilor trebuie transparentizată. Trebuie analizată practica UE de alocare a subvențiilor în baza plăților directe, evitând indicatorii de producție. Măsurile de subvenționare trebuie prevăzute pentru o perioadă medie de timp de cel puțin 3-5 ani.
- Promovarea insistentă la nivel de politici (MAIA) a proiectării şi implementării în agricultura Republicii Moldova a strategiilor de dezvoltare de tip integrat, inclusiv materializate în formarea lanțurilor valorice agricole.
- Promovarea insistentă la nivel de politici (MAIA, BNM, Asociația băncilor, CNPF, Ministerul finanțelor, donatori străini, etc.) a concepției de finanțare a lanțurilor valorice agricole.
- În scopul proiectării lanțurilor valorice agricole şi raționalizării deciziilor de finanțare a acestora, în condițiile Republicii Moldova, formulăm următoarele recomandări:
  - ➢ *inițiativele de constituire a LVA trebuie să fie susținute de studii de caz consistente;*
  - ➢ *proiectarea lanțului valoric trebuie să fie gestionată de actorii din lanț;*
  - ➢ *selectarea partenerilor de perspectivă din punctul de vedere al dezvoltării lanțului valoric;*
  - ➢ *identificarea unui partener leader în finanțarea lanțului valoric;*
  - ➢ *reducerea costurilor şi a riscurilor poate fi realizată prin finanțarea prin intermediul celui mai puternic actor sau actori din lanț. Prin finanțarea întreprinderilor agricole mai puternice şi mai puțin riscante, cel mai adesea poziționate aproape de sfârşitul lanțului, costurile financiare asociate cu protecția față de risc sunt reduse;*
  - ➢ *consolidarea capacităților producătorilor mici şi altor parteneri slabi din lanț.*

Bibliografie

Referințe bibliografice la Capitolul 1

1. Biroul Național de Statistică, www.statistica.md
2. Raport anual 2010, Comisia Națională a Pieței Financiare
3. http://data.worldbank.org/indicator
4. http://www.cnpf.md/file/Statistica_2013

Referințe bibliografice la Capitolul 2

1. Ion E. Anghel „Probleme economice. Investiții străine directe, modernizarea şi înzestrarea cu factori“, Centrul de Informare şi Documentare Economică, Bucureşti, 2002
2. Grigore Belostecinic „Competitivitatea economică şi promovarea investițiilor străine orientate spre export – o provocare pentru economia Republicii Moldova”, revista Intelectus, nr. 3, 2006
3. Natalia Băncilă „Investițiile străine – factor relevant al creşterii economice”, Conferința ştiințifică internațională „Rolul investițiilor în dezvoltarea durabilă a economiei naționale în contextul integrării europene”, 29-30 octombrie 2010
4. Florin Bonciu „Investițiile străine directe”, Ed. Lumina Lex, Bucureşti, 2003
5. Maria Caracota, Dumitrache Caracota „Evaluarea investițiilor de capital“, Bucureşti, 2004
6. Ioan Denuță „Investițiile străine directe“, Editura Economică, Bucureşti, 1998
7. Constantin Doltu „Investițiile străine directe şi influența lor asupra modernizării economiei în tranziție”, teză de doctor în economie, ASEM, Chişinău, 2007
8. Constantin Doltu „Societățile transnaționale ca promotori ai investițiilor străine directe“, revista Economica, nr. 4 (56), 2006
9. Inga Foşnea „Impactul crizei financiare mondiale asupra climatului investițional din Republica Moldova”, revista Economică nr. 2 (66) 2009
10. Rodica Hîncu, Denis Jelimalai, Greta Ofrim „Investițiile străine directe – componentă importantă a fluxurilor economice internaționale”, revista Economică, nr. 1 (71), 2010
11. Holger Gorg, David Greenaway „Much Ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from FDI?”, the World Bank Research Observer, vol. 19, no. 2
12. Sinjaya Lall „Reinventing Industrial Strategy: The Role of Government Policy in Building Industrial Competitiveness“, G-24 Discussion Paper Series, No. 28, April 2004, UNCTAD
13. Anda Mazilu „Transnaționalele şi competitivitatea”, Bucureşti, 1999
14. Charles-Albert Michalet „Strategies of Multinationals and Competition for FDI”, the IFC and the World Bank, 1997
15. Dumitru Moldovanu „Investițiile străine directe şi comerțul exterior – principalele instrumente ale respecializării internaționale a economiei moldoveneşti”, Economica, nr. 4 (60) 2007
16. Ion Pîrțachi „Climatul investițional – sursă de creştere şi reducere a sărăciei în Republica Moldova”, România şi Republica Moldova. Potențialul competitiv al economiilor naționale: Posibilități de valorificare pe piața internă, europeană şi mondială, Academia Română, Bucureşti, 2004
17. Astrtit Sulstarova „FDI performance and potential rankings”, Division on Investment and Enterprise, UNCTAD
18. Galina Ulian „Atragerea investițiilor străine directe în domeniul businessului mic“, revista Economie şi Finanțe, nr. 5, 2001

19. Rodica Milena Zaharia „Economia Mondială", Bucureşti, editura ASE, 2004
20. Anuarul statistic al Republicii Moldova" pentru anii 1995-2012, BNS
21. Balanța de plăți a Republicii Moldova pentru anul 2012", BNM, 28 martie 2013
22. Cartea Albă: propuneri pentru îmbunătățirea climatului investițional în Moldova", Asociația Investitorilor Străini din RM (FIA), 2009
23. Foreign direct investment and performance requirements: new evidence from selected countries", UNCTAD, 2003
24. Global investment trends monitor, UNCTAD, no. 11, 2013
25. Impactul investițiilor străine directe asupra economiei Republicii Moldova", Expert-Grup, Chişinău, 2010
26. Investing Across Borders 2010", Investment Climate Advisory Services, the World Bank
27. Investment Generation Toolkit, the World Bank/MIGA, 2011
28. Investment Policy Framework for Sustainable Development", UNCTAD, 2012
29. Legea nr. 81 din 18.03.2004 cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător
30. Policy Framework for Investment", OECD, 2006
31. Strategia de atragere a investițiilor şi promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015, aprobată prin Hotărârea Guvernului nr. 1288 din 9 noiembrie 2006
32. Web table 32a: Country rankings by Inward FDI Potential Index, 2011, UNCTAD
33. World Investment Report 2012
34. http://www.heritage.org/index/ranking
35. www.doingbusiness.org
36. https://www.wbginvestmentclimate.org
37. http://www.enterprisesurveys.org/Data/ExploreEconomies/2009/moldova
38. www.unctad.org
39. www.bnm.md
40. www.statistica.md

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE LA CAPITOLUL 3

1. Codul fiscal al Republicii Moldova. Legea Republicii Moldova Nr.1163-XIII din 24.04.97.
2. Legea privind susținerea sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii nr. 206-XVI din 7.07.2006.
3. Hotărîrea Guvernului Republicii Moldova nr.474 din 28 aprilie 1998 cu privire la aplicarea maşinilor de casă şi control cu memorie fiscală pentru efectuarea decontărilor în numerar.
4. Balaban E. Fiscalitatea agenților economici. - Chişinău, 2008.
5. Brooks K. International and EC Tax Aspects of Groups of Companies. Canada. IFBD, 2008.
6. Chicu N. Impactul impozitelor directe asupra anumitor procese social economice. – Teză de doctor în ştiințe economice. – Chişinău, 2003.
7. Evaluarea nivelului economiei tenebre în Moldova. http://www.jurnal.md/ro/news/evaluarea-nivelului-economiei-tenebre-in-moldova-529696/
8. Gogîrnoiu Gh. Perfecționarea sistemelor fiscale în perspectiva integrării europene şi contribuției la formarea veniturilor bugetare (experiențe moldo-române). – Chişinău, 2007. – Teză de doctor în economie.
9. Greenwoods & Freehills guide to Tax consolidation for corporate groups in Australia. 2005. http://www.gf.com.au/spb42329_internals.pdf.

10. IMM-urile – sub presiunea inegalității cu care se aplică fiscalitatea. şi angajează 60% din salariații României. http://economie.hotnews.ro/stiri-finante_banci-14299400-imm-urile-sub-presiunea-inegalitatii-care-aplica-fiscalitatea-angajeaza-60-din-salariatii-romaniei.htm
11. Joint Taxation in Denmark. BDO, 2010. http://www.bdo.dk/Publikationer/Publikationer/Joint%20Taxation%20in%20Denmark.pdf
12. Kesti J. European Tax Handbook 2007. Amsterdam. IFBD, 2007.
13. Moldova are cea mai ridicata sarcina fiscala din CSI. http://www.noi.md/md/news_id/16597
14. Nerudova D. Group Taxation Under The System of Common Consolidated Corporate Tax Base // Economics & Management. 14, 2009.
15. Petutschnig M. Sharing the Group Benefits of a Common Consolidated Corporate Tax Base within Corporate Groups // Vienna University of Economics and Business.
16. Politica fiscala pe 2010 diminueaza presiunea fiscala? http://www.allmoldova.com/ro/experts/27.html
17. Reprezentanții mediului de afaceri şi conducerea Inspectoratului Fiscal Principal de Stat: față în față. http://chamber.md/ro/nout%C4%83%C8%9Bi/616-reprezentan%C8%9Bii-mediului-de-afaceri-%C8%99i-conducerea-inspectoratului-fiscal-principal-de-stat-fa%C8%9B%C4%83-%C3%AEn-fa%C8%9B%C4%83
18. Smith N. Group Taxation in Denmark. April 2008. http://www.equinor.eu/pdfs/GROUPT~1.pdf.
19. Studiu IDIS: Moldova, pradă a economiei subterane şi a evaziunilor fiscale. http://viitorul.org/newsview.php?l=ro&idc=132&id=3986&t=/STIRI-EVENIMENTE-IDIS/Studiu-IDIS-Moldova-prada-a-economiei-subterane-si-a-evaziunilor-fiscale
20. Taxation in Japan 2010. KPMG Tax Corporation. http://tax.kpmg.or.jp/knowledge/research/pdf/201012.pdf
21. Ting A. Australia's Consolidation Regime: A Road of No Return? 2010. http://sydney.edu.au/business/_data/assets/pdf_file/0015/72312/BTR_Article_Antony_Ting.pdf
22. Warner J.C. Practical Guide to Consolidated Returns. CCH, 2007.
23. Алексеев М. Ю., Болабанова О. Н. Налоги: учебник для студентов вузов.-М.: Финансы и статистика -2005г.- 489 стр.
24. Власенкова В. А. Роль налогообложения в развитии субъектов малого и среднего предпринимательства: проблемы и перспективы. – М.: КНОРУС, 2009.
25. Давыдова Л. А., Будовская Л. В. Эволюция системы налогообложения в России // Финансы и кредит-2005-№9 стр.31.
26. Налоги и налогообложение: Учебное пособие./ под ред., И. Г. Русаковой.- М.: Юнити – 2004г.- 502 стр.
27. Налоговое бремя. http://dic.academic.ru/dic.nsf/anticris/72362
28. Налоговое бремя (налоговый гнет). http://www.inventech.ru/lib/right/right-0445/
29. Налоговое бремя (налоговый гнет). http://www.bibliotekar.ru/hozyaystvennoe-pravo/157.htm
30. О.Ю.Бондаренко, В.В.Громов, Т.А.Малинина. Зарубежный опыт применения специальных правил по налогу на доходы корпораций для консолидированных групп налогоплательщиков. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2264190
31. Перов А. В. Налоги и налогообложение: Учебное пособие, издание 3-е, перераб., и доп.- М.: Юрайт-М,-2005г. – 618 стр.
32. Проблемы налогообложения бизнеса. http://www.kreditbusiness.ru/problems/1791-problemy-nalogooblozhenija-biznesa.html

33. Проблемы налогообложения малого предпринимательства. http://smb-support.ru/6165
34. Сарбашева С.М. Налогообложение и малое предпринимательство.// Российский налоговый курьер – 2005-№3 стр.17.
35. Словарь экономических терминов. http://www.bank24.ru/info/glossary/?srch=%CD%C0%CB%CE%C3%CE%C2%CE%C5+%C1%D0%C5%CC%DF
36. Уровень теневой экономики в Молдове достиг 40 процентов от ВВП. http://gaga-uzinfo.md/index.php?newsid=875
37. Черник И. П. Малый бизнес в России.- Ростов-н/Д: Феникс, - 2004г.-129 стр.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE LA CAPITOLUL 4

1. IDIS Viitorul, "Finanțarea Întreprinderilor Mici şi Mijlocii din Republica Moldova: Probleme, Tendințe şi Perspective", Chişinău 2012
2. www.statistica.md
3. www.anrceti.md
4. www.bnm.md
5. http://epp.eurostat.ec.europa.eu
6. www.bcr.md
7. www.maib.md
8. www.vitoriabank.md
9. www.ecb.md
10. www.socbank.md
11. www.fincombank.md
12. www.procreditbank.md
13. www.mobiasbanca.md
14. www.eximbank.md
15. www.comertbank.md
16. www.moldindconbank.md
17. www.bem.md
18. www.unibank.md
19. www.energbank.md

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE LA CAPITOLUL 5

1. Legea nr. 206 din 07.07.2006 privind susținerea sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii.
2. Legea nr. 243-XV din 08.07.2004 privind asigurarea subvenționată a riscurilor de producție în agricultură.
3. Bulgac V. Modalități de finanțare a agenților economici din domeniul agriculturii. În: International Scientific and Practical Conferance, Economic Growth in Conditions of Internationalization, V - th edition, vol.I, october 21-22, 2010. Chişinau, 2010, pag. 437-439.
4. Chapman, R., Slaymaker, T. ICTs and Rural Development: review of the Literature, Current Interventions and Opportunities for Action. In Working Paper No. 192, Overseas Development Institute, London, 2002.
5. Eastwood, R., Lipton M., Newell A. Farm Size. In Handbook of Agricultural Economics, Vol. 4, ed. Robert Evenson and Prabhu Pingali. Amsterdam: North Holland, 2010.

6. Fan, Shenggen, A New Approach to Halving Hunger, 2008. http://www.new-ag.info/en/view/point.php?a=1795.

7. Inclusion of Small- and Medium-Sized Producers in High-Value Agro-Food Value Chains, Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, 2012.

8. Miller C., Jones L. Agricultural Value Chain Finance Tools and Lessons, FAO, UN, 2010.

9. Reardon, Th., Barrett, C., Berdegue J. Agrifood Industry Transformation and Small Farmers in Developing Countries. World Development, 2010, No. 37 (11), p. 1717 – 1727.

10. Vorley B., Lundy M., MacGregor J., Business models that are inclusive of small farmers, Paper prepared for FAO and UNIDO as background to the Global Agro-Industries Forum, New Delhi, 8 - 11 April 2008.

11. World Development Report 2008: Agriculture for Development, The World Bank, Washington D.C.

12. www.aipa.md

13. www.maia.gov.md

14. www.statistica.md

ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА: *ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ* (II)

Исследование выполнено на основе обсуждений в рамках 4-го Молдавско-германского форума от 30 апреля 2013 года о финансировании малых и средних предприятий

ИДИС «Виторул» выражает особую признательность за помощь, оказанную в разработке данного издания, представителям Министерства Финансов Германии и банку KFW (Германия).

В разработку исследования внесли свой вклад:

В разработке исследования принимали участие:

- **Валентина ВЕВЕРИЦЭ**, доктор экономики, начальник управления политики МСП и либеральных профессий, Министерство экономики (Глава I);
- **Ион ТОРНЯ**, эксперт IDIS "Viitorul", мастер экономики (Глава II);
- **Андрей ПЕТРОЯ**, эксперт IDIS "Viitorul", доктор экономики, доцент (Глава III);
- **Корина ГАЙБУ**, эксперт IDIS „Viitorul", магистр экономики, (Глава IV);
- **Анжела СЕКРИЕРУ**, эксперт IDIS "Viitorul", доктор-хабилитат экономики, профессор (Глава V).

Ведущие круглых столов, проведенных в рамках Форума:

- **Виталий Кюркчю**, вице башкан, Исполком АТЕ Гагаузия,

  Круглый стол: *Возможности привлечения иностранных инвестиций в сектор МСП;*
- **Татьяна Ларушина**, старший эксперт IDIS „Viitorul",

  Круглый стол: Налогообложение малых и средних предприятий в Молдове;
- **Виорел Киврига**, *эксперт экономист*

  Круглый стол: *Стратегии финансирования МСП в аграрном секторе;*
- **Вячеслав Кунев**, генеральный директор „Deeplace Company", председатель ассоциации IT Moldova,

  Круглый стол: Банковские услуги на расстоянии: преимущества и перспективы для МСП.

Список сокращений

ANRCETI	–	Национальное агентство по регулированию в электронных коммуникациях и технологии информации Республики Молдова
ATM	–	Банкомат (Automated Teller Machine)
НБМ	–	Национальный банк Молдовы
НБС	–	Национальное бюро статистики
ТНК	–	Транснациональные компании
МВФ	–	Международный валютный фонд
МСП	–	Малые и средние предприятия
ПИИ	–	Прямые иностранные инвестиции
ИБ	–	Интернет-банкинг
МОТ	–	Международная организация торговли
OTP	–	Пароль одноразового использования
PARE	–	Программа по привлечению денежных переводов в экономику
PNAET	–	Национальная программа экономической поддержки молодежи
ПОС-терминал	–	Система для выплат по месту продажи (Point of sale)
РМ	–	Республика Молдова
ЕС	–	Европейский Союз
UNCTAD	–	Конференция Объединенных Наций по торговле и развитию
USD	–	доллары США
СЭЗ	–	Свободная экономическая зона
eBanking	–	банковские услуги на расстоянии
eCommerce	–	торговля по интернету

Введение

Значимость МСП для молдавской экономики признана и подтверждена как экономистами, так и политическими деятелями. В настоящее время МСП в частном секторе являются преобладающей формой производства, обеспечивая рабочие места и создавая добавленную стоимость. Так, согласно данным Национального бюро статистики, в Республике Молдова МСП составляют 97,5% от общего количества предприятий, и 57,7% трудоустроенных в экономике работают в МСП. Доля отечественных СМП в валовом внутреннем продукте (ВВП) составляет 28.3%. Для сравнения, отметим, что МСП в странах Европейского Союза обеспечивают 58,4% от ВВП. Очевидно, что в этой области есть еще широкое поле деятельности.

В данном контексте, подчеркнем, что Европейская комиссия делает все возможное, чтобы обеспечить благоприятную среду для роста и развития МСП. Таким образом, 4 июня 2008 года, был опубликован Закон о малых и средних предприятиях (Small Business Act – SBA), которым признается центральная роль малых и средних предприятий в экономике ЕС, отмечается их значимость в обеспечении процесса инноваций, а также экономического и социального единства. Движущий принцип ЗМСП "думайте мелкомасштабно" на самом деле стимулирует определение политики стран-участниц по продвижению предпринимательства с учетом потребностей МСП в росте, помогая им преодолевать проблемы, создающие преграды на пути развития.

Согласно данным опроса, проведенного Институтом экономики, финансов и статистики (IEFS), в 2012 году, из 136 опрошенных в 27 районах предпринимателей, в 27 районах, 73,3% респондентов отметили, что сталкивались с проблемами финансирования.

То же обстоятельство было отмечено и участниками *4-го Молдавско-германского форума по финансированию малых и средних предприятий, которые отметили, что, в Республике Молдова, финансирование было и остается главной проблемой МСП. Таким образом, отношения между МСП и банками пока еще достаточно напряженные. Позиция предпринимателей определяется следующими соображениями: В Республике Молдова, получение кредита предполагает длинный и тернистый путь, поскольку банки руководствуются четкой стратегией финансирования МСП. По этим соображениям, стоимость получения кредита в несколько раз выше, чем среднеевропейские показатели на одну единицу кредитования, а требуемые гарантии слишком велики.*

В общем, участники предложили следующее:

1. *Банки в Республике Молдова должны разработать четкую стратегию, нацеленную на потребности МСП. Отечественные банки не озабочены предоставлением помощи или возрождению сектора МСП, их деятельность преследует совсем другие задачи.*
2. *Банки должны подготовить персонал к тому, чтобы сотрудничать с МСП для создания связки между банковским предложением и потребностями МСП, чтобы помочь им получить те продукты, в которых они нуждаются и которыми способны успешно распоряжаться. Финансирующие организации, как правило, не подходят к проблеме фи-*

нансирования в индивидуальном порядке, персонализированно, в отличие от компаний, заинтересованных в получении кредитов, а напротив, предпочитают стандартные подходы, что влечет к отталкиванию клиентов и желания последних добиться финансирования.

3. *МСП, в частности, малые предприятия, должны разработать долгосрочный бизнес-план, хорошо проработанный и четко специализированный. Поскольку МСП зачастую изменяют главные сферы деятельности, то в отдельных случаях, новая сфера деятельности компании, запросившей кредиты, не связана с предыдущей деятельностью, что снижает степень финансового доверия и, естественно, чревата для банков определенными рисками.*

Что можно предпринять, для упорядочения положения дел? Известно, в отсутствии финансирования, экономическая деятельность не имеет шансов на успех.

В данном контексте, 30 апреля 2013 года, состоялся IV-й Молдавско-германский форум по фиксированию малых и средних предприятий (МСП), организованный Министерством финансов Германии, банком KFW (Германия), Институтом развития и социальных инициатив „Viitorul" (Республика Молдова) и Исполкомом Гагаузии, Комрат. В его рамках, были организованы 4 разные тематические круглые столы*: 1. Возможности привлечения иностранных инвестиций в сектор МСП; 2. Налогообложение малых и средних предприятий в Молдове; 3. Стратегии финансирования МСП в аграрном секторе; 4. Банковские услуги на расстоянии: преимущества и перспективы для МСП.*

В дальнейшем, по результатам проведенных в рамках каждого из этих круглых столов дискуссий и полученных выводов, было разработано исследование, отражающее наиважнейшие, по мнению участников обсуждения, проблемы, предложенные ими меры по преодолению препятствий в процессе внедрения наработанных решений, а также рекомендации по улучшению положения дел в отмеченных выше областях.

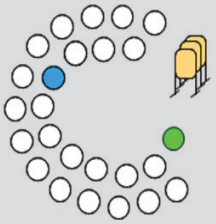
Авторы данного исследования подчеркивают значимость малого и среднего предпринимательства для экономического развития и социальной стабильности страны, а также стимулирование привлечения финансирования для малых и средних предприятий на базе корректных принципов, отвечающих первоочередным потребностям этого сектора.

Настоящее исследование является, скорее, своего рода путеводителем для общественности Республики Молдова и зарубежных партнеров, участвующих в финансировании сектора МСП и, одновременно, проявляющих интерес к нынешним реалиям и к перспективе практического внедрения выводов и рекомендаций, разработанных экспертами IDIS „Viitorul".

Примененная методология

Методология основана на синтезе дискуссий и выводов по итогам круглых столов в рамках IV-го Молдавско-германского форума. Также, участвующие в разработке исследования эксперты подготовили доклад о выявленных в ходе круглых столов проблемах и соответствующих выводах, о других аналитических наработках и изысканиях в исследуемых областях. Помимо этого, перед началом дискуссий, участники заполнили опросный лист, в которых надлежало указать основные проблемы и оптимальные, по их мнению, решения, призванные способствовать улучшению дел в исследуемой области.

Дискуссии в рамках круглых столов, а также порядок их проведения, представлены в следующей схеме:

Введение (10 мин)	**Подготовка к дебатам (20 мин)**	**Тематические дебаты (60 мин)**
Круглый стол Ведущий Исследователь Участники  **Ведущий** Представляет тему дискуссии	**Группа участников** ➢ Каждый участник пишет на листке 1-2 реальные проблемы, а также темы для дискуссии ➢ Ведущий собирает листки и пишет на доске названные проблемы; в случае повтора сформулированных проблем добавляет «+1» перед отмеченной проблемой ➢ Основные проблемы выявляются из тех, которые получили большее количество голосов **Исследователь** делает запись и вкратце излагает перечисленные для опубликования проблемы	**Группа участников** ➢ Все участники вовлечены в коллективные дебаты по следующим аспектам проблемы: 1. *Суть проблемы.* 2. *Принципиальное решение проблемы.* 3. *Действие, которое следует предпринять непосредственно в данный момент для решения этой проблемы.* 4. *Преграды, препятствующие решению проблемы.* ➢ По окончании дискуссии ее результаты представляются при помощи маркеров на больших листах: *Суть проблемы* | *Принципиальное решение проблемы* *Предпринимаемые в данный момент действия* | *Существующие преграды* **Ведущий** Представляет результаты дискуссии на пленарном заседании

В рамках круглых столов, выдвинуты некоторые решения, которые необходимо учесть. Таким образом, эксперты IDIS „Viitorul” предлагают читателю, самые, по нашему мнению, смелые идеи и инструменты, которые наверняка способны решить часть проблем, поднятых в рамках Молдавско-германского форума.

Любомир Кирияк,
Исполнительный директор IDIS „Viitorul”

Резюме

Правительство Республики Молдова пробует различные методы и инструменты для того, чтобы отечественные МСП получили финансовую помощь и доступ к финансовым ресурсам посредством различных международных финансовых учреждений, партнеров по развитию **и** через проекты или программы кредитования/финансирования. В **главе 1 „Роль Министерства экономики в улучшении финансовой среды с целью поддержки МСП" обращено внимание на политику отраслевого министерства, но и на животрепещущие проблемы.** Так, подчеркивается, что Правительство Республики Молдова, в сотрудничестве с финансовыми учреждениями, должно сосредоточиться на:

1. Продвижение денежно-кредитной политики, нацеленной на низкую и устойчивую инфляцию;
2. Сокращение процентных ставок по кредитам и обеспечение их стабильности;
3. Привлечение внешних инвестиций в финансовый сектор и привлечение стратегических партнеров, заинтересованных в развитии сектора МСП в Республике Молдова;
4. Развитие кредитных гарантий для МСП, в том числе посредством Государственного гарантийного фонда;
5. Развитие инновационных финансовых систем поддержки малых и средних предприятий;

Ниже мы представим наиважнейшие общие проблемы, которые были обсуждены на заседаниях круглого стола, организованных в рамках Форума.

В главе 2 рассмотрены возможности привлечения иностранных инвестиций в сектор МСП. Известно, что прямые иностранные инвестиции (ПИИ) определены как совокупность финансовых, материальных, технологических и менеджерских потоков, которые физическое или юридическое лицо направляет в другую экономику, чем та, в которой осуществляет свою деятельность, для реализации долгосрочной производственной деятельности, путем сохранения контроля над ней. Привлечение внешних инвестиций в сектор МСП остается для нашей страны крупной проблемой. В этой связи следует отметить необходимость того, чтобы политики обратили особое внимание на тенденции и факторы, сопровождающие динамику потоков ПИИ во всем мире, на разработку политики и стратегии экономического развития Республики Молдова и, что более важно, предприняли практические шаги по слиянию ПИИ с практикой, чтобы не отстать в этом смысле от глобального "потока", что означало бы сохранение нынешнего положения дел или даже роста и без того огромного разрыва в сравнении с другими странами региона. В общем, те же реалии в глобальном и региональном пространстве наталкивают на мысль о том, что действия властей на уровне политики следует направить преимущественно на ***обеспечение экономически благоприятной среды***. *В частности, это относится к обеспечению привлекательной деловой и инвестиционной среды, образования и политик обучения направленных на повышение общей квалификации рабочей силы, к технологической политике, нацеленной на развитие кластеров и публичной политики в сфере инвестиций, призванным развивать эффек-*

тивные и надежные транспортно-комунникационные сети и инфраструктуру.

Так, успех Молдовы в привлечении ПИИ в экономику и в сектор МСП, как самый представительный сектор отечественной экономики, будет зависеть, главным образом, от применяемой ведомствами политики. В этом смысле, как теория, так и практика хозяйственной деятельности, в том числе опыт других государств Центральной и Восточной Европы, указывают как на значимость создания привлекательной деловой и инвестиционной среды, на применение про-активных мер, привлечение ПИИ, так и на модернизацию инфраструктуры и на рост уровня подготовки рабочей силы. В этой связи, отметим, что стратегии и политики привлечения ПИИ в Республику Молдова должны строиться в приоритетном порядке на данных аспектах, что является единственной возможностью сокращения отставания по этому показателю от других стран региона. Следовательно, главные меры должны затронуть следующие аспекты:

- Улучшение нормативной базы деловой деятельности, налогового и таможенного управления, сокращение государственной бюрократии, снижение административного бремени и коррупции, повышение эффективности и функциональности государственных учреждений.
- Самым важным, однако, является реальное внедрение вышеупомянутых направлений, поскольку, несмотря на то, что соответствующие идеи регулярно кочуют из программы в программу, из стратегии в стратегию, на деле их внедрение постоянно откладывается, либо по причине политической воли, либо в силу немощи государственных структур;
- Улучшение основы продвижения с целью укрепления мощностей МСП;
- Улучшение качества трудовых ресурсов, через рост инвестиций в образование и обучение, в том числе, в части непрерывного обучения трудовых кадров;
- Стимулирование формирования кластеров, основанных на совмещение родственных видов деятельности, в частности, в сектора МСП, что послужит усилению притока ПИИ. Концентрация усилий в сферах или видах частной деятельности, в которых ПИИ особенно важны;
- Развитие инфраструктуры (производственной, транспортной, коммуникационной, услуг);
- Активизация усилий по интеграции местных компаний, в первую очередь, МСП в мировое деловое пространство. Подобные интеграционные усилия должны осуществляться через рост местных возможностей и мероприятия по продвижению инвестиций, так что прямой контакт с инвесторами, или создание специальных экономических зон.
- Активное привлечение организаций регионального развития и Агентства по привлечению инвестиций и продвижению экспорта (MIEPO) к работе по продвижению отечественных регионов как инвестиционных зон через идентификацию и привлечение потенциальных иностранных инвеститоров. Привлечение иностранных инвесторов через целевые проекты, учитывающие специфику данной зоны и осваивающие ее потенциал, может способствовать сокращению разрыва в развитии между Кишиневом и Бельцы, с одной стороны, и остальными регионами страны, с другой.

Глава 3 посвящена проблемам, связанным с налогообложением МСП. Таким образом, могут быть выделены ***пять главных проблем*** в связи с налогообложением малого и среднего бизнеса:

1. Налоговая система Республики Молдове в не достаточной степени стимулирует инвестиционный механизм малых и средних предприятий. На национальном уровне, нет никаких аргументов о возможности оплаты подоходного налога субъектами малого и среднего предпринимательства, которые находятся на ранней стадии развития собственного бизнеса и, по ряду причин, не имеют доходов (с учетом необходимости выполнения других обязательных платежей: при регистрации, лицензировании, получении патентов).
2. Налогообложение малых и средних предприятий недостаточно увязано с производственными параметрами деятельности, что, в результате, тормозит развитие малого и среднего бизнеса.
3. В условиях молдавской экономики было бы действеннее применять налоговые корректировочные инструменты, которые, в отличие от нейтральных, позволят ориентировать предпринимательскую деятельность, инвестиции, рабочую силу в ключевых отраслях национальной и местной экономики.
4. Равенство налогоплательщиков должно, посредством ряда налоговых льгот и схем, компенсировать малым и средним предприятиям повышенный риск, ограниченный доступ к ресурсам по сравнению с другими экономическими субъектами, предоставление местным администрациям максимальной свободы по регулированию параметров системы налогообложения малых и средних предприятий, которые, прежде всего, отмечены местной спецификой.
5. Налоговый потенциал системы налогообложения предприятий малого и среднего бизнеса, нынче недостаточно используется, вследствие хаотического функционирования налоговых форм, которые действуют абсолютно изолированно одна от другой.

Участники круглого стола, с целью совершенствования системы налогообложения *малого и среднего бизнеса, предложили следующие пути решения вышеупомянутых проблем:*

- ✓ регулирование процентных ставок по межбанковским кредитам, а также по займам для сектора реальной экономики. Установление ограничений на разницу между процентной ставкой по которой Национальный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам и процентными ставками по кредитам для реального сектора (не более 3%);
- ✓ введение в штаты местной публичной администрации должности специального представителя на уровне вице-примара или вице-председателя района, который ведал бы системой контроля и количеством контрольных мероприятий в отношении малых и средних предприятий.

В 4-й главе рассмотрены дистанционные электронные услуги для МСП в Республике Молдова. Из совокупности банковских услуг, малые предприятия (включая микропредприятия), в основном нуждаются в: проведении ряда платежей/переводов, выплат в бюджет; выплате заработной платы нескольким работникам; льготах для работодателя, бизнес-картах для осуществления закупок; в проверке счетов, в

выписках со счета; для розничной торговли - услуги по наличным вкладам, терминалах для производства платежей в месте совершения покупок для карт клиентов; в овердрафте для покрытия разрыва во времени на оплату накладных, краткосрочных обязательств, в кредитовании для инвестиций и в постоянном капитале.

Так, необходимо отметить, что выводы о связи МСП и решения по Интернет-банкингу разделяются на две четкие сферы:

A. ***Дистанционные электронные услуги, проведенные МСП в отношениях с банковско-финансовыми учреждениями (услуги и сделки, сопутствующие собственным банковским счетам):***

1. Под давлением со стороны крупных крупных корпораций, коммерческие банки предоставляют достаточно комплексные пакеты Интернет-банкинга для потребностей МСП. Таким образом, чаще всего данные услуги полностью покрывают потребности в дистанционном обслуживании МСП. Все 14 банков предоставляют решения Интернет-банкинга для юридических лиц, а данный рынок является достаточно зрелым.
2. Предлагаемые банкам тарифы для решений Интернет-банкинга являются достаточно скромными, а во многих случаях бесплатными. В большинстве случаев, проведенные через Интернет-банкинг сделки имеют сниженную стоимость по сравнению со стандартной ценой.

B. ***Дистанционные электронные услуги, осуществленные МСП для своих клиентов, в частности, физических лиц. Рынок услуг eCommerce:***

1. Предпосылки для eCommerce и массированное проведение операций между МСП и их клиентами (в частности, физическими лицами) на нынешнем этапе еще не созрели.
2. МСП обладают низким уровнем освоения возможностей Интернета по предоставлению полно объемных услуг по информированию клиентов относительно услуг и предлагаемых материальных ценностей. С другой стороны, без зрелости на данном сегменте, eCommerce не располагает платформой для внедрения.
3. Обработка наличности обходится МСП дешевле, чем стоимость, выплачиваемая в связи с присоединением к решениям eCommerce. Наряду с возможностью уклонения от налогов в случае проведения продаж наличными, это ведет к ситуации, когда МСП, в своем большинстве, остались незаинтересованными и пассивными к внедрению новых электронных решений.
4. Стоимость операций с наличностью излишне дешевы (во многих случаях - бесплатные), чтобы мотивировать население перейти на электронные выплаты, в том числе в отношениях с банками.
5. Несмотря на то, что признание достоинств Интернета общей массой населения высокое, использование Интернет-банкинга и банковских услуг на расстоянии физическими лицами чрезвычайно низкое.
6. Несмотря на то, что спрос на этом сегменте рудиментарный, а предпосылки еще должны консолидироваться, 10 из 14 банков предоставляют Интернет-банкинг физическим лицам.

Участники круглого стола „Стратегии финансирования МСП в сельскохозяйственном секторе", рассмотренного в Главе 5, выявили многочисленные проблемы, которые препятствуют нормальному доступу работников сельского хозяйства Республики Молдова к финансам, и, одновременно, отметили необходимость разработки стратегии финансирования МСП. Для решения проблем, связанных с финансированием, предложено:

- Пересмотреть политику субсидирования сельского хозяйства путем применения принципов единой аграрной политики ЕС. Фонд субсидирования сельскохозяйственных производителей должен быть подчинен одному учреждению, ответственному за эффективность системы субсидирования сельского хозяйства. Меры по субсидированию должны быть протестированы через призму анализа затрат и выгод и подлежат оценке с помощью существенной системы показателей деятельности. Они не должны противоречить рыночной конкуренции. Распределение субсидий должно быть прозрачным. Следует проанализировать практику ЕС по выделению субсидий на базе прямых выплат, без учета производственных показателей. Меры субсидирования следует предусмотреть как минимум на среднесрочный период: 3-5 лет.
- Настойчивое продвижение на политическом уровне (Министерство сельского хозяйства и пищевой промышленности) проектирования и внедрения в сельское хозяйство Республики Молдова стратегий долгосрочного развития интегрированного типа, осуществляемых в том числе в виде сельскохозяйственных производственно-сбытовых цепей.
- Целенаправленное внедрение на политическом уровне (Министерство сельского хозяйства и пищевой промышленности, НБМ, Ассоциация банков, НКФР, Министерство финансов, иностранные доноры и пр.) концепции финансирования сельскохозяйственных производственно-сбытовых цепей.
- С целью проектирования сельскохозяйственных производственно-сбытовых цепей и рационализации решений по их финансированию в условиях Республики Молдова, формулируем следующие рекомендации: - инициативы по образованию ПСЦ должны быть подтверждены детальными исследованиями объекта; - проектирование производственно-сбытовой цепи должно управляться субъектами - участниками данной цепи; - отбор перспективных партнеров, с точки зрения развития производственно-сбытовой цепи; - идентификация партнера-лидера в финансировании производственно-сбытовой цепи; - сокращение цен и рисков может осуществляться путем финансирования через самого сильного субъекта или субъекта из производственно-сбытовой цепи. При финансировании наиболее крепких и наименее подверженных риску сельскохозяйственных предприятий, в большинстве случаев позиционированных ближе к концу цепи, финансовые расходы в связи с защитой от риска снижены; - укрепление способностей малых и других слабых производителей в цепи.

Глава 1

Роль Министерства Экономики Республики Молдова в улучшения финансовой среды в целях поддержки МСП

Министерства экономики Республики Молдова благодарит немецких коллег за многолетние сотрудничество с Правительством Молдовы в вопросах развития финансовых услуг предназначенных сектору малых и средних предприятий (МСП), значение которого в социально экономическом развитии страны становиться все более ощутимее.

Также Министерства экономики отмечает важность предыдущих форумов, в ходе которых выявлены определенные проблемы в области финансирования МСП и способы их решения, часть из которых были приняты во внимание Правительством и финансовыми учреждениями Республики Молдова.

1.1. Введение

Сектор МСП в Республике Молдова начал выделяться как феномен социально-экономического развития страны в контексте массовой приватизации, формировался и развивался в неблагоприятных и нестабильных экономических условиях переходного периода и сегодня приобретает все большую значимость в обеспечивании занятости рабочей силы, насыщения рынка товарами и услугами, а также участия в формировании ВВП.

Согласно последним данным Национальной Статистики, сектор малых и средних предприятий в Молдове, составляет 97,5% от общего числа предприятий, количество работающих в секторе достигает 57,7% от общего числа занятых в народном хозяйстве.

Количественное воздействие МСП на экономический рост оценивается показателем доли МСП в ВВП. В Молдове доля МСП в ВВП - 28,3%.

В ЕС сектор МСП создает 58,4% ВВП, в США – 43,4% (в 2009 г.).

В 10 из 12 стран Организации черноморского экономического сотрудничества доля МСП в ВВП составляет менее 50%; в 5 странах – менее 30%.

Мировой экономический кризис в разной мере повлиял на показателях роста определенных групп МСП. Например, рост количества предприятий в секторе МСП происходил, в частности, за счет малых и микро предприятий.

В настоящее время данные в отношении микро предприятий и микро-бизнесов, существующих без регистрации, несопоставимы. Не существует консолидированного реестра, который позволил бы проанализировать деятельность всех малых и средних предприятий, а также владельцев патентов, работающих в стране. Как следствие, глубокий анализ развития сектора МСП в настоящее время не представляется возможным.

Кризис оказал влияние и на другие показатели, характеризующие социально-экономическое развитие стран, отрицательно отразившись на развитии предпринимательской среды.

Поэтому, принятие в 2012 году Стратегии развития Сектора МСП на период 2012-2020 годы, основано на необходимости обеспечения последовательности в процессе разработки и реализации политик для МСП, улучшения качества получаемых количественных и качественных показателях.

Успешная реализация настоящей Стратегии будет способствовать:

1) среднему росту количества МСП на 1000 жителей до 25 МСП до 2020 года; (14)
2) росу количества работников в рамках МСП до 65% до 2020 года; (57)
3) росту доли МСП в ВВП до 38% до 2020 года; (28,3)
4) обеспечение эффективной конкуренции посредством укрепления конкурентоспособности и содействия росту и новаторству устойчивых МСП.

Стратегия является результатом многочисленных консультаций с гражданским обществом и рекомендаций партнеров по развитию. Для ее выполнения Правительство предлагает реализацию 6 приоритетных направлений, одним из которых: **улучшение доступа МСП к финансированию.**

Проблема доступа к финансовым ресурсам традиционно является одной из наиболее острых для малых и средних предприятий Молдовы.

В Молдове существует довольно широкий спектр возможностей для внешнего финансирования МСП. К ним относятся:

1. кредиты коммерческих банков и микро финансовых организаций;
2. ресурсы государственного Фонда гарантирования кредитов;
3. средства национальных и иностранных проектов/программ, направляемые на финансовую поддержку определенных групп предпринимателей.

1.2. Кредиты коммерческих банков

Коммерческие банки Молдовы предлагают предприятиям относительно широкий перечень кредитных продуктов. Однако они ориентированы по большей части на уже работающие и более крупные предприятия. Не удовлетворен спрос бизнеса на долгосрочные кредиты: сроки кредитования в большинстве случаев не превышают 2-3 года. Существенным препятствием для бизнеса является высокая ставка за кредит, которая хотя и сократилась в последние годы, но продолжает оставаться неприемлемой для многих МСП (см.Таблицу 1)

Таблица 1. ***Средняя ставка по выданным банковским кредитам, %***

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
В национальной валюте	18.85	20.96	20.31	16.25	14.37	11.98
В иностранной валюте	10.88	12.02	12.51	9.91	8.75	8.32

Источник: *Baza datelor BNM*

Финансово-экономический кризис негативно отразился на показателях кредитования предприятий. В 2009 году резко снизилась сумма выплат денежных средств экономическим агентам за счет кредитов и займов (см. Таблицу 2). В 2011 г. этот показатель вырос, составив 91,8% от уровня 2008 года.

Таблица 2. ***Выплата кредитов и займов экономическим агентам коммерческими банками***

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Выплата кредитов и займов, млн. лей	31190,2	35507,1	19539,9	28589,4	32620,7	n/a

Источник: Baza datelor BNS

Сложность доступа предприятий к заемным финансовым ресурсам также подтверждается показателем доли банковских кредитов, выданных частному сектору, в ВВП. В Молдове, по сравнению с соседними странами, этот показатель невысок и составляет 33,6% (в 2011 году) (см. Таблицу 3).

Таблица 3. ***Доля банковских кредитов частному сектору внутри страны (% от ВВП):***

	2007	2008	2009	2010	2011
Молдова	**36,9**	**36,5**	**36,0**	**33,3**	**33,6**
Румыния	35,1	45,0	46,1	45,4	42,8
Украина	58,2	73,9	73,4	62,4	55,9

Источник: World Bank indicators http://data.worldbank.org/indicator/FS.AST.PRVT.GD.ZS

За последние годы в сфере банковского кредитования были также предприняты некоторые шаги по улучшению доступа предприятий к кредитам. В частности, в 2008 г. принят Закон о бюро кредитных историй, сегодня уже создано и начала работу первая подобная организация. В рамках внедрения проектов внешней помощи ЕБРР открыл кредитную линию для кредитования МСП ряду коммерческих банков Молдовы.

1.3. Кредиты микрофинансовых организаций

Рынок микрокредитования в Молдове представлен микрофинансовыми организациями и сберегательно-заемными ассоциациями, относящимися к небанковскому сектору.

По данным Национальной комиссии по финансовому рынку, в Молдове зарегистрировано несколько десятков микрофинансовых организаций (на 31.12.2012 - 60 организаций), их совокупные активы составляют 1 892,9 млн леев (источник: http://www.cnpf.md/file/Statistica_2013/aprilie/Indicatori-OMF_31.12.2012.xls).

Они специализируются, преимущественно, на обслуживании мелких клиентов, в том числе практически не имеющих доступа к банковскому кредитованию.

Сберегательно-заемные ассоциации 361 на дату 1.01.2013 – (источник: http://www.cnpf.md/file/Entitati_Supraveghere/2013/LAEILS_01_01_2013.xls) представляют собой ассоциации физических лиц, работающие в сельской местности, имеющие право кредитовать только своих членов. Их совокупные активы на 30.09.2012 составили около 363,5 млн. леев (источник: http://www.cnpf.md/file/Entitati_Supraveghere/2012/ CONS_30.09.2012_AEI_357.xls).

Рынок капитала является альтернативой банковским кредитам, предлагая МСП возможность привлечения долгосрочных инвестиций за счет выпуска акций и облигаций. Для расширения базы финансирования молдавских предприятий (особенно МСП) из внешних источников следует расширять возможности и услуги микрофинансовых организаций, а также такие источники, как лизинг, факторинг.

Вне банковский финансовый сектор в Республике Молдова, в том числе рынок капитала, добровольные пенсионные фонды и частное страхование пока не достаточно развиты по сравнению со странами Юго-Восточной Европы. Следовательно, вне банковский финансовый рынок не является жизнеспособной финансовой альтернативой финансовому посредничеству предоставленным банковским сектором.

Появление фондов и венчурных компаний, а также бизнес-ангелов, задерживается отсутствием правовой базы, слабым развитием рынка капитала, слабо развитой инфраструктурой бизнеса, и чрезмерным влиянием государства на бизнес.

1.4. Средства специального фонда гарантирования кредитов

Специальный государственный Фонд гарантирования кредитов (работающий в рамках Организации по развитию МСП - ODIMM), финансируемый из государственного бюджета, предоставляет гарантии по кредитам экономическим агентам, не имеющим достаточного залогового обеспечения. Для активных предприятий гарантия составляет до 50% от суммы займа, но не более 1 млн. леев на период до 5 лет под 2% годовых от суммы гарантии. Для вновь созданных предприятий гарантия составляет до 70% от суммы кредита, но не более 500 тысяч леев. Срок предоставления гарантии до 5 лет под 1,5% годовых от суммы гарантии. Для экспортирующих предприятий гарантия составляет до 50% от суммы займа, но не более 2 млн. леев на период до 5 лет под 1,5% годовых от суммы гарантии.

В настоящее время портфолио фонда составляет 16,28 млн. лей. Остаток активных гарантий составляет 45 гарантий в объеме 8,7 млн. лей, что позволило выдачу кредитов в общей сумме 24,3 мил лей. **(5 слайд).**

Также фонд предоставляет гарантии для предпринимателей-участников государственных программ «PNAET» и «PARE1+1», ODIMM.

Так, для предприятий-участников программы «PNAET» гарантия составляет до 50% от суммы займа, но не более 150 тысяч леев на период со сроком до 5 лет под 1,5% годовых от суммы гарантии. Для предприятий-участников программы «PARE1+1» - 50% от суммы займа, но не более 200 тысяч леев на период со сроком до 5 лет под 1,5% годовых от суммы гарантии.

1.5. Средства программ, направленных на финансовую поддержку определенных групп предпринимателей.

В Молдове работает целый ряд программ, ориентированных на финансовую поддержку различных групп предпринимателей, например:

Для молодых предпринимателей из сельской местности - Национальная программа экономической поддержки молодежи (PNAET) - предоставляет кредиты, часть которых при выполнении бенефициарием определенных условий, становится грантом. (Продолжительность Программы: 2008-2013 г.). До сих пор, в рамках программы были выданы 291 кредитов на сумму более 83, 4 млн. лей и суммой гранта в 33.4 млн лей.

Благодаря данной программе в 2012 было создано 376 новых рабочих мест. На 2013 год для данной программы выделено 32 млн. лей которые позволят профинансировать 267 бизнес проектов.

Для трудовых мигрантов или их родственников первой степени - Программа по привлечению средств трудовых мигрантов в экономику (PARE 1+1) предоставляет гранты для совместного финансирования бизнеса (по правилу 50% мигрант, 50% государство). Изначально программа действовала как пилотная в 2010-2012 гг. За эти годы ODIMM заключила контракты безвозвратного финансирования с 142 предприятиями. В настоящий момент программа продлена, в 2013 г. планируется, что грантовая доля программы составит 20 млн. леев.

Благодаря внешним донорам, в частности, Программе поддержки сектора малых и средних предприятий, финансируемой Правительством Японии, развивается лизинг оборудования для МСП; посредством Программы финансовых услуг в сельской местности IFAD - расширился доступ к финансовым услугам фермеров в сельской местности и др.

1.6. Результаты опросов предпринимателей Молдовы

В настоящее время для большинства МСП республики проблема доступа к финансам остается одной из наиболее острых. Причем, на протяжении почти 15 лет, значение этой проблемы является первостепенной, что подтверждают многочисленные исследования.

Опросы предпринимателей Молдовы (проводимые регулярно Министерством экономики при содействии Института экономики, финансов и статистики) показывают, что проблема доступа к финансовым ресурсам была и остается для них наиболее острой как в докризисный период (2007 год), так и в последнее время (2011-2012).

Причем исследования ИЕФС свидетельствуют об усилении значимости этой проблемы для предпринимателей за этот период.

Так, в 2012 году из 136 опрошенных предпринимателей из 27 районов республики, 73,3% столкнулись с проблемой доступа к финансовым ресурсам (Таблица 4).

Таблица 4. ***Внутренние проблемы предприятий, связанные с доступом к ресурсам***

Проблемы	Доля респондентов, которые указали на наличие этих проблем %
Доступ к фин. ресурсам	73,3
Отсутств. квалиф.персонала	45,9
Оборудование, технологии	33,3
Сырье и материалы	19,3
Недвижимость	11,1
Информация	6,7
Другие	*3,7*
Проблем нет	*4,4*

Источник: ИЕФС

Главной трудностью для предпринимателей при доступе к финансовым ресурсам является высокая ставка за кредит и дороговизна процедуры получения банковского кредита. Кроме того, проблема финансирования связана с длительной и сложной процедурой получения кредита и боязнью не вернуть кредит.

Таким образом, большинство опрошенных предпринимателей столкнулись с проблемой высоких процентных займов, высоких затрат на оформление кредита (эта проблема была названа 82,8% предпринимателей). Более трети предпринимателей (38,8%) назвали в качестве проблемы сложность процедуры оформления кредита; 33,6% опрошенных предпринимателей испытывают боязнь неспособности возврата кредита; для 31,3% проблемой стало отсутствие залога, неправильная оценка залога со стороны банка.

У 17,9% предпринимателей отсутствует надежда на успех в получении кредита или инвестиций, в то время как у 11,2% отсутствуют знания в составление б/плана, прогноза развития бизнеса. Для 10,4% опрошенных проблемой является отсутствие способностей в привлечении инвестиций в свой бизнес. Наконец, для 2,2% предпринимателей проблема ограниченного доступа к финансам связана с частичной деятельностью предприятия в области теневой экономики.

1.7. Выводы и рекомендации

Большинство указанных мер, реализуемых государством, направлено на улучшение доступа к финансовым ресурсам определенных узких групп предпринимателей. В то же время для основной массы предприятий республики проблема доступа к финансам остается одной из наиболее острых. Это подтверждают опросы предпринимателей, проводившиеся различными организациями.

Причина ограничения доступа предпринимателей к внешним финансовым источникам является финансово-экономический кризис, когда банки были вынуждены ограничить количество кредитов, особенно для малых и микро; нестабильность законодательства, а также политическая нестабильность, ограничивающая приток средств внешних доноров, в том числе направляемых с целью кредитования предпринимателей.

Наряду с некоторыми достигнутыми успехами для реальной поддержки сектора малых и средних предприятий Правительству совместно с финансовыми учреждениями следует сделать еще очень многое и в частности:

1. продвижения денежно-кредитной политики направленной на низкой и стабильной инфляции;
2. снижение процентных ставок по кредитам и обеспечение их стабильности;
3. привлечение иностранных инвестиций в финансовый сектор и в первую очередь инвестиций стратегических партнеров заинтересованных в развитии малого и среднего бизнеса
4. дальнейшее развитие систем гарантирование кредитов МСП в том числе через Государственный Гарантийный Фонд;
5. развитие системы венчурного капитала инвестиционных неформальных схем кредитования;
6. развитие инновационных систем финансирования малых и средних предприятий;

Доступ к дешевым источникам финансирования является жизненно важным для развития конкурентоспособного сектора МСП. Реальные результаты тех проектов и финансовых программ которые уже реализованы в нашей стране являются обнадеживающими, а многие предприниматели, продемонстрировали настойчивость и предпринимательский дух .

Обмен опытом, а также высказанные предложения по улучшению деятельности как государственных, так и частных структур будет содействовать дальнейшему развитию сектора малых и средних предприятий, а предприниматели получат ответы на многие интересующие их вопросы.

Глава 2

Возможности привлечения иностранных инвестиций в сектор МСП

2.1. Введение

Стимулирующая роль иностранных инвестиций в экономику страны безоговорочно признана теорией и практикой экономики: цепь последствий, обусловленных иностранными инвестициями, отражаются как на производстве товаров и услуг, так и на потреблении, определяя одновременно спрос и предложение. Инвестиции являются стимулятором возникновения новых видов экономической деятельности и ставят перед собой конечную цель - получения товаров и услуг, присущих жизнеспособной экономике. Мобилизация инвестиционных ресурсов является одним из элементов экономического уравнения которое в любой стране способствует выполнению стратегических задач развития. Данные процесс способствует как росту уровня производства, разноплановому улучшению национальной экономики, решению проблем технологического переоснащения предприятий, так и устойчивому развитию определенных секторов экономики, в том числе сектора МСП, региона (населенного пункта), а также решению социальных проблем. Таким образом, иностранные инвестиции обладают потенциалом приносить существенные прибыли странам-бенефициарам, от успешности их привлечения зависит экономический рост и модернизация экономики. Однако эти выгоды сами по себе не приходят. Все страны осознают значимость иностранных инвестиций для развития экономики и общества в своих странах. Развернулось настоящее международное соревнование по привлечению внешних инвестиций. Более того, чем более привлекательность деятельности одной страны для иностранных инвестиций объясняется не ее сравнительными преимуществами перед другими странами (природные и производственные ресурсы), а так-называемыми конкурентными преимуществами (обеспеченность ключевыми факторами - квалифицированными трудовыми ресурсами, продвигающие технологии и услуги, внутренняя конкурентная среда, особенности внутреннего спроса, межотраслевые связи по горизонтали и наличие сильных кластеров, правительственная политика и пр.). В условиях Республики Молдова, когда внутренние возможности местных экономических агентов ограничены и недостаточны для возрождения экономики, выдвигается необходимость следования корректной политике для создания благоприятной и стимулирующей привлечение иностранного капитала среды, в частности, в сектор МСП, как самого представительного сектора экономики. Так, в условиях настоящей глобализации, либерализации торговых потоков и усиления конкуренции в деле привлечения внешних инвестиций, в частности, в странах с переходной экономикой и в развивающихся странах, чрезвычайно полезны исследования, помогающие воспринять аспекты и проблематику, которые несет процесс привлечения внешних инвестиций.

В настоящей главе мы намерены рассмотреть явления привлечения иностранных инвестиций как решающего фактора возрождения экономики, имея в основе стимулирование притока внешних вливаний в сектор МСП. Данное обстоятельство тем более важно, что сектор МСП Республики Молдова играет ключевую роль в экономическом и социальном развитии страны, составляя 97.5% в общем количе-

стве отечественных предприятий, объединяя 57,7% всего работающего населения и обеспечивая 34,5% общего дохода от продаж в экономике и 28,3% в общем объеме ВВП страны. Предпринятый в данной главе анализ исходил из содержания обсуждений в рамках IV-го Молдавско-германского форума по финансированию МСП, события, прошедшего с участием представителей МСП, преимущественно из Гагаузии и южного региона Республики Молдова. Однако анализ не ограничивается лишь выводами по результатам обсуждений, он охватил более широкий круг вопросов, начиная с определения таких понятий, как иностранные инвестиции и мотивации стран, в частности, стран с переходной экономикой, в категорию которых входит и Республика Молдова, или привлечение иностранных инвестиций, как это отражено в специальной литературе (подглава 2), вслед за чем следует представление динамики потоков иностранных инвестиций и тенденций последних на мировом и региональном уровне (подглава 3), динамика потоков иностранных инвестиций в экономику Молдовы под разными углами зрения, динамика потоков иностранных влияний в сектор МСП и того, как до сих пор они влияли на его структуру и развитие (подглава 4), подходы к инвестиционному климату в Республике Молдова, как решающему фактору инвестиционной привлекательности страны (подглава 5), чтобы в завершении представить выводы и рекомендации, как на основе представленных в этой главе анализов, так и по результатам дискуссий, выводов, рекомендаций, выработанных участниками обсуждений в рамках панели "Возможности привлечения иностранных инвестиций в сектор МСП", организованной под эгидой IV-го Молдавско-германского форума по финансированию МСП (подглава 6).

2.2. Иностранные инвестиции и мотивация их привлечения

Сильнейшее влияние, которые оказывают иностранные инвестиции на экономику стран-получателей привлекло пристальное внимание со стороны политической элиты всех стран, а также внимание исследователей к различным этапам развития экономической мысли, отдельным временным отрезкам или к преобладающим формам и методам в экономике. Отсюда следует и наличие многочисленных мнений в части интерпретации данного явления. По одной из весьма обоснованной версии, инвестиции являются долгосрочным размещением на благоприятных условиях сэкономленных ресурсов, капиталов, в выгодные виды деятельности, в расчете на их окупаемость в виде будущих, существенных доходов; изменением имущества в результате реализации материальных, нематериальных и финансовых активов; комплексный экономический процесс, рождающий другие процессы (эксплуатационные, производственные, предоставления услуг и пр.)[1]. Большое разнообразие определений, возможно, обусловлено их обширной типологией. Некоторые авторы различают до 250 разных типов инвестиций[2]. Самыми важными критериями классификации инвестиций являются[3]:

- С точки зрения собственности:
  - *частных инвестиций*, осуществленных частным сектором;
  - *публичных инвестиций*, осуществленных правительством.

[1] Родика Милена Захария „Мировая экономика”, Бухарест, издательство ASE, 2004 год

[2] Мария Каракота Димитриу, Думитраке Каракота "Оценка капитальных инвестиций", Бухарест, 2994 год

[3] Ангел Е. Ион „Экономические проблемы". "Прямые иностранные инвестиции, модернизация и совокупность факторов“, Центр экономического информирования и документирования, Бухарест, 2002 год

- По территориальному признаку:
  - *внутренние инвестиции*, которые осуществляются внутри национальных границ одной страны;
  - *внешние инвестиции (иностранные),* которые осуществляются в других государствах или другими странами.
- По признаку назначения расходов:
  - *Прямые инвестиции*
  - *Портфельные инвестиции*

Прямые инвестиции предполагают контроль над инвестицией, а портфельные позволяют участвовать в процессе принятия решений, но не участвовать в исполнения контроля. В настоящем исследовании мы ссылаемся, в основном, лишь на прямые инвестиции и, в частности, на прямые иностранные инвестиции (ПИИ). В отличие от иностранных портфельных инвестиций, прямые инвестиции содержат не только элементы времени, риска и прибыли, которые являются конечной целью любой инвестиции, а включают и элементы контроля над инвестицией. Международные определения ПИИ устанавливают и определенные минимальные квоты в уставном капитале фирмы, которыми должен располагать иностранный инвестор. В общем, данная квота колеблется от 10 до 25%, но могут быть и другими, в зависимости от страны. В Республики Молдова, этот порог, согласно методологии расчета баланса выплат, используемого НБМ, составляет 10%.

ПИИ определена как совокупность финансовых, материальных, технологических и менеджерских потоков, которые физическое или юридическое лицо направляет в другую экономику, чем та, в которой осуществляет свою деятельность, для реализации долгосрочной производственной деятельности, путем осуществления контроля над ней[4]. Согласно UNCTAD, ПИИ составляют три базовых компонента: инвестиции в уставной капитал, реинвестированный доход (прибыль) и внутрифирменные займы. В национальном законодательстве, определение понятия инвестиции представлена в Законе №81 от 18.03.2004 года об инвестициях в предпринимательскую деятельность. Согласно ему, совокупность ценностей (активов), вкладываемых в какую-либо предпринимательскую деятельность на территории Республики Молдова, в том числе на основе договора финансового лизинга, а также в рамках частно-государственного партнерства, с целью получения дохода. Иностранная инвестиция определена как инвестиция, осуществленная иностранным инвестором в какую-либо предпринимательскую деятельность в Республике Молдова, в том числе доходы, полученные за счет этой инвестиции и реинвестированные на территории Республики Молдова. Согласно концепции Всемирного Банка, в зависимости от мотивации инвесторов, ПИИ разделяются на четыре отдельных типа: ПИИ в освоение ресурсов, ПИИ в освоение рынков, ПИИ в производительность и ПИИ в освоение стратегических активов.

По способу осуществления,ПИИ могут быть: *инвестиции по горизонтали*, или *инвестиции по вертикали.* Инвестиции по горизонтали являются прямыми инвестициями, осуществляемые иностранными компаниями в других странах, в которых производятся те же товары, что и в стране происхождения, адаптированные к требованиям и вкусам местных потребителей. Они являются формой географического распространения деятельности иностранных компаний. Иностранная компания может осуществить ряд инвестиций в освоение ресурсов или в освоение рын-

[4] Анда Мазилу „Транснациональные компании и конкурентоспособность”, Бухарест, 1999 год

ков, а через некоторое время, упрочить эту деятельность на основе продукта или процесса. Компании, однако, будут в состоянии сделать это, только если рынки являются открытыми и в достаточной степени развитыми. В результате, данная форма ПИИ распространена, в частности, на региональных интегрированных рынках, чаще всего, в Европе и Азии. ПИИ по вертикали осуществляются в случае инвестиций в другие страны, с целью создания новых производственных мощностей для производства промежуточных товаров, необходимых для основного производства в стране происхождения, или для производства того же товара как и в стране происхождения, на на более продвинутой стадии[5].

Таблица 1: ***Типология ПИИ в зависимости от критерия мотивации инвесторов***

Типы ПИИ	Первичные мотивации
ПИИ в освоение ресурсов	- доступ к природным ресурсам (минеральные ресурсы, сырье, сельскохозяйственная продукция); - доступ к дешевым или специализированным человеческим ресурсам.
ПИИ в освоение рынков	- ПИИ в рынки, обеспеченные ранее экспортными поставками, или в рынки, защищенные высокими импортными тарифами или прочими барьерами - ПИИ со стороны фирм-поставщиков, поддерживающих своих клиентов за рубежом - ПИИ со стороны фирм, стремящихся адаптировать свою продукцию к местным потребностям и запросам и использующих местные ресурсы
ПИИ в освоение стратегических активов	- приобретение активов и создание альянсов с целью выполнения долгосрочных корпоративных задач
ПИИ в производительность	- оптимизация или интеграция деятельности (в региональном/глобальном плане) с целью трансграничной специализации или товарной специализации

Источник: Investment Generation Toolkit, the World Bank/MIGA, 2011

Потоки ПИИ играют все более важную роль в современной экономике. Они, наряду с отечественным капиталом, напрямую участвуют в процессе развития национальной экономики в ряде стран и существенно способствуют повышению конкурентоспособности данной экономики. Тем не менее, ни потоки ПИИ, ни извлекаемая из этого выгода, не достигаются в автоматическом режиме. Вместе с растущим осознанием значимости ПИИ всеми странами, они уделяют все большее внимание политике, способной усилить положительный эффект от подобных инвестиций для процесса развития национальных государств[6]. В случае малых стран, с ограничен-

[5] Ангел Е. Ион „Экономические проблемы". "Прямые иностранные инвестиции, модернизация и совокупность факторов“, Центр экономического информирования и документирования, Бухарест, 2002 год

[6] „Foreign direct investment and performance requirements: new evidence from selected countries”, UNCTAD, 2003

ными местными возможностями (Республики Молдова, в том числе), любой процесс развития в большей степени зависит от ПИИ, нежели в других странах[7]. Положительное воздействие прямых иностранных инвестиций на благосостояние и рост конкурентоспособности стран-реципиентов является общепризнанной. Республика Молдова, наряду со всеми странами переходного периода, имеет ряд объективных и субъективных мотиваций, положенных в основу интереса к инвестициям, в частности, к прямым иностранным инвестициям:

- Потребность в капитале с целью ретехнологизации, экономического возрождения, в результате реструктуризации, продиктованной переходом к другой экономической системе, то есть, к рыночной экономике, является первейшей мотивацией интереса к привлечению иностранного капитала. Этот процесс предполагает определенные существенные подвижки в структуре экономики. Без быстрого реагирования на современные требования мировой экономики, отечественное народное хозяйство рискует вступить в полосу опасной регрессии, или значительно отстать от других стран, что и происходит в настоящем с Республикой Молдова.
- Трансфер технологий и ноу-хау, также является серьезной мотивацией интереса к ПИИ. Очевидно, что технический прогресс, достигнутый развитыми странами подлежит привлечению и внедрению в экономику стран переходного периода, Р.Молдовы, в том числе, чтобы сократить разрыв в уровне развития по сравнению с передовыми странами. Одним из путей к достижению этой цели может стать именно сотрудничество с партнерами из развитых стран, позволяющее привлечь ПИИ и открыть доступ к технологиям. Таким образом, отечественные товары могут стать конкурентоспособными на мировом рынке.
- Освоение и применение новых методов менеджмента и корпоративного управления являются компонентом реструктуризации, необходимой для успешного преодоления переходного периода. В ряду факторов взаимодействия, решительно влияющих на экономический рост и развитие, инновационный менеджмент считается особенно важным.
- Доступ к западному рынку, с его высочайшими требованиями, также является серьезной мотивацией для привлечения инвестиций, в частности, иностранных. Товары, полученные при иностранном участии, легче утверждаются на внешних рынках, особенно если они дополняют гамму оригинальных товаров иностранного инвестора в стране происхождения. Во многих случаях, результаты подобных инвестиций могут пользоваться определенными льготами при вступлении на рынки других государств, в виде различных разрешений, омологаций, согласований и пр., а также таможенных, налоговых или других льгот[8].

2.3. Динамика прямых иностранных инвестиций в мировом и региональном контексте

По мере того, как место ресурсов, в качестве основного ценового элемента, определяющего прибыль, занимают другие компоненты, такие как технологиче-

[7] Sinjaya Lall „Reinventing Industrial Strategy: The Role of Government Policy in Building Industrial Competitiveness“, G-24 Discussion Paper Series, No. 28, April 2004, UNCTAD

[8] Родика Хынку, Денис Джелималай, Грета Офрим "Прямые иностранные инвестиции - важный компонент международных экономических потоков", Журнал "Экономика", №1 (71), 2010 г.

ские или организационные элементы, потоки ПИИ переориентируются от менее развитых стран, обладающих материальными ресурсами, к государствам, владеющим технологиями[9]. По оценке специалистов, прямые иностранные инвестиции в развивающихся странах перешли от поиска рынков кипоиска ресурсов к поиску эффективности. Тем не менее, для многих стран на стадии развития и перехода, низкие цены, доступ к природным ресурсам икрегиональным рынкам остаются элементами повышенной привлекательности для иностранных компаний[10].

В период 1990-2011 годов, объем ПИИ на мировом уровне возрос с 2,1 триллионов $, до примерно 20,4 триллионов $, в то время как ежегодный поток входящих ПИИ увеличился с 207 миллиардов $ в 1990 году до 1,5 триллионов $ в 2011 году. Иностранные филиалы многонациональных компаний производят 1/3 мирового экспорта и 10% от мирового ВВП, а поток поступлений ПИИ составляет примерно 10% от валовых накоплений основного капитала в мировом масштабе. Хотя в последние годы поступления ПИИ постоянно увеличивались, в 2011 году, они, тем не менее, были на 23% меньше своего пикового уровня, достигнуто в докризисном 2007 году[11]. По оценкам, в 2012 году показатель снизился еще больше, до примерно 1,3 триллионов $, при общем состоянии растущей хрупкости и неопределенности для инвесторов на макроуровне в большинстве регионов[12]. Тем не менее, эксперты отмечают, что начиная со второй половины 90-х годов, ПИИ на мировом уровне возросли более быстрыми темпами, чем другие макроэкономические показатели, в том числе ВВП, экспорты и внутренние инвестиции[13].

Таблица 2: ***Мировой поток ПИИ по географическому назначению***

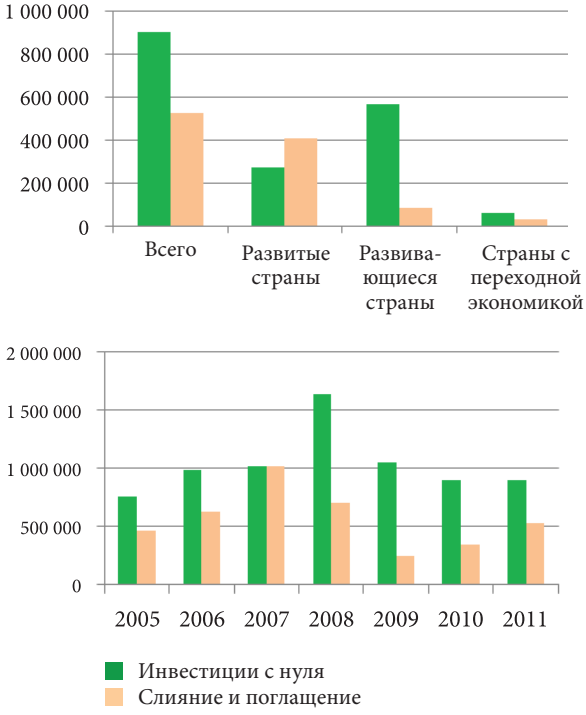
Регион	Приток входящих ПИИ, миллиардов $					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всего	***1975,5***	***1790,7***	***1197,8***	***1309,0***	***1524,4***	***1310,7***
Развитые страны	**1310,4**	**1019,6**	**606,2**	**618,6**	**747,9**	**548,9**
Развивающиеся страны	**574,3**	**650,0**	**519,2**	**616,7**	**684,4**	**680,4**
Экономика стран переходного периода	**90,8**	**121,0**	**72,4**	**73,8**	**92,2**	**81,5**
Юго-Восточная Европа	14,3	14,2	8,9	4,8	7,7	3,5
Страны СНГ	76,5	106,8	63,5	69,0	84,5	78,0
Как % в потоке ПИИ на мировом уровне						
Развитые страны	**66,3**	**56,9**	**50,6**	**47,3**	**49,1**	**41,9**
Развивающиеся страны	**29,1**	**36,3**	**43,3**	**47,1**	**44,9**	**51,9**
Экономика стран переходного периода	**4,6**	**6,8**	**6,0**	**5,6**	**6,0**	**6,2**
Юго-Восточная Европа	0,7	0,8	0,7	0,4	0,5	0,3
Страны СНГ	3,9	6,0	5,3	5,3	5,5	6,0

Источник: *World Investment Report 2012 şi Global Investment Trends Monitor, no. 11, 2013, UNCTAD*

[9] Иоанн Денуцэ "Прямые иностранные инвестиции", издательство "Экономика", 1998 год
[10] Родика Милена Захария „Мировая экономика", Бухарест, издательство ASE, 2004 год
[11] World Investment Report 2012, UNCTAD
[12] Global investment trends monitor, UNCTAD, no. 11
[13] Florin Bonciu „Investiţiile străine directe", Ed. Lumina Lex, Bucureşti, 2003

Динамика потоков ПИИ на мировом уровне в 2012 году отметилась знаменательным событием: впервые развивающиеся страны привлекли больше ПИИ (51,9%), чем развитые страны (41,9%), а остальные 6,2% получили страны переходного периода в Юго-восточной Европе и СНГ (таблица 2). Это обстоятельство не исключает возможность привлечения больших объемов ПИИ странами переходного периода, в том числе Республикой Молдова. Доля стран переходного периода в мировом потоке поступающих увеличилась с 4,6% в 2007 году, до 6,2% в 2012, в том числе доля стран СНГ - с 3,9%, до 6,0%. Большинство потоков ПИИ в страны СНГ (около 83%) вливаются в Россию, Казахстан и Украину. Однако при наличии правильного подхода и адекватной политики привлечения ПИИ, и остальные страны могут извлечь выгоды из нынешней конъюнктуры потоков ПИИ.

Рисунок 1: *ПИИ по способу поступления/ группам стран (2011 год) и лет, миллиарды $*



Источник: *World Investment Report 2012, UNCTAD*

По стилю проникновения на иностранные рынки, самыми распространенными остаются инвестиции в новые проекты. В 2011 году они составили около 904 миллиардов $, по сравнению с примерно 526 миллиардами $ в виде слияний и поглощений (рисунок 1). Инвестиции в новые проекты, слияния и поглощения отличаются по признаку воздействия на свои экономики, особенно на начальных этапах инвестиции. В краткосрочной перспективе, слияния и поглощения не обязательно приносят преимущества, в виде новых производственных мощностей, добавленной стоимости и вновь созданных рабочих мест[14]. Есть большие различия и в том, что касается характера ПИИ, определяемых уровнем развития стран. Таким образом, если в развитых странах преобладают слияния и поглощения (за последние 5 лет они в среднем превысили более чем на 1/3 инвестиции в новые проекты), в развивающихся странах и в странах переходного периода, напротив, преобладают инвестиции в новые проекты. За последние 5 лет они превысили, от 4 до 8 раз, инвестиции, полученные в результате слияния и поглощения.

В зависимости от сектора экономики, преобладают инвестиции в обрабатывающую промышленность. Они составили 46%, в 2011 году, и 50%, в 2010 году, из общих ПИИ на мировом уровне, достигнув в абсолютной величине около 660 миллиардов $ и оставаясь в росте, после спада 2009 года, вызванного экономическим

[14] World Investment Report 2012, UNCTAD

кризисом(таблица 3). Несмотря на это, они все равно меньше на примерно 1/3 по сравнению с пиковым показателем, зарегистрированным в 2008 году. Услуги составляют другую крупную область, в которую поступают ПИИ, составившие примерно 40% в последние два года. Одни, однако, еще больше пострадали в результате экономического кризиса, и в 2011 году достигли лишь половины уровня 2008 года.

Таблица 3: ***Распределение ПИИ по секторам экономики***

Год	Объем инвестиций, миллиарды $			% инвестиций		
	Первичный сектор	Перерабатывающая промышленность	Услуги	Первичный сектор	Перерабатывающая промышленность	Услуги
Средний показатель в 2005-2007 гг.	130	670	820	9	41	50
2008	230	980	1130	10	42	48
2009	170	510	630	13	39	48
2010	140	620	490	11	50	39
2011	200	660	570	14	46	40

Источник: *World Investment Report 2012, UNCTAD*

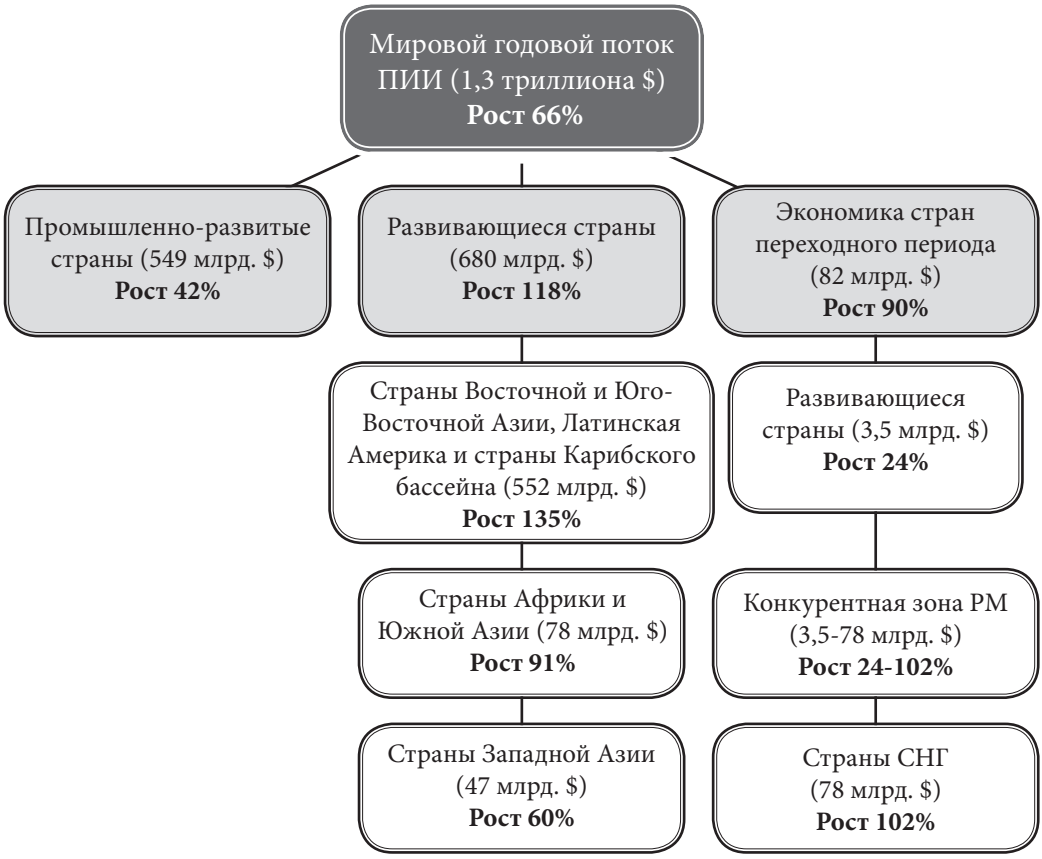
Анализ динами мировых потоков ПИИ показывает, что вместе с интенсификацией процесса глобализации, но и вследствие структурных кризисов в зоне ЕС и США, возросли шансы развивающихся стран и стран переходного периода добиться крупного притока ПИИ. Тем не менее, действительность такова, что большинство иностранных компаний расположены инвестировать лишь в некоторые из этих стран, именуемые "странами основной группы". Это страны, создающие наилучшие условия для ПИИ. Большинство ПИИ, направляемых в страны "основной группы", являются "заполняющими нишу" инвестициями, они обусловлены определенными характеристиками страны-получателя и, в естественном порядке, в другую страну поступить не могут. Для стран, не входящих в "основную группу", в том числе для Республики Молдова, желающих создать привлекательную для ПИИ политику, данные очевидные процессы диктуют необходимость избегать всплесков краткосрочной конкуренции, с применением освобождения от налогов и другими стимулирующими мерами, а вместо этого, *сконцентрироваться на развитии условий, созданных странами „основной группы": политическая и экономическая стабильность, стимулирующая нормативно-правовая и процедурная база, благоприятная экспортная среда, которая компенсировала бы ограниченные возможности местного рынка, более подготовленная рабочая сила и местные поставщики инфраструктурных услуг, более сильные и эффективные производители материальных благ*[15].

На рисунке схематично представлена конкурентная зона РМ в структуре мировых потоков ПИИ согласно статистике последних 5 лет. Поскольку это всего лишь

[15] Charles-Albert Michalet „Strategies of Multinationals and Competition for FDI", the IFC and the World Bank, 1997

общая схема, не относящаяся к какой-либо конкретной инвестиции, представим себе, что стран "основной группы" вообще не существует, а прямыми конкурентами являются все страны региона.

Рисунок 2: *Конкурентная зона РМ в структуре мировых потоков ПИИ*

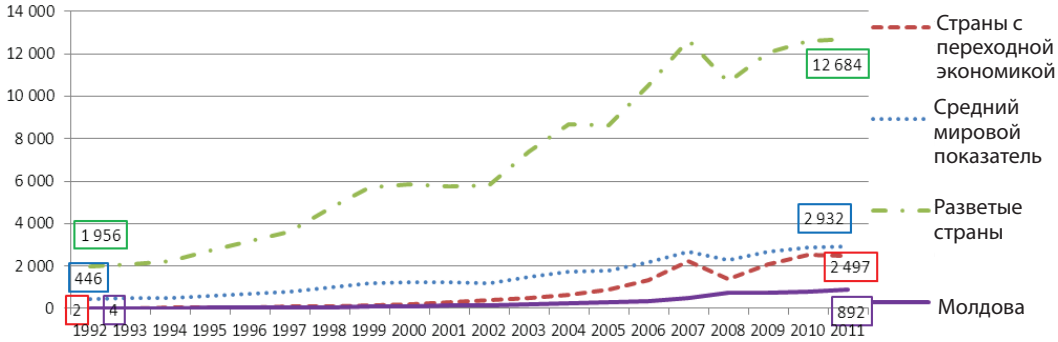


Источник: *Разработано автором на основе данных WIR 2012 и Global Investment Trends Monitor, № 11, 2013, UNCTAD*

2.4. Динамика прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Молдова и сектор МСП

К сожалению, в последние 20 лет Республика Молдова не числилась среди крупных получателей мощных потоков ПИИ. Начиная с 1992 года, практически с того же уровня, что и остальные страны переходного периода (и даже с двойной форой перед ними, с 4 $ накоплений ПИИ на душу населения против среднего показателя всего лишь в 2 $ в большинстве стран переходного периода), к 2011 году Молдова стала одной из самых отсталых в Европе и среди стран переходного периода по привлечению ПИИ. Так, в 2011 году накопления ПИИ в Молдове на душу населения составляли всего 892 $ - в 2,8 раза меньше среднего мирового показателя и в 14,2 раза меньше среднего показателя развитых стран.

Рисунок 3: *Динамика накоплений ПИИ на душу населения в период 1992–2011 гг., в долларах США*



Источник: *UNCTAD*

Даже во время рецессии и ослабления глобальных потоков, некоторые регионы и страны сумели добиться существенного усиления потоков привлеченных ПИИ. Как отмечается в отчете UNCTAD за 2012 год, **"***Приток ПИИ в развивающиеся страны и в страны переходного периода увеличился в 2011 году на 12%, достигнув рекордного уровня в 777 миллиардов $, в частности, благодаря непрерывному росту инвестиций в новые проекты"*[16]. К сожалению, Молдова не числится среди крупных получателей ПИИ. В РМ самый низкий уровень входящих потоков и накоплений ПИИ, наименьшее количество новых проектов среди всех европейских государств, так что в этой части она уступает лишь некоторым среднеазиатским странам переходного периода (Кыргызстан и Таджикистан). Как в сравнении с региональными странами переходного периода, так и со странами-соседями и теми, с которыми нас связывает историческое прошлое и которые ныне являются членами ЕС, Молдова отметилась в последние годы весьма скромными результатами. Так, в Молдове отмечен самый низкий уровень накоплений ПИИ (3163 миллионов $), что в почти 3 раза меньше, чем в Грузии, в 1,5 раза - чем в Македонии или Албании, в 1,6 раза меньше, чем в Армении и в 1,8 раза - чем в Черногории. Отметим, что соответствующие страны являются самыми скромными "перформерами" в части привлечения ПИИ среди всех европейских стран. В сравнении с равными нам странами, по количеству населения и размерами территории, с которыми у нас общее историческое прошлое и которые относительно недавно стали членами ЕС (Эстония, Латвия, Словакия), соотношение колеблется, не в нашу пользу, от 4 до 16 раз. Данная ситуация является следствием слабых потоков ПИИ, привлекаемых ежегодно Молдовой в условиях благоприятной мировой и региональной конъюнктуры. Таким образом, в 2011 году, входящий поток ПИИ в РМ был в 3,8 раза меньше, чем в Албанию, в 3,6 раза меньше ПИИ чем в Грузию, в 2 раза меньше чем в Армении или Черногории и в 1,5 раза меньше входящих ПИИ чем в Македонию. Учитывая, что главным каналом поступления ПИИ в страны переходного периода являются новые проекты, Молдова должна приложить большие усилия для их привлечения, с целью сокращения отрыва от других стран. Однако, даже если численность новых проектов, внедренных в 2011 году в некоторых странах, сравнимых с Молдовой,

[16] World Investment Report 2012, UNCTAD

была ниже количества внедренных в нашей стране новых проектов, то совокупная стоимость последних все равно самая низкая.

Таблица 4: ***Деятельность РМ по привлечению ПИИ в сравнении с другими странами***

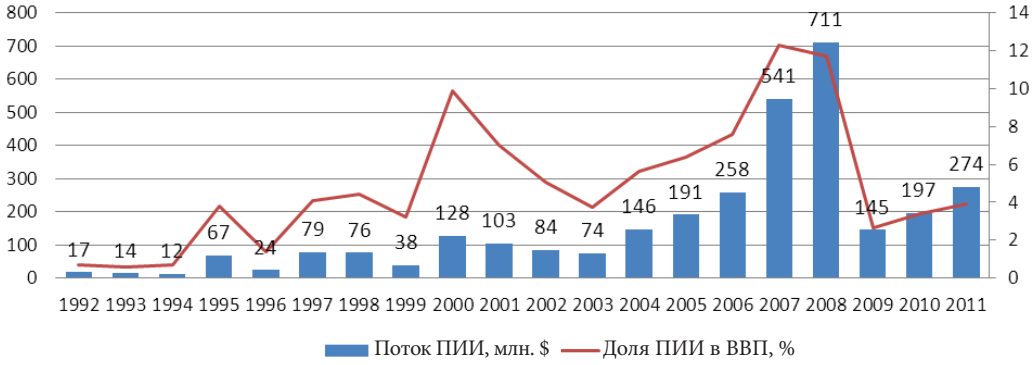
Страна	Поток входящих ПИИ в 2010 году, милл. $)	Поток входящих ПИИ в 2011 году, милл. $)	Накопления ПИИ в 2011 году, милл. $)	Кол.-во новых проектов, 2010	Стоимость новых проектов в 2010 году, милл. $)	Кол.-во новых проектов в 2011 году	Стоимость новых проектов в 2011 году, милл. $)
Результаты Молдовы в сравнении с самыми неуспешными странами переходного периода в Европе...							
Молдова	**197**	**274**	**3 163**	**13**	**301**	**12**	**320**
Грузия	814	975	9,305	31	1 017	30	1 991
Македония	211	422	4 728	14	470	25	956
Албания	1 051	1 031	4 701	6	68	7	488
Черногория	760	558	5 803	10	380	6	436
Армения	570	525	5 046	8	265	21	805
…и в сравнении с некоторыми странами с общим историческим прошлым, новыми членами ЕС							
Словакия	526	2 143	51 293	102	4 242	91	5 676
Эстония	1 540	257	16 727	27	947	29	883
Латвия	379	1 562	12 109	23	965	20	717

Источник: *World Investment Report 2012, UNCTAD*

Республика Молдова сумела привлечь сколько-нибудь существенные ПИИ, лишь после 2004 года. До тех пор, потоки ПИИ не выявили определенных тенденций, а более крупные вхождения являются следствием эпизодических вступлений на молдавский рынок крупных компаний, к примеру, Лукойл (Россия) в 1995 году, Юнион Феноса (Испания) в 2000 году. Более существенный рост ПИИ в экономике Р. Молдова отмечен лишь в 2007 году, когда потоки ПИИ достигли 12% от ВВП (рисунок 4). Несущественный поток ПИИ в Республику Молдова до 2007 года является следствием низкого уровня конкурентоспособности страны, а между этими показателями существует прямая взаимосвязь[17]. И деловой, и менее благоприятный инвестиционный климат, по-видимому повлияли на решения иностранных инвесторов, которые предпочли вложиться в более стабильные в экономическом и политическом плане страны.

[17] „Воздействие прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Молдова“, Expert-Grup, Кишинэу, 2010 год

***Рисунок 4:** Динамика потока ПИИ и удельный вес последних в ВВП Молдовы, 1992-2011 гг.*



***Источник:** База данных UNCTAD*

Важную роль в привлечении ПИИ в Молдову сыграло по всей видимости присоединение Румынии к ЕС в 2007 году, за которым последовала переадресация некоторых сделок из Румынии в Молдову, где налоговые условия и трудовые затраты выглядели более привлекательными. ПИИ возросли быстрыми темпами в 2007 году, и сохранились в 2008 году, в связи с введением нулевой ставки налога на реинвестируемую прибыль и экономического роста быстрыми темпами. Тем не менее, нулевая ставка на реинвестированную прибыль не является единственным фактором, который привлек иностранных инвесторов и по всей видимости, не самым главным. Так, в 2008 году, ПИИ продолжали расти, однако данный рост является скорее следствием увеличения инвестиций в уставной капитал, а не реинвестированными доходами, которые, напротив, по сравнению с 2007 годом сократились.

Таблица 5: ***Динамика потока ПИИ в экономику Молдовы по типам инвестированного капитала, милл. $)***

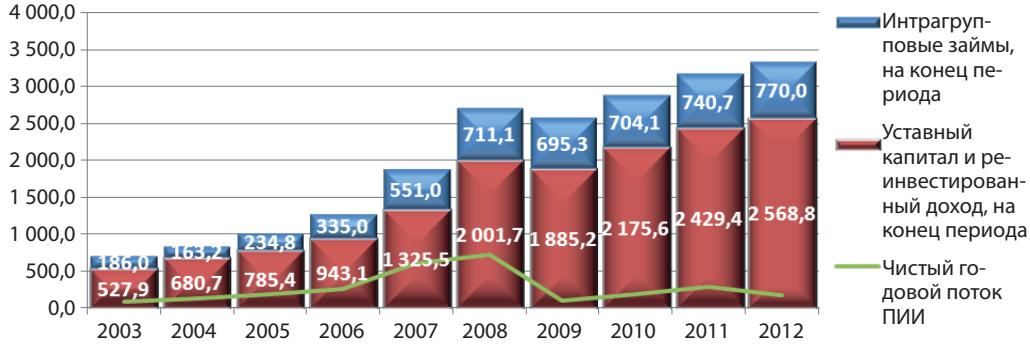
ПИИ в национальную экономику	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	129,49	100,31	87,56	77,21	129,94	176,33	257,94
Уставной капитал	84,99	106,23	56,41	41,46	106,35	65,37	116,19
Реинвестированные доходы	-2,6	-36,64	-27,43	15,34	46,42	39,33	41,59
Интрагрупповые займы	47,1	30,72	58,58	20,41	-22,83	71,63	100,16

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	598,39	719,77	100,73	182,63	290,38	168,77
	269,52	461,06	80,41	159,34	166,4	149,29
	112,81	98,7	36,03	14,55	87,41	-9,84
	216,06	160,01	-15,71	8,74	36,57	29,32

***Источник:** Составлено автором на основании данных НБМ*

В данном контексте, очевидно, что уровень подоходного налога (весьма низкого, в сравнении с регионом) не является единственным барьером, который отражается на инвестиционных решениях иностранных инвесторов. Общая деловая обстановка, общие экономические и политические рамки, а также другие факторы, определяющие привлекательность страны, также являются важными, если не самыми важными. Глобальный кризис, начиная с 2008 года, вновь повернул вспять потоки ПИИ в Молдову, которые уже, казалось бы, набирали силу. Начиная с 2009 года, в контексте глобального экономического кризиса, но и политической нестабильности в Молдове, приток ПИИ существенно снизился, с чуть более 7 раз (в 2009 г.) до 2,5 раз (в 2011 г.). Это является одним из самых существенных уровней спада ПИИ в Центральной и Восточной Европе. По сравнению с периодом, предшествующим кризису (2008 г.), сократились все компоненты ПИИ: инвестиции в уставной капитал - в 3,1 раза, интрагрупповые кредиты в 5,5 раза, в то время как реинвестированные доходы опустились до отрицательных значений в 2012 году, обозначив, в конечном итоге, процесс оттока инвестиций. Однако, даже исходя из поступлений ПИИ в 2012 году, по данным НБМ, 27,7% составили закупки недвижимости нерезидентами - физическими и юридическими лицами[18], а не производственными инвестициями. Накопления ПИИ, к концу 2012 года, составили 3338.79 милл. $ (рисунок 5), из которых: участие в уставном капитале и реинвестированном доходе – 2568.82 милл. $, интрагрупповые займы – 769.97 милл. $)

Рисунок 5: *Структура накоплений ПИИ в 2011 году, милл. $)*



Источник: *НБМ*

Наивысшая доля накоплений ПИИ в уставном капитале к концу 2012 года (52,7%) пришлась на долю инвесторов из стран ЕС. По данным НБМ, около четверти инвестиций ЕС в Республику Молдова поступили из Голландии и Кипра, а компании инвесторы из этих стран относятся в своем большинстве к типу SPE (Special Purpose Entity – субъект специального назначения), используемого настоящими владельцами в качестве посредников. Происхождение инвестиций в размере свыше 25% из Голландии И Кипра искажают в определенной мере анализ инвестиций из стран-резидентов, поскольку за спиной голландского или кипрского капитала зачастую находятся инвесторы из России, Р.Молдова и других стран. На долю инвесторов из стран СНГ пришлись 11,6% от общих накоплений прямых иностранных

[18] „Баланс выплат Республики Молдова на 2012 год“, НБМ, 28 марта 2013 г.

инвестиций в уставной капитал, а на долю инвесторов из других стран – 35,7%[19]. По отдельным странам, самыми крупными инвесторами в Молдову являются российские компании, с более чем 190 милл. $, однако реальные инвестиции, исходящие от российских инвесторов, могут быть выше за счет инвестиций, фигурирующих как голландские или кипрские. Следуют инвестиции из Голландии, в размере чуть более 150 милл. $, США – около 145 милл. $, Кипра и Германии, примерно по 140 милл. $.

Самая крупная доля прямых иностранных инвестиций сосредоточена в сферах деятельности по финансовому посредничеству, в частности, в банках. Более того, отмечается рост удельного веса данного сектора в структуре ПИИ. Таким образом, если в 2008 году финансовое посредничество удерживало 19,8% от общего объема накоплений ПИИ, к 2012 году его доля возросла до 27,7%, или более чем на четверть от всех ПИИ в РМ. Это обстоятельство показывает, что на рынке ПИИ в Молдове доминируют инвестиции по освоению рынков, принадлежащие финансовым группам с расширенным представительством во многих странах (Groupe Société Generale, Gruppo Veneto Banca, Erste Bank, Pro Credit, Raiffeisen и пр.). Следующим сектором, представляющим интерес для иностранных инвесторов является перерабатывающая промышленность, доля которой в накоплениях ПИИ выросла за последние 4 года в с 19,1% до 23,5%. Среди самых крупных инвесторов в данном секторе числятся Lafarge (производство цемента), Knauf (строительные материалы), Sudzuker (производство сахара), Draexlmaier и Lear Corporation (промышленность автомобильных узлов и агрегатов), Lactalis Group и Efes (производство продуктов питания и напитков) и т.д. По всей видимости, главной причиной инвестиций этих компаний является эксплуатация низких местных цен (в частности, рабочая сила), а также местных ресурсов (в промышленности строительных материалов и переработки сельскохозяйственного сырья), но и местный рынок (производство продуктов питания и напитков). Удельный вес оптовой торговли в общем объеме накоплений ПИИ сократился с 23,3% в 2008 до 16,8% в 2012 году. Главными инвесторами в данный сектор являются группы Metro, Lukoil, Mabanaft, Petrom, Rompetrol и т.д. Очевидно, что эти инвесторы заинтересованы, прежде всего, в местном рынке, но экономический кризис и спад бума потребления в 2007-2008 годах умерил ритм инвестиций в данный сектор. Несмотря на это, наблюдается предпочтение, которое оказывают иностранные инвесторы сектору непродаваемых товаров, с высоким процентом окупаемости инвестиций, но без существенного влияния на конкурентоспособность экономики РМ (около 75% общих накоплений ПИИ). Также, большинство ПИИ в Р.Молдова принадлежат крупным компаниям. Реальный производственный сектор экономики и МСП пользуется в меньшей степени результатами иностранных инвестиций, откуда следует и низкая конкурентоспособность этих секторов и отечественных товаров, безоговорочного превосходства объемов импорта над экспортом. По утверждениям некоторых авторов, “Иностранные инвестиции в Р. Молдова до сих пор пользовались отдельными монопольными ситуациями, что позволяло им получить высокие прибыли благодаря завышенным ценам и тарифам на предоставляемые услуги. Это относится к таким значимым инвесторам в экономику страны, к каким отнятся „Газпром” (контрольный пакет акций МолдоваГаз), Газ Натурал Феноса, Orange, Moldcell, Lafarge, оптовые супермаркеты[20].

[19] „Баланс выплат Республики Молдова на 2012 год“, НБМ, 28 марта 2013 г.

[20] Думитру Молдовану „Прямые иностранные инвестиции и внешняя торговля – главные инструменты международной переспециализации молдавской экономики”, Экономика, №4 (60) 2007 г.

Тем не менее, растущий поток ПИИ, начиная с 2004 года, привел к увеличению численности МСП со смешанным и с иностранным капиталом, хотя и не столь быстрому, как рост крупных компаний. Это обстоятельство, в свою очередь, способствовало росту численности работников и продаж, что следует из таблицы 6. Данная таблица отражает изменение количества МСП с иностранным и смешанным капиталом, численности их персонала и получаемых ими доходов от продаж, по сравнению с динамикой тех же показателей местных предприятий и компаний всех форм собственности и масштабов. Легко можно заметить, что число зарегистрированных МСП с иностранным капиталом возросло в 2011 году по сравнению с 2006 годом самыми высокими темпами – на 58%, в то время как численность отечественных МСП увеличилась всего на 32%, а смешанных (с иностранным и отечественным капиталом) – на 29%. Темп роста численности МСП с иностранным капиталом был, однако, несколько скромнее, чем динамика роста общей численности компаний за тот же период (65%), что лишь подтверждает сделанный выше вывод о том, что предрасположенностью иностранных инвесторов является вложение средств преимущественно в крупный бизнес. Также, МСП с иностранным капиталом отметились в этом же периоде самым динамическим ростом численности работников – она увеличилась на 17%, в то время как местные МСП сократили число работников на 12%, а смешанные МСП - на 17%. Тем не менее, на общеэкономическом уровне, наибольшим ростом отмечена категория компаний с иностранным капиталом (на 56%), за которой следует численность совместных предприятий (9%), а в компаниях с местным капиталом, как и в МСП, численность персонала предприятий различного формата с отечественным капиталом снизилась (на 16%). Также, компании всех уровней с иностранным капиталом зарегистрировали самый высокий

Рисунок 6: *Структура накоплений ПИИ по секторам экономики, квартал 3, 2012 г. (рисунок сверху) по сравнению с 2008 г. (рисунок снизу)*

Источник: *Составлено автором на основании данных НБМ и НБС*

рост доходов от продаж – на 138% в 2011 по сравнению с 2006 годом, тогда как для МСП с иностранным капиталом рост составил всего 29%. Выросли доходы МСП с отечественным капиталом - на 36% (на уровне общенациональной экономики, фирмы с отечественным капиталом повысили продажи на 75%, в то время как доходы от продаж МСП с совместным капиталом сократились в том же периоде на 10%, а предприятия со смешанным капиталом в целом по стране увеличили свои продажи на 49%). Эти цифры свидетельствуют о том, что в целом, предприятия с иностранным капиталом обеспечивают куда большую динамику роста, чем местные фирмы. Тем не менее, положительная динамика проявляется более уверенно в случае крупных компаний, то есть, в сравнении с крупным бизнесом, сектор МСП является для иностранных инвестиций менее привлекательным. Однако, и на общеэкономическом уровне, по сравнению с другими странами, общее количество компаний с иностранным капиталом, еще довольно незначительно. Так, если в Венгрии 35% от общего количества фирм имеют в активах иностранный капитал[21], то в Молдове эта цифра составляет 8,8% (4,1% - компании с иностранным капиталом и 4,7% - со смешанным капиталом). Возможные причины подобного положения дел мы рассмотрим более подробно в следующем разделе.

Таблица 6: ***Динамика численности компаний, персонала и размера доходов от продаж, по формам собственности в экономике, в 2011 году, по сравнению с 2006***

Компании по форме собственности	Общее количество МСП			Численность персонала МСП			Доходы от продаж, в рамках переходной МСП, милл. леев			*Рост на общеэкономическом уровне в 2011 году, по сравнению с 2006, %*		
	2006	2011	*Рост, в %*	2006	2011	*Рост, в %*	2006	2011	*Рост, в %*	*Количество компаний*	*Численность персонала*	*Доходы от продаж*
Всего по формам собственности	**35.542**	**47.337**	***33***	**332720**	**294184**	***-12***	**54281**	**71888**	***32***	***34***	***-11***	***77***
Местная собственность	32.889	43570	*32*	305631	267697	*-12*	47200	64391	*36*	*33*	*-16*	*75*
Иностранная собственность	1.174	1.856	*58*	11.614	13.643	*17*	2.878	3.710	*29*	*65*	*56*	*138*
Совместные предприятия	1.479	1.911	*29*	15.475	12.844	*-17*	4.203	3.787	*-10*	*32*	*9*	*49*

Источник: *Составлено автором на основании данных НБС*

Рост количества МСП с иностранным капиталом и их вклада в трудовую занятость на местном уровне, а также в местный экономический оборот, несколько из-

[21] Константин Долту „Прямые иностранные инвестиции и влияние последних на модернизацию экономики стран переходного периода“, диссертация на соискание звания доктора экономических наук, ASEM, Кишинэу, 2007 г.

Таблица 7: ***Динамика отдельных показателей МСП по формам собственности, в 2011 году по сравнению с 2006 годом***

МСП по форме собственности	Удельный вес в общей численности предприятий, в %			Удельный вес в общей численности персонала, в %			Удельный вес в общих доходах от продаж, %			Удельный вес в итоговом финансовом результате до налогообложения, %		
	2006	2011	Средний показатель в 2006-2011 гг.	2006	2011	Средний показатель в 2006-2011 гг.	2006	2011	Средний показатель в 2006-2011 гг.	2006	2011	Средний показатель в 2006-2011 гг.
Всего по формам собственности	**98,3**	**97,5**	**97,9**	**57,9**	**57,7**	**58,4**	**46,2**	**34,6**	**39,8**	**35,2**	**35,9**	**36,5**
Местная собственность	91,0	89,8	90,3	53,2	52,5	53,3	40,2	31,0	35,4	32,1	32,7	33,4
Иностранная собственность	3,2	3,8	3,6	2,0	2,7	2,5	2,5	1,8	2,1	0,2	2,0	1,2
Совместные предприятия	4,1	3,9	4,0	2,7	2,5	2,6	3,6	1,8	2,4	3,0	1,3	1,9

Источник: *Составлено автором на основании данных НБС*

менил структуру отечественной экономики. Так, если в 2006 году МСП с иностранным капиталом составляли 3,2% от общей численности зарегистрированных предприятий, то в 2011 году их удельный вес возрос до 3,8% (таблица 7). Количество МСП со смешанным капиталом, напротив, сократилось с 4,1% до 3,9%. Этот факт говорит в пользу стремления иностранных инвесторов обеспечить по возможности наиболее полный контроль над предприятиями в Республике Молдова, в которые они инвестируют свои средства. Это объясняется ограниченными местными возможностями (как в виде доступного местного капитала, так и местных предприятий, подходящих для слияния с иностранными инвесторами). Также, и в части количества персонала, МСП с иностранным капиталом, увеличили свой удельный вес с 2,0% до 2,7%, в то время как предприятия со смешанным капиталом несколько сократились - с 2,7% до 2,5%. С точки зрения вклада в общие доходы от продаж, однако, МСП с иностранным капиталом сократили свой удельный вес с 2,5% до 1,8%, а предприятия со смешанным капиталом – с 3,6% до 1,8%. Это может быть результатом как влияния регионального экономического кризиса, который затронул МСП ощутимее, чем крупные компании, а также снизил инвестиционную привлекательность страны, на что мы обратим внимание в дальнейшем. По-видимому, однако, речь идет скорее о последствиях кризиса, поскольку в данный период времени и местные компании сократили свой вклад в продажи с 40,2% до 31,0%. То обстоятельство, что МСП намного уязвимее к отрицательным изменениям экономической конъюнктуры в виде кризисов, подтверждается и весьма низкой долей доходов от налогообложения МСП в общей сумме доходов в экономике. Таким образом, МСП

Таблица 8: ***Региональное распределение компаний с участием иностранного капитала***

Регионы развития	Кол-во компаний с участием иностранного капитала			Доля компаний с участием иностранного капитала в общей структуре			Доля в накоплениях ПИИ		
	2008	2010	2011	2008	2010	2011	2008	2010	2011
Всего	**3 072**	**3 653**	**3 877**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**
Кишинэу	**2 594**	**3 088**	**3 270**	**84,4%**	**84,5%**	**84,3%**	**86,3%**	**86,2%**	**86,8%**
Северный регион	**145**	**178**	**196**	**4,7%**	**4,9%**	**5,1%**	**4,0%**	**5,4%**	**5,3%**
Бэлць	67	88	106	2,2%	2,4%	2,7%	1,7%	3,1%	2,7%
Центральный регион	**222**	**259**	**273**	**7,2%**	**7,1%**	**7,0%**	**5,7%**	**6,2%**	**5,8%**
Южный регион	**66**	**73**	**79**	**2,1%**	**2,0%**	**2,0%**	**3,0%**	**1,0%**	**1,1%**
АТЕ Гагаузия	**45**	**55**	**59**	**1,5%**	**1,5%**	**1,5%**	**1,0%**	**1,2%**	**1,0%**

Источник: *НБС*

удерживают около 36% доходов, а остальные приходятся на долю большого бизнеса. Удельный вес доходов МСП с иностранным капиталом составил в период 2006-2011 годов в среднем 1,2%, а предприятий со смешанным капиталом - соответственно 1,9%. Это намного меньше, чем удельный вес других показателей данных МСП, что частично объясняется непривлекательностью этого сектора для иностранных инвестиций: уровень рентабельности этого сектора довольно небольшой в сравнении с тем же показателем крупного бизнеса. Так, по данным НБС, в 2011 году, крупные предприятия с иностранным капиталом удерживали около 13% от общей суммы доходов в экономике до налогообложения, а крупные предприятия со смешанным капиталом – 17%.

Спецификой ПИИ в Молдове является то, что они весьма сконцентрированы в территориальном плане и, со временем, данная концентрация только упрочилась. Это обстоятельство созвучно с тем, что модель экономического роста, свойственная Республике Молдова, основана на поляризации видов экономической деятельности в муниципиях Кишинэу и Бэлць. Хотя численность компаний с участием иностранного капитала, которые инвестировали в Молдову в 2008-2011 годах, возросла на 26%, абсолютное большинство подобных компаний (более 84%) расположены в Кишинэу. Для сравнения, численность таких компаний возросла в северном регионе развития (не считая Бэлць) на 15%, в южном регионе развития - на 20% и в центральном регионе - на 23%. В городе Бэлць в этом периоде зарегистрирован самый значительный рост численности предприятий, которые созданы с участием иностранных инвестиций – на 58% (даже больше, чем в Кишиневе, в котором рост составил 26%), подтвердив свое становление в качестве второго полюса экономической и промышленной деятельности в Молдове, после Кишинева. Большей частью, данное обстоятельство обусловлено относительной многочисленностью населения, наличием более развитой, чем в других регионах, физической и социаль-

ной инфраструктуры (за исключением Кишинэу), традициями и существованием ряда промышленных предприятий, а также свободной экономической зоны. Гагаузия также отметилась в этом периоде существенным ростом количества компаний с иностранным капиталом – на 31%. Хотя общая численность зарегистрированных компаний с участием иностранного капитала (3877 в 2011 году) может показаться весьма впечатляющей, помимо того, что их абсолютное большинство находится в Кишинэу (3270), к тому же их большая часть осуществляет свою деятельность в секторе оптовой / розничной торговли – 1420, и только 531 - в промышленности. В отсутствие статистических данных, относящихся к величине этих компаний, можем предположить, что в большинстве своем, они относятся к категории малых и средних предприятий, со средним размером уставного капитала чуть менее 2 миллионов леев (без учета сектора финансовой деятельности, а также сектора энергоснабжения газом, электроэнергии и водой).

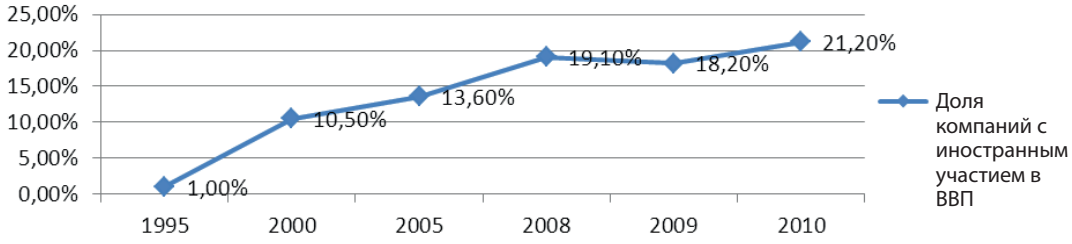
Накопления ПИИ в Кишинэу в 2008-2011 годах составили 86-87% от всей совокупности накоплений ПИИ в стране, за которыми следуют накопления в центральном регионе - около 6%, накопления в северном регионе развития (кроме Бэлць) - в примерно 5% и в южном регионе развития и АТЕ Гагаузия, по примерно 1% в каждом. Из этих данных следует, что достижения южного региона в привлечении ПИИ существенно скромнее, чем в других регионах. В этом регионе, накопления ПИИ составили в 2011 году всего 57% от уровня 2008 года, в то время как средний показатель по стране в данном периоде времени составлял 157%. Показателями роста накоплений ПИИ, близкими к среднему показателю по стране, отметились центральный регион развития и муниципий Кишинэу (158%). В Гагаузии накопления ПИИ возросли в 2011 году до 165% от уровня 2008 года, тогда как северный регион удвоил накопления ПИИ (207%), в том числе Бэлць (249%). И вновь соответствующие цифры указывают на то, что Бэлць является лидером по темпам роста ПИИ, подтвердив сделанные выводы о том, что этот город обладает потенциалом, достаточным для того, чтобы стать в Республики Молдова важнейшим полюсом развития.

Эти данные говорят о том, что за исключением столицы и муниципия Бэлць, Республика Молдова, не очень привлекательна для инвесторов, в частности, из-за слаборазвитой экономической и социальной инфраструктуры. Тем не мене, более дешевая в районах рабочая сила, является их конкурентным преимуществом и определила расположение ряда предприятий вне муниципия Кишинэу. Это относится к секторам интенсивного использования рабочей силы (например, швейная промышленность, производство электротоваров и электроники), к секторам, в которых нужда в сырье наиважнейшая (производство напитков, переработка и консервация фруктов и овощей, молочной продукции, производство стройматериалов) и к секторам, нацеленным на обслуживание экономических агентов, расположенных приоритетном порядке в других зонах, нежели столица (к примеру, услуги по найму и по предоставлению услуг сторонним предприятиям).

Иностранный капитал внес существенный вклад в рост молдавской экономики после тяжелого спада 90-х годов. Количество компаний с участием иностранного капитала (в том числе, МСП), как мы уже отмечали, увеличился более активными темпами, чем общее количество зарегистрированных фирм, а численность персонала этих компаний возросла, тогда как кадровый состав местных компаний сократился. Последствия подобного вклада подтверждаются как нельзя нагляднее в росте доли компаний с участием иностранного капитала в формировании внутрен-

него валового продукта. Так, по данным НБС, вклад компаний с участием иностранного капитала в формирование ВВП увеличился с 1,0% в1995 году, до 21,2% в 2010 году (рисунок 7).

Рисунок 7: *Вклад компаний с иностранным участием в формирование ВВП*



Источник: *Составлено автором на основании Статистических ежегодников НБС*

2.5. Инвестиционный климат в Республике Молдова

Как мы уже отмечали, благодаря неоспоримым преимуществам ППИ, все страны мира, но, в частности, неразвитые, в последние десятилетия столкнулись с необходимостью обратиться к новой форме конкурентной борьбы, а именно к соперничеству по созданию благоприятных условий для привлечения иностранного капитала, или более привлекательного инвестиционного климата. Инвестиционный климат определяется, в общем, как система экономических, политических, учрежденческих и правовых факторов, способных проявиться в процессе инвестиционного развития, изменяя инвестиционные условия в пользу стимулирования или расхолаживания инвестиционных устремлений, тем самым определяя уровень привлекательности страны (отрасли, зоны, региона) для размещения инвестиций, имея отношение ко всем областям экономики[22]. На протяжении ряда лет, в инвестиционный климат РМ был внесен ряд положительных изменений, самыми привлекательными элементами которых являются:

- Низкое налоговое давление (одна из самых необременительных в Европе);
- Макроэкономическая стабильность (относительная стабильность национальной валюты и относительно низкий уровень инфляции, бюджетный дефицит и доля государственных долгов в ВВП в пределах умеренных значений, экономический рост, отмеченный в последнее десятилетие).
- Стратегическое географическое расположение страны, почва, благоприятный климат, существование традиций в обрабатывающей промышленности, в частности, в сельскохозяйственной и продовольственной продукции.
- Относительно дешевая и квалифицированная рабочая сила
- Наличие соглашений о свободной торговле и товарообмене на мировом и региональном уровне, что устраняет многие ограничения, связанные с малыми масштабами внутреннего рынка.

Несмотря на это, по сравнению с другими странами региона, инвестиционный климат в Республике Молдова не считается благоприятным. Об этом свидетель-

[22] Инга Фошня „Воздействие мирового финансового кризиса на инвестиционный климат в Республике Молдова", журнал "Экономика" №2 (66) 2009 год

ствует как позиция Молдовы в международных рейтингах, так и прямое сравнение успешности привлечения ПИИ других стран. Как мы отметили выше, Молдова позиционируется на последнем месте в Европе в части показателей привлечения ПИИ. В то время как факторы, обусловленные малой масштабностью рынка, те же, что и во многих странах, на пример которых мы ссылались, а человеческий фактор, вопреки утере в последнее время качественных характеристик, остается, тем не менее, элементом привлекательности, разница, по нашему мнению, обусловлена экономическими и политическими факторами, а также местными возможностями, которые наша страна может предоставить в распоряжение инвесторам.

Таким образом, и другие авторы объясняют нежелание иностранных инвесторов вкладывать средства в экономику Молдовы политической нестабильностью и отсутствием благоприятных условий для ведения бизнеса[23]. Они конкретно указывают на проблемы, которые вредят инвестиционному климату в РМ, в частности, указывая на факторы политического и экономического свойства[24]:

- Вопреки относительно добротной и благоприятной законодательной базе для привлечения ППИ, ее адекватное и эффективное внедрение на практике остается проблемой высшего порядка;
- Активное вмешательство правительства, сильное политическое влияние на область экономики, действия репрессивного характера со стороны государственных органов в отношении иностранных инвесторов, в том числе;
- Нестабильность экономической политики;
- Медленное развитие процесса приватизации;
- Неблагоприятный имидж РМ в мире, за которой закрепился ярлык бедной и непредсказуемой страны. Приднестровский конфликт еще больше ухудшает это впечатление.
- Массовый исход рабочей силы;
- Непрекращающееся административное вмешательство в деятельность экономических агентов, в том числе, в виде контроля и инспекции;
- Повальная бюрократия, протекционизм и коррупция.

Те же авторы отмечают, что государство инвестирует меньше в развитие физической инфраструктуры, в образование, без чего немыслима долгосрочная предпринимательская деятельность. В соответствии с карт-бланшем Ассоциации иностранных инвесторов в Молдове, главные приоритеты для улучшения инвестиционного климата относятся к политике, продвигаемой государством в сфере бизнеса[25]:

- Предоставление иностранным инвесторам права закупки сельскохозяйственных угодий;
- Укрепление позиций правового государства, путем обеспечения независимости функционирования и ответственности судебных инстанций за принимаемые решения;
- Развитие инфраструктуры, через привлечение в частный сектор к строительству (реконструкции) и управлению национальными дорогами;

[23] Галина Ульян „Привлечение прямых иностранных инвестиций в сферу малого бизнеса“, журнал "Экономика и Финансы", №5, 2001 год

[24] Григоре Белостечник „Экономическая конкурентоспособность и продвижение иностранных инвестиций, ориентированных на экспорт – вызов для экономики Республики Молдова”, журнал "Интелектус", №3, 2006 год

[25] Карт-бланш: Предложения по улучшению инвестиционного климата в Молдове“, Ассоциация иностранных инвесторов в РМ" (FIA), 2009 г.

- Улучшение налогового законодательства и налогового администрирования;
- Гармонизация законодательства в области корпоративного управления и конкуренции, со стандартами и нормами ЕС;
- Пересмотр некоторых аспектов законодательства в сфере трудовых отношений, обременительных для работодателя;
- Совершенствование процесса образования и обеспечения квалифицированной рабочей силой через разрешение компаниям обучать и выдавать сертификаты профессиональной компетентности под надзором государства в известных пределах
- Снижение административного гнета, за счет сокращения числа отчетов и оптимизации процесса отчетности; пересмотр функций инспекционных органов; исключение дублирования контроля и документов, запрашиваемых у экономических агентов;
- Облегчение торговли через устранение административных барьеров и монопольной практики в импортно-экспортной деятельности и признание сертификатов, выдаваемых странами-членами ЕС на территории РМ;
- Укрепление энергетической безопасности Р.Молдова.

Косвенные выводы относительно привлекательности инвестиционного климата для иностранных инвесторов можно сделать и на основании анализа некоторых относительных показателей, таких как динамика инвестиций в основной капитал, по сравнению с динамикой ПИИ (таблица 9). Анализируя данные, представленные в соответствующей таблице, можно заметить, что рост ПИИ практически не отражается на увеличении инвестиций в основной капитал, из чего следует, что инвестиции в основной капитал осуществляется большей частью из местных источников. Причины этого явления, по нашему мнению, следует искать в недостаточно привлекательном инвестиционном климате, который не предоставляет гарантий иностранным инвесторам в долгосрочной перспективе. Как видно из анализа распределения накоплений ПИИ по секторам, можно констатировать, что значительная часть ПИИ направлена в непроизводительные секторы экономики, которые не требуют значительных инвестиций в основной капитал и окупаются за короткий период времени.

Таблица 9: ***Сравнительная динамика темпов роста инвестиций в основной капитал и ПИИ***

Показатели	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Рост инвестиций в основной капитал, %	8,0	21,0	24,0	21,9	2,3	-33,5	22,6	11,8
Рост чистых ПИИ, %	97,3	30,8	35,1	109,7	31,4	-79,6	35,9	39,1

Источник: *Составлено автором на основании данных НБС*

Освоение возможностей, предоставляемых ПИИ, требуют, в первую очередь, развитие инвестиционного потенциала страны, улучшения деловой среды, когерентной и целенаправленной инвестиционной политики[26]. Этот постулат встречает-

[26] Наталия Бэнчилэ „Иностранные инвестиции – релевантный фактор экономического роста", Международная научная конференция „Роль инвестиций в устойчивом развитии национальной экономики в контексте европейской интеграции", 29-30 октября 2010 год

Таблица 10: ***Положение Молдовы в таблице потенциала привлечения ПИИ, по сравнению с другими странами, в 2011 году***

Экономика	Группы экономических определяющих факторов				
	Привлекательность рынка	Доступность дешевой и квалифицированной рабочей силы	Наличие инфраструктуры	Наличие природных ресурсов	Место в общей классификации
Албания	133	78	96	114	123
Армения	118	88	92	128	136
Беларусь	34	7	52	56	27
Кипр	113	92	38	140	129
Эстония	29	86	63	97	75
Грузия	74	80	83	127	104
Латвия	55	73	77	100	80
Молдова	**109**	**79**	**90**	**132**	**122**
Словения	97	85	21	102	81
Македония	114	87	84	130	130

Источник: *Web table 32a: Country rankings by Inward FDI Potential Index, 2011, UNCTAD*

ся и у других авторов. „Если инвестиции не поступают в нашу страну, значит, в других странах инвестиционный климат благоприятнее, чем в Республике Молдова. Итак, приемлемым решением стало бы улучшение инвестиционного климата, а также создание и утверждение положительного имиджа страны"[27]. Важным показателем потенциала по привлечению ПИИ страны в сравнении с другими странами, является индекс потенциала ПИИ, который вобрал целую совокупность показателей, в том числе: ВВП на душу населения; темп роста ВВП; доля экспорта в ВВП; телекоммуникационная инфраструктура (средний показатель телефонных соединений на 1000 жителей и количество мобильных телефонов на 1000 жителей); потребление электроэнергии на одного жителя; доля расходов на исследование-развитие в ВВП; удельный вес студентов в общей численности населения; страновой риск; доля экспорта природных ресурсов в мировом обороте; доля импорта электронных и автомобильных компонентов в мировом обороте; доля экпорта услуг в мировом обороте; доля внутренних накоплений ПИИ в мировом обороте[28]. Согласно данному показателю, рассчитанному UNCTAD, Молдова находилась в 2011 году на 122 месте среди 177 стран, включенных в рейтинг[29]. Она опережала даже некоторые европейские страны, сравнимые с точки зрения потенциала привлечения ПИИ (Армения, Македония, Албания, Кипр). Одновременно, как мы отмечали ранее, успехи

[27] Ион Пырцаки „Инвестиционный климат - источник роста и сокращения бедности в Республике Молдоав", Румыния и Республика Молдова. Конкурентный потенциал национальной экономики стран: Возможности освоения на внутреннем, европейском и мировом рынках, Румынская Академия, Бухарест, 2004 год

[28] Astrtit Sulstarova „FDI performance and potential rankings", Division on Investment and Enterprise, UNCTAD

[29] Web table 32a: Country rankings by Inward FDI Potential Index, 2011, UNCTAD

Молдовы в привлечении ПИИ, по сравнению с теми же государствами, решительно ниже (в 2011 году накопления ПИИ на душу населения в Молдове составляли в 1,8 раза меньше, чем в Армении, в 2,6 раза меньше, чем в Македонии, в 1,6 раза меньше, чем в Албании). По нашему мнению, это является подтверждением вышеизложенных выводов о том, что причина создавшегося положения дел заключается в более худшем качестве инвестиционного климата в Молдове.

Согласно последнему опросу предприятий, проведенному Мировым Банком (Enterprise Surveys 2009), тремя наикрупнейшими препятствиями в осуществлении деятельности в Молдове являются доступ к финансированию, низкая квалификация рабочей силы и доступ к участкам[30]. Другим важным показателем привлекательности экономики страны для инвесторов является индекс экономической свободы, рассчитанный Heritage Foundation. Согласно ему, в 2013 году, Молдова занимала 115 строчку из 185 в списке государств, будучи отнесена к категории стран "преимущественно несвободных". В той классификации, Македония занимает 43 позицию, Армения - 38, а Албания - 58. В том, что касается инвестиционной свободы, Молдова разделяла 129-141 места с другими 12 государствами, в то время как Армения и Грузия - 27-36 места, Албания – 56-73 позиции, Македония – 74-80, Латвия 17-26, а Эстония 2-9 места[31]. В другой международной классификации, Doing Business 2013 года, разработанной Всемирным Банком, Молдова заняла 83 место в списке 185 стран по легкости осуществления сделок, в том числе на 82 месте по защите инвесторов. Страны, которые служат нам для сравнения, имели лучшее позиционирование. Грузия - на 9 месте (на 19 по защите инвесторов); Македония - на 23 месте (на 19 по защите инвесторов); Армения - на 32 месте (на 25 по защите инвесторов); Албания - на 85 месте (на 17 по защите инвесторов). Помимо определенной степени субъективизма этих рейтингов, инвесторы, как правило, учитывают их в процессе выбора населенного пункта для инвестиций. В результате, страны на более высокой ступени в этих классификациях (и, как правило, с лучшим инвестиционным климатом для бизнеса), достигают лучших результатов в привлечении ПИИ, несмотря на то обстоятельство, что, судя исходя из теоретического потенциала привлечения ПИИ, у них худшее позиционирование (Армения, Македония, Албания). В приведенном ниже табеле это показано наглядно. Молдова занимает в этом рейтинге нижайшую строчку в ряду сравниваемых стран, соответственно, и ее достижения, измеряемые накоплениями ПИИ на душу населения, самые низкие, уступая в этом отношении Беларуси, Албании, Армении, Македонии и Грузии. Улучшение достижений в рамках этих классификаций, должно стать следствием применения политики привлечения ПИИ. Однако это невозможно без улучшения инвестиционного и делового климата.

Значительность делового климата для успешного привлечения страной ПИИ отмечена также многочисленными специализированными организациями, которые разрабатывают сравнительные анализы условий привлечения ПИИ в разных странах. Таким образом, Консультационная служба по инвестиционному климату Всемирного банка (Investment Climate Advisory Services) во вступительном слове к своему отчету за 2010 год отмечает, что факторы, влияющие инвестиционные решения иностранных компаний изменяются. В поисках деловых возможностей, они проявляют нынче большую озабоченность в связи с финансовыми и политическими рисками, отдавая приоритет стабильной и предсказуемой деловой среде. В от-

[30] http://www.enterprisesurveys.org/Data/ExploreEconomies/2009/moldova
[31] http://www.heritage.org/index/

Таблица 11: ***Деятельность ряда стран по привлечению ПИИ, в сравнении с позицией в международных рейтингах***

Экономика	Показатели				
	Потенциал привлечения ПИИ (место) согласно UNCTAD	Позиция в Doing Business по легкости проведения сделок	Позиция в Doing Business по защите инвесторов	Позиция по индексу экономической свободы	Накопления ПИИ на душу населения в 2011 году, $
Албания	123	85	17	58	1462
Армения	136	32	25	38	1628
Беларусь	27	58	82	153	1359
Кипр	129	36	32	41	20384
Эстония	75	21	70	13	16437
Грузия	104	9	19	21	2149
Латвия	80	25	70	55	5398
Молдова	**122**	**83**	**82**	**115**	**892**
Словения	81	35	17	76	7442
Македония	130	23	19	43	2291

Источник: *Составлено автором на основании индекса потенциала привлечения ПИИ UNCTAD, индексов Doing Business, индексов экономической и инвестиционной свободы Heritage Foundation, базы данных UNCTAD по ПИИ*

вет, повсеместно в мире, правительства признают, что их шансы привлечь больше иностранных инвестиций зависят от успехов в создании более конкурентоспособных инвестиционных климатов[32].

Важность создания благоприятной деловой среды для инвестиционной деятельности, стимулирование потока инвестиций в страну и вклад в усиление экспортного потенциала, на основании опыта некоторых восточно-европейских стран (балтийские страны, Чехия, Словения) отмечается и в Стратегии привлечения инвестиций и продвижения экспорта в 2006-2015 гг., которая признает недостаточный уровень инвестиций, в частности, прямых иностранных, в реальный сектор экономики. Также, признается, что ограниченная инвестиционная деятельность экономических агентов обусловлена не только ограниченными финансовыми ресурсами, но и различными препятствиями административного свойства на этапе применения законодательства, которые оказывают отрицательное воздействие на инициацию и развитие соответствующих мероприятий[33]. Улучшение деловой среды, согласно Стратегии, должно служить основой для усиления частных инвестиций, в частности, прямых иностранных вливаний. С этой целью, Правительство ставит перед собой цель способствовать внедрению реформ по улучшению инвестиционной среды посредством нормативного реформирования, в частности, упрощения процедур регистрации, лицензирования, авторизации, контроля и отчетности предприятий в процессе инициации и развития бизнеса, пересмотра законодательных

[32] Investing Across Borders 2010", Investment Climate Advisory Services, the World Bank

[33] Стратегия привлечения инвестиций и продвижения экспорта в 2006-2015 гг., глава II, стр. 22

документов, регламентирующих предпринимательскую деятельность; ограничения вмешательства контролирующих органов в предпринимательскую деятельность, в частности, органов с полномочиями финансового контроля; улучшения конкурентной и налоговой среды, путем предоставления налоговых льгот инвесторам, совершенствования системы налогового администрирования; предупреждения и борьбы с коррупцией, упрощения таможенных и административных процедур с целью сокращения комплексности и времени, необходимого для проведения экспортных операций; совершенствования действующей судебной системы путем его превращения в независимую , целостную и квалифицированную структуру[34].

Все таки, хотя прошло около 7 лет с момента утверждения Стратегии, положение дел в части привлечения ПИИ не улучшилось, а, напротив, ухудшилось, на фоне экономического и финансового кризиса, разрыв в отставании от других стран только усугубился, поставленные задачи большей частью выполнены не были, а Стратегия не стала "путевым листом" для инвестиционного процесса в РМ. Это обстоятельство доказывает преимущественно декларативный характер Стратегии и необходимость новых подходов к привлечению инвестиций и созданию стимулирующей инвестиционной и деловой среды.

2.6. Выводы и рекомендации

Республика Молдова должна осознать тенденции и факторы, сопровождающие динамику потоков ПИИ во всем мире, разработать политику и стратегию экономического развития Республики Молдова и, что более важно, предпринять конкретные шаги по их практическому соблюдению, чтобы не отстать в этом смысле от глобального "потока", что означало бы сохранение нынешнего положения дел или даже роста и без того огромного разрыва в сравнении с другими странами региона. В общем, те же реалии в глобальном и региональном пространстве наталкивают на мысль о том, что действия властей на уровне политики следует направить преимущественно на ***обеспечение экономически благоприятной среды***. *В частности, это относится к обеспечению привлекательной деловой и инвестиционной среды, образования и политик обучения направленных на повышение общей квалификации рабочей силы, к технологической политике, нацеленной на развитие кластеров и публичной политики в сфере инвестиций, призванным развивать эффективные и надежные транспортно-комунникационные сети и инфраструктуру*[35].

Итак, успех Молдовы в привлечении ПИИ в экономику и в сектор МСП, как самый представительный сектор отечественной экономики, будет зависеть, главным образом, от применяемой ведомствами политики. В этом смысле, как теория, так и практика хозяйственной деятельности, в том числе опыт других государств Центральной и Восточной Европы, указывают как на значимость создания привлекательной деловой и инвестиционной среды, на применение про-активных мер, привлечение ПИИ, так и на модернизацию инфраструктуры и на рост уровня подготовки рабочей силы. В этой связи, отметим, что стратегии и политики привлечения ПИИ в Республику Молдова должны строиться в приоритетном порядке на данных

[34] Стратегия привлечения инвестиций и продвижения экспорта в 2006-2015 гг., глава II, стр. 50

[35] Holger Gorg, David Greenaway „Much Ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from FDI?", the World Bank Research Observer, vol. 19, no. 2

аспектах, что является единственной возможностью сокращения отставания по этому показателю от других стран региона. Следовательно, главные меры должны затронуть следующие аспекты:

- Улучшение нормативной базы деловой деятельности, налогового и таможенного управления, сокращение государственной бюрократии, снижение административного бремени и коррупции, повышение эффективности и функциональности государственных учреждений.
- Самым важным, однако, является реальное внедрение вышеупомянутых направлений, поскольку, несмотря на то, что соответствующие идеи регулярно кочуют из программы в программу, из стратегии в стратегию, на деле их внедрение постоянно откладывается, либо по причине политической воли, либо в силу немощи государственных структур;
- Улучшение основы продвижения с целью укрепления мощностей МСП.
- Улучшение качества трудовых ресурсов, через рост инвестиций в образование и обучение, в том числе, в части непрерывное обучение трудовых кадров;
- Стимулирование формирования кластеров, основанных на совмещение родственных видов деятельности, в частности, в сектора МСП, что послужит усилению притока ПИИ. Концентрация усилий в сферах или видах частной деятельности, в которых ПИИ особенно важны;
- Развитие инфраструктуры (производственной, транспортной, коммуникационной, услуг);
- Активизация усилий по интеграции местных компаний, в первую очередь, МСП в мировое деловое пространство. Подобные интеграционные усилия должны осуществляться через рост местных возможностей и мероприятия по продвижению инвестиций, так что прямой контакт с инвесторами, или создание специальных экономических зон.
- Активное привлечение организаций регионального развития и Агентства по привлечению инвестиций и продвижению экспорта (MIEPO) к работе по продвижению отечественных регионов как инвестиционных зон через идентификацию и привлечение потенциальных иностранных инвеститоров. Привлечение иностранных инвесторов через целевые проекты, учитывающие специфику данной зоны и осваивающие ее потенциал, может способствовать сокращению разрыва в развитии между Кишиневом и Бельцы, с одной стороны, и остальными регионами страны, с другой.

Эти выводы и рекомендации основаны, в общем и целом, на исследовании, результаты которого изложены в настоящей главе. В их основу положен анализ статистической информации, отслеживание динамики и тенденций иностранных инвестиций в глобальном и региональном плане, их сопоставление с реалиями в сфере иностранных инвестиций в Молдове и с отечественным инвестиционным климатом. В дальнейшем, сошлемся на выводы и рекомендации участников обсуждений в рамках панели „Возможности привлечения иностранных инвестиций в сектор МСП“, в рамках IV-го Молдавско-германского форума по финансированию МСП. Они, однако, не слишком отличаются от выводов из представленного выше исследования, что подтверждает, в нашем понимании, их справедливость.

Среди проблем, отмеченных в ходе обсуждений в рамках панели, в связи с привлечением иностранных инвестиций в сектор МСП в Р.Молдова коснулись: отсутствием стимулирующих факторов и налоговых льгот для инвесторов (в частности, связанных с аннулированием возможности включения оборудования в основной капитал, без выплаты таможенных пошлин и НДС, отсутствие программ и механизмов гарантирования инвестиций, отсутствие поддержки и субсидий для запуска программ); низкая эффективность государственной программы финансирования МСП (PARE 1+1, PNAET) из-за активной бюрократии и отсутствия других механизмов финансирования; значительный региональный разрыв в интенсивности инвестиционных потоков, с очевидным перевесом в пользу Кишинева и необходимостью повышения инвестиционной привлекательности остальных регионов страны; отсутствием рабочей силы с достаточной квалификации, способной эксплуатировать новейшее оборудование, предоставляемое иностранным инвестором; сложные импортно-экспортные процедуры; проблемы налогового и таможенного администрирования (в связи с противоправными действиями налоговых и таможенных инспекторов, судебных исполнителей по аресту счетов, применению крупных штрафов) и недостаточная защита инвесторов перед злоупотреблений данных органов; отсутствие механизмов ответственности государственных органов за решения и действия, предпринятые в отношении экономических агентов и проявлений коррупции; политические акценты в экономическом развитии и в государственной поддержки МСП. В связи с выявленными проблемами, участники обсуждений предложили следующие решения:

- Введение законодательных изменений, относящихся к защите инвесторов, в Налоговый и Таможенный кодексы и в другие нормативные документы;
- Устранение барьеров при экспорте и импорте продукции;
- Упрощение процедур доступа к фонду государственной поддержки МСП;
- Более надежная защита интеллектуальных прав и коммерческих марок;
- Снижение налогового и административного гнета на бизнес;
- Адаптирование куррикулума учреждений образования к потребностям работодателя и требованиям рынка труда;
- Обеспечение постоянного информирования между МСП в Молдове и за рубежом, для сокращения стоимости финансирования;
- Выполнение не менее чем 8 пилотных проектов в таком же количестве районов при поддержке международных организаций по развитию в сфере бизнеса, для улучшения условий финансирования и деловых возможностей в этих регионах.

Налогообложение малых и средних предприятий в Молдове

3.1. Введение

Долгое время в Республике Молдова говорится о тяжелом налоговом "бремени". В действительности, налогообложение в Молдове является одним из самых мягких в Европе[36]. К примеру, в целом по ЕС, "налоговая сеть" составляет примерно 43% от ВВП, в то время как в Молдове она еле дотягивает до 30%. В "ставку налогообложения" включена совокупность обязательных налогов и социальных взносов[37].

Налогообложение ложится бременем на юридические лица неравномерно: несмотря на то, что на долю малых и средних предприятий (МСП) приходится 20-30% национального достояния, их вклад в национальный публичный бюджет (НДС, подоходный налог, другие налоги и пошлины) и в фонды обязательного социального и медицинского страхования (пенсии, безработица, здравоохранение, другие взносы) является более существенным, чем вклад компаний с государственном капиталом. Валовый результат деятельности – ВРД (сумма доходов от продажи за вычетом суммы всех убытков) для МСП был примерно вдвое больше, чем для крупных предприятий. Именно поэтому МСП являются главными плательщиками налогов в государственный бюджет. Также, в части социальных бюджетов, МСП также оплачивают самые крупные суммы, поскольку, на национальном уровне, в их рядах числятся примерно 60% работников.[38]

Пристальное внимание к способам налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса - проблема не новая для Республики Молдова и для всего региона, в котором расположена наша страна. Практика и нормативы в данной области еще не доработаны, поэтому дискуссии в рамках IV-го Молдавско-германского форума по финансированию МСП являются хорошей возможностью привлечь внимание к существующим проблемам и выдвинуть предложенные участниками решения для упорядочения налоговых взоимоотношений с государством.

Настоящее исследование отражает значительную часть результатов проведенных в рамках форума дискуссий, обобщивших выявленные проблемы, предложенные решения, а также возможные препятствия, которые, по мнению участников этих обсуждений, возникают в процессе внедрения решений. Однако, учитывая относительно низкий уровень понимания сущности и правил налогообложения в Молдове, в начале исследования даны определения данного понятия, которое было обсуждено в рамках форума, а также концептуальные аспекты данного явления, представленные на международном уровне. Чтобы лучше понять сопутствующие налогообложению обстоятельства, в отдельной главе представлены общие поло-

[36] Оценка уровня теневой экономики в Молдове. http://www.jurnal.md/ro/news/evaluarea-nivelului-economiei-tenebre-in-moldova-529696/

[37] Налоговая политика на 2010 год снижает налоговое бремя? http://www.allmoldova.com/ro/experts/27.html

[38] МСП под бременем неравного налогообложения и насчитывают 60% трудоустроенных граждан Румынии. http://economie.hotnews.ro/stiri-finante_banci-14299400-imm-urile-sub-presiunea-inegalitatii-care-aplica-fiscalitatea-angajeaza-60-din-salariatii-romaniei.htm

жения национального законодательства, относящиеся к данной проблематике. С учетом обсуждений относительно нынешних организационных проблем налогообложения, в соответствующей главе представлены обобщения в части нынешних нормативных положений и текущей практики. Следующие главы посвящены проблемам налогового бремени как на международном, так и на национальном уровне. Последняя глава отражает непосредственно дискуссии, выводы и рекомендации, выработанные за круглым столом „Налогообложение МСП" в рамках IV-го Молдавско-германского форума по финансированию МСП от 30 апреля 2013 года.

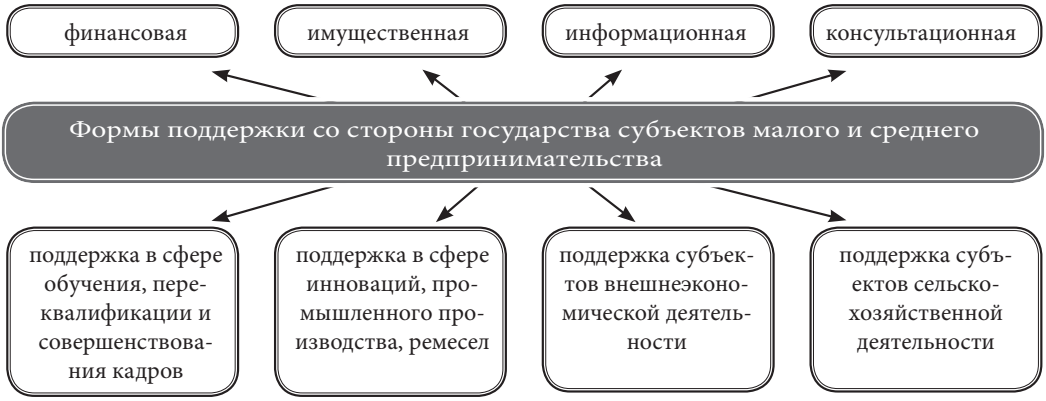
Главными проблемами в сфере налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса в Молдове, которые были выявлены в рамках соответствующих дискуссий, были:

1. Отчетность (налоговые и статистические отчеты)
2. Ведение бухгалтерского учета
3. Налоговое бремя
4. Налоговый контроль
5. Налоговые консультации
6. Налоговые льготы

3.2. Значение государственной поддержки МСП

Из всей совокупности мер финансовой поддержки со стороны государства, система налогообложения является основным определяющим фактором развития хозяйствующих структур структур[39]. Следует отметить, что малому и среднему бизнесу, в отличие от других предприятий, предоставляется широкая гамма систем бухгалтерского учета, отчетности и налогообложения. В мировой практике, с целью развития малого и среднего предпринимательства используется специальные налоговые режимы. Эти налоговые режимы позволяют создать благоприятный налоговый климат и сократить налоговое бремя предприятий[40].

***Рисунок 1.** Формы поддержки малых и средних предприятий*[41]



[39] Перов А. В. Налоги и налогообложение: Учебное пособие, издание 3-е, перераб., и доп.- М.: Юрайт-М,-2005г. – 618 стр.

[40] Сарбашева С.М. Налогообложение и малое предпринимательство.// Российский налоговый курьер – 2005-№3 стр.17.

[41] Petutschnig M. Sharing the Group Benefits of a Common Consolidated Corporate Tax Base within Corporate Groups // Vienna University of Economics and Business.

Важно определить возможности использования конкретным предприятием того или иного варианта налогообложения с учетом установленных рамок[42]. Известно, что в качестве специальных налоговых режимов, применяемых малыми и средними предприятиями, существуют упрощенная налоговая система (УНС) и система налогообложения в виде единого налога на прибыль (СНВЕНП). Однако, применение СНВЕНП сводится лишь к некоторым видам деятельности, в то время как использование упрощенной налоговой системы возможно лишь для предприятий, отвечающих определенным установленным критериям, в частности, экономическим.

Мировая практика показывает, что именно малый и средний бизнес является движущей силой модернизации и перехода к развитой экономике[43].

Молдавские компании вынуждены адаптироваться к частым изменениям налогового законодательства и противоречиям системы налогообложения, что затрудняет долгосрочное планирование и прогнозирование предпринимательской деятельности, подтолкает к теневой экономике.

Релевантность этой проблемы состоит в том, что налогообложение занимает одно из самых значимых мест в совокупности отношений в рамках рыночной экономики и является существенным элементом экономического механизма управления производственным процессом[44]. Налоги являются самым крупным и важным источником доходов бюджета государства. Правильное понимание экономической сути налогообложения формирует основу для совершенистования механизма практического использования данной категории в экономике.

От эффективности и результативности налоговой системы зависит стабильность функционирования малых и средних предприятий, а также их инвестиционная привлекательность[45].

Разумная система налогообложения малых и средних предприятий, которая исходит из признания экономического и социального значения малых фирм, должна базироваться на следующих принципах:

- малый и средний бизнес не должен рассматриваться лишь как один из главных поставщиков доходов в бюджет, поскольку он является социальным явлением, которое обеспечивает рабочие места, осуществление предпринимательской деятельности, инновации и пр.;
- равенство налогоплательщиков должно посредством ряда льгот и налоговых схем компенсировать малым и средним предприятиям повышенные риски, ограниченный доступ к ресурсам и высокие предельные стоимости (для расчетов по государственным задолженностям) в сравнении с другими экономическими агентами;
- стабильность и простота налогообложения;
- предоставление максимальной свободы местной публичной администрации по регулированию параметров системы налогообложения малых и средних предприятий, которые отличаются, прежде всего, местной спецификой[46].

---

[42] Brooks K. International and EC Tax Aspects of Groups of Companies. Canada. IFBD, 2008.

[43] Kesti J. European Tax Handbook 2007. Amsterdam. IFBD, 2007.

[44] Давыдова Л. А., Будовская Л. В. Эволюция системы налогообложения в России // Финансы и кредит-2005-№9 стр.31.

[45] Власенкова В. А. Роль налогообложения в развитии субъектов малого и среднего предпринимательства: проблемы и перспективы. – М.: КНОРУС, 2009.

[46] Налоги и налогообложение: Учебное пособие./ под ред., И. Г. Русаковой.- М.: Юнити – 2004г.- 502 стр.

Развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Молдова является одним из самых важных путей решения социальных и экономических проблем на местном и центральном уровнях. Стратегия развития сектора малых и средних предприятий на 2012-2020 гг. (утвержденная Постановлением Правительства №685 от 13.09.2012 г.) предполагает, что для ускорения темпа экономического роста, сокращения бедности и развития инноваций, необходимо стимулировать создание малых и средних предприятий, повысить их конкурентоспособность, расширить возможности трудоустройства для работников данного сектора. Развитие малого бизнеса является существенным для сокращения безработицы, роста реальных доходов населения, формирования основы для бюджетных доходов, повышения конкурентоспособности и, как результат, экономического роста.

Быстрое развитие малого и среднего бизнеса напрямую зависит от его налогообложения[47].

3.3. Общие аспекты возникновения налоговых отношений между экономическими агентами и государством

На тот момент, когда человек принимает решение начать и осуществлять собственное дело, он задаётся множеством вопросов относительно организационно-юридической формы своего бизнеса: в чем суть этих организационно-юридических форм, каковы приоритеты и недостатки каждой из них с различных точек зрения (юридической, имущественной, налоговой и пр.) Зачастую, именно налоговый аспект играет главную роль при принятии решения относительно организационно-юридической формы деятельности[48]:

- индивидуальное предприятие (ИП);
- полное товарищество (ПТ);
- товарищество с ограниченной ответственностью (ТОО);
- акционерное общество (АО);
- общество с ограниченной ответственностью (ООО);
- кооператив;
- арендное предприятие.

После прохождения фазы регистрации экономического агента со статусом юридического лица или физического лица и получения комплекта документов от Государственной регистрационной палаты Министерства технологии информации и связи (или от примэрии – в случае крестьянских хозяйств), начинают возникать отношения с государством по поводу налогов, пошлин и взносов. Эти отношения возникают постепенно и могут быть условно разделены по этапам[49]:

- *начальный этап* – регистрация в качестве налогоплательщика;
- *вторичный этап* – определение системы налогов и пошлин для предприятия;
- *заключительный этап* – определение и оплата налогов и пошлин в соответствии с системой налогов и пошлин, определённых для предприятия.

[47] Сарбашева С.М. Налогообложение и малое предпринимательство.// Российский налоговый курьер – 2005-№3 стр.17.

[48] Балабан Е. Налогообложение экономических агентов. - Кишинэу, 2008 г.

[49] Балабан Е. Налогообложение экономических агентов. - Кишинэу, 2008 г.

На начальном этапе, налоговые отношения возникают независимо от того, начал или нет экономический агент предпринимательскую деятельность и предполагают:

I. регистрацию в качестве налогоплательщика (включение в Государственный налоговый регистр фискальных кодов – ГНРФК);

II. регистрацию банковских счетов;

III. декларацию месторасположения, где экономический агент будет осуществлять свою деятельность;

IV. регистрацию контрольно-кассовых аппаратов (ККА).

I. ***Регистрация в качестве налогоплательщика*** состоит в присвоении фискального кода и регистрации в ГНРФК.

Фискальный код является единым номером, используемым в налоговых целях. Он присваивается единожды. Если экономическому агенту не присвоен фискальный код, он не может быть зарегистрирован в качестве плательщика различных видов налогов и пошлин (плательщика НДС, плательщика акцизов).

Регистрация в ГНРФК осуществляется в Территориальной Государственной Налоговой Инспекции (ТГНИ), в ведении которой расположен офис (домашний адрес) экономического агента, указанного в учредительных документах или в документе, который разрешает осуществление деятельности. Регистрация осуществляется на основании заявления на типовом бланке, утвержденным Главной Государственной Налоговой Инспекцией (ГГНИ), поданного экономическим агентом. Включение фискальных кодов в ГНРФК подтверждает документ о постановке лица на налоговый учет.

Для экономических агентов, которые обязаны регистрироваться в Государственной регистрационной палате Министерства технологии информации и связи, фискальный код является государственным идентификационным номером, который присваивает министерство.

Крестьянским хозяйствам фискальный код присваивает Государственная налоговая инспекция.

ТГНИ открывает досье для юридических лиц и предприятий со статусом физического лица. В обязательном порядке налогоплательщики должны представлять для досье:

- заявление о присвоении фискального кода;
- регистрационную карточку, выдаваемую органом, кполномоченным регистрировать соответствующие виды деятельности;
- копию документа, подтверждающего государственную регистрацию или разрешения на осуществление соответствующей деятельности;
- копия сертификата о присвоении фискального кода;
- документы, подтверждающие наличие банковских счетов (сертификат, выдаваемый банком);
- копии документов, подтверждающих право собственности или пользования (документ на право собственности, договора аренды, документы на право управления или оперативного управления) на недвижимость (на одну из частей недвижимости) и места расположения;
- данные учредителя (учредителей) или лиц, которые получили право осуществлять соответствующую деятельность, руководителя или главного

бухгалтера (фамилия и имя, дата рождения, адрес, контактная информация, данные из документа удостоверяющего личность, IDNP).

II. ***Регистрация банковских счетов*** предполагает учет в ТГНИ всех банковских счетов, открытых в банковских учреждениях.

С момента открытия банковских счетов, в течение двух рабочих дней, финансовые учреждения выдают Сертификат об открытии банковских счетов (текущие счета, кредитные счета и др.), которые отсылаются почтой в адрес ТГНИ, в котором владелец счета состоит на фискальном учете. На основании данного сертификата, ТГНИ, в течение 2 рабочих дней, должен выдать сертификат о постановке на учет банковских счетов, который отсылается финансовому учреждению. ТГНИ выдает сертификат о постановке на учет банковских счетов только экономическим агентам, которым присвоен фискальный код, зарегистрированный в ГНРФК. Финансовое учреждение имеет право осуществлять банковские операции с открытыми счетами, только после получения подтверждения от ТГНИ о постановке на учет соответствующих счетов.

III. ***Декларирование офисов, в которых экономический агент будет осуществлять свою деятельность*** предполагает информирование ТГНИ об открытии, закрытии, ликвидации офисов, в которых экономический агент осуществляет деятельность.

Если на момент включения фискального кода в ГНРФК экономический агент не располал офисами для осуществления своей деятельности, однако они появились в дальнейшем (были арендованы, приобретены, построены), то необходимо задекларировать их в ТГНИ и изменить информацию в базе данных в 30-дневный срок с момента заключения договора аренды или сдачи объекта в эксплуатацию.

Также, в 30-дневный срок со дня принятия решения об изменении адреса офиса или создании подразделения (изменении месторасположения) надлежит об этом проинформировать ТГНИ

IV. ***Регистрация контрольно-кассовых аппаратов (ККА)*** означает постановку на учет всех специализированных контрольно-кассовых аппаратов с фискальной памятью, которые осуществляют учет поступления денежных средств.

Во всех предприятиях, учреждениях, организациях и их филиалах, независимо от организационно-правовой формы и типа собственности, которые осуществляют коммерческую деятельность и предоставляют платные услуги на всей территории Республики Молдова, расчеты наличными осуществляются с обязательным использованием ККА с фискальной памятью.

В соответствии с Положением о применении контрольно-кассовых аппаратов для расчетов наличными (Приложение №5 к Постановлению Правительства №474 от 28 апреля 1998 года о применении контрольно-кассовых аппаратов с фискальной памятью для осуществления расчетов наличными), предусмотрен Список видов деятельности, чья специфика позволяет осуществление расчетов наличными без использования контрольно-кассовых аппаратов.

Осуществление деятельности без ККА, в случае, когда нормативные акты предусматривают использование данного оборудования, подлежит санкциям в соответствии со ст. 254 налогового кодекса Республики Молдова №1163-XIII от 24.04.1997 г.

После осуществления всех процедур, необходимых на первоначальном этапе, экономический агент может начать деятельность без боязни применения штрафных санкций, которые могут повлиять на финансовое состояние предприятия.

3.4. Взаимодействие налоговой системы Республики Молдова с налоговой системой предприятия

Налоговая система является единой стратегией в рамках финансовой системы Республики Молдова. Согласно ст.2 Налогового кодекса, *налоговая система* является совокупностью налогов и пошлин, принципов, форм и методов их установления, изменения и аннулирования, а также совокупностью мер, которые обеспечивают их уплату[50].

Некоторые экономисты полагают, что налоговую систему следует рассматривать шире, и что она включает такие элементы, как (1) система налогов, (2) налоговый аппарат (3) налоговое законодательство. Все эти звенья тесно взаимосвязаны между собой, поскольку на основании налогового законодательства функционирует налоговый аппарат, целью которого является использование налогов в качестве источника доходов государства[51].

Система налогообложения должна обеспечивать стабильность налогов и пошлин, предлагать оптимальный уровень налогообложения, который не ограничивал бы экономическую деятельность и не ухудшил бы материальное положение физических и юридических лиц[52]. Налоговое законодательство призвано устанавливать правовые нормы учреждения налогов и санкций за несоблюдение налоговой дисциплины. Налоговый аппарат должен управлять деятельностью по обучению налогоплательщиков в части налогов, координировать определение и корректное взимание налогов и пошлин.

Система налогов представляет собой совокупность налогов, пошлин и других платежей, воспринимаемых в соответствии с действующим налоговым законодательством. Согласно ст.6 Налогового кодекса, эта совокупность включает (1) общегосударственные налоги и пошлины и (2) местные налоги и сборы (см. Рисунок 2).

Общегосударственные налоги и сборы учреждаются Парламентом Республики Молдова, тогда как местные налоги и сборы, сроки их уплаты утверждаются Парламентом и носят для органов местной публичной администрации рекомендательный характер. В рамках конкретной административно-территориальной единицы налоги и сборы на данной территории учреждаются Решением местного совета. Местная публичная администрация может устанавливать местные сборы только из списка, предусмотренного Налоговым кодексом. Таким образом, в различных населенных пунктах республики можно встретить различные системы местного налогообложения, характерные для данных населенных пунктов.

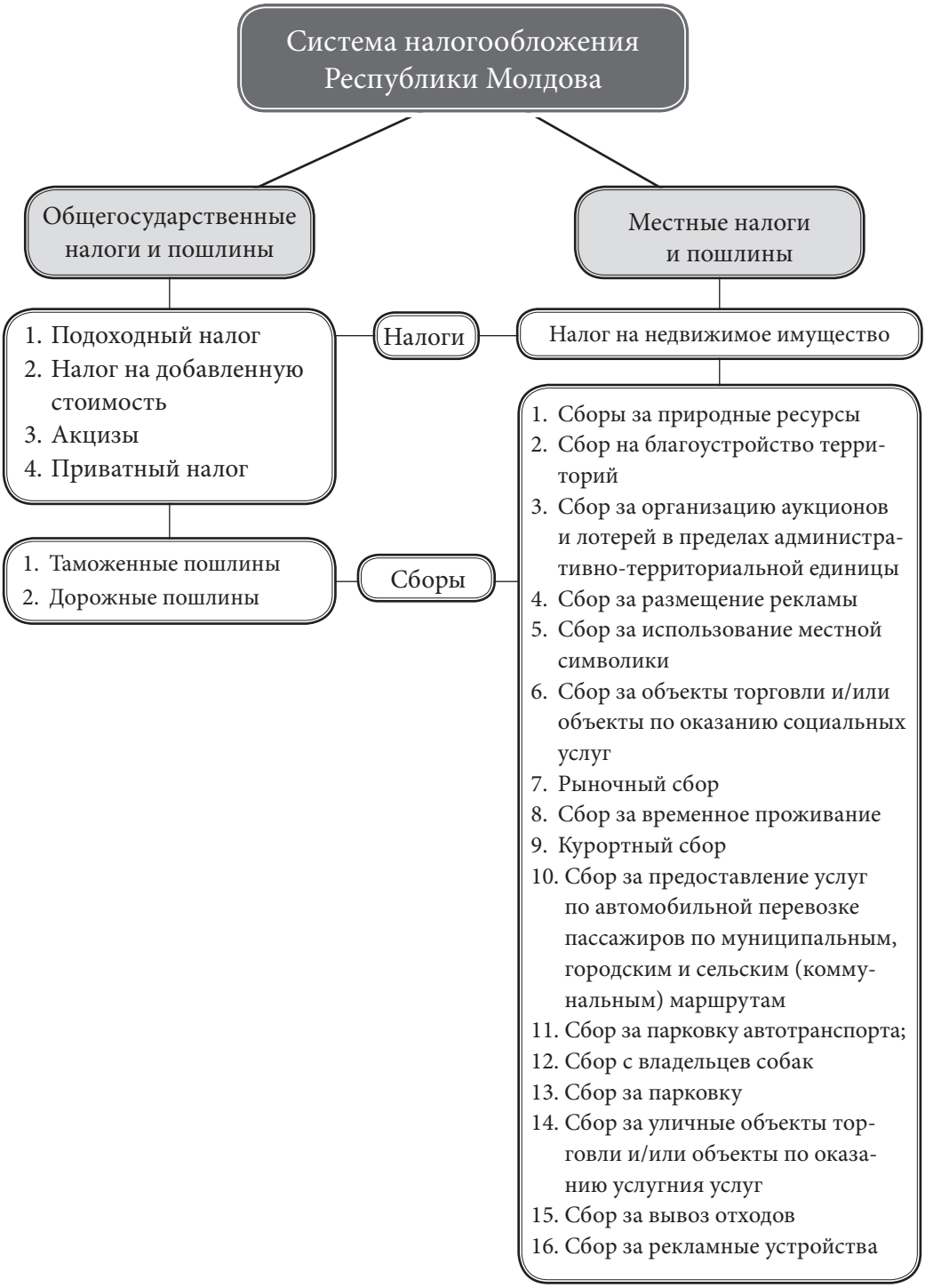
---

[50] Налоговый кодекс Республики Молдова. Закон Республики Молдова Nr.1163-XIII от 24.04.97 г.

[51] Балабан Е. Налогообложение экономических агентов. - Кишинэу, 2008 г.

[52] Проблемы налогообложения бизнеса. http://www.kreditbusiness.ru/problems/1791-problemy-nalogooblozhenija-biznesa.html

Рисунок 2. *Система налогообложения Республики Молдова*[53]



[53] Налоговый кодекс Республики Молдова. Закон Республики Молдова Nr.1163-XIII от 24.04.97 г.

Система налогового администрирования представляет собой совокупность учреждений, чья деятельность главным (или второстепенным) образом предусматривает выполнение налоговых обязательств (Рисунок 3).

Рисунок 3. *Система налогового администрирования* [54]

Налоговый аппарат (налоговый орган) Республики Молдова является главным элементом в единой системе налогового администрирования. В его состав входят Главная государственная налоговая инспекция (ГГНИ) и Территориальные государственные налоговые инспекции (ГТНИ), подчиненные ГГНИ.

Деятельность налогового аппарата определяется Конституцией Республики Молдова, Налоговым кодексом, законами Республики Молдова, Постановлениями Правительства, решениями органов местной публичной администрации в пределах их полномочий.

3.5. Налоговый менеджмент на предприятии

Сложность взаимоотношений между предприятием и государством обуславливает необходимость управления налогообложением текущей деятельности на уровне предприятия. Правовое регулирование налогового характера зачастую предоставляет возможность использования разных методов для решения одной и той же проблемы. Последствия этих вариантов различные, поэтому нельзя не учитывать инструменты налогового менеджмента.

Налогообложение носит двойственный характер. С одной стороны, конкретизируется обязательность уплаты налогов (определение налогового обязательства), что влияет на финансовое положение экономического агента. С другой стороны, экономический агент может использовать в своих интересах налоговые принципы и методы для улучшения финансового положения. Адекватное налоговое управление может обеспечить экономическому агенту оптимальную уплату налогов, без не-

[54] Балабан Е. Налогообложение экономических агентов. – Кишинэу, 2008 г.

обходимости уклонения от налогов или совершения недобросовестного налогового действия.

Налоговый менеджмент может быть оценён с двух точек зрения[55]:

1. *эффективность* – когда результат решения выражается в существенной выгоде;
2. *соответствие законодательству* – когда в результате налогового контроля не выявлены нарушения налогового законодательства.

Следовательно, можем отметить, что налоговый менеджмент на предприятии сводится к управлению налоговым аспектом таким образом, чтобы обеспечить соблюдение налогового законодательства и путём принятия решений на предприятии, чтобы оптимизировать уровень налогового обязательства, так, чтобы полученная выгода оправдала бы приложенные усилия. Может случиться, что наилучший выбор с налоговой точки зрения может оказаться не самым лучшим решением для предприятия с точки зрения стратегии его развития. Это объясняется тем, что налоговые опции на уровне предприятия имеют правовые рамки, которые должны соблюдаться, чтобы не допустить уклонения от налогов.

Учитывая вышеизложенное, можем выявить следующие задачи налогового менеджмента на уровне предприятия:

- снижение налогового бремени;
- перераспределение во времени налогового бремени;
- обеспечение выполнения налоговых обязательств предприятия с наименьшими затратами;
- минимизация налогового риска.

Во всех этих ситуациях могут с успехом использоваться налоговые инструменты. Иногда некоторые компоненты стратегии предприятия имеют смысл только в контексте предоставляемых ими налоговых преимуществ (налоговый лизинг, образование филиалов в свободных экономических зонах или в налоговых гаванях и пр.)

3.6. Законодательные положения в области налогообложения МСП

Принимая во внимание положения Закона о поддержке сектора малых и средних предприятий №206-XVI от 7.07.2006 г., который касаются критериев присвоения предприятиям статуса микропредприятия, малого предприятия или среднего предприятия, законодатель установил отдельный налоговый режим для экономических агентов, субъектов сектора малых и средних предприятий.

Таким образом, в соответствии с Главой 7^1 II Раздела Налогового кодекса Республики Молдова (Закон №1163-XIII от 24.04.1997 г.), субъектами обложения подоходным налогом являются:

(1) Субъектами налогообложения являются хозяйствующие субъекты, не зарегистрированные в качестве плательщиков НДС, за исключением крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей

(2) Соответствующие положениям части (1) хозяйствующие субъекты, по состоянию на 31 декабря налогового периода, предшествующего декларируемому налоговому периоду, получившие доход от операционной деятельности в сумме до 100000 леев, применяют налоговый режим, предусмотренный настоящей главой.

[55] Балабан Е. Налогообложение экономических агентов. - Кишинэу, 2008 г.

Таблица 1: ***Классификация микропредприятий, малых и средних предприятий***

Критерии классификации / Тип предприятия	Среднегодовая штатная численность работников	Годовая сумма доходов от продаж	Общая годовая балансовая стоимость активов
Микропредприятие	не более 9 лиц	не более 3 миллионов леев	не превышает 3 миллионов леев
Малое предприятие	не более 49 лиц	не более 25 миллионов леев	не превышает 25 миллионов леев
Среднее предприятие	не более 249 лиц	не более 50 миллионов леев	не превышает 50 миллионов леев

Источник: *ст.2 Закона о поддержке сектора малых и средних предприятий №206-XVI от 7 июля 2006 г.*

(3) Указанные в части (1) хозяйствующие субъекты, по состоянию на 31 декабря налогового периода, предшествующего декларируемому налоговому периоду, получившие доход от операционной деятельности в сумме от 100000 до 600000 леев, могут выбрать налоговый режим, предусмотренный настоящей главой, либо общеустановленный налоговый режим с момента добровольной регистрации в качестве плательщика НДС.

(4) Хозяйствующие субъекты, ставшие в течение декларируемого налогового периода плательщиками НДС, применяют общеустановленный налоговый режим с момента регистрации в качестве плательщика НДС.

(5) Хозяйствующие субъекты, переставшие в течение декларируемого налогового периода быть плательщиками НДС, применяют налоговый режим, предусмотренный настоящей главой, с момента, указанного в части (4) статьи 113.

(6) Хозяйствующие субъекты, применяющие налоговый режим, предусмотренный настоящей главой, применяют правила учета, предусмотренные главой 6 настоящего раздела.

Объектом налогообложения считается доход от операционной деятельности, полученный в декларированном налоговом периоде.

Ставка подоходного налога составляет 3% от объекта налогообложения.

Расчет подоходного налога осуществляется с помощью ставки подоходного налога от операционной деятельности. Расчет налога осуществляется ежеквартально, а выплаты в бюджет производятся в месячный срок по истечении соответствующего квартала.

Отчет о подоходном налоге представляется не позднее 31 марта года, следующего за налоговым периодом. Формуляр и порядок заполнения отчета о подоходном налоге утверждается Министерством финансов.

3.7. Налоговое бремя: общие подходы

В силу своей значимости обязательные платежи, включающие все суммы, отчисляемые налогоплательщиками (физическими и юридическими лицами) публичным администрациям (налоги, сборы, социальные взносы и другие сборы налогового характера), при условии, что они не связаны с волевым решением, а также не сопровождаются сиюминутным или прямым получением индивидуализированного эквивалента, напрямую оказывают влияние на поведение налогоплательщиков[56].

На макроэкономическом уровне налоговое бремя, или налоговая нагрузка (Нн), выраженное в виде налоговых сборов является соотношением между совокупностью обязательных сборов и макроэкономическим показателем, валовым внутренним продуктом (ВВП).

$$1)\ Нн = \frac{налоги + пошлины + взносы}{ВВП} * 100$$

При определении налогового бремени следует делать различие между обязательными сборами (налоговыми доходами), предназначенными для зачисления, выраженными правом взыскания государственной задолженности с налогоплательщика, и фактически взысканными обязательными сборами.

Таким образом, различаем:

- *"принудительную" налоговую нагрузку:*

$$2)\ Ннп = \frac{налоги, пошлины, взносы\ начисление}{ВВП} * 100$$

- *"акцептированную" налоговую нагрузку:*

$$3)\ Ннa = \frac{налоги, пошлины, взносы\ выплаченные}{ВВП} * 100$$

Эти два уровня налоговой нагрузки, впрочем, определяются в абстрактном порядке, когда начисленные налоговые доходы выплачиваются фактически, что означает выполнение всех налоговых обязательств налогоплательщиком вовремя и в полном размере, то есть речь идёт и о налоговой дисциплине, и о полном согласии уплаты налога.

Помимо этого объективного налогового бремени, определяемого чисто технически, на макроуровне обязательные сборы оказывают и психологическое (чувственное) налоговое воздействие, которое измеряет порог толерантности каждого налогоплательщика к налогу.

В большинстве случаев этот порог принимает форму *индивидуальной налоговой нагрузки (Нни)*, которая представляет собой соотношение между суммой обязательных сборов с одного налогоплательщика и суммой полученных им доходов до налогообложения:

$$4)\ Нни = \frac{всего\ задерженного\ с\ налогоплательщиков}{всего\ доходов\ полученных\ до\ налогооблажения} * 100$$

[56] Гогырною Г. Совершенствование налоговых систем в перспективе европейской интеграции и вклада в формирование бюджетных доходов (молдавско-румынский опыт). – Кишинэу, 2007. – Докторская диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук.

Таким образом, *ставка налогового бремени* является своего рода "показателем соизмерения части доходов, являющихся результатом процесса производства проходящей через процесс участия (обязательного и публичного), вместо того, чтобы она остлась в свободном личном распоряжении". Вообще, налоговое бремя может быть определено как уровень налогообложения, то есть степень, в которой налогоплательщики в общей совокупности, общество, экономика подлежат обложению налогами и сборами, как обязательными платежами, установленными и собранными в законно-принудительном порядке государством за счёт результатов осуществленной ими деятельности. В конечном итоге, речь идет о доле доходов, получаемых физическими и юридическими лицами, от которых в принудительном и обязательном порядке они отказываются в пользу государства.

Последствия роста налогового бремени выражается в различных формах , в том числе[57]:

- *снижение производительных усилий*, вследствие применения так называемого "налогового воздержания", которое заключается в сознательном невыполнении определенных операций (например, ограничение оплачиваемой деятельности) с целью избавления от налогов;
- *политическое сопротивление*, выраженное, главным образом, в виде категориальных претензий с целью снижения определенных налогов, а также в виде определенных позиций и предпочтений в ходе голосования;
- *риск инфляции от налогообложения*, связанный с тем обстоятельством, что любое повышение налогов отражается на процессах ценообразования;
- *налоговое мошенничество и уклонение от налогов*, вызванные высоким налоговым бременем или его повышением.

Проблематика налогового бремени подвигла ряд американских, и не только, теоретиков пересмотреть проблему налоговой оптимизации.

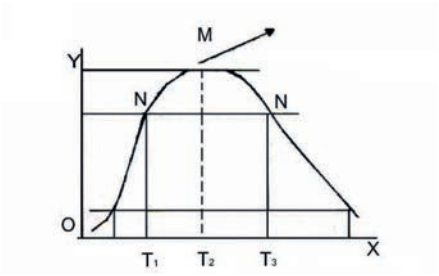
Что касается оптимального уровня налогового бремени, то следует отметить, что в 1974 году выдающийся экономист в сфере предложения Артур Лаффер графически изобразил идею, сформулированную в 1776 году Адамом Смитом, согласно которой слишком высокие налоговые ставки уничтожают базу для налогообложения.

Лаффер предполагает, что существует порог максимального налогового бремени, любое превышение которого рождает снижение коэффициента полезного действия налогообложения и это потому, что избыточное налоговое бремя окажет на налогоплательщика (физическое или юридическое лицо) пагубное воздействие, породит нежелание инвестировать, экономить, производить и работать.

Согласно кривой Лаффета (рисунок 4), сумма обязательных сборов является возрастающей функцией ставки налогового бремени, но только до определенного максимального порога, обозначенного M, соответствующего максимальному уровню кривой, после чего она становится убывающей функцией этой ставки и может дойти до нулевой отметки, если ставка теоретически поднимется до 100-процентного уровня.

[57] Кику Н. Воздействие прямых налогов на ряд социально-экономических процессов. – Диссертация доктора экономических наук. – Кишинэу, 2003.

Рисунок 4. *Кривая Лаффера*[58]



Кривая Лаффера разделяется на две зоны:

- *зона слева, именуемая допустимой зоной*, в которой подчеркивается идея того, что сокращение налогооблагаемой базы уступает росту ставки налогового бремени, что влечет за собой рост поступлений в бюджет и
- *зона справа, именуемая недопустимой зоной*, из которой видно, что любое повышение налогового бремени недостаточно для компенсации сокращения базы налогообложения, которое оно вызывает, что, следовательно, влечет за собой снижение суммы сборов, полученной публичной властью.

Когда налогоплательщики находятся в недопустимой зоне кривой Лаффера, то в ответ на избыточное налогообложение либо они заменяют налогооблагаемый доход необлагаемым налогом свободным временем, чем достигается эффект замены, либо уклоняются от налогов, что приводит к тому, что сумма облагаемых налогом доходов уменьшается, тем самым достигается эффект перехода в сектор теневой экономики.

3.8. Уровень налогового бремени в Республике Молдова

По данным Всемирного Банка, общая налоговая ставка в Республике Молдова является одной из самых низких в регионе:

Примечание: *Общая ставка налогообложения отражает размер обязательных налогов, сборов и взносов, уплачиваемых предприятием после декларирования вычетов и законных льгот. Удержанные налоги (к примеру, подоходный налог физических лиц) или собранные и отчисленные в налоговые органы налоги (такие, как налог на добавленную стоимость, налог с оборота или налоги на товары и услуги) не приняты в расчёт.*

Таблица 2: Общая налоговая ставка

Страна	Общая ставка, %
Молдова	31,2
Румыния	44,2
Россия	54,1
Украина	55,4
ЕС	43,1

Источник: *Total tax rate (% of commercial profits). http://data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.TOTL.CP.ZS?display=default*

[58] Гогырною Г. Совершенствование налоговых систем в перспективе европейской интеграции и вклада в формирование бюджетных доходов (молдавско-румынский опыт). – Кишинэу, 2007. – Докторская диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук.

Эта ситуация объясняется тем, что согласно законодательству, установлены ставки налогов и сборов, уровень которых является одним из самых привлекательных / самых низких в регионе:

Таблица 3: ***Общие ставки налогообложения юридических лиц***

	Подоходный налог		НДС	
	общая ставка	МСП	общая ставка	МСП
Молдова	12	3*	20	20
Румыния	16	16	24	24
Россия	20	13	20	20
Украина	19	0**	20	20

Источники: *Corporate tax rates table. http://www.kpmg.com/global/en/services/tax/tax-tools-and-resources/pages/corporate-tax-rates-table.aspx şi Ukraine: Tax 'holiday' for SMEs from April 2011. http://www.gw-world.com/en/ostnews-article/ostnews-nr-88/ukraine-tax-holiday-for-smes-from-april-2011/*

** Для крестьянских (фермерских) хозяйств –7%.*

*** За период апрель 2011 – декабрь 2015 г.*

Таким образом, при наличии относительно низких налоговых ставок (по сравнению с другими странами региона), Республика Молдова преподносит пример низкой налоговой нагрузки (особенно, в секторе МСП) и, следовательно, может претендовать на статус налогового рая. Совершенно очевидно, что степень привлекательности экономики зависит не только от налоговых ставок, но и от других факторов (в том числе и налоговых), которые ввиду своего отрицательного воздействия иногда превалируют над положительными и привлекательными условиями, созданными в результате низкого налогового бремени.

Из информации, включенной в отчет Doing Business 2013, опубликованный под эгидой International Finance Corporation и Всемирного Банка, следует, что в Молдове в сегменте малых и средних предприятий установлен не самый высокий уровень налогового бремени. Однакоо, в нашей стране присутствуют другие проблемы в сфере налогового администрирования, что отнюдь не стимулирует особую заинтересованность властей.

В данном контексте, Молдова занимает не самое благоприятное место в классификации стран по уровню теневой экономики как удельного веса в ВВП, особенно в сравнении со странами-членами Европейского Союза. В рамках ЕС, по данному показателю, лидируют государства с не очень масштабной экономикой: Болгария (32,5%), Эстония и Литва (по 29,6%), Румыния (29,4%).

Уровень теневой экономики в мире находится в постоянном росте. Если в 1997 году средний уровень теневой экономики во всём мире составлял 32%, то в 2009 году он достигал уже 36,5%. Как указывается в исследовании, существенный спад уровня теневой экономики был отмечен только в 11 странах,.

Согласно отчёту Всемирного Банка, опубликованному в сентябре 2010 года, самый высокий средний показатель доли теневой экономики в ВВП за период 1999-2007 г.г. принадлежал Грузии, с 68,8% от ВВП, затем следовала Боливия – с 68,1% и Азербайджан – с 63,3%. Самые низкие уровни теневой экономики были

зарегистрированы в Швеции – 8,6%, США – 8,8% и Австрии – 9,8%. В данном контексте, в Республике Молдова в период 1999-2006 г.г. был зарегистрирован средний показатель в 45,08%.59

В отчете Всемирного Банка также отмечается, что налоговая структура в Республике Молдова не отличается особой спецификой, за исключением одной характеристики: доля других налогов в общем объёме налоговых поступления более высокая, чем в других странах. Это является следствием сложной налоговой системы, которая включает в себя множество малых налогов и сборов, манипулируя которыми можно оперативно изменить налоговое бремя. На протяжении последнего десятилетия, реформы в налогово-бюджетной сфере некоторых стран привели к определенному упрощению налоговой системы, однако запутанность системы снижает эффективность налогово-бюджетной политики и ведет к росту административных расходов.

3.9. Комментарии участников круглого стола к Налоговому кодексу в части налогообложения малых и средних предприятий

Налог на добавленную стоимость

Порог обязательной регистрации в качестве плательщика НДС должен расти, поскольку:

- НДС является дополнительной налоговой нагрузкой для предприятия, которое работает с конечным клиентом,
- подобный низкий порог приводит к росту количества предприятий, стремящихся обслуживаться в фирмах фантомах,
- низкий уровень увеличивает административное бремя на налоговые власти (количество налогоплательщиков на одного инспектора)

Также важно снизить сумму добровольной регистрации в качестве плательщика НДС, поскольку для компаний, которые работают с другими компаниями, регистрация в качестве плательщика НДС является зачастую экономической необходимостью. В то же время, для предприятий с иностранным капиталом, которые являются крупными производителями и экспортёрами, регистрация в качестве плательщика НДС за налогооблагаемые поставки товаров и услуг на сумму от 100.000 леев, зачастую приводит к сделкам, абсолютно нехарактерным для подобных компаний, исключительно с целью получить регистрацию НДС и приступить к процессу производства как таковому.

Подоходный налог на операционную деятельность

В рамках налоговой политики на 2010-2011 годы был разработан проект обложения определенной категории предприятий фиксированным налогом, который должен был включать:

- налог на прибыль,
- НДС
- местные налоги (для коммерческих объектов, сбор на благоустройство территорий и пр.)

[59] Исследование IDIS: Молдова, добыча теневой экономики и уклонения от налогов. http://viitorul.org/newsview.php?l=ro&idc=132&id=3986&t=/STIRI-EVENIMENTE-IDIS/Studiu-IDIS-Moldova-prada-a-economiei-subterane-si-a-evaziunilor-fiscale

По мнению участников форума, этот налог способствовал бы более успешному сбору налогов, уверенности предпринимателя на момент инициирования бизнеса (точная оценка налоговых расходов, связанных с основным источником доходов), а также предоставлял бы меньше возможностей для нелояльной конкуренции (путём невыплаты налогов). Таким образом, важность данного налога состоит в том, что:

- ✓ для ресторанов и баров данный налог был рассчитан в фиксированной сумме, исходя из количества мест, наличия террас, сцены, банкетного зала;
- ✓ для парикмахерских и салонов красоты данный налог был рассчитан в фиксированной сумме, исходя из количества мест и возможностей дополнительных услуг;
- ✓ для автомоек данный налог был рассчитан в фиксированной сумме исходя из затраченной воды.

Участники форума высказали мысль о том, что данный налог как минимум способствовали бы развитию данных видов деятельности. Также, введение данного налога привело бы к росту количества используемых контрольно-кассовых аппаратов, поскольку, с одной стороны, налог не зависел бы от объемов продаж, а, с другой стороны, владельцу использование контрольно-кассовых аппаратов предоставляет возможность проведения дополнительного контроля над персоналом и, вследствие этого, над всем легальным бизнесом в целом.

Что касается подоходного налога по 3 %-ной ставке для неплательщиков НДС, некоторые участники форума высказали мысль о необходимости обратить внимание на следующие моменты:

Логично, чтобы Глава 71 (Раздел II) Налогового кодекса применялась лишь в отношении микропредприятий и малых предприятий, предусмотренных Законом о поддержке сектора малых и средних предприятий №206-XVI от 7 июля 2006 г.

Также, была предложена идея, согласно которой данный вариант налогообложения применялся бы только для экономических агентов, чьими учредителями являются физические лица.

Заработная плата

По мнению участников форума, существуют две главные причины того, что заработная плата выдается неофициально:

1. существенные расходы малых предприятий на оплату взносов обязательного медицинского и социального страхования персонала;
2. работники этих предприятий не заинтересованы в получении официальных зарплат.

Практика показывает, что работники предпочитают официальной оплату труда в следующих случаях:

- работники, которые уже получили или намереваются получить банковский кредит, потому что банк нуждается в оценке платежеспособности данного работника, в связи с чем использует официальную информацию (справка с места работы, декларация о подоходном налоге за предыдущий период);
- лица пред-пенсионного возраста (как правило, за 5-7 лет до пенсии) для получения большой пенсии;
- молодые семьи, планирующие рождение детей.

Таким образом, с целью сокращения практики выплаты зарплат в конвертах, участники высказались за следующее решение[60]. Для малых предприятий, которые отвечают всем перечисленным требованиям:

- ✓ цифра годового товарооборота (продаж) до 3.000.000 леев,
- ✓ количество работников не превышает 10 человек,
- ✓ совместить взносы обязательного медицинского страхования, выплачиваемые работодателем (3,5%) и взносы социального страхования (23%) и установить это совмещение в абсолютной величине для каждого работника, с ежеквартальной выплатой в зависимости от средней численности персонала.

Размер этой абсолютной величины следует определять ежегодно в размере от 20% до 80% от средней плановой зарплаты по экономике, установленной правительством. Уровень в 80% предлагается для муниципиев Бэлць и Кишинэу, для других городов – 65%, а для сельской местности – 50%.

Как следствие, предприниматель изначально будет знать, что нет смысла предлагать своим работникам зарплату в размере менее 60% от прогнозируемой среднемесячной зарплаты (в 2013 году она равнялась 2310 леев), поскольку он в любом случае выплачивает взносы по социальному и медицинскому страхованию из этой суммы. В то же время, работники будут получать официальную зарплату, а поступления от подоходного налога, а также персональные взносы социального и медицинского страхования будут удерживаться из полной зарплаты работника.

3.10. Выводы и рекомендации

Таким образом, могут быть выделены ***пять главных проблем***, связанных с налогообложением малого и среднего бизнеса:

1. Налоговая система Республики Молдове в недостаточной степени стимулирует инвестиционный механизм малых и средних предприятий. На национальном уровне нет никакой аргументации возможности оплаты подоходного налога субъектами малого и среднего предпринимательства, которые находятся на начальной стадии развития собственного бизнеса и по ряду причин не имеют доходов (учитывая необходимость осуществления других обязательных платежей: при регистрации, лицензировании, получении патентов).
2. Налогообложение малых и средних предприятий недостаточно увязано с производственными параметрами деятельности, что в результате тормозит развитие малого и среднего бизнеса.
3. В условиях молдавской экономики было бы действеннее применять корректировочные налоговые инструменты, которые, в отличие от нейтральных, позволят ориентировать предпринимательскую деятельность, инвестиции, рабочую силу в ключевые отрасли национальной и местной экономики.
4. Равенство налогоплательщиков посредством ряда налоговых льгот и схем должно компенсировать малым и средним предприятиям повышенный риск, ограниченный доступ к ресурсам по сравнению с другими экономиче-

[60] Уровень теневой экономики в Молдове достиг 40 процентов от ВВП. http://gagauzinfo.md/index.php?newsid=875

скими субъектами, предоставление местным органам власти максимальной свободы по регулированию параметров системы налогообложения малых и средних предприятий, которые, прежде всего, имеют местную специфику.

5. Налоговый потенциал системы налогообложения предприятий малого и среднего бизнеса недостаточно реализован вследствие хаотичного функционирования налоговых форм, которые действуют абсолютно изолированно одна от другой.

С целью совершенствования системы налогообложения *малого и среднего бизнеса, могут быть предложены следующие пути решения этих проблем:*

- регулирование процентных ставок по межбанковским кредитам, а также по займам для сектора реальной экономики. Установление ограничений на разницу между процентной ставкой по которой Национальный Банк Молдовы предоставляет кредиты коммерческим банкам и процентными ставками по кредитам для реального сектора (не более 3%);
- введение в штаты местной публичной администрации должности специального представителя на уровне вице-примара или вице-председателя района, который ведал бы системой контроля и количеством контрольных мероприятий в отношении малых и средних предприятий.

Также, в ходе бесед за круглым столом, были подчеркнуты некоторые ***проблемы налогово-бухгалтерского порядка*** в деятельности МСП, а именно:

I. Необходимость ведения бухгалтерского учета согласно Национальным стандартам бухгалтерского учета и представления финансовых и статистических отчетов полномочным органам. Эти обязанности, как правило, являются весьма дорогостоящими для МСП и требуют специальных знаний. Соответственно, для выполнения необходимой работы, следует привлечь специалистов, что увеличивает расходы МСП.

II. Сокращение списка осуществляемых видов деятельности на основании предпринимательского патента. В последние годы существенно сократился список видов деятельности, разрешенных на основании предпринимательского патента, таким образом многие МСП вынуждены уже регистрировать ООО, чтобы получить возможность осуществлять эту деятельность и, соответственно, вести бухгалтерский учет и представлять все необходимые отчеты.

III. Относительно большое количество сборов, которые должно оплачивать МСП (общегосударственные и местные сборы). Целесообразно рассмотреть и предложить сокращение численности сборов для МСП и упростить процедуру их оплаты.

IV. Аннулирование налоговых льгот для МСП. Раньше, МСП пользовались определенными налоговыми льготами, в частности, по подоходному налогу, а также по созданию новых рабочих мест. В настоящее время, установлена ставка подоходного налога в размере 12% и были аннулированы все налоговые льготы для МСП. Таким образом, надлежит дополнительно рассмотреть предложения, связанные с восстановлением некоторых налоговых льгот для МСП.

V. Наличие большого и противоречивого количества штрафов за налоговые нарушения. Согласно положениям Налогового кодекса было учреждено большое количество штрафов за налоговые нарушения. В некоторых

ситуациях, по итогам налогового контроля размер штрафа может превышать размер налогов, рассчитанных налоговыми инспекторами. Вместе с тем, процедура оспаривания действий инспекторов весьма запутана и, как правило, принятые ими решения никогда не меняются. То есть налоговые органы не берут во внимание аргументы экономических агентов в процессе рассмотрения разногласий в связи с контрольными действиями. В этом смысле, целесообразно принять и утвердить для МСП упрощенную систему контроля по сравнению с крупными компаниями.

Таким образом, суммируя вышесказанное, можем сказать, что совокупность проблем общества: отсутствие рабочих мест, малые зарплаты работников в публичной сфере, зависимость деловой среды на начальном этапе от действий ответственных лиц, наспех проведенная приватизация, разрушение агропромышленного комплекса Молдовы, денежный кризис 1991-1994 гг., возникновение заинтересованности в распределении зон экономического и политического влияния, отсутствие механизмов регулирования экономических процессов в новых условиях, чрезвычайно коррумпированная судебная система, все это сделали неизбежным процесс возникновения явления теневой (незаконной) экономики.

Итак, чтобы приблизиться к западной практике, потребуется улучшить деловую среду, способную снизить наполовину долю теневой экономики в ВВП.

С уклонением от налогов можно бороться либо активными репрессивными методами, либо предоставлением стимулов для добровольного следования налоговым требованиям, либо дозированным сочетанием этих двух рычагов. К сожалению, первый вариант зачастую чреват нежелательными последствиями, нанося попутно вред и добросовестным экономическим агентам и оказывая замораживающее действие на процесс экономического развития в целом.

Менее используемым является второй путь, когда опыт, накопленный в других странах, даже не принимается во внимание. К примеру, возврат части НДС потребителям или организация лотереи кассовых чеков уже принесли в некоторых местах хорошие результаты.

Банковские услуги на расстоянии: преимущества и возможности МСП на рынке Республики Молдова

4.1. Введение

Интернет внес в жизнь общества беспрецедентные изменения. Беспрецедентно распространившись повсюду в мире, Интернет переопределил методы общения, работы, учебы, воспитания, взаимодействия, досуга, здравоохранения и торговли. Льготы и возможности, предоставляемые Интернетом, привели к развитию электронной торговли и электронных финансовых услуг.

Что такое eBanking?

eBanking, то есть электронный банкинг, предусматривает использование электронных средств для осуществления банковских операций посредством Интернета (перевод фондов напрямую с одного счета на другой, визуализация выписок, информирование о состоянии счета и т.д.). Данные услуги сокращают время на проведение сделок и их стоимость.

Преимущества банковских услуг на расстоянии для МСП:

- Комфорт. Он-лайновый банкинг доступен 24 часа в сутки, семь дней в неделю по одному вашему движению
- Он обеспечивает экономию времени для приема и обработки документов, переданных в банк. Нет необходимости ехать в банк и выстаивать длинные очереди.
- Он позволяет обработку счетов и работу с ними из-за пределов банка.
- Обеспечивает более высокий уровень защиты счетов, чем при телефонной или факсовой связи.
- Он позволяет передавать и получать информацию в унифицированном формате.
- Он дает МСП возможность выбора, независимо от географического расположения

Недостатки банковских услуг на расстоянии для МСП:

- Требует привлечения дополнительного оборудования и более высокую квалификацию персонала.
- Он-лайновый банкинг требует времени для переквалификации персонала для работы с электронными документами.
- Изменения по улучшению приложений/сайтов, поступающие время от времени, могут внести определенный дискомфорт в процессе адаптации.

4.2. Банковсие услуги на расстоянии в европейских странах

В развитых странах, но далеко не во всем мире, отмечается предпочтение клиентов финансовых учреждений использовать он-лайновые услуги вместе традиционных окошек. Молодые и продвинутые клиенты, к тому же успешные в делах, однозначно используют Интернет и мобильные каналы связи.

В то время как онлайновая среда становится центром отношений с клиентами и банкинг на расстоянии находится в быстром росте, филиал ожидает (в долгосрочной перспективе) отсутствие спроса на услуги. eBusiness и банки в развитых странах стремятся использовать и популяризировать электронные каналы, для увеличения он-лайновых продаж и других услуг eBanking.

Таблица 1: ***Население, использующее Интернет для Интернет-банкинга по странам:***

% населения в возрасте от 16 до 74 лет

Страны	2010	2011	2012
ЕС (27 стран)	36	37	40
Чехия	23	30	34
Германия	43	45	45
Эстония	65	68	68
Испания	27	28	32
Франция	50	51	54
Италия	18	20	21
Румыния	3	4	3
Словакия	33	34	40
Швеция	75	78	79
Великобритания	45	:	52

Источник: *Eurostat*

В развитых странах самыми распространенными банковскими услугами на расстоянии являются: Интернет-банкинг (в том числе PC Banking), Mobile Banking (включающий и другие услуги, например, SMS Banking), ATM (Automated Teller Machine)-банкоматы, ПОС-Терминалы.

Рынок европейского сообщества Интернет-банкинг вездесущ. С его помощью можно получить следующие категории услуг:

- Нетранзакционные:
- Визуализация сальдо на счетах
- Визуализация недавних сделок
- Скачивание банковских выписок, в формате Excel, PDF
- Заказ чековой книжки
- Скачивание приложений для M-banking, E-banking и пр.
- Транзакционные:
- Перевод фондов между счетами клиента
- Выплаты третьим лицам, в том числе оплата платежных поручений
- Закупки или продажи ценных бумаг в инвестиционных целях
- Заявления о кредитовании и запрос сопутствующих кредитованию операций, например, оплата кредита
- Регистрация поставщиков коммунальных услуг и оплата коммунальных услуг
- Управление совокупностью пользователей с различным уровнем доступа к счетам и фондам.

Швеция является европейским лидером, с 79%, за ней следует Эстония с 68%, в части использования Интернета для получения банковских услуг на расстоянии. Средний европейский показатель популярности Интернет-банкинга равен 40 от общего числа Интернет пользователей. В соседней стране, Румынии, лишь 3% населения используют Интернет-банкинг.

Однако существуют и другие услуги и электронные каналы, предоставляемые банками, в том числе: Mobile Banking и SMS Banking предоставляют обычные банковские услуги. Это система, позволяющая клиентам финансовых учреждений проводить финансовые сделки по мобильному телефону.

Стандартный **Mobile Banking** предусматривает доступ к:

- Информации о счете
- Мини выпискам и к проверке историй сделок по счетам
- Сигнализирует о действиях со счетом или превышение заданных пределов
- Отслеживает срочные депозиты
- Доступ к информации о полученных кредитах
- Доступ к выпискам с карточки
- Информация об инвестициях в фонды
- Управление страховым полисом
- Выплаты, вклады, снятие со счета, перечисления
- Вклады и снятие наличных в банкоматах
- Национальные и международные перечисления
- Управление микровыплатами
- Приобретение пассажирских билетов и билетов на развлекательные мероприятия
- Обработка коммерческих выплат
- Обработка накладных
- Выплаты Peer to Peer
- Снятие и вклады денежных средств у банковского агента

SMS Banking является подкатегорией Mobile Banking, услугой, предлагаемой банками своим клиентам, что позволяет им осуществлять выборочные банковские услуги по своим мобильным телефонам с использованием SMS.

- Клиент может получить **сообщение оповещения** относительно происходящего на его банковском счете, как, например, снятие крупной суммы наличных со счета через банкомат или проведение крупной выплаты с использованием карточки клиента и пр.
- Другим **сообщением** является **OTP** (one time password), то есть пароль разового пользования. OTP является новейшим инструментом, который используют поставщики финансовых и банковских услуг в борьбе с компьютерными преступлениями. Вместо традиционных паролей, требующих запоминания, OTP запрашивают у потребителей каждый раз, когда возникает необходимость проведения сделки с использованием он-лайнового интерфейса или mobile banking. В случае подтверждения запроса, пароль отсылается по телефону потребителя через SMS. Пароль истекает после использования или по истечение запрограммированного срока действия.

SMS Banking используется в том числе для проверки сальдо или для запроса текущей информации, в том числе курс обмена валют, процентная ставка по депозитам, выданным банком. Клиент банка имеет возможность отобрать из списка программируемых оповещений по телефону нужную ему опцию. В зависимости от выбранной опции, клиент может быть уполномочен выполнять или финансовые сделки, или нефинансовые, либо и те, и другие.

Обзор самых распространенных услуг по SMS:

- Периодическая отчетность сальдо счета (к примеру, в конце месяца)
- Успешное исполнение или неисполнение запрограммированных платежных поручений
- Успешное исполнение чека, выписанного на счет клиента
- Информация о нехватке средств
- Информация о снятии крупных сумм со счетов
- Получение OTP (пароли разового пользования) для аутентификации
- Запросы выписок со счетов
- Оплата счетов
- Перевод денег между счетами клиента
- Запрос на прерывание выплаты, перевода, выдачи по чеку
- Запрос на аннулирование карточки, либо в связи с утерей, либо по причине рассекречивания PIN-а.
- Информация о валютном курсе
- Информация о процентной ставке по депозитам

Услуги удаленного банкинга зависят в большой степени и от наличия Интернета в домах пользователей (населения). Именно населения является основным получателем банковских услуг на расстоянии и услуг eCommerce. В европейских странах уровень доступа к Интернету для личных домовладений намного выше, чем в РМ. Это соотношение представлено в приведенной ниже таблице.

Так, среднеевропейский показатель доступа к Интернету для домовладений составляет 76% от общего количества, самый высокий уровень зарегистрирован в Швеции, в Румынии доступ к Интернету открыт в 54% домовладений, тогда как в РМ этот показатель равен всего 35%, но динамично повышается на протяжении последних 3 лет.

eCommerce, то есть, торговля по Интернету в Европе - явление довольно распространенное. Это важная услуга, используемая европейски-

Таблица 2: ***Уровень доступа хозяйств в европейских странах к Интернету, %***

Страна	2010	2011	2012
ЕС (27 стран)	70	73	76
Чехия	61	67	65
Германия	82	83	85
Эстония	68	71	75
Испания	59	64	68
Франция	74	76	80
Италия	59	62	63
Румыния	42	47	54
Словакия	67	71	75
Швеция	88	91	92
Великобритания	80	83	87

Источник: *Евростат*

ми МСП для организации продаж. В нижеприведенной таблица представлена доля товарооборота в электронной торговле в общем показателе.

Самую высокую долю в eCommerce удерживает Чехия с 24% от общего показателя, за ней следуют Швеция и Великобритания с 20% и, соответственно, 19% от общей цифры. В Европе, доля электронной торговли составляет 15% от общей цифры товарооборота. В Румынии только 4 % из общего объема продаж осуществляется через eCommerce.

Таблица 3: ***Доля товарооборота в электронной торговле в европейских странах, % в общем показателе***

Страна	2010	2011	2012
Европа	14	14	15
Франция	13	14	14
Чехия	19	25	24
Германия	18	17	17
Испания	11	11	14
Италия	5	5	6
Эстония	11	10	13
Румыния	4	3	4
Словакия	11	16	12
Великобритания	16	18	19
Швеция	18	19	20

Источник: *Евростат*

4.3. Предпосылки электронных финансово-банковских услуг на расстоянии в Республике Молдова

Банковские услуги на расстоянии могут получить развитие вместе с ростом уровня электронной технологизации как деловой среды, так и населения в целом, культуры пользования новыми технологическими инструментами и способности освоения этих инструментов. Потенциал населения в части пользования этими услугами является определяющим фактором в развитии eBanking-а, наряду с eCommerce.

Рисунок 1: *Доступ к Интернету в динамике*

Источник: *ANRCETI*

По статистическим данным, в 2012 году в РМ, свыше 417 тыс. абонентов имели доступ к стационарному Интернету. Из них, 20,6 тыс. являются юридическими лицами, а 388,7 тыс. - частными домовладениями. В этих условиях, свыше миллиона жителей имеют доступ к Интернету. В динамике, степень распространения технологий довольно высокий. Динамика доступа к Интернету за последние три года, видна из приведенного ниже рисунка, где представлен удельный вес домовладений в РМ, которые имели доступ к Интернету в 2010-2012 годах.

Однако реальное число Интернет-пользователей еще больше. В 2012 году было зарегистрировано 178 тысяч пользователей мобильным Интернетом, из которых 154 тыс. - физические лица, и свыше 24 тыс. - юридические лица.

Таблица 4: ***Количество пользователей мобильного Интернета, абонентов***

Тип	Год / абонентов	
	2011	2012
Экономические агенты	19.741	24094
Физические лица	105.072	154.365
Всего пользователей мобильного Интернета	**124.813**	**178.459**

Источник: *ANRCETI*

По сравнению с предыдущим годом, эти цифры возросли в целом на 43%. Количество абонентов - физических лиц - увеличился на 46,9%, а юридических лиц - на 22%.

Вместе с тем, свыше 27% абонентов мобильной телефонии получили доступ к Интернету с мобильного телефона посредством сетей 2G/3G/4G в качестве дополнительной услуги к голосовой связи.

Можно утверждать с уверенностью, что, вопреки экономическому кризису, электронная среда стремительно развивается и в настоящее время свыше трети населения страны и около 40% экономических агентов имеют доступ к Интернету. Степень проникновения электронных технологий можно считать солидным фундаментом для развития электронных финансовых услуг в РМ и твердым обоснованием рентабельности осуществления инвестиций в технологии и платформы продуктов eBanking şi eCommerce. Оптимизированная законодательная база, новый закон об электронных деньгах, наряду с проектом eGovernance в процессе развития Правительством Республики Молдова, призваны стимулировать как расширенный доступ к Интернету, так и использование потенциала цифровой среды для предоставления финансово-банковских услуг.

Дополнительным продуктом, стимулирующим услуги eBanking и eCommerce, являются банковские карточки, как в деловой сфере, так и в повседневной жизни. На данном сегменте, по статистическим данным на конец I квартала 2013 года, в обороте находилось свыше 1 миллиона карточек (1056035 единиц) . В течение первого квартала 2013 года было проведено операций на общую сумму в 5,1 миллиардов леев. Из них, 95% составили снятие наличных со счета, и только 5% всего объема операций составили безналичные выплаты. Одновременно, количество ПОС-терминалов возросло на 19% в первом квартале 2013 года по сравнению с тем же периодом предыдущего года. Таким образом, несмотря на то, что создана благоприятная среда и предоставлены необходимые технические платформы, **пользователи карточек остаются приверженцами операций с наличностью**.

Более того, в РМ удельный вес безналичных выплат по карточкам, выпущенным за рубежом, составляет 29,6%, тем самым указывая на то, что **владельцы зарубежных карточек отличаются более высоким уровнем культуры безналичной оплаты, чем отечественные пользователи электронных карточек**.

В то же время, из общего объема сделок, проведенных за рубежом с карточками, выпущенными в РМ, 76% составляют безналичные расчеты. Таким образом, приходим к выводу о том, что**условия зарубежной среды не стимулируют пользователей использовать при расчетах наличные деньги**.

4.4. Потребность в банковских услугах на расстоянии для малого бизнеса

В условиях, когда цифровая среда является достаточно развитой, важно оценить потенциал, значимость и необходимость в банковских услугах на расстоянии для малого бизнеса.

Согласно статистическим данным, опубликованным в конце 2012 года, в Республике Молдова насчитываются 38300 мкропредприятий, 9600 малых и 4500 - средних предприятий. Другими словами, МСП формируют в совокупности 49,4 тысяч производственных единиц, в общей численности 50,7 тысяч отечественных компаний. Среди МСП самый большой процент - 77,5% - приходится на долю микропредприятий (в которых работают до 9 сотрудников, со стоимостью активов до 3 миллионов леев).

Из всей совокупности банковских услуг, малый бизнес (в том числе микробизнес) сталкивается, прежде всего, с необходимостью:

- осуществлять серию операций по оплате/переводу, выплатам в бюджет,
- по выдаче заработной платы нескольким работникам;
- обеспечить льготы для работодателя, бизнес-карты для осуществления закупок,
- прослеживать счета, получать выписки,
- для ретайлеров - обеспечить услуги по депозиту наличных денег, ПОС-терминалы для клиентов с карточками,
- услуги овердрафта для покрытия разрыва по времени для оплаты счетов, краткосрочных обязательств,
- услуги по кредитованию для инвестиций и постоянного капитала.

Чтобы оценить необходимость в банковских услугах на расстоянии для малого бизнеса, проведены собеседования с представителями малого бизнеса, большей частью микропредприятий. Организация этих собеседований ставила перед собой задачу анализа деловой среды в перспективе спроса на услуги удаленного банкинга, потенциала и желания малого бизнеса использовать eBanking.

Большинство респондентов заявили, что используют услуги Интернет-банкинга, а необходимость в последних сводится к следующим услугам:

- оплата в MDL, причем некоторые опрошенные высказались за предоставление этой услуги круглосуточно
- валютные выплаты
- валютный обмен
- отслеживание счетов, банковские выписки

Вопреки относительно малой численности сделок, проводимых малым бизнесом, требования по импорту / экспорту данных из систем Интернет-банкинга сформулированы не были, в отличие от крупных компаний, осуществляющих частые оплаты.

eCommerce, которая обеспечила бы электронные выплаты на расстоянии клиентам малого бизнеса, является преимуществом, которое заинтересовало примерно 50% респондентов, но ни один из них не поинтересовался у поставщиков подобных услуг относительно деталей и не запланировал для себя на ближайшее будущее рассмотреть вопрос реализации собственных продукции/услуг посредством eCommerce. **Таким образом, реальный спрос на подобные услуги со стороны малого бизнеса на нынешнем этапе отсутствует.**

Более того, важно осознать то обстоятельство, что для массового развития eCommerce и, соответственно, использования населением электронной оплаты на расстоянии в отношениях с малым бизнесом, необходимо создать ряд условий. Первоочередным условием является насаждение в культуру малого бизнеса желание поставлять в электронную среду полновесную и исчерпывающую информацию о своих услугах и товарах, удобные и понятные для клиентов прайс-листы, поскольку товар или услуга может быть востребованы лишь после того, как клиент детально ознакомится с предлагаемым товаром или услугой, их техническими параметрами, условиями поставки и, не в последнюю очередь, с ценой. Без культуры информационной прозрачности, платформы оплаты на расстоянии абсолютно бесполезны.

Таким образом, если большая часть респондентов имели в распоряжении вебстраницы компании, то очень немногие из последних содержали списки и прайслисты предлагаемых товаров и услуг.

В настоящее время, данный потенциал успешно осваивается крупными компаниями, в то время как малый бизнес находится всего лишь на подступах к оцифровке информации о собственных товарах. Без формирования электронной коммуникационной культуры в части товаров и услуг малого бизнеса, eCommerce, на этом сегменте предприятий, не найдет широкого применения.

4.5. eBanking прелагаемый молдавскими банками

В Молдове предложение банкинга на расстоянии предполагает следующие услуги:

- Интернет-банкинг
- Мобильный банкинг (включающий и SMS Banking)
- ATM – Банкоматы
- ПОС-терминалы

Анализ предложений по банковским услугам на расстоянии показывает, что все 14 действующих на рынке РМ банка предоставляют услуги Интернет-банкинга для юридических лиц, а 10 из 14 - и для физических лиц.

В банковской системе, из общего количества клиентов - юридических лиц, до 22% подключены к Интернет-банкингу, и осуществляют около 60 % от общего количества сделок. Одновременно 6% физических лиц из числа клиентов этих банков также по достоинству оценили преимущества услуги Интернет-банкинга.

Не последним фактором в приобщении предприятий к определенной услуге является стоимость, что особенно актуально для МСП. Цены на услугу Интернетбанкинга для предприятий, разнятся от банка к банку:

Таблица 5: ***Список операций, предоставленных посредством Интернет-банкинга юридическим лицам:***

Операция	Сколько банков предоставляют услугу
Выплата в леях	14 из 14
Валютные выплаты	14 из 14
Электронное представление обосновательных документов для валютных выплат	2 из 14
Конвертирование валюты	14 из 14
Пополнение бизнес-карты с текущего счета	10 из 14
Пополнение текущего счета с бизнес-карты	7 из 14
Извлечение (экспорт) данных из Интернет-банкинга	13 из 14
Импорт данных из Интернет-банкинга	12 из 14
Мобильная версия	2 из 14

Источник: *Составлено автором*

- Для подключения к Интернет-банкингу, 6 молдавских банков за данную услугу денег не взимают, остальные банки берут от 100 до 250 леев.
- Ежемесячный тариф варьирует от 0 до 100 леев, средняя стоимость составляя 50 леев.
- Установленные большинством банков тарифы за внутрибанковские перечисления, осуществляемые через окошко, на бумажных носителях, находятся в пределах 2-4 леев, а через Интернет-банкинг они снижены до 0 - 3 леев.
- Традиционные перечисления через окошко, на бумажных носителях, в пользу клиентов других банков стоят в большинстве банков 5-6 леев, а через Интернет-банкинга они сведены до 3 - 5 леев.

Анализ предложений банков свидетельствует о том, что цены на услуги eBanking-а являются незначительными, а комиссионные за подключение или обслуживание (предусмотренные некоторыми схемами) большей частью компенсируются за счет скидок, предоставляемых за проведение платежных поручений. Так, **стоимость данных услуг** является скорее **малозначительным фактором** при решении вопроса о подключении к услуге eBanking.

Mobile banking не очень распространен в Молдове, являясь скорее продуктом для физических лиц, используемым для некрупных выплат или как сопутствующая eBanking-у услуга для юридических лиц с целью извещения и консультации по поводу состояния счета. Благодаря тому, что в Молдове Интернет-банкинг для физических лиц только набирает обороты, в настоящее время предложение по этим услугам также находится в зачаточной стадии и поддерживается всего 2 банками.

Развитие Mobile Banking-а рекомендовано для физических лиц не только потому что относительно простой формат операций совместим с ограниченными размерами экранов мобильных телефонов, но и в связи с тем, что данная услуга одновременно является удобной опцией для бизнес-клиентов тогда, когда необходимо срочно оформить входящие операции за пределами офиса.

SMS banking в качестве независимого продукта находится в спаде, он изжил себя технологически, в том числе по причине низкой безопасности и в настоящее время является скорее сопутствующей услугой к eBanking-у для заметок и запроса краткой информации.

Одним из важных элементов банковских услуг на расстоянии является **система банковских карт**. Вместе с тем, стоимость обслуживания и операций с картами является важным фактором их широкого использования. В настоящее время банки предлагают карты исключительно иностранных операторов (MasterCard и VISA). Таким образом, стоимость лицензирования и обслуживания является весьма высокой. В Германии и Франции, к примеру, около 60-70% платежных карт выпускаются национальными операторами с национальным покрытием, их стоимость существенно ниже, чем цены международных операторов. Операционные услуги с картами могут стать дешевле, при наличии отечественного оператора. Использование карт с национальным покрытием от национальных операторов приемлемы для проектов по выплате зарплат, для социальных выплат, для проектов дисконтных бонусных карт для розничных торговцев. Исторически, Молдова имела своего национального оператора - MoldCard System, основанного в 1996 году, первого и единственного национального оператора существовавшего в РМ, но который, в силу отсутствия спроса на соответствующие услуги, впоследствии самоустранился с рынка услуг. Однако подобная национальная система способна снизить цены на сделки и, в результате, операционные цены на удаленные банковские услуги для физических лиц. НБМ может стимулировать подобный проект, в частности, потому, что среди стратегических задач НБМ числится и сокращение находящейся в обороте наличности, и продвижение безналичных расчетов на территории РМ.

4.6. Выводы и рекомендации

Степень проникновения Интернет-решений в повседневную жизнь более чем трети рядовых граждан и деятельность примерно 40 % предприятий является благодатной почвой для развития удаленных финансово-банковских услуг. Оптимизированная законодательная база, наряду с проектом eGovernance, находящимся в процессе интенсивного развития Правительством Республики Молдова, призваны способствовать как расширенный доступ к Интернету, так и использование потенциала цифровой среды для предоставления финансово-банковских услуг.

Уровень подключения лиц к Интернету весьма **высокий**, благодаря **низкой цене** Интернета на рынке РМ. Это является фактором, создающим благодатную среду для использования услуг банкинга на расстоянии. Однако этот рост происходит очень медленно. Удаленные банковские услуги используются лишь 6% физических лиц, у которых имеются банковские счета, хотя в РМ электронная среда благоприятная для использования банковских услуг на расстоянии и банки предлагают их по очень низким ценам или вовсе бесплатно. Население еще не готово платить за банковские услуги на расстоянии: ни за получение разрешения, ни за клик, ни за помесячную оплату. С другой стороны, при том, что физические лица дистанцируются от данного вида услуг, широкое использование дистанционных решений малым бизнесом, мелкими коммерсантами является вовсе тупиковым направлением. **Наличность**, в понимании физических лиц, а также коммерсантов,

является**"дешевым продуктом",** поскольку не требует оплаты, пусть и символических, но комиссионных, как это происходит с электронной оплатой в развитых странах.

Другим обескураживающим фактором является то обстоятельство, что Молдова является небольшой **страной и основная экономическая** жизнь сконцентрирована в муниципии **Кишинэу**, соответственно, и большинство сделок проводятся "**лицом к лицу**", то есть, между конечным клиентом и поставщиком товара или услуги.

В настоящее время, все банки РМ предоставляют комплекс услуг, которые в общем и целом, соответствуют потребностям фирм малого и среднего бизнеса, а также микропредприятий. Как показывают проведенные в развитых странах исследования, и Молдова в этом смысле не исключение, **двигателем развития технологических решений** банками, являются **крупные корпорации**, которые осуществляют большие объемы операций, порой очень сложных, как правило, с обширной географией, нередко трансграничных, что и приносит крупные прибыли, в том числе вследствие использования новых технологий, которые предоставляют финансовые учреждения. Впоследствии, эти передовые технологии "примеряются" к нуждам малых и средних предприятий и в данных целях используются. К примеру, функциональные возможности eBanking-а по импорту и экспорту, по платежным поручениям и другим данным в различных вариантах (dbf, xml, vcf для таких приложений как 1C, SAP и пр.) имеют определяющее значение в деятельности крупных компаний, которые выполняют ежедневно десятки и сотни сделок. Иинтерфейсные решения с собственным программным обеспечением, предоставляемые Интернет-банкингом для корпораций, могут оказаться достаточно критическим фактором, который и определит выбор в пользу того или иного банка. МСП со сравнительно небольшим количеством расчетных операций, вначале даже не рассматривает подобного рода функциональные возможности как особо для них важные. Однако впоследствии, по мере освоения новых технологических рубежей (автоматизированный бухгалтерский учет) они могут при желании воспользоваться данными возможностями для оптимизации временных затрат по учету банковских операций. Не вызывает сомнения то обстоятельство, что развитие потребностей МСП в электронной сфере обязательно повторят путь, пройденный крупными корпорациями, а то что сейчас осваивают МСП, уже давно внедрено банками под влиянием крупных корпоративных клиентов. В Молдове, динамика этого процесса развивается в том же русле, что и в других странах мира с рыночной экономикой.

Стоимость обработки наличных - является одним из существенных факторов, которые тормозят на нынешнем этапе дальнейшее продвижение цифровых технологий в финансово-банковской сфере, в частности, в области электронной торговли.

Операции с наличностью в Республике Молдова существенно дешевле, чем в Европейском Союзе. Более того, ряд сделок, в частности, предлагаемые населению, бесплатные. Не вдаваясь в социально-экономические детали факторов, определяющих низкую стоимость обработки операций с наличностью, отметим, что до тех пор, пока данная стоимость будет ниже или даже несущественно выше стоимости пакетов электронных услуг, массового спроса со стороны экономических агентов и населения на данный вид услуг ожидать не следует. В частности, еще и потому, что традиционно операции с наличностью использовались для создания лазеек для уклонения от налогов, выплаты зарплат в конвертах и т.д.

В этих условиях становится очевидным, что только усилиями банковского сообщества, в краткосрочной и среднесрочной перспективе значительного прогресса в этом вопросе не добиться. Следует отметить, что цены на услуги Интернет-банкинга в большинстве случаев ниже, чем на операции у окошка. Это является фактором, стимулирующим более активное использование банковских услуг на расстоянии для предприятий, но оставляет равнодушными клиентов тогда, когда операции с наличными почти вообще ничего не стоят.

При выборе в пользу электронных операций, прогресс в сфере eCommerce может стать тем фактором, который окажет как на МСП, так и на на клиентов, решающее влияние. Однако в Молдове степень охвата населения электронными банковскими услугами низкая и МСП не торопятся стать зачинателями новых традиций в виртуальной сфере. Таким образом, и предлагаемые услуги по электронному информированию потенциальных клиентов отличаются несколько рудиментарным характером. Приходится признать, что на нынешнем этапе, предпосылки для активного продвижения eCommerce в повседневность еще не созрели.

Более активно могли бы продвинуться на рынке банковские карты, однако в отсутствие национального оператора эти цены остаются весьма высокими как для работников сферы торговли, так и для физических лиц, для которых карты приходится закупать у международных операторов. Ценовые условия для продвижения eCommerce пока остаются значительными. К примеру, закупочные затраты, то есть, оплата услуг/товаров/электронной обработки сделки. Стоимость этих услуг варьируют в пределах от 2 до 7 процентов. Согласно правилам, по которым действуют системы оплаты (VizaCard и MasterCard), в общем объеме сделки расходы по оплате должен нести продавец. В этом случае, продавец товаров/услуг имеет право надбавить дополнительные комиссионные к цене товаров/услуг. Стоимость закупаемых товаров и услуг уже должна содержать эти тарифные стоимости. Во многих видах деятельности данные тарифы и комиссионные снижают прибыльность, а сделки становятся нерентабельными.

Решения по быстрому погашению fast pay могут стать альтернативой, в том числе, по замене карточек при оплате. Однако до настоящего времени доказали свою жизнеспособность лишь терминалы, которые обеспечивают оплаты целой гаммы услуг вне банковских учреждений, которые также сводятся к сбору наличности от населения. Новый закон об электронных деньгах может оказать стимулирующее действие на развитие решений по электронным выплатам.

Отдельное внимание при разработке этих перспективных решений обращается на степень защищенности проводимых в рамках системы операций. Обеспечение данного элемента может продлить процесс разработки и внедрения новых систем ИТ, не говоря уже о бюджетных ограничениях, с которыми должны считаться разработчики. С другой стороны, повсеместно в мире стремительно набирает силу явление электронного мошенничества.

Выводы о связи МСП и решений Интернет-банкинга делим на две четкие сферы:

А. Дистанционные электронные услуги, проведенные МСП в отношениях с банковско-финансовыми учреждениями (услуги и сделки, сопутствующие собственным банковским счетам):

Ключевые выводы:

1. Под прессом крупных корпораций, коммерческие банки предоставляют достаточно комплексные пакеты Интернет-банкинга для потребностей МСП. Таким образом, чаще всего данные услуги полностью покрывают потребности в дистанционном обслуживании МСП. Все 14 банков предоставляют решения Интернет-банкинга для юридических лиц, а данный рынок является достаточно зрелым.
2. Предлагаемые банкам тарифы для решений Интернет-банкинга являются достаточно скромными, а во многих случаях бесплатными. В большинстве случаев, проведенные через Интернет-банкинг сделки имеют сниженную стоимость по сравнению со стандартной ценой.

D. Дистанционные электронные услуги, осуществленные МСП для своих клиентов, в частности, физических лиц. Рынок услуг eCommerce:

Ключевые выводы:

1. *Предпосылки для eCommerce и массированное проведение операций между МСП и их клиентами (в частности, физическими лицами) на нынешнем этапе еще не созрели.*
2. *МСП обладают низким уровнем освоения возможностей Интернета по предоставлению полно объемных услуг по информированию клиентов относительно услуг и предлагаемых материальных ценностей. С другой стороны, без зрелости на данном сегменте, eCommerce не располагает платформой для внедрения.*
3. *Обработка наличности обходится МСП дешевле, чем стоимость, выплачиваемая в связи с присоединением к решениям eCommerce. Наряду с возможностью уклонения от налогов в случае проведения продаж наличными, это ведет к ситуации, когда МСП, в своем большинстве, остались незаинтересованными и пассивными к внедрению новых электронных решений.*
4. *Стоимость операций с наличностью излишне дешевы (во многих случаях - бесплатные), чтобы мотивировать население перейти на электронные выплаты, в том числе в отношениях с банками.*
5. *Несмотря на то, что признание достоинств Интернета общей массой населения высокое, использование Интернет-банкинга и банковских услуг на расстоянии физическими лицами чрезвычайно низкое.*
6. *Несмотря на то, что спрос на этом сегменте рудиментарный, а предпосылки еще должны консолидироваться, 10 из 14 банков предоставляют Интернет-банкинг физическим лицам.*

Глава 5

Концептуальные основы финансирования сельскохозяйственного сектора и доступ к финансированию

5.1. Введение

Сельское хозяйство продолжает оставаться определяющим фактором в процессе устойчивого развития и сокращения уровня бедности. Тем не менее, финансовые ограничения в сельском хозяйстве сохраняются, они чреваты расходами и применяются несправедливо, связывают по рукам и ногам сельскохозяйственные МСП и микропредприятия в конкурентном противостоянии. Резкие и болезненные изменения цен на продукты питания проявили уязвимость сельскохозяйственного производства перед глобальным спросом, а также необходимость предпринять значительные инвестиции в эту сферу на всех уровнях. Вопрос состоит в том, какие объемы необходимо инвестировать в сельское хозяйство, тем более с учетом сокращения доступных ресурсов в условиях финансовой неопределенности и пренебрежения к факторам риска. Ответы на этот и другие вопросы должны носить предметный характер, поскольку финансирование сельского хозяйства всегда представляло сложную задачу, которую не решить одними формальными подходами и усилиями финансовых учреждений.

Условия, в которых должно состояться финансирование сельскохозяйственного производства, по-прежнему определяются избыточным присутствием различных контрольных структур. В сельском хозяйстве, характеризующемся ростом интеграционных процессов, как по вертикали, так и по горизонтали, глобализацией продовольственной цепи, становится все более ощутимым присутствие многонациональных сельскохозяйственных предприятий, использующих свои финансовые возможности и доступ к ресурсам для извлечения максимальной прибыли. Последствия интеграции носят глубинный характер, в частности, для малых производителей и других лиц, которые не являются звеньями данных взаимосвязанных цепей.

Сельское хозяйство развивается в перспективе создания современной и чрезвычайно конкурентоспособной системы, руководствующейся спросом на товары повышенной ценности и качественной обработки и переработки, соответствующим высоким стандартам и требованиям безопасности.

В результате, рост производительности и конкурентоспособности малых и микропредприятий в сельском хозяйстве, их участие в глобальных производственно-сбытовых цепях, определены как приоритеты в общем процессе под девизом "сельское хозяйство для развития"[61].

Эти аргументы и послужили темой обсуждений за круглым столом под названием „*Стратегии финансирования МСП в аграрном секторе*" организованного в рамкахIV-го Молдавско-германского форума по финансированию малых и средних предприятий, мероприятия, значение и актуальность которого трудно переоценить.

[61] *World Development Report 2008: Agriculture for Development,* The World Bank, Washington D.C.

5.2. Сектор МСА в сельском хозяйстве Республики Молдова: общая картина и эффективность деятельности

В общем количестве предприятий в национальной экономике, сельскохозяйственные предприятия составили в 2011 году 5%. По критериям эффективности, сельскохозяйственные экономические структуры не дотягивали до среднего уровня достижений отечественных экономических агентов. Таким образом, если из сред-

Таблица 1. ***Деятельность МСП в сельском хозяйстве по сравнению с МСП в национальной экономике, 2011 год***

		Численность предприятий	Средняя численность работников, лиц	Доходы от продаж, милл. леев	Финансовый результат: прибыль (+) / потери (-), милл. леев	Численность предприятий с доходами от продаж	Численность предприятий, получивших прибыль	Численность предприятий, понесших убытки
Всего по категориям	Национальная экономика	50681	519882	211759	4707	16184	19307	26547
	Сельское хозяйство	2538	47970	7258	101	660	976	1440
МСП, всего	Национальная экономика	49444	300223	73057	1084	16095	18565	26066
	Сельское хозяйство	2477	36246	4930	-53	659	937	1418
Средние предприятия	Национальная экономика	1538	87577	24892	394	99	910	599
	Сельское хозяйство	222	17728	2283	29	2	129	93
Малые предприятия	Национальная экономика	9570	122214	38344	716	907	5333	3958
	Сельское хозяйство	864	14824	2262	-42	50	423	432
Микропредприятия	Национальная экономика	38336	90432	9821	-25	15089	12322	21509
	Сельское хозяйство	1391	3694	385	-41	607	385	893

Источник: *составлено автором на основании информации Национального бюро статистики.*

нем показателе численности работников, трудоустроенных в национальной экономике, сельские хозяйства объединяли 9%, то в доходах от продаж они обеспечили 3,4%, а в прибыли – 2%.

В 2011 году МСП составляли 97,6% в общей численности предприятий национальной экономики и 97,6% в общей массе агропредприятий (таблица 1).

В структуре МСП в сельском хозяйстве, средние предприятия составляли в 2011 году 9,0%, малые предприятия – 34,9%, а микропредприятия – 56,1%.

Напомним, в данном контексте, что в соответствии с ***Законом № 206 от 07.07.2006 года о поддержке сектора малых и средних предприятий,*** вРеспублике Молдова сектор малых и средних предприятий основывается на совокупности микро-, малых и средних предприятий.

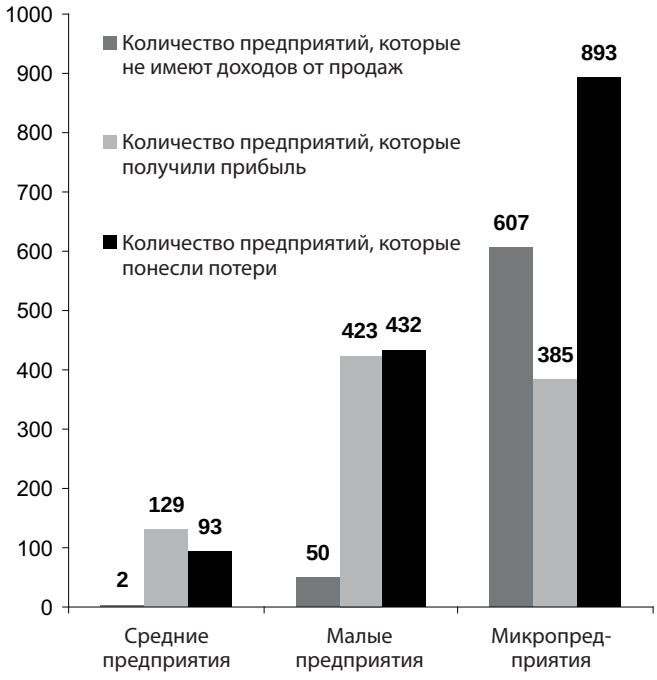
В качестве **микропредприятий** может выступать экономический агент, соответствующий трем критериям: среднее годовое штатное количество работников, в составе не более 9 человек, годовая сумма доходов от продаж не более 3 миллионов леев и годовой баланс активов, не превышающий 3 миллиона леев.

В качестве **малого предприятия** может выступать экономический агент, соответствующий трем критериям: среднее годовое штатное количество работников, в составе не более 49 человек, годовая сумма доходов от продаж не более 25 миллионов леев и годовой баланс активов, не превышающий 25 миллиона леев, за исключением экономических агентов, в отношении которых применимо определение "микропредприятие" .

В качестве **среднего предприятия** может выступать экономический агент, соответствующий следующим критериям: среднее годовое штатное количество работников, в составе не более 249 человек, годовая сумма доходов от продаж не более 50 миллионов леев и годовой баланс активов, не превышающий 50 миллиона леев, за исключением экономических агентов, в отношении которых применимы определения "микропредприятие" и "малое предприятие" .

Из общего количества средних предприятий, которые осуществляли деятельность в сельском хозяйстве в

Рисунок 1. *Сельскохозяйственные МСП распределенные по способности генерировать прибыль, 2011 год.*



2011 году, 41,9% генерировали убытки, 58,1% (129 экономических предприятий) получили прибыль. В случае малых предприятий, 50% из них понесли убытки, 49% получили прибыль. Ситуация еще более сложная в случае сельскохозяйственных микро предприятий: из них 64.2% получили отрицательный финансовый результат, прибылью отметились всего 27,7%. предприятия.

По меньшей мере следующие причины обуславливают скромные финансовые результаты МСП и миропредприятий в сельском хозяйстве:

- малая мощность экономической сельскохозяйственной единицы (агрохозяйства) и финансового имущества. Рост мощности экономических сельскохозяйственных единиц существенно для повышения экономических и финансовых достижений в сельском хозяйстве;
- высокий риск, свойственный сельскохозяйственной деятельности;
- экономические достижения работников сельского хозяйства в условиях отраслевой специфики способны стать прямой причиной, определяющей их финансовый потенциал
- недостаточная подготовка работников сельского хозяйства в экономической и финансовой сферах;
- низкая конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции, как на местном, так и на внешних рынках. Положение дел усугубляется медленными темпами модернизации сельскохозяйственных предприятий и перерабатывающей промышленности.

5.3. Субсидии в сельское хозяйство: За и Против

Правительственные расходы, и капитальные, и текущие, долгое время считались главным инструментом правительственной аграрной политики. Эти расходы становятся субсидиями, если их стоимость не возмещается получателями. Бюджетные субсидии являются **прямыми субсидиями**, однако аграрная политика предусматривает также и **скрытые субсидии**. Распространенным примером являются таможенные пошлины, которые, в определенной степени, защищают внутренних производителей от международной конкуренции и, таким образом, косвенно субсидируют более высокие цены на товары. Контроль над ценами является скрытыми субсидиями (или наоборот, прямыми налогами), поскольку зачастую они устанавливаются на уровнях, которые субсидируют потребителей и налогоплательщиков. Существуют, также, скрытые субсидии в сфере менеджмента природных ресурсов, когда пользователь не возмещает причиненный им ущерб. Поступления, которые обеспечивают скрытые субсидии производителям иногда называют **экономическими рентами.**

В сельском хозяйстве самыми распространенными примерами прямых субсидий являются следующие:

- строительство ирригационных систем, стоимость которых очень редко полностью возмещают пользователи;
- бесплатное распределение или субсидированное приобретение сельскохозяйственных угодий государства с или без выдачи удостоверяющего права абсолютной собственности документа;
- Кредит на производственные нужды, выданный государственными банками или предоставленный коммерческими банками по процентной ставке

меньше рыночной благодаря правительственным линиям рефинансирования. Субсидия может выразиться и в уровне процентной ставки, или в отсутствии нормальных мер, позволяющих добиться погашения кредитов;

- Предоставление услуг по исследованию и расширению бесплатно или по более низкой цене (есть мнение, что исследования проводятся в связи с предоставлением субсидий);
- Закупка сельхозкультур по ценам выше рыночных, которые затем перепродаются по ценам ниже рыночных;
- Строительство сельских дорог в сельской местности;
- Поставка семян, посадочного материала, предоставление ветеринарных услуг и другие поступления по ценам ниже рыночных.

В историческом плане, стремление нести подобные расходы за счет публичного бюджета, возникло из желания компенсировать сельскохозяйственному сектору неблагоприятные изменения цен на сельскохозяйственные продукты. В некоторых случаях, внутренние цены ориентируются на падение цен на мировом рынке, в то время как в других, правительственный контроль сбивает цены на сельхозпродукцию с целью субсидирования покупателей. В рамках международных форумов, часто отмечается, что субсидии для продукции сельского хозяйства и экспорт богатых стран сбили мировые цены на сельхозтовары, вынудив правительства бедных стран предпринять компенсирующие меры. Как бы то ни было, очевидно, что многие страны считают подобные расходы законным, а возможно, наиважнейшим инструментом сельскохозяйственной политики, продвигаемой правительствами.

Учитывая центральную роль публичных расходов в сельском хозяйстве и то обстоятельство, что многие из них являются субсидиями, следует разработать критерии определения ситуаций, в которых их применение оправдано. Одно из самых распространенных обоснований является бедность получателей субсидий. Тем не менее, перед тем как приступить к обосновании программ и политик в данной сфере на основании этого аргумента, следует спросить себя, действительно ли субсидии были направлены на развитие бедных хозяйств?

Для рассмотрения аргументов *за* и *против* субсидий, следует учесть элементарный результат экономической теории: **вмешательства, которые влияют на рыночные цены** (на товары или их поступление на рынок) **неминуемо ведут к потере экономического благосостояния.** В случае, если производители и потребители, найдут, в конце концов, собственную выгоду, потери для общества будут больше суммы полученных выигрышей. Это именно то, что называется "потеря статического равновесия". Практические эффекты данного абстрактного принципа определяют снижение доли экономического роста, поскольку ресурсы уже не вкладываются на цели, обещающие самую высокую эффективность. Поскольку имеются более весомые практические аргументы *за* и *против* субсидий, в дальнейшем мы не будем настаивать на теоретической аргументации, но запомним ее, поскольку она не лишена эмпирической релевантности.

Практический опыт предоставления субсидий в сельском хозяйстве обращает внимание на следующие **главные аргументы *против* применения публичный субсидий:**

- Есть тенденция направлять субсидии на менее конкурентоспособные направления деятельности, как правило, речь идет о секторах, которые оказывают на правительство наибольшее давление с целью получения льгот и

скидок. Они редко служат для поддержки сравнительно успешных направлений деятельности и товаров. Следовательно, со временем, субсидии стремятся сместить поступление ресурсов к участкам деятельности менее всего способным составить конкуренцию, что прямо вредит перспективам долгосрочного развития страны.

- Как правило, субсидии назначаются, как говорится, раз и навсегда. Для поддержки субсидии приводятся в действие все экономические и политические соображения, а стоимость субсидии ложится тяжким гнетом на правительство, из года в год ее груз все сильнее давит на деятельность властей.
- Бюджетная стоимость субсидий повышает налоговое бремя или сокращает правительственные расходы, которые могли быть направлены на другие сферы жизнедеятельности. В эпоху строжайшей налоговой дисциплины в мире, данный аспект может стать критическим.
- Фактом своего существования, субсидии стремятся удержать в действующих порядках производителей, которые вырабатывают дорогостоящие товары и маскируются необходимостью улучшения производительности (сокращения стоимости), что само по себе делает экономику менее конкурентоспособной в международном плане и диктует избыточно высокие цены на товары для внутренних производителей и потребителей.
- Публичная политика которая избыточно основывается на субсидиях имеет тенденцию стимулировать производителей инвестировать время м ресурсы для изыскания других правительственных льгот (*рентоискательство,*), вместо того, чтобы подвигнуть их к повышению производительности собственной деятельности.
- На практике, польза от субсидий, зачастую, имеет регрессивный характер, другими словами, мало-помалу субсидиями начинают пользоваться совсем не те люди, а именно, группы граждан со значительными доходами, в ущерб уязвимым категориям населения.
- Существование механизмов субсидирования может ограничить перспективы развития учреждений, которые осуществляют свою деятельность безо всяких субсидий и чья жизнеспособность в долгосрочной перспективе может оказаться сильнее.
- Иногда, субсидии, за которые голосует Парламент, не сопровождаются адекватным публичным финансированием, в связи с чем производители не спешат принимать решения о производительных инвестициях в надежде получить обещанные субсидии позднее. Это, вообще-то, может никогда и не произойти, если взамен обещания предоставить субсидию на деле получается затягивание всего процесса инвестирования в отрасль.

Одним из более тонко проявляющихся последствий субсидирования является то обстоятельство, что их получатели, по характеру своих действий, нередко становятся в своем стремлении получить помощь на анти-экономические позиции, что препятствует развитию учреждений и эффективному функционированию. Субсидирующие кредиты, которые, порой настраивают фермеров на расслабленное отношение к необходимости их погашения, являются в этом смысле, ярким тому примером. Подобное положение дел, в свою очередь, может помешать им стать желанными клиентами коммерческих банков.

Сталкиваясь с подобными сильными аргументами *против*, субсидии должны быть очень жестко обоснованными, потому что только таким образом могут стать

эффективными политическими инструментами. Тем не менее, есть случаи, когда **аргументы *за субсидии*** являются в равной степени убедительными. В ряду последних, следует отметить:

- Роль субсидий в борьбе с бедностью признана почти безоговорочно. Важными проблемами в данной области являются: a) насколько полно эти программы отвечают интересам бедняков и b) как помочь бедным так, чтобы они повысили собственную способность улучшить свое экономическое состояние в будущем и не только сбить субсидиями самые явные симптомы существующей бедности. Постоянное "сбивание температуры" может затянуть процесс предоставления субсидий до бесконечности и стимулировать получателей к сохранению существующего положения дел, как весьма удобному. Помощь для выхода из тупика, с дальнейшим самостоятельным поступательным движением получателя субсидии, со временем, позволяет отменить саму субсидию. Это принцип общепризнан, но осуществить его крайне сложно.
- По практическим и теоретическим соображениям, некоторые экономические обстоятельства и условия окружающей среды также оправдывают существование субсидий. Сельхозпроизводители, которые высаживают деревья или строят террасы для предупреждения эрозии почв, работают не только на себя, но и на других жителей в данном гидрографическом регионе, поэтому оправдано то, что общество должно взять на себя часть соответствующих расходов. Это соображение также верно в случае массированной посадки деревьев с целью противостояния эмиссиям газов с парниковым эффектом.
- Временные субсидии могут стать необходимыми и для облегчения перехода к политике, основанной на субсидировании в меньшей степени.
- В чрезвычайных обстоятельствах, среди которых числятся природные катаклизмы, пострадавшие также имеют право на субсидии. Тем не менее, данные субсидии должны использоваться с осторожностью. Так, в рамках различных юридических систем, установление зон бедствия в случае засухи, например, может освободить сельхозпроизводителей от обязательства погашать производственные займы, даже если потери сельскохозяйственных культур не являются катастрофическими. Данная ситуация чревата неприятностями для банков, что может подвигнуть их к тому, чтобы впредь с сельским хозяйством не связываться.
- Субсидии могут также использоваться для компенсации в некоторых случаях информационных ошибок. Часто случается, что сельскохозяйственные производители в отдаленных районах не получают вовремя достойную доверия информацию о рыночных ценах, за распространение которой, кстати, правительство платит деньги, скажем посредством радио. Действительно, весьма сложно найти производителей рекламы, которые согласились бы покрыть расходы по эфирному распространению информации для подобной категории клиентов.
- Предоставление субсидий может потребоваться и для ликвидации последствий других обстоятельств непреодолимой силы. Однако в этом направлении надлежит действовать крайне осторожно. Так, зачастую, должное регламентирование вопроса может оказаться более подходящим и адекватным ответом, нежели механическое предоставление субсидии. К тому

же, все случае дисфункциональности рынка требуют действий со стороны правительства. Явление "информационной асимметрии" между кредиторами и дебиторами (в части способности и возможности погашения кредита дебитором) стало предметом многочисленных комментариев в письменных источниках, а политика зачастую отвечает на данную ситуацию разработкой финансовой нормативной базы, благоприятной развитию микрофинансирования. Тем не менее, во многих случаях, были использованы субсидии для филиалов банков в сельской местности, чтобы поддержать местных потенциальных клиентов. Эффективность и профессиональное обучение являются классическими примерами ситуаций, когда финансовая поддержка со стороны правительства оправдана, поскольку коммерческий поставщик услуг образования не может охватить всю совокупность преимуществ, которые открывает перед обществом процесс образования.

5.4. Субсидирование сельскохозяйственных предприятий в Республики Молдова

Экономические предприятия в сельском хозяйстве Республики Молдова пользуются поддержкой национального публичного бюджета, в частности, государственного бюджета, при помощи различных программ и действий. В Таблице 2 представлена информация о динамике распределенных из национального публичного бюджета сумм для сельского хозяйства.

Таблица 2: ***Динамика бюджетных расходов на сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыбное хозяйство и водное хозяйство, в 2007-2012 гг., милл. леев.***

Наименование показателя	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всего расходов из публичного бюджета, милл. леев	22415,6	26146,9	27342,7	29328,9	32100,9	35373,5
Бюджетные расходы на сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыбное хозяйство и водное хозяйство, в 2007-2012 гг., милл. леев.	1228,3	1243,6	1034,0	857,8	843,4	1272,8
Доля бюджетных расходов на сельское хозяйство в ВВП, %	2,30	1,98	1,71	1,19	1,03	1,45

Источник: *разработано на основе информации Министерства финансов.*

Хотя объем расходов Национального публичного бюджета возрос в период 2007-2012 гг. с 22415,6 до 35373.5 милл. леев (157,81%), расходы на сельское хозяйство в период 2007 - 2011 гг. существенно сократились (на 31,34%), увеличившись в 2012 г. на 3,6% по сравнению с 2007 г. Удельный вес расходов сельскохозяйственного сектора во внутреннем валовом продукте, финансируемые из НПБ повторил эту динамику и сократился в период 2007 – 2011 гг почти в 2 раза: с 2,3% в 2007 году, до 1,03% в 2011 году, достигнув 1,45% в 2012 г.

Для интеграции различных программ в единую политику, был создан **фонд субсидирования сельскохозяйственных производителей.** Одновременно, управление средствами фонда осуществляется рядом учреждений, а именно - Министерством сельского хозяйства и пищевой промышленности и Министерством финансов, посредством Главной государственной налоговой инспекции и госпредприятия „Moldresurse", что существенно снижает эффективность управления данным фондом.

Чтобы оптимизировать использование чрезвычайно скудных бюджетных средств, в 2010 году Постановлением Правительства №60 от 04.02.2010 г. было решено создать **Агентство по вмешательству и выплатам в сельском хозяйстве (AIPA).** Агентство по вмешательству и выплатам в сельском хозяйстве является административным органом, подчиненным Министерству сельского хозяйства и пищевой промышленности, ответственным за управление финансовыми ресурсами, предназначенными для поддержки сельскохозяйственных производителей, за мониторинг распределения финансовых ресурсов, за количественный и качественный эффект в результате применения мер по поддержке сельского хозяйства государством.

В Таблице 3 представлена информация, отражающая динамику размера фонда субсидирования сельскохозяйственных производителей. Представленные данные помогут нам проследить содержание данной динамики.

Таблица 3: ***Фонд субсидирования сельскохозяйственных производителей, милл. леев***

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Фонд субсидирования сельскохозяйственных производителей, предусмотрено	256,0	465,3	270,0	563,5	400,0	400,0
Фонд субсидирования сельскохозяйственных производителей, выполнено	247,7	546,8	533,2	560,5	400,0	400,0

Источник: *Составлено автором на основании данных АИПСХ, www.aipa.md, МСХПП, www.maia.gov.md.*

Поскольку термин "мера субсидирования" начал использоваться с 2010 года, в таблице 4 представлены совокупные данные о мерах по субсидированию экономических агентов в сельском хозяйстве в периоде 2010-2013 гг.

Таблица 4. ***Меры по субсидированию экономических агентов в сельском хозяйстве Республики Молдова, в 2010 - 2013 гг.***

2010 (8 мер)	2011 (10 мер)	2012 (8 мер)	2013 (10 мер)
Стимулирование кредитования сельскохозяйственных производителей коммерческими банками	Стимулирование кредитования сельскохозяйственных производителей коммерческими банками, организациями микрофинансирования и ссудно-сберегательными ассоциациями	Стимулирование кредитования сельскохозяйственных производителей финансовыми учреждениями	Стимулирование кредитования сельскохозяйственных производителей финансовыми учреждениями

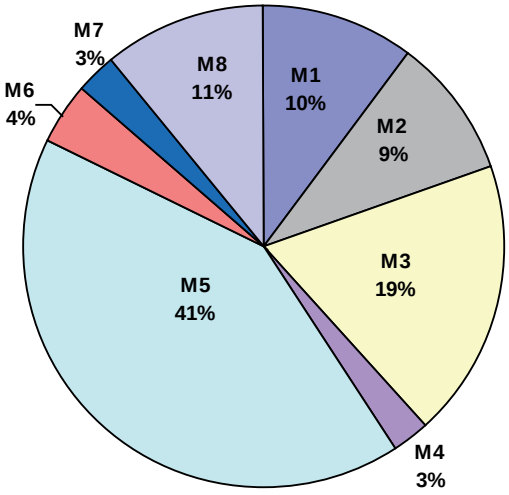
2010 (8 мер)	2011 (10 мер)	2012 (8 мер)	2013 (10 мер)
Стимулирование страхования рисков в сельском хозяйстве	Стимулирование страхования производственных рисков в сельском хозяйстве	Стимулирование страхования производственных рисков в сельском хозяйстве	Стимулирование страхования производственных рисков в сельском хозяйстве
Стимулирование инвестиций по созданию плантаций многолетних культур	Стимулирование инвестиций по созданию плантаций многолетних культур	Стимулирование инвестиций по созданию плантаций многолетних культур и продвижения продукции виноградарства и виноделия	Стимулирование инвестиций по плановой выкорчевке плантаций многолетних культур, для создания плантаций многолетних культур и продвижения продукции виноградарства и виноделия
Стимулирование инвестиций для производства овощей на защищенных участках	Стимулирование инвестиций для производства овощей на защищенных участках (зимние теплицы, парники, шахты)	Стимулирование инвестиций для производства овощей на защищенных участках (зимние теплицы, парники, шахты)	Стимулирование инвестиций для производства овощей на защищенных участках (зимние теплицы, парники, шахты)
Стимулирование инвестиций для закупки сельскохозяйственной техники и оборудования, а также оснащения для полива	Стимулирование инвестиций для закупки сельскохозяйственной техники и оборудования, а также оснащения для полива, систем защиты от заморозков и противоградовых установок.	Стимулирование инвестиций для закупки сельскохозяйственной техники и оборудования, а также оснащения для полива, систем защиты от заморозков и противоградовых установок.	Стимулирование инвестиций для закупки сельскохозяйственной техники и оборудования, а также оснащения для полива, систем защиты от заморозков и противоградовых установок.
-	Стимулирование инвестиций в оснащение и технологическое обновление животноводческих ферм	Стимулирование инвестиций в оснащение и технологическое обновление животноводческих ферм	Стимулирование инвестиций для оснащения и технологического обновления животноводческих ферм
Стимулирование приобретения племенных животных и сохранения генофонда	Стимулирование приобретения племенных животных и сохранения генофонда	Стимулирование приобретения племенных животных и сохранения генофонда	Стимулирование приобретения племенных животных и сохранения их генофонда

2010 (8 мер)	2011 (10 мер)	2012 (8 мер)	2013 (10 мер)
Стимулирование инвестиций в развитие инфраструктуры послеуборочной обработки и пнрнработки	Стимулирование инвестиций для развития инфраструктуры послеуборочной обработки и пнрнработки	Стимулирование инвестиций для развития инфраструктуры послеуборочной обработки и пнрнработки	Стимулирование инвестиций для развития инфраструктуры послеуборочной обработки и пнрнработки
Субсидирование сельхозпроизводителей для компенсации энергетических затрат на орошение и осушение	Субсидирование сельхозпроизводителей для компенсации энергетических затрат на орошение и осушение	-	Стимулирование ирригации сельскохозяйственных угодий
-	Стимулирование потребителей продуктов фитосанитарного назначения (пестицидов) и фертилизантов (минеральных удобрений)	-	-
-	-	-	Стимулирование консолидации сельскохозяйственных угодий

Источник: *составлено автором на основании данных АВПСХ.*

В Рисунке 2 представлена структура фонда субсидирования по формам поддержки (меры субсидирования). Так, наибольший удельный вес приходится на Меру 5 „*Стимулирование инвестиций на закупку сельскохозяйственной техники и оборудования, оснащения для ирригационных систем, систем защиты от заморозков и противоградовых установок*" (41%). Эта мера генерирует серьезные проблемы в процессе применения. Таким образом: - не определен четко срок закупки; - вероятность предпочтения определенных поставщиков в ущерб другим очень высокая; - объективно не аргументирован список альтернативных решений в интересах субсидирования и пр.

Рисунок 2. *Распределение фонда субсидирования по мерам субсидирования, 2012 год, в %*



Источник: *составлено на основании информации АВПСХ*

Мера 3 *"Стимулирование инвестиций для создания многолетних плантаций и продвижения продукции виноградарства и виноделия"* удерживает 19% в структуре фонда субсидирования. Считается, что данная мера легко внедряемая. Одновременно, данная мера стимулирует сельскохозяйственные предприятия предоставлением весьма обширных угодий.

Третья по объемам мера в структуре фонда субсидирования является Мера 8 *"Стимулирование инвестиций в развитие инфраструктуры послеуборочной обработки"* (11%). Эта мера, наряду с другими мерами из категории компенсирующих инвестиционные расходы, сложно внедряемая и лишенная объективных критериев оценки. Инвестиции по данным мерам зачастую создают режим особого благоприятствования для определенных производителей и вносит дисбаланс в здоровую конкуренцию в сельскохозяйственном секторе.

По организационно-юридической форме сельскохозяйственных предприятий, субсидии предоставляются преимущественно обществам с ограниченной ответственностью (67% от фонда субсидирования), а 22% приходятся на крестьянские хозяйства.

Таблица 5. ***Распределение фонда субсидирования по организационно-юридическим формам экономических агентов в сельском хозяйстве, 2012 год***

Организационно-юридическая форма	Заявки на субсидии		Утверждение субсидий		Структура получателей субсидий по организационно-юридическим формам, %	Структура субсидий по организационно-юридическим формам, %	Заявки, утвержденные для субсидирования / Заявки, поданные для получения субсидий, %	Субсидированная сумма / запрошенная сумма, %
	Количество поданных заявок	Запрошенные суммы, в леях	Численность получателей	Субсидированные суммы, в леях				
Крестьянские хозяйства	2072	118214525	2063	79427202	47	22	99,57	67,19
ООО	2004	378603818	1968	239466488	45	67	98,20	63,25
АО	87	28169434	83	15302415	2	4	95,40	54,32
Кооперативы	152	21491542	147	13947549	3	4	96,71	64,90
Прочее	116	13655288	114	7959724	3	2	98,28	58,29
Всего	**4431**	**560134607**	**4375**	**356103377**	**100**	**100**	**98,74**	**63,57**

Источник: *составлено на основании информации АВПСХ.*

В 2012 году средний размер субсидии на одного получателя из числа крестьянских хозяйств составил 38501 лей, обществ с ограниченной ответственностью – 121680 леев, акционерных обществ -184366 леев.

Анализ процесса предоставления субсидий в сельском хозяйстве Республики Молдова выявляет следующие несовершенства:

- Динамика фонда субсидирования сельскохозяйственных производителей характеризуется выраженной нестабильностью.
- Толкование содержания некоторых мер субсидирования предполагает множество подходов.
- Существенное превышение числа получателей субсидий в сравнении с численностью претендентов, создает потенциальные возможности для злоупотреблений и коррупции, на что обратила внимание Счетная палата[62].
- Меры субсидирования не имеют в основе доработанную концепцию и концепты, вытекающие из применения анализа затрат и выгод.
- Задачи, которые преследуют меры субсидирования не стали предметом оценки с помощью показателей деятельности, прослеженных во времени.
- Среди проблем, которые могут возникнуть в результате применения мер субсидирования числится годовая производственная программа, для которой запрашивается субсидирование, что вносит сумятицу в процесс планирования в рамках сельскохозяйственного предприятия, получающего субсидию.
- Конкурсные условия, которые не основаны на объективных и справедливых подходах, а стимулируют отдельных экономических агентов, в ущерб малым и микропредприятиям.
- Хотя годовая численность получателей со временем увеличилась, тем не менее, она крайне мала в сравнении с количеством соискателей субсидий.

5.5. Сельскохозяйственные производственно-сбытовые цепи (ПСЦ) - решение для повышения финансового потенциала микро-, малых и средних предприятий в сельском хозяйстве Республики Молдова

Производственно-сбытовая цепь представляет собой всю гамму мероприятий, необходимых для того, чтобы, следуя концепции, создать продукт или услугу, провести их через ряд промежуточных производственных циклов, предоставить в распоряжение конечному потребителю и должным образом распорядиться отходами после использования. Эти мероприятия включают проектирование, производство, реализацию, распределение и услуги поддержки, которые создают потребительский продукт (более того, зачастую предполагается цикл переработки отходов). Эти мероприятия могут быть сосредоточены в рамках одной фирмы или распределены между фирмами, расположенными в том же населенном пункте или в более расширенных пространствах. Термин "*производственно-сбытовая цепь*" предполагает, что прибавленная стоимость достигается через совмещение первичных продуктов с другими ресурсами (к примеру, оборудование и инструменты, рабочая сила, знания и способности, другое сырье или предварительное продукты). При прохождении продукта через этапы производственно-сбытовой цепи, его стоимость повышается[63].

[62] Постановление Счетной палаты №30 от 02.08.2011 года.

[63] *Value Chain Development for Decent Work: A Guide for Practitioners, Government and Private Sector Initiatives,* ILO, Geneva, 2009.

Считается, что приобщение малых и средних производителей к национальным, региональным и международным производственно-сбытовым цепям приносит существенные результаты, способствующие сокращению бедности в сельской местности в странах с малыми доходами на душу населения благодаря потенциалу этих экономических агентов по росту доходов и созданию новых рабочих мест. Тем не менее, большинство малых фермеров из бедных стран сталкиваются с рядом ограничений, которые зачастую сковывают из действия, направленные на создание конкурентоспособности в рамках данных цепей и очень важно не лишать данных производителей возможностей обеспечить устойчивый рост.

Роль и значение малых сельскохозяйственных производителей для аграрного сектора Республики Молдова и их способность примыкать к различным сельскохозяйственным производственно-сбытовым цепям можно проследить по таблице 6, в которой представлена структура сельскохозяйственных угодий по категориям их владельцев. Таким образом, крестьянские (фермерские) хозяйства составляют значительную и довольно устойчивую долю в примерно 29%.

Таблица 6. ***Сельхозугодья по категориям владельцев угодий, тыс.га***

	2008	2009	2010	2011	2012
Всего	2240,2	2239,4	2236,9	2234,0	2233,6
в том числе:					
предприятия и организации	858,0	867,8	871,3	866,0	868,7
в %	*38,3*	*38,7*	*39,0*	*38,8*	*38,9*
крестьянские (фермерские) хозяйства	668,6	672,4	661,4	662,6	653,4
в %	*29,8*	*30,0*	*29,6*	*29,7*	*29,3*
приусадебные домохозяйства (приусадебные участки и сады)	307,8	303,5	313,6	316,7	325,5
в %	*13,7*	*13,6*	*14,0*	*14,2*	*14,6*
садоводческие товарищества и огородные участки	5,9	6,1	6,0	6,0	5,5
в %	*0,3*	*0,3*	*0,3*	*0,3*	*0,2*
другие владельцы угодий	399,9	389,6	384,6	382,7	380,5
в %	*17,9*	*17,4*	*17,1*	*17,0*	*17,0*

Источник: *разработано по информации НБС.*

На протяжении трех последних десятилетий, сельскохозяйственные рынки, для которых свойственна большая добавленная стоимость, выстроились в сложную, стабильную и регламентированную структуру, что определенно усложняет участие малых производителей в производственно-сбытовых цепях в рамках этих рынков.

Определение способов эффективного внедрения малых и средних предприятий в сельскохозяйственные рынки требует углубленное понимание порядка, согласно которому данные рынки осуществляют свою деятельность.

Дорогостоящие сельскохозяйственные или агропромышленные продукты в упакованном виде превращаются в товары, требующие специального обращения,

как например свежие фрукты и овощи, или подлежат многоэтапной обработке на пост-уборочном этапе, перед тем как будут предложены покупателю на рынке (например, мед). Эти продукты, конечно, требуют бережного обращения и высокой доли ручного труда, в значительной мере ввиду отсутствия необходимых технических средств для механизации труда и высокой вероятности их порчи при недолжной обработке. Качество является ключевым фактором при определении цен и потенциальных рынков сбыта. Эти продукты, также подвергаются ряду санитарных и фитосанитарных операций, для обеспечения продовольственной безопасности и предупреждения распространения заболеваний. Таким образом, дорогостоящие сельскохозяйственные продукты, как правило, стоят дороже и обеспечивают производителю получение существенных доходов. В Рисунке 3 представлены примеры типичных сельскохозяйственных производственно-сбытовых цепей.

Учитывая определяющую роль средних, малых и микропредприятий в создании рабочих мест в бедных странах, известные во всем мире структуры, в том числе Департамент по международному развитию (DFID, Великобритания), Германское агентство по международной кооперации (GIZ), Агентство Соединенных Штатов по международному развитию (USAID) и Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (UNIDO) разработали методологии эффективного вмешательства в проблемные ситуации для помощи средним, малым и микропредприятиям в их стремлении внедриться в производственно-сбытовые цепи и для предоставления этим экономическим агентам возможностей получать полноценные прибыли по результатам участия в данных цепях.

Для агропредприятий Республики Молдова финансирование ПСЦ может оказаться ключом к совокупному решению производственных проблем и достижения всеобщей успешности.

ПСЦ предоставляют возможность расширить финансирование сельского хозяйства Республики Молдова, улучшают эффективность и динамику погашения кредитов агропредприятиями, укрепляют производственные связи между участниками производственно-сбытовой цепи. Качество и эффективность сельскохозяйственных производственно- сбытовых цепей можно оптимизировать путем:

a) идентификации потребностей в финансировании для укрепления производственно-сбытовой цепи;
b) приведение в соответствие финансовых продуктов к потребностям участников производственно-сбытовой цепи;
c) сокращение стоимости сделок путем расчета прямого дисконта и предоставление финансовых услуг;
d) использование связей в рамках производственно-сбытовой цепи для снижения сопутствующих рисков.

Финансирование производственно-сбытовой цепи характеризуется входящим потоком средств к различным ее звеньям, а также движением этих потоков от одного звена к другому.

Финансирование ПСЦ происходит как по внутреннему, так и по внешнему контуру.

- **Внутреннее финансирование не выходит за рамки производственно-сбытовой цепи**. К примеру, поставщик производственных элементов предоствляет сельхозпроизводителю кредит или лидирующая фирма выдает авансом средства рыночному посреднику.
- **Внешнее финансирование производственно-сбытовой цепи**активно использует связи и механизмы ПСЦ: например, банк распределяет сель-

хозпроизводителям на базе договора с надежным покупателем кредит или депозитный сертификат надежного заемщика.

Следует учесть также наличие в сельском хозяйстве так-называемого условного финансирования со стороны банков, участников какой-либо структуры, не имеющих видимой связи с данной производственно-сбытовой цепи.

Рисунок 3. *Примеры масштабных сельскохозяйственных производственно-сбытовых цепей.*

Источник: *Inclusion of Small- and Medium-Sized Producers in High-Value Agro-Food Value Chains, Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, 2012.*

Чтобыфинансирование производственно-сбытовой цепи удалось, последняя должна и по форме, и по содержание быть единой структурой: ни одна производственно-сбытовая цепь не представляет по отдельности экономический сектор или подсектор. С другой стороны, деятельность в рамках цепи предполагает участие целой совокупности производителей и других участников рынка, которые обеспечивают ему полный жизненный цикл.

Важно осознать как именно структурирована и сбалансирована производственно-сбытовая цепь: это избавит от лишних рисков и поможет преодолеть нерешительность финансовых посредников в процессе предоставления кредитов аграрному сектору. В рисунке 4 отображены различные структуры производственно-сбытовой цепи, установивших совокупность отношений как между собой, так и с главными заинтересованным сторонами - покупателем и продавцом. покупателями выступают обрабатывающие сельскохозяйственные предприятия, экспортеры или дистрибьюторы, а в ряде случае, и супермаркеты. Продавцами являются сельскохозяйственные предприятия или торговцы, которые в сети отвечают за сбыт товаров покупателям.

Система взаимосвязей этих двух категорий участников производственно-сбытовой цепи - покупатели и продавцы, можно структурировать по пяти типам связей:

(i) *сиюминутный рынок* или *спот-рынок,* в рамках которого производители реализуют свой товар, цены на который периодически меняются. Этот аспект - установление цены - является самым рискованным;

(ii) Договор на производство и сбыт товара (известный в связи с концептом *договорное сельское хозяйство*);

(iii) *долгосрочные связи*, зачастую неформальные, отмеченные доверием и круговой порукой;

(iv) *капиталовложения* осуществляются один из покупателе в пользу производителя, что является высшей формой доверия и взаимозависимости;

(v) предприятие, которое добилось полной *интеграции по вертикали*.

Рисунок 4. *Различные способы согласования и структурирования производственно-сбытовой цепи*

***Источник**: Miller C., Jones L. Agricultural Value Chain Finance Tools and Lessons, FAO, UN, 2010.*

Когда производство и маркетинг зависят от спот рынка с плавающими ценами и перепадами спроса, финансирующие организации проявляют сдержанность, предпочитая производственно-сбытовую цепь и сотрудничество на основе договоров или партнерства, в которых рыночные риски подлежат контролю. Именно на этом отрезке находится их *комфортная зона*.

Следовательно, переход от неконтролируемых отношений между продавцом и покупателем к более целостным, улучшае тперспективы финансирования как в рамках, так и за пределами производственно-сбытовой цепи.

Поскольку продукция МСП в сельском хозяйстве важна по экономическим и социальным соображениям, особое внимание следует уделить моделям, позволяющим им полноценно участвовать в производственно-сбытовых цепях. В Таблице 7 представлена типичная организация производства и маркетинга мелких собственников - то есть, взаимоотношение между фермерами и рынком или между фермерами и более крупными системами. Данный анализ предоставляет основу для разработки бизнес-моделей в рамках производственно-сбытовых цепей и совокупной их финансирование.

Таблица 7. Типичные организационные модели производственно-сбытовых цепей для малых собственников

Модель ПСЦ	Движущая сила модели ПСЦ	Обоснование
Производитель в качестве движущей силы	- мелкие производители, в частности, объединенные в группы типа ассоциаций или кооперативов; - крупные фермеры	- акцент на новые рынки; - получение более крупной рыночной цены; - стабильность и безопасность рыночной позиции
Покупатель в качестве движущей силы	- обработчики - экспортеры - розничные торговцы - коммерсанты, оптовики и другие традиционные участники рынка	- обеспечивает снабжение - увеличивает объем поставок - снабжает клиентов с большей долей вдумчивости - покрытие пробелов и рыночных интересов
Фасилитатор в качестве движущей силы	- НПО и другие вспомогательные организации - Национальное правительство и местные публичные администрации	- "заставить рынки работать на бедных" - региональное и местное развитие
Интергированный	- фирмы - лидеры - супермаркеты - многонациональные компании	- новые рынки и мощные генераторы - рыночные монополии

Источник: *разработано по Vorley B., Lundy M., MacGregor J., Business models that are inclusive of small farmers, Paper prepared for FAO and UNIDO as background to the Global Agro-Industries Forum, New Delhi, 8 - 11 April 2008.*

Модели бизнеса с производителями в качестве движущей силы закладываются в структурную основу цепи. Они могут стать успешными, но сталкиваются с

двумя крупными препятствиями. Во первых, производители не всегда вникают в потребности рынка, как поступают те, кто ближе к потребителю. Во-вторых, производители слишком много сил отдают борьбе за финансы, за исключением счастливого случая, который выводит их на состоятельных партнеров и / или на источник финансирования.

Модели бизнеса продвигаемые покупателями создают основу для заявок на финансирование по целой совокупности направлений деятельности в рамках производственно-сбытовой цепи. Зачастую интерес покупателей состоит в закупке целой линии товаров и в использовании финансирования как способа стимулирования производителей, обработчиков и других участников производственно-сбытовой цепи для последующей реализации товара в оптимальном виде и в благоприятных условиях. Очень часто, как только речь заходит о финансировании, на первый план выступают условия заключаемых договоров и поэтому, *договорное сельское хозяйство* является самой распространенной моделью производственно-сбытовой цепи, основанной на покупателе в роли движущей силы.

Модели бизнеса, продвигаемые фацилитаторами существуют во многих странах в которые отмечается наличие дуальные аграрные системы, в рамках которых сосуществуют развитая агропромышленность наряду с маргинализированными производителями, которые борются за выживание . Стоимость организации и обучения малых производителей могут считаться слишком высокими, чтобы представлять какой-либо интерес для крупных компаний. В результате, посредничество выполняемое как организациями по развитию (НПС), так и правительственными структурами, стимулирует возможности интеграции малых производителей в коммерческие производственно-сбытовые цепи, в рамках которых финансирование уже не выглядит неподъемной задачей.

Итак, интегрированная *модель производственно-сбытовой цепи*, не только подключает производителей к другим участникам цепи - поставщикам производственных элементов, посредникам, розничным торговцам и поставщикам услуг, в том числе финансовых, но и вызывает к жизни целую совокупность отношений собственности и /или формальных договорных отношений. Интегрированная модель отличается многими характеристиками остальных моделей, представленных ранее - тесные связи между заключенными договорам и вовлеченными сторонами, техническое руководство и строгое соответствие, включающее, также, смешанную структуру потоков и услуг производственно-сбытовой цепи.

Чем вызвана необходимость координированного подхода к интеграции МСП со стороны МСХПП?

- Деловые связи более крепкие между фермерами, агропереработчиками, экспортерами, торговцами и розничными торговцами являются мощным потенциалом для повышения уровня занятости и экономической рентабельности производителей в сельской местности.
- Сельские зоны располагают богатыми, но не освоенными сельскохозяйственными и человеческими ресурсами. Улучшение производственно-сбытовых цепей и исключение препятствий может симулировать процесс освоения экономического потенциала и создания новых рабочих мест.
- микро-, малые и средние предприятия, способны снабжать производственно-сбытовые цепи и являются источниками рабочих мест и доходов, в част-

ности, в сельской местности в странах с малыми доходами на душу населения. Интеграция МСП / М в производственно-сбытовые цепи, может способствовать росту их экономических достижений, стимулировать создания новых рабочих мест и улучшить условия труда.

- Малые фермеры / производители нацеленные на производственно-сбытовые цепи, могут помочь населению в сельской местности в переходе от сельского хозяйства ради куска хлеба к достойному производству, используя именно возможности производственно-сбытовых цепей.
- Малые производители сталкиваются с многочисленными препятствиями при интеграции в производственно-сбытовые цепи, начиная с высоких цен на сделки и заканчивая недостаточным доступом к финансовым и другим активам, например, льготам по складированию, стандартам потребления и здравоохранения, требования к трасабельности все более и более жесткие.
- Ограниченный доступ к финансовым и бизнес-услугам в сельской местности делает шансы малых предпринимателей перейти в категорию поставщиков крупных фирм весьма и весьма призрачными.
- Стоимости сделки в сельской местности завышены в силу ряда факторов, сред которых низкая плотность населения, большие расстояния и неадекватная инфраструктура, что сильно сокращают рентабельность подобных предприятий в сельской местности.
- малые фермеры и другие сельские предприниматели зачастую сидя на сухом информационном пайке, ничего не зная ни о ценах, ни о производственно-сбытовых цепях, ни о конкурентах или о предпочтениях потребителей.
- Отношения между участниками этих производственно-сбытовых цепей могут быть очень асимметричными, что влечет к существенной зависимости малых производителей от посредников и коммерсантов.
- Конкуренция является слабой или отсутствует вовсе в сельских зонах бедных стран: здесь она вообще защищает не потребителя, а производителя перед злоупотреблениями и господствующим положением покупателей.
- Ограниченные покупательские способности в бедных странах приводят к тому, что законодателями цен становятся не продавцы, а покупатели, которые, в естественном порядке, сбивают цены на товары до абсурдного порой уровня.
- Масштабные, прибыльные виды деятельности для сельской местности и вовсе явление нехарактерное.
- Малые же предприятия по определению не способны создать более-менее серьезную базу для дальнейшего роста. Их потенциал не позволяет вести переговоры на должном уровне, их организационный настрой на взаимодействие не вылился еще в четкие и ясные формы сотрудничества, характерные для отраслевой солидарности. организации производителей или кооперативов могли бы, конечно, напрямую свести фермеров с розничными торговцами, экспортерами, сельскохозяйственными предприятиями.
- Проекты, специализирующиеся на проектировании и финансировании ПСЦ, с участием иностранных доноров, предлагают узконаправленные

решения, тогда как на деле необходим масштабное осмысление данной проблемы и выработка всеобъемлющих решений.

- Формирование и финансирование ПСЦ требует активного участия высших национальных учреждений в сфере денежного и финансового регулирования (НБМ, НКЦБ, Министерство финансов). Усилия этих учреждений, во главе с МСХПП, способны привести к тому, что молдавское общество воспримет с большей долей сопричастности, нынешние проблемы, с которыми сталкивается сектор МСП.

5.6. Выводы и рекомендации

- *Пересмотреть политику субсидирования сельского хозяйства путем применения принципов единой аграрной политики ЕС. Фонд субсидирования сельскохозяйственных производителей должен быть подчинен одному учреждению, ответственному за эффективность системы субсидирования сельского хозяйства. Меры по субсидированию должны быть протестированы через призму анализа затрат и выгод и подлежат оценке с помощью существенной системы показателей деятельности. Они не должны противоречить рыночной конкуренции. Распределение субсидий должно быть прозрачным. Следует проанализировать практику ЕС по выделению субсидий на базе прямых выплат, без учета производственных показателей. Меры субсидирования следует предусмотреть как минимум на среднесрочный период: 3-5 лет.*
- *Настойчивое продвижение на политическом уровне (Министерство сельского хозяйства и пищевой промышленности) проектирования и внедрения в сельское хозяйство Республики Молдова стратегий долгосрочного развития интегрированного типа, осуществляемых в том числе в виде сельскохозяйственных производственно-сбытовых цепей.*
- *Целенаправленное внедрение на политическом уровне (Министерство сельского хозяйства и пищевой промышленности, НБМ, Ассоциация банков, НКФР, Министерство финансов, иностранные доноры и пр.) концепции финансирования сельскохозяйственных производственно-сбытовых цепей.*
- *С целью проектирования сельскохозяйственных производственно-сбытовых цепей и рационализации решений по их финансированию в условиях Республики Молдова, формулируем следующие рекомендации:*
  - *инициативы по образованию ПСЦ должны быть подтверждены детальными исследованиями объекта;*
  - *проектирование производственно-сбытовой цепи должно управляться субъектами*
  - *участниками данной цепи;*
  - *отбор перспективных партнеров, с точки зрения развития производственно-сбытовой цепи;*
  - *идентификация партнера-лидера в финансировании производственно-сбытовой цепи;*

- *сокращение цен и рисков может осуществляться путем финансирования через самого сильного субъекта или субъекта из производственно-сбытовой цепи. При финансировании наиболее крепких и наименее подверженных риску сельскохозяйственных предприятий, в большинстве случаев позиционированных ближе к концу цепи, финансовые расходы в связи с защитой от риска снижены;*
- *укрепление способностей малых и других слабых производителей в цепи.*

Библиография

Библиографические ссылки на Главу 1

1. Национальное бюро статистики, www.statistica.md
2. Годовой отчет 2010, Национальная комиссия финансового рынка
3. http://data.worldbank.org/indicator
4. http://www.cnpf.md/file/Statistica_2013

Библиографические ссылки на Главу 2

1. Ион Е. Ангел „Экономические проблемы". "Прямые иностранные инвестиции, модернизация и совокупность факторов“, Центр экономического информирования и документирования, Бухарест, 2002 год
2. Григоре Белостечник „Экономическая конкурентоспособность и продвижение иностранных инвестиций, ориентированных на экспорт – вызов для экономики Республики Молдова”, журнал "Интеллектус", №3, 2006 год
3. Наталия Бэнчилэ „Иностранные инвестиции – релевантный фактор экономического роста”, Международная научная конференция „Роль инвестиций в устойчивом развитии национальной экономики в контексте европейской интеграции”, 29-30 октября 2010 год
4. Флорин Бончиу "Прямые иностранные инвестиции", Изд. Лумина Лекс, Бухарест, 2003 год.
5. Мария Каракота, Думитраке Каракота "Оценка капитальных инвестиций", Бухарест, 2994 год
6. Иоанн Денуцэ "Прямые иностранные инвестиции", издательство "Экономика", 1998 год
7. Константин Долту „Прямые иностранные инвестиции и влияние последних на модернизацию экономики стран переходного периода“, диссертация на соискание звания доктора экономических наук, ASEM, Кишинэу, 2007 г.
8. Константин Долту „Транснациональные компании продвигают прямые иностранные инвестиции“, журнал "Экономика", №4 (56), 2006 г.
9. Инга Фошня „Воздействие мирового финансового кризиса на инвестиционный климат в Республике Молдова”, журнал "Экономика" №2 (66) 2009 год
10. Родика Хынку, Денис Джелималай, Грета Офрим "Прямые иностранные инвестиции - важный компонент международных экономических потоков", Журнал "Экономика", №1 (71), 2010 г.
11. Holger Gorg, David Greenaway „Much Ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from FDI?”, the World Bank Research Observer, vol. 19, no. 2
12. Sinjaya Lall „Reinventing Industrial Strategy: The Role of Government Policy in Building Industrial Competitiveness“, G-24 Discussion Paper Series, No. 28, April 2004, UNCTAD

13. Анда Мазилу „Транснациональные компании и конкурентоспособность", Бухарест, 1999 год

14. Charles-Albert Michalet „Strategies of Multinationals and Competition for FDI", the IFC and the World Bank, 1997

15. Думитру Молдовану „Прямые иностранные инвестиции и внешняя торговля – главные инструменты международной переспециализации молдавской экономики", Экономика, №4 (60) 2007 г.

16. Ион Пырцаки „Инвестиционный климат - источник роста и сокращения бедности в Республике Молдоав", Румыния и Республика Молдова. Конкурентный потенциал национальной экономики стран: Возможности освоения на внутреннем, европейском и мировом рынках, Румынская Академия, Бухарест, 2004 год

17. Astrtit Sulstarova „FDI performance and potential rankings", Division on Investment and Enterprise, UNCTAD

18. Галина Ульян „Привлечение прямых иностранных инвестиций в сферу малого бизнеса", журнал "Экономика и Финансы", №5, 2001 год

19. Родика Милена Захария „Мировая экономика", Бухарест, издательство ASE, 2004 год

20. Статистический ежегодник Республики Молдова на 1995-2012 годы, НБС

21. „Баланс выплат Республики Молдова на 2012 год", НБМ, 28 марта 2013 г.

22. Карт-бланш: предложения по улучшению инвестиционного климата в Молдове", Ассоциация иностранных инвесторов в РМ" (FIA), 2009 г.

23. Foreign direct investment and performance requirements: new evidence from selected countries", UNCTAD, 2003

24. Global investment trends monitor, UNCTAD, no. 11, 2013

25. „Воздействие прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Молдова", Expert-Grup, Кишинэу, 2010 год

26. Investing Across Borders 2010", Investment Climate Advisory Services, the World Bank

27. Investment Generation Toolkit, the World Bank/MIGA, 2011

28. Investment Policy Framework for Sustainable Development", UNCTAD, 2012

29. Закон №81 от 18.03.2004 года об инвестициях в предпринимательскую деятельность

30. Policy Framework for Investment", OECD, 2006

31. Стратегия привлечения инвестиций и продвижения экспорта в 2006-2015 гг., утвержденная Постановлением Правительства №1288 от 13.10.2006 г.

32. Web table 32a: Country rankings by Inward FDI Potential Index, 2011, UNCTAD

33. World Investment Report 2012

34. http://www.heritage.org/index/ranking

35. www.doingbusiness.org

36. https://www.wbginvestmentclimate.org

37. http://www.enterprisesurveys.org/Data/ExploreEconomies/2009/moldova

38. www.unctad.org

39. www.bnm.md

40. www.statistica.md

Библиографические ссылки на Главу 3

1. Налоговый кодекс Республики Молдова. Закон Республики Молдова Nr.1163-XIII от 24.04.97 г.
2. Закон о поддержке сектора малых и средних предприятий №206-XVI от 7.07.2006 г.
3. Постановление Правительства Республики Молдова №474 от 28 апреля 1998 года о применении контрольно-кассовых аппаратов с фискальной памятью для проведения взаиморасчетов наличными.
4. Балабан Е. Налогообложение экономических агентов. - Кишинэу, 2008 г.
5. Brooks K. International and EC Tax Aspects of Groups of Companies. Canada. IFBD, 2008.
6. Кику Н. Воздействие прямых налогов на ряд социально-экономических процессов. – Диссертация доктора экономических наук. – Кишинэу, 2003.
7. Оценка уровня теневой экономики в Молдове. http://www.jurnal.md/ro/news/evaluarea-nivelului-economiei-tenebre-in-moldova-529696/
8. Гогырною Г. Совершенствование налоговых систем в перспективе европейской интеграции и вклада в формирование бюджетных доходов (молдавско-румынский опыт). – Кишинэу, 2007. – Докторская диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук.
9. Greenwoods & Freehills guide to Tax consolidation for corporate groups in Australia. 2005. http://www.gf.com.au/spb42329_internals.pdf.
10. МСП под бременем неравного налогообложения и насчитывают 60% трудоустроенных граждан Румынии. http://economie.hotnews.ro/stiri-finante_banci-14299400-imm-urile-sub-presiunea-inegalitatii-care-aplica-fiscalitatea-angajeaza-60-din-salariatii-romaniei.htm
11. Joint Taxation in Denmark. BDO, 2010. http://www.bdo.dk/Publikationer/Publikationer/Joint%20Taxation%20in%20Denmark.pdf
12. Kesti J. European Tax Handbook 2007. Amsterdam. IFBD, 2007.
13. В Молдове - самое тяжелое налоговое бремя среди стран СНГ. http://www.noi.md/md/news_id/16597
14. Nerudova D. Group Taxation Under The System of Common Consolidated Corporate Tax Base // Economics & Management. 14, 2009.
15. Petutschnig M. Sharing the Group Benefits of a Common Consolidated Corporate Tax Base within Corporate Groups // Vienna University of Economics and Business.
16. Налоговая политика на 2010 год снижает налоговое бремя? http://www.allmoldova.com/ro/experts/27.html
17. Представитель деловой среды и руководство Главной государственной налоговой инспекции: лицом к лицу. http://chamber.md/ro/nout%C4%83%C8%9Bi/616-reprezentan%C8%9Bii-mediului-de-afaceri-%C8%99i-conducerea-inspectoratului-fiscal-principal-de-stat-fa%C8%9B%C4%83-%C3%AEn-fa%C8%9B%C4%83

18. Smith N. Group Taxation in Denmark. April 2008. http://www.equinor.eu/pdfs/GROUPT~1.pdf.

19. Исследование IDIS: Молдова, добыча теневой экономики и уклонения от налогов. http://viitorul.org/newsview.php?l=ro&idc=132&id=3986&t=/STIRI-EVENIMENTE-IDIS/Studiu-IDIS-Moldova-prada-a-economiei-subterane-si-a-evaziunilor-fiscale

20. Taxation in Japan 2010. KPMG Tax Corporation. http://tax.kpmg.or.jp/knowledge/research/pdf/201012.pdf

21. Ting A. Australia's Consolidation Regime: A Road of No Return? 2010. http://sydney.edu.au/business/_data/assets/pdf_file/0015/72312/BTR_Article_Antony_Ting.pdf

22. Warner J.C. Practical Guide to Consolidated Returns. CCH, 2007.

23. Алексеев М. Ю., Болабанова О. Н. Налоги: учебник для студентов вузов.-М.: Финансы и статистика -2005г.- 489 стр.

24. Власенкова В. А. Роль налогообложения в развитии субъектов малого и среднего предпринимательства: проблемы и перспективы. – М.: КНОРУС, 2009.

25. Давыдова Л. А., Будовская Л. В. Эволюция системы налогообложения в России // Финансы и кредит-2005-№9 стр.31.

26. Налоги и налогообложение: Учебное пособие./ под ред., И. Г. Русаковой.- М.: Юнити – 2004г.- 502 стр.

27. Налоговое бремя. http://dic.academic.ru/dic.nsf/anticris/72362

28. Налоговое бремя (налоговый гнет). http://www.inventech.ru/lib/right/right-0445/

29. Налоговое бремя (налоговый гнет). http://www.bibliotekar.ru/hozyaystvennoe-pravo/157.htm

30. О.Ю.Бондаренко, В.В.Громов, Т.А.Малинина. Зарубежный опыт применения специальных правил по налогу на доходы корпораций для консолидированных групп налогоплательщиков. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2264190

31. Перов А. В. Налоги и налогообложение: Учебное пособие, издание 3-е, перераб., и доп.- М.: Юрайт-М,-2005г. – 618 стр.

32. Проблемы налогообложения бизнеса. http://www.kreditbusiness.ru/problems/1791-problemy-nalogooblozhenija-biznesa.html

33. Проблемы налогообложения малого предпринимательства. http://smb-support.ru/6165

34. Сарбашева С.М. Налогообложение и малое предпринимательство.// Российский налоговый курьер – 2005-№3 стр.17.

35. Словарь экономических терминов. http://www.bank24.ru/info/glossary/?srch=%CD%C0%CB%CE%C3%CE%C2%CE%C5+%C1%D0%C5%CC%DF

36. Уровень теневой экономики в Молдове достиг 40 процентов от ВВП. http://gagauzinfo.md/index.php?newsid=875

37. Черник И. П. Малый бизнес в России.- Ростов-н/Д: Феникс, - 2004г.-129 стр.

Библиографические ссылки на Главу 4

1. IDIS Viitorul, “финансирование малых и средних предприятий в Республике Молдова: проблемы, тенденции и перспективы”, Кишинэу 2012 год
2. www.statistica.md
3. www.anrceti.md
4. www.bnm.md
5. http://epp.eurostat.ec.europa.eu
6. www.bcr.md
7. www.maib.md
8. www.vitoriabank.md
9. www.ecb.md
10. www.socbank.md
11. www.fincombank.md
12. www.procreditbank.md
13. www.mobiasbanca.md
14. www.eximbank.md
15. www.comertbank.md
16. www.moldindconbank.md
17. www.bem.md
18. www.unibank.md
19. www.energbank.md

Библиографические ссылки на Главу 5

1. Закон о поддержке сектора малых и средних предприятий №206-XVI от 7 июля 2006 г.
2. Закон №243-XV от 08.07.2004 года о субсидируемом страховании производственных рисков в сельском хозяйстве.
3. Булгак В. Методы финансирования экономических агентов в сельском хозяйстве. В: International Scientific and Practical Conferance, Economic Growth in Conditions of Internationalization, V - th edition, vol.I, october 21-22, 2010. Chişinau, 2010, pag. 437-439.
4. Chapman, R., Slaymaker, T. ICTs and Rural Development: review of the Literature, Current Interventions and Opportunities for Action. In Working Paper No. 192, Overseas Development Institute, London, 2002.
5. Eastwood, R., Lipton M., Newell A. Farm Size. In Handbook of Agricultural Economics, Vol. 4, ed. Robert Evenson and Prabhu Pingali. Amsterdam: North Holland, 2010.
6. Fan, Shenggen, A New Approach to Halving Hunger, 2008. http://www.new-ag.info/en/view/point.php?a=1795.

7. Inclusion of Small- and Medium-Sized Producers in High-Value Agro-Food Value Chains, Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, 2012.
8. Miller C., Jones L. Agricultural Value Chain Finance Tools and Lessons, FAO, UN, 2010.
9. Reardon, Th., Barrett, C., Berdegue J. Agrifood Industry Transformation and Small Farmers in Developing Countries. World Development, 2010, No. 37 (11), p. 1717 – 1727.
10. Vorley B., Lundy M., MacGregor J., Business models that are inclusive of small farmers, Paper prepared for FAO and UNIDO as background to the Global Agro-Industries Forum, New Delhi, 8 - 11 April 2008.
11. World Development Report 2008: Agriculture for Development, The World Bank, Washington D.C.
12. www.aipa.md
13. www.maia.gov.md
14. www.statistica.md

FINANCING OF SMALL-SCALE AND MEDIUM-SCALE ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA: *CHALLENGES, TRENDS AND FUTURE PROSPECTS* (II)

Study performed based on discussions within the 4th Moldovan-German Forum, April 30, 2013, regarding financing small and medium-sized enterprises

Opinions expressed in this study reflect the experts' opinion and does not necessarily reflect the donors' opinion.

IDIS "Viitorul" expresses sincere thanks for the support in developing this editin to representatives of the German Ministry of Finance and the KfW Bank (Germany).

The survey was performed with contributions from:

Authors of chapters:

- **Valentina VEVERITA**, PhD degree in economics, Head of Department, Small and Medium-sized Enterprises Policies and liberal professions, Ministry of Economy, (Chapter 1);
- **Ion TORNEA**, IDIS „Viitorul" expert, Master's degree in economics, (Chapter 2);
- **Andrei PETROIA**, IDIS „Viitorul" expert, PhD degree in economics, associate professor, (Chapter 3);
- **Corina GAIBU**, IDIS „Viitorul" expert, Master's degree in economics, (Chapter 4);
- **Angela SECRIERU**, IDIS „Viitorul" expert, PhD degree in economics, full professor, (Chapter 5).

Moderators of round-tables carried out within the Forum:

- **Vitalii Chiurcciu**, *vice-governor, the Executive of ATU Gagauzia,*
  Round table: Opportunities for attracting foreign investment in SMEs sector;
- **Tatiana Lariuşin**, *senior expert IDIS „Viitorul",*
  Round table: Taxation of SMEs in Moldova
- **Viorel Chivriga**, *expert economist*
  Round table: Strategies of financing SMEs in the farming sector;
- **Veaceslav Cunev**, *General Director „Deeolace Company", Chairman of ICT Association of Moldova,*
  Round table: eBanking; advantages and prospects for SMEs.

Acronyms

ANRCETI	–	National Regulatory Agency for Electronic Communications and Information Technology
ATM	–	Automated Teller Machine
NBM	–	National Bank of Moldova
BNS	–	National Bureau of Statistics
TNCs	–	Transnational Companies
IMF	–	International Monetary Fund
SMEs	–	Small and medium enterprises
FDI	–	Foreign direct investment
IB	–	Internet Banking
WTO	–	World Trade Organization
OTP	–	one time password
PARE	–	Project of Attracting the Remittances in Economy
PNAET	–	National Program of Economic Empowerment of Youth
POS Terminal	–	Point of sale Terminal
RM	–	Republic of Moldova
EU	–	European Union
UNCTAD	–	United Nations Conference on Trade and Development
USD	–	USA dollar
FEZ	–	Free Economic Zone
eBanking	–	Electronic/Internet/Online Banking Services
eCommerce	–	Commerce carried out via the Internet

Introduction

The importance of SMEs for the Moldovan economy is recognized and confirmed by both economists and policy makers. Currently, the SMEs have the largest share in the private sector, providing employment and creating added value. Thus, according to the National Bureau of Statistics data, the SMEs account for 97.5% of the total of enterprises in the Republic of Moldova while about 57.7% of the national economy labor force is employed in SMEs. In the Republic of Moldova, SMEs share in the Gross Domestic Product (GDP) is about 28.3%. For comparison in the European Union the average share of SMEs in GDP is about 58.4%. Obviously, there is still much to be done in this field in our country.

In that context, we may underline that the European Commission does its best to ensure a favorable environment for the growth and development of SMEs. Thus, the Small Business Act (SBA) adopted on the 4 of June 2008 recognizes the central role of SMEs in the EU economy. It emphasizes their significance in ensuring the innovation process and economic and social cohesion as well. It aims to improve the overall approach to entrepreneurship, permanently anchor the 'Think Small First' principle in policy making and to promote SMEs' growth by helping them tackle the problems that hamper their development.

According to the data of the survey conducted by the Institute of Economy, Finance and Statistics (IEFS) in 2012, about 73.3% of the respondents out of 136 entrepreneurs interviewed in 27 districts mentioned that they had faced problems related to access to finance.

This fact was emphasized as well by the participants in the 4th *Moldovan-German Forum regarding financing small and medium-sized enterprises, who highlighted that funding remains the main problem of SMEs in the Republic of Moldova. Thus, the relationship between SMEs and banks is still quite tense. The entrepreneurs' opinion might be summarized as follows: In Moldova, obtaining a loan involves a lengthy and troublesome procedure, because banks do not have a clear strategy on SME finance. For these reasons, the costs of obtaining a loan are several times higher than the European average cost for a credit and the required guarantees are very high.*

Broadly speaking, the participants suggested the following:

1. *The banks in the Republic of Moldova must develop a clear strategy targeting the needs of SMEs. The local banks' main concern is other than to help or contribute to revitalize the SMEs sector.*
2. *Banks must train staff to work with SMEs in order to make the connection between banks offer and SMEs requirements, help them to get the products they need and manage them successfully. The funders, as a rule, do not address the issue of finance on an individual, personalized basis in relation to companies interested in obtaining loans, but, on the contrary, have standardized approaches, leading to rejection of customers and their desire to get financing.*

3. *SMEs, especially the small ones, should develop a long-term business plan, very thoroughly designed, with a clear specialization. SMEs often change their main area of activity. In some cases, the new field of activity of the company, which sought loans, has no connection with the previous one. This leads to lower financial credibility and, obviously, generates risks for banks.*

What could be done to improve the situation? It is well known that the economic activity can not be successful without finance.

In this context, on 30 April 2013, there was held the IVth Moldo - German Forum on small and medium enterprises (SMEs) finance organized by the German Ministry of Finance, KFW bank (Germany), Institute for Development and Social Initiatives „Viitorul"(the Republic of Moldova) and the Executive Committee of Gagauzia, Comrat. Within its activities there were organized four roundtables on 4 different topics: *1. Opportunities for attracting foreign investment in SMEs sector; 2. Taxation of SMEs in Moldova; 3. SMEs finance strategies in the agricultural sector; 4. eBanking; advantages and prospects for the SMEs.*

Subsequently, on the basis of these roundtables discussions and conclusions was developed a study. It is a synthesis reflecting the major issues debated, the solutions proposed, the obstacles in implementing these solutions and the recommendations for improving the situation in the areas mentioned above.

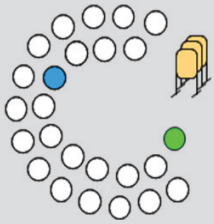
The elaboration of this study aims to emphasize the importance of small and medium businesses for economic development and social stability of the country and encourage SMEs finance based on fair principles addressing the primary needs of the sector.

This study is rather a reference material for the general public in Moldova and elsewhere, who deals with SME sector finance and, at the same time, is willing to familiarize themselves with the conclusions and recommendations developed by the IDIS „Viitorul" experts and put them into practice.

Methodology applied

The methodology is based on the synthesis of the discussions and conclusions within the round tables of the IVth Moldo-German Forum. The experts who elaborated the study related the issues and conclusions of the roundtables to other analyses and research in the areas under consideration. In addition, before the beginning of discussions, participants filled out a questionnaire in which they pointed out the most important issues and optimal solutions, which, in their opinion, could contribute to improve the situation in the field examined.

Roundtable discussions may be represented schematically as follows:

<table>
<tr><th>Introduction
(10 min)</th><th>Preparation of debates
(20 min)</th><th>Debates on the topic
(60 min)</th></tr>
<tr>
<td>Round table
Moderator
Researcher
Participants
 
Moderator
Introduces the topic of discussion</td>
<td>Group of participants
➢ Each participant writes down 1-2 issues relevant for the topic under discussion.
➢ The moderator gathers the papers and writes the mentioned issues on the board; if the issues jotted down repeat themselves - “+1” shall be added in front of the issue.
➢ The main problems are identified out of the issues that gather more votes.

Researcher
Takes notes and summarizes the issues mentioned for publishing</td>
<td>Group of participants
➢ All participants are involved in the collective debate on the following aspects of the issue:
1. Which is the issue?
2. How this issue can be solved, in principle?
3. What can be done now?
4. Which are the impediments?
➢ Upon completion of discussions, the results are presented using markers on large sheets of paper:
<table><tr><td>What is the problem?</td><td>How the problem can be solved?</td></tr><tr><td>What can be done now?</td><td>What are the obstacles?</td></tr></table>Moderator
Presents the results of discussions during the plenary meeting</td>
</tr>
</table>

The participants in the roundtables discussions suggested several solutions that deserve consideration. Thus, we believe that IDIS „Viitorul” experts offer the reader the most daring ideas and tools. They certainly might solve some of the problems highlighted at the Moldovan-German Forum.

Liubomir Chiriac,
Executive Director IDIS „Viitorul”

Executive summary

The Government of the Republic of Moldova is using various methods and instruments for providing the SMEs in the country financial assistance and access to finance through various International Financial Institutions, development partners and crediting / funding projects or programs. **Chapter 1 „Role of the Ministry of Economy in improving the financial environment in order to support SMEs" highlights the policies promoted by this Ministry as well as the problems that still have to be solved.**

Thus, it is pointed out that the Government of the Republic of Moldova, in cooperation with financial institutions should focus on:

1. Promoting a monetary policy aimed at low and stable inflation;
2. Reducing interest rates on loans and ensuring their stability;
3. Attracting foreign investment to the financial sector and involvement of strategic partners interested in developing the SME sector in the Republic of Moldova;
4. Developing credit guarantees for SMEs including the State Guarantee Fund;
5. Developing innovative financial systems on supporting small and medium enterprises;

Below we will list the most important ideas generated within the Forum roundtables.

Chapter 2 examines the opportunities for attracting foreign investment in the SME sector. It is known that foreign direct investments (FDI) are defined as all financial, material, technological and managerial flows that an individual or enterprise invests in the economy of another country with the aim to conduct a lasting productive activity by having control over it. Attracting foreign investment in SMEs sector remains a major problem for our country. In this regard, the decision-makers should pay particular attention to trends and factors related to the evolution of global FDI flows, the development of policies and strategies for the economic development of the Republic of Moldova. But the most important is to take concrete steps to adjust to the best world practices so as not to leg behind the global "stream", which would perpetuate the current state or even expand the enormous gap existing between the RM and countries in the region. Global and regional evidence suggests that authorities' interventions in terms of policies should seek primarily to ***ensure a favorable economic environment.*** *In particular, this includes an attractive business and investment environment, proper education and training policies to raise labor force skills, technological policies to develop clusters and public policies on investment, designed to develop safe and efficient transport, communications and infrastructure networks.*

Thus, the success in attracting FDI into the economy of Moldova and in the SME sector, as the most representative of its economy, will depend mainly on governmental policies. Economic theory and practice, including the experience of other Central and Eastern Europe countries, demonstrate the importance of an attractive business and investment environment, pro-active measures for attracting FDI, modernized infrastructure and improved labor force training. In this context, we consider that strategies and policies to attract FDI in the Republic of Moldova should focus primarily on these aspects. This is the only way to reduce the disparities between Moldova and other countries in the region. Therefore, the main measures should target the following:

- Improving the regulatory framework for business activity, tax and customs administration, reducing state bureaucracy, administrative burden and corruption, increasing the efficiency and functionality of state institutions.
- The most important, however, is the actual implementation of all these measures. Although these ideas are transposed regularly in all programs and strategies they are rarely implemented, either because of the lack of political will or because of the state's institutional weaknesses;
- Improving extension services to strengthen SMEs capacities;
- Improving the quality of human resources by increasing investment in education and training, including continuous training of labor;
- Fostering the establishment of clusters based on related activities, particularly in the SME sector. This will be an important incentive for FDI. Focusing on the areas, or particular activities, where the effects of FDI are particularly important;
- Developing infrastructure (production, transport, communications, services);
- Intensifying efforts to integrate local companies, first of all SMEs, in the global value chain. Such integration efforts must seek to increase local capacity and encourage investment, through direct contact with investors or the establishment of special economic areas.
- The Moldovan investment and export promotion organization (MIEPO) and regional development agencies should carry out activities to increase the country's regions attractiveness for potential foreign investors. Attracting foreign investors by targeted projects taking into account the specificity of the area and maximization of its potential could contribute to reduce development disparities between Chisinau and Balti, on the one hand, and Chisinau and the other parts of the country, on the other hand.

Chapter 3 deals with issues related to the taxation of SMEs. There are *five main problems* related to the taxation of small and medium business:

1. The current tax system in the Republic of Moldova does not sufficiently encourage the investment in SMEs sector. At the national level, small

and medium businesses can not pay their income taxes because at an early stage of development they have no income (taking into account the need to make other mandatory payments: registration, licensing, patent receipt).

2. Taxation of SMEs does not have sufficient connection with the production characteristics of the activity, which, therefore, inhibits the development of small and medium business.
3. Under the conditions prevailing in the economy of the Republic of Moldova it would be more efficient to apply corrective tax tools. Unlike those neutral they will steer entrepreneurial activity, investment and labor force towards key branches of national and local economy.
4. Equality of taxpayers has to compensate for SMEs, through tax exemptions and systems, the increased risks, limited access to resources comparing to other economic entities, offering maximum freedom to local governments to regulate the tax system for small and medium enterprises which, first of all, have a local specific character.
5. Currently, the fiscal potential of SMEs tax system is not exploited enough due to the erratic operation of tax forms, which are isolated from each other.

The participants in the roundtable suggested the following to improve the taxation system of small and medium business;

- ✓ regulation of interest rates for interbank loans, as well as the loans granted to real sector. Setting a limit for the difference between the interest rate at which the National Bank offers loans to commercial banks and interest rates of loans granted to the real sector (not more than 3%);
- ✓ introduction into the local administration staff of a post of special representative at the level of deputy mayor or vice-chairman of the district that would deal with the system and the number of inspections of small and medium enterprises.

Chapter 4 discusses electronic services for SMEs in the Republic of Moldova. The small business (including micro business) mostly uses the following banking services: make payments / transfers, budgetary payments; pay salaries to a few employees; facilities for employer, business card for purchases; consultation, account, excerpts; for retailers - cash deposit services, POS terminal for credit card customers; overdraft to cover the gap in time to pay bills, short-term obligations; crediting for investment and permanent capital.

Thus, the conclusions on the relationship of SMEs and Internet Banking solutions are divided into two distinct areas:

A. Electronic services of SMEs while dealing with banking and financial institutions(services and transactions related to their own bank accounts):

1. Under the pressure of large corporations, commercial banks offer Internet Banking services that generally meet the SMEs requirements. Thus, most often these services fully meet the needs of the SMEs electronic servicing. All 14 banks offer Internet banking solutions for legal entities and this market is quite developed.
2. The tariffs set by banks for Internet Banking solutions are quite low and in many cases their service is free of charge. Most often transactions through Internet Banking have a lower cost compared to the standard price.

B. Electronic services of SMEs while dealing with their customers, in particular with individuals. Market of eCommerce services:

1. The premises for ecommerce and massive transactions between SMEs and their customers (especially individuals) are not fully developed at this stage.
2. SMEs do not use all Internet opportunities for providing customers full information about services and goods. The underdeveloped character of this segment, leads to a situation when ecommerce does not have a platform for implementation.
3. Cash processing for SMEs is cheaper than the price paid for ecommerce solutions. Cash sales favor tax evasion and do not provide an incentive for SMEs to use electronic solutions.
4. The cost of cash operations is too cheap (in many cases free) to motivate people to shift to electronic payment solutions, including in their relation with banks.
5. Although Internet penetration rate among the population is high, the use of internet banking by individuals is extremely low.
6. Despite the fact that demand in this segment is low 10 banks of 14 offer Internet Banking for individuals.

Participants in the roundtable "SMEs finance strategies in the agricultural sector ", examined in Chapter 5, have identified a number of problems affecting the proper access to finance of farmers in the Republic of Moldova but also pointed out that it is needed to develop SMEs finance strategies. They proposed the following measures to overcome the problems:

1. Rethink agriculture subsidizing policy by applying the principles of the EU Common Agricultural Policy. The subsidy fund for farmers has to be managed by one institution that would be responsible for the effectiveness of subsidies in agriculture. Subsidy measures should be tested by a cost-benefit analysis and assessed by a consistent system of benchmarks. They must not interfere with market competition. The allocation

of subsidies should be more transparent. The EU practice of allocating subsidies based on direct payments, avoiding production indicators, has to be analyzed. Subsidy measures must be planned for an average period of 3-5 years.

2. Promote the policy of (by the Ministry of Agriculture and Food Industry) the elaboration and implementation in the agriculture of the Republic of Moldova of integrated development strategies, including those aiming to form agricultural value chains.
3. Promote (by the MAFI, NBM, Banks Association, NCFM, Ministry of Finance, foreign donors, etc.) the concept of agricultural value chains finance.
4. In order to design agricultural value chains and streamline their finance decisions in the Republic of Moldova, we make the following recommendations: - initiatives of establishing added value chains have to be backed up by thorough case studies; the design of value chain has to be managed by actors within the chain; - selection of perspective partners in terms of value chain development; - identification of a leading partner in the value chain finance; - reducing the costs and risks may be achieved by financing through the most powerful actor or actors in the chain. By financing stronger and less risky agricultural businesses most often positioned near the end of the chain, financial costs associated with protection against risk are reduced; - capacity building of small producers and other weak partners in the chain.

Capitolul 1

The role of the Ministry of Economy of the Republic of Moldova in improving the financial environment to support SMEs

The Ministry of Economy of the Republic of Moldova thanks the German colleagues for the long-term cooperation with the Republic of Moldova Government in terms of the development of financial services for the sector of small and medium-sized enterprises (SMEs), whose importance in the socio-economic development of the country is becoming ever more tangible.

Also, the Ministry of Economy notes the importance of previous forums, which revealed some problems related to SMEs finance and ways to cope with them. These ways have already been taken into account by the Government and financial institutions of the Republic of Moldova.

1.1. Introduction

SMEs sector in the Republic of Moldova began to stand out as a phenomenon of socio-economic development of the country in the context of mass privatization. It was established and developed in adverse and unstable economic conditions of transition and, presently, is acquiring an increasing importance in providing employment, saturating the market with goods and services and participating in shaping the GDP.

According to the latest data of National Statistics, SMEs sector in Moldova accounts for 97.5% of the total number of enterprises while the number of employees in the sector reaches 57.7% of total employment in the economy.

The quantitative impact of SMEs on economic growth can be assessed by the SMEs share in GDP. In Moldova the SMEs share in GDP is 28.3%.

In the EU the SMEs sector generates 58.4% of GDP, in the U.S. 43.4% (in 2009).

In 10 out of the 12 countries of the Black Sea Economic Cooperation, the SMEs share in GDP is less than 50% while in 5 countries less than 30%.

The global economic crisis has affected in different ways the growth rates of certain groups of SMEs. For example, the increase in the number of enterprises in the SMEs sector was due, in particular, to small and micro enterprises.

Currently, data on micro enterprises and micro-businesses, operating without registration, are not precise. There is no consolidated registry that would analyze the activity of small and medium-sized enterprises and patent holders in the country. As a consequence, the in-depth analysis of the SMEs sector development is not currently possible.

The crisis has also had an impact on other indicators characterizing the socio-economic development of countries adversely affecting the development of the business environment.

Therefore, the adoption in 2012 of SMEs sector Development Strategy for 2012-2020 years is based on the need to ensure coherence in the development and implementation of policies for SMEs, improve the quality of the recorded quantitative and qualitative indicators.

The successful implementation of this Strategy will contribute to:

1) average increase in the number of SMEs per 1,000 inhabitants up to 25 SMEs by 2020, (14)
2) growth in the number of employees within SMEs up to 65% by 2020, (57)
3) growth of the SMEs share in the GDP up to 38% by 2020, (28.3)
4) effective competition by strengthening the competitiveness, boosting growth and innovation of sustainable SMEs.

The strategy is the result of extensive consultations with civil society and recommendations of the development partners. To accomplish it, the Government proposes the implementation of six priority areas, one of which is to **improve SMEs' access to finance**.

The problem of access to financial resources is traditionally one of the most acute for small and medium-sized enterprises in the Republic of Moldova.

In Moldova, there is a fairly wide range of opportunities for SMEs external finance. They are:

1. Commercial banks and micro financial institutions' loans;
2. State Credit Guarantee Fund's financial resources;
3. Funds of national and international projects / programs allocated, for financial support, to specific groups of entrepreneurs.

1.2. Commercial bank loans

Moldovan commercial banks offer businesses a relatively wide range of credit products. However, they focus mostly on already operating and larger enterprises. The business demand for long-term loans is not met: loan terms in most cases do not exceed 2-3 years. A significant obstacle to business is the high loan rate of interest, which, despite the decline in recent years, remains unacceptable to many SMEs (see Table 1)

Table 1. ***Bank loans average rate of interest, %***

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
In national currency	18.85	20.96	20.31	16.25	14.37	11.98
In foreign currency	10.88	12.02	12.51	9.91	8.75	8.32

Source: *The NBM data*

The financial and economic crisis has had a negative impact on the crediting indicators of enterprises. In 2009, the amount of cash payments to economic agents from loans and borrowings reduced sharply (see Table 2). In 2011 this figure increased, reaching 91.8% of the 2008 level.

Table 2. ***Loans and credits issued by commercial banks to economic agents***

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Loans and credits, million lei	31190,2	35507,1	19539,9	28589,4	32620,7	n/a

Source: *The NBM data*

The complexity of enterprises' access to loans is also confirmed by the share of bank loans, granted to private sector in GDP. In Moldova, in comparison with neighboring countries, this figure is low and amounts to 33.6% (in 2011) (see Table 3).

Table 3. ***The share of bank loans to the private sector within the country (% of GDP):***

	2007	2008	2009	2010	2011
Moldova	**36,9**	**36,5**	**36,0**	**33,3**	**33,6**
Romania	35,1	45,0	46,1	45,4	42,8
Ukraine	58,2	73,9	73,4	62,4	55,9

Source: *World Bank indicators http://data.worldbank.org/indicator/FS.AST.PRVT.GD.ZS*

In recent years, there have also been taken several steps in bank crediting to improve the access of enterprises to credit. In particular, the Law on credit history bureaus was adopted in 2008. Today the first organization of this kind has already been created and started operating. As a part of the implementation of foreign aid projects, EBRD opened a SMEs credit line for some commercial banks in Moldova.

1.3. Microfinance institutions loans

Microcredit market in Moldova is represented by microfinance institutions and savings and loan associations belonging to the non-banking sector.

According to the National Commission for Financial Markets, in Moldova are registered dozens of microfinance institutions (on 31.12.2012 - 60 organizations). Their total assets amount to 1 892.9 million lei (source: http://www.cnpf.md/file/Statistica_2013/aprilie/Indicatori-OMF_31.12.2012.xls).

They specialize mainly in servicing small customers, including those with virtually no access to bank lending.

The 361 savings and loan associations on 1.01.2013– (source: http://www.cnpf.md/file/Entitati_Supraveghere/2013/LAEILS_01_01_2013.xls) are an association of individuals, working in rural areas, having the right to credit only their members. Their total assets at 30.09.2012 amounted to about 363.5 million lei (source: http://www.cnpf.md/file/Entitati_Supraveghere/ 2012/CONS_30.09.2012_AEI_357.xls).

The capital market is an alternative to bank loans, offering SMEs the opportunity to attract long-term investment by issuing shares and bonds. In order to extend the finance of Moldovan enterprises (especially SMEs) from external sources, we should enhance opportunities and services of microfinance institutions, as well as other sources such as leasing, factoring.

The non-banking financial sector in the Republic of Moldova, including capital market, voluntary pension funds and private insurance is not yet developed enough in comparison with that of South-Eastern European countries. Consequently, non-banking financial market is not a viable financial alternative to financial intermediation provided by the banking sector.

The emergence of funds and venture capital firms, as well as business angels, is delayed due to the lack of legal basis, poor development of the capital market, poor business infrastructure and the excessive interference of the state in business activity.

1.4. Special Credit Guarantee Fund cash resources

The Special State Credit Guarantee Fund (operating in the framework of the Organization for Small and Medium Enterprise Sector Development - ODIMM), financed from the state budget, provides loan guarantees to economic agents lacking sufficient collateral. For active companies the guarantee reaches 50% of the loan amount, but not more than 1 million lei for a period of 5 years at 2% per annum of the amount of the guarantee. For newly established enterprises the guarantee is up to 70% of the loan amount, but not more than 500,000 lei. The term of the guarantee is up to 5 years at 1.5% per annum of the amount of the guarantee.

Currently, the fund portfolio amounts to 16.28 million lei. The remainder of active guarantees accounts for 45 guarantees in the amount of 8.7 million lei, allowing granting the loans in the total amount of 24.3 million lei. (Slide 5).

Also, the fund provides guarantees for entrepreneurs participating in the state programs “PNAET” and “PARE1+1”, ODIMM.

Thus, for companies participating in the program «PNAET» the guarantee is up to 50% of the loan sum, but not more than 150,000 lei for a period of up to 5 at 1.5% of the amount of the guarantee per annum. For companies participating in the program «PARE1 +1» it is 50% of the loan sum, but not more than 200,000 lei for a period of up to 5 years at 1.5% of the amount of the guarantee per annum.

1.5. Funds of the financial support programs for certain groups of entrepreneurs.

In Moldova there are a number of programs focused on the financial support of various business groups, for example:

For young entrepreneurs in rural areas – the National Program of Economic Empowerment of Youth (PNAET) - provides loans, part of which, if the beneficiary meets certain conditions becomes a grant. (Duration of the Program: 2008-2013). So far, the program has granted 291 loans totaling more than 83, 4 million lei and an amount of the grant of 33.4 million lei.

Thanks to this program 376 new jobs were created in 2012. In 2013, 32 million lei are expected to be allocated for this program. That will enable to finance 267 business projects.

For migrant workers or their first-degree relatives the Program on Attracting Remittances into the Economy (PARE 1+1) provides grants to co-finance business (based on the rule that 50% comes from the migrant, 50% is provided by the state). The program originally operated as a pilot one in 2010-2012. Over the years ODIMM concluded repayable financing contracts with 142 companies. At the moment the program is extended and in 2013 it is expected that the program grant share will be 20 million lei.

Due to external donors, in particular, the Program to support the sector of small and medium-sized enterprises funded by the Government of Japan that is developing the leasing of the equipment for SMEs; through the IFAD Rural Finance Program has been expended the access to financial services for farmers in rural areas, etc.

1.6. The results of entrepreneurs surveys in Moldova

Currently, for most SMEs in the Republic of Moldova, the problem of access to finance remains one of the most acute. And, for nearly 15 years, the importance of this issue has been a priority, which is confirmed by numerous studies.

Surveys of entrepreneurs in Moldova (carried out regularly by the Ministry of Economy with the assistance of the Institute of Economy Finance and Statistics) show that the problem of access to finance has been and remains the most serious both in the pre-crisis period (2007) and more recently (2011-2012).

And IEFS studies indicate the increase in the significance of this problem for entrepreneurs over this period.

Thus, in 2012, 73.3% of the 136 entrepreneurs surveyed in 27 districts of the country faced with the problem of access to finance (Table 4).

The main difficulty for entrepreneurs in terms of access to financial resources is the high interest rate of the credit and the high cost of the procedure for obtain-

Table 4. ***The internal problems of enterprises related to access to resources***

Problems	The share of respondents who reported having this problem%
Access to financial resources	73,3
Lack of qualified staff	45,9
Equipment, Technology	33,3
Raw materials and supplies	19,3
Real estate	11,1
Information	6,7
Others	*3,7*
No problems found	*4,4*

Source: *IEFS*

ing a bank loan. Furthermore, the problem of finance is related to the long and troublesome procedure for obtaining credit and the fear of not repaying the loan.

Thus, most of the entrepreneurs surveyed faced the problem of high interest rates of loans, the high cost of the loan (this problem has been named by 82.8% of entrepreneurs). More than a third of entrepreneurs (38.8%) named as a problem the complexity of the procedure of processing the loan; 33.6% of the surveyed entrepreneurs fear not to be able to repay the loan; for 31.3% the problem was the lack of collateral, incorrect assessment of collateral by the bank.

17.9% of the entrepreneurs do not hope to be successful in getting a loan or investment, while 11.2% are not aware of how to draw a business plan, forecast the business development. For 10.4% of the respondents the problem is the lack of ability to attract investment in business. Finally, for 2.2% of the entrepreneurs the problem of limited access to finance is associated with the partial activity of the company in the black economy.

1.7. Conclusions and recommendations

Most of the measures undertaken by the State seek to improve access to finance for certain narrow groups of entrepreneurs. At the same time, for the majority of enterprises in the country the problem of access to finance remains one of the most acute. This is confirmed by surveys of entrepreneurs conducted by various organizations.

The reason for limited access of entrepreneurs to external financial sources was the financial and economic crisis, when the banks were forced to limit the number of credits especially for small and micro enterprises; instability of the

legislation, as well as political instability, which limits the inflow of funds from external donors, including those allocated for crediting entrepreneurs.

Along with some successes achieved in supporting the sector of small and medium-sized enterprises, the Government together with the financial institutions should do much more, and in particular:

1. pursue a monetary and credit policy aimed at low and stable inflation;
2. decrease interest rates on loans and ensure their stability;
3. attract foreign investment in the financial sector and first of all the investment of strategic partners interested in the development of small and medium-sized businesses
4. continue the development of SMEs credit guarantees including those through the State Guarantee Fund;
5. develop venture capital investment of informal credit schemes;
6. develop innovative systems for the small and medium-sized enterprises finance;

Access to cheap sources of finance is vital to the development of a competitive SME sector. The real results of projects and financial programs that are already implemented in our country are encouraging and many entrepreneurs have demonstrated perseverance and entrepreneurial spirit.

The exchange of experience as well as suggestions made for improving the activity of both state and private structures will further foster the development of small and medium-sized enterprises and the businesspeople will get answers to many problems they face.

OPPORTUNITIES FOR ATTRACTING FOREIGN INVESTMENTS IN SME SECTOR

2.1. Introduction

The stimulating role of foreign investment in a country's economy is widely recognized in economic theory and practice: the effects generated by foreign investment affect the production of goods and services and the consumption, simultaneously encouraging demand and supply. The investment is the incentive that generates new economic activities and boosts production of goods and services indispensable to a viable economy. Mobilizing investment resources is one of the elements of the economic equation that fosters strategic development objectives of any country. This process contributes to increased production, comprehensive improvement of the national economy, solving the issues related to upgrading enterprises, sustainable development of economic sectors, including that of SMEs, of regions (localities) and solving social problems. Thus, foreign investments have the potential to bring considerable benefits to the beneficiary countries. The economic growth and modernization of the economy depends on the success of attracting them. But these benefits do not come automatically. All countries have realized the importance of foreign investment to develop their economies and societies. They are truly engaged in an international competition to attract foreign investment. Nowadays the attractiveness of a country for foreign investment relies less on its comparative advantages (natural resources and production facilities). The competitive advantages play a more important role (factor endowment, skilled labor, technology and extension services, domestic competitive environment, domestic demand, horizontal links between branches and the availability of strong clusters, governmental policies, etc.). In the Republic of Moldova local economic agents do not have enough economic potential to ensure economic recovery. Therefore, there is a need for correct policies to create a stimulating environment for attracting foreign capital especially in the SME sector as the most representative sector of the economy. Thus, in the period of globalization, liberalization of trade flows and increased competition in attracting foreign investment, particularly in the countries in transition and in the developing ones, the studies and research helping to understand the aspects and problems of the process of attracting foreign investment are extremely useful.

In this chapter we set the task to investigate the issue of attracting foreign investment as a decisive factor of economic recovery. We will mainly refer to boosting foreign investment in the SME sector. This is especially important because the SME sector in the Republic of Moldova plays a crucial role in social and economic development of the country. It accounts for 97.5% of total number of enterprises, employs 57.7% of total number of employees, has a share of

34.5% in total revenue from sales and contributes with 28.3% to the total GDP of the country. The research in this chapter started from discussions of the Fourth Moldovan-German Forum on SMEs finance. This issue was the subject of one of the discussion panels at this event, with the participation of SMEs representatives, mainly from Gagauzia and the southern region of the country. The analysis is not confined merely to the conclusions of the discussions. Instead a broader approach was used. Firstly, we introduce the notion of foreign investment and motivations of countries, in particular those in transition, as in the case of the Republic of Moldova, to attract foreign investment as this is reflected in the scientific literature (subchapter 2). Secondly, we refer to the foreign investments developments and trends at global and regional level (subchapter 3). Thirdly, we deal with the evolution of foreign investments in the Moldovan economy, evolution of foreign investment in the SME sector and the way they have influenced to date the structure of the economy and its development (subchapter 4). Fourthly, we analyze the investment climate in the Republic of Moldova as a driver of investment attractiveness of the country (subchapter 5). Finally, we list the conclusions and recommendations of the research presented in this chapter and of the discussions, conclusions and recommendations of the participants in the panel "Opportunities to attract foreign investment in SME sector" in the framework of the Fourth Moldovan-German Forum on SME finance (subchapter 6).

2.2. Foreign investments and motivation to attract them

Foreign investment exerts major influence on host countries' economies. Therefore policy makers and researchers paid a special attention to this issue at different stages of economic thinking evolution, specific periods of time, and forms and methods prevalent in economy. Hence we have a multitude of interpretations of this issue. According to one of them investment is a long term placement that is expected to have favorable effects; allocation of resources, capital savings in profitable activities, hoping their recovery on account of future higher income; changes of the patrimony generated by the realization of tangible, intangible and financial assets; a complex economic process generating other processes (operational, manufacturing, supply, etc.) [1]. The diversity of definitions is probably due to its broad typology. Some authors distinguish up to 250 different types of investment[2]. The most important criteria for classifying investments are as follows: [3]

- In terms of ownership:
  – *private investment* made by the private sector;
  – *public investment* made by the government.

[1] Rodica Milena Zaharia „World Economy", Bucureşti, publishing company ASE, 2004
[2] Maria Caracota Dimitriu, Dumitrache Caracota „Capital investment assessment", Bucureşti, 2004
[3] Anghel E. Ion „Economic problems. FDI, modernization and factor endowment", Economic Information and Documentation Centre, Bucureşti, 2002

- In terms of territorial origin:
  - *internal investment*, which is made within the national borders of a country;
  - *foreign investment* that is performed in other states or by other countries.
- In terms of destination of expenditures:
  - *direct investment*
  - *portfolio investment*

The direct one implies control over investment while the portfolio investment enables participation in decision making, but do not allow exercising control. In this study we mainly refer only to direct investment and in particular to foreign direct investment (FDI). Unlike foreign portfolio investment, the direct one involves not just time, risk and profit, which is the ultimate goal of any investment, but also includes the control over investment. International definitions of FDI establish a certain minimum share in the capital of a company to be owned by the foreign investor. In general, it ranges from 10 to 25% but may deviate from these values depending on the country. In Moldova, this threshold, according to the methodology for calculating the balance of payments used by the NBM, is 10%.

FDI is defined as all financial, material, technological and managerial flows that an individual or enterprise invests in another economy to achieve a lasting productive activity by having control over it[4]. According to UNCTAD, FDI are classified into three basic components: statutory capital investments, earnings (profit) reinvested and intra-company loans. In national legislation, the definition of investment is given in Law 81 on investments in entrepreneurial activity dated 18.03.2004. According to this law, the investment represents all goods (assets) deposited in entrepreneurial activity in the Republic of Moldova by a foreign investor, including income from their investment that is reinvested in the Republic of Moldova. According to the World Bank approach, depending on the motivation of investors, FDI is classified into four distinct types: resource seeking FDI, market seeking FDI, efficiency seeking FDI and strategic asset seeking FDI.

Depending on the methods, the FDI is: horizontal and vertical. The horizontal one is a direct investment made by foreign companies in other countries, where the same products are manufactured as in the country of origin adapted to local consumer needs. It represents a geographical diversification of activities of foreign companies. A foreign company can make a series of investments for capitalization of resources or market, and after a certain time, can decide to consolidate these operations on the basis of a product or a process. Companies will be able, however, to do so only if the markets are open and sufficiently developed. Consequently, this form of FDI is particularly prevalent in regional integrated markets, mostly in Europe and Asia. Vertical FDI is an investment in other countries, in order to set up new production capacities for the manufac-

[4] Anda Mazilu „Transnationals and competitiveness", Bucureşti, 1999

Table 1: ***Types of FDI classified by investors' motivation***

Types of FDI	Primary motivations
resource seeking FDI	– access to natural resources (minerals, raw materials, and agricultural products) – access to low-cost or specialized labor
market seeking FDI	– FDI into markets previously served by exports, or into markets protected by high import rates or other barriers – FDI by supplier companies following their customers overseas – FDI that aims to adapt products to local tastes and needs and to use local resources
strategic asset seeking FDI	– acquisitions and alliances to promote long-term corporate objectives
efficiency seeking FDI	– rationalized or integrated operations (regionally/globally) leading to cross-border product or process specialization

Source: *Investment Generation Toolkit, the World Bank/MIGA, 2011*

ture of intermediate products, necessary for the basic production in the country of origin or to manufacture the same product as in the country of origin but at a more developed stage[5].

FDI flows play an increasingly important role in the contemporary economy. They, along with the domestic capital, affect the development of national economies and contribute significantly to enhancing their competitiveness. However, neither the FDI flows nor their benefits come automatically. With the growing awareness by all countries of the importance of FDI, more attention is paid to the policies that can enhance the benefits of such investments for their development[6]. For small countries with limited local capabilities (such as the Republic of Moldova) any development process is bound to be more dependent on FDI than in other countries[7]. The positive impact of FDI on the welfare and competitiveness of beneficiary countries is widely acknowledged. The Republic of Moldova, like all countries in transition, has a range of objective and subjective reasons underlying interest in investment, especially in the direct foreign investment:

- The need of capital for retrofitting and economic recovery following the restructuring imposed by the transition to another economic system – the

[5] Anghel E. Ion „Economic problems. FDI, modernization and endowment factors", Economic Information and Documentation Centre, Bucureşti, 2002

[6] „Foreign direct investment and performance requirements: new evidence from selected countries", UNCTAD, 2003

[7] Sinjaya Lall „Reinventing Industrial Strategy: The Role of Government Policy in Building Industrial Competitiveness", G-24 Discussion Paper Series, No. 28, April 2004, UNCTAD

system of market economy is the first motivation to attract foreign capital. This process involves some substantive changes in economic structures. Without rapid alignment with modern demands of the global economy, domestic economy is likely to plunge into a dangerous regression or lag behind other countries and that is actually the case of the Republic of Moldova.

- Transfer of technology and know-how is also one of the main motivations to attract FDI. It is obvious that the technical progress achieved by the developed countries has to be attracted and implemented in transition economies, like the Republic of Moldova, in order to reduce the development gap with the developed countries. One way of achieving this goal may be namely the association with foreign partners from developed countries and by attracting FDI to facilitate access to technologies. Thus, domestic production can become more competitive in the global market.
- Acquisition and application of new methods of management and corporate management is a component of the necessary restructuring for successful transition. Among the actors of synergy with decisive effects on economic growth and development, the innovative management is deemed as particularly important.
- Access to the western market with its high requirements is also a serious reason for attracting investment, particularly the foreign one. The products manufactured with foreign participation have easier access to foreign markets, especially if they rally to the achievements of foreign investors in the country of origin. In many cases, the results of such an investment can even enjoy certain facilities upon entrance on the markets of other countries, facilities that may refer to different forms of authorization, approval, assimilation etc.., as well as customs, fiscal or other kinds of facilities[8].

2.3. Evolution of foreign direct investment in global and regional context

Due to the fact that the resources as the main factor influencing profit were replaced by other components such as technological or organizational, the FDI flows have been diverted from the less developed countries possessing raw materials, to the states having technology[9]. According to experts' assessment, FDI in developing countries have shifted from the search for markets and resources to the search for efficiency. However, for many developing and transition countries, low costs, access to natural resources and regional markets are still factors with high attractiveness for foreign companies[10].

[8] Rodica Hîncu, Denis Jelimalai, Greta Ofrim „FDI – important component of international economic flows", Economica journal, nr. 1 (71), 2010

[9] Ioan Denuţă „Foreign direct investment", publishing company Economică, Bucureşti, 1998

[10] Rodica Milena Zaharia „World Economy", Bucureşti, ASE publishing company, 2004

During 1990-2011, global FDI stock increased from $ 2.1 trillion to about $ 20.4 trillion, while the annual inflow of FDI increased from $ 207 billion in 1990 to $ 1.5 trillion in 2011. Foreign subsidiaries of multinational companies generate 1/3 of world exports and 10% of global GDP, and the inflow of FDI is about 10% of gross fixed capital worldwide. Although in recent years the FDI inflow has increased continuously, in 2011 it was still 23% below its peak level, reached in pre-crisis 2007 year[11]. In 2012 it is estimated that it further reduced to about $ 1.3 trillion, under the pressure of macroeconomic instability in most regions and increasing uncertainty of investors[12]. Nevertheless experts mention that since the second half of the 90s, global FDI grew faster than other macroeconomic indicators like the GDP, exports or domestic investment[13].

Table 2: ***Global FDI flow by geographical destination***

Region	FDI inflow, billion $					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total	***1975,5***	***1790,7***	***1197,8***	***1309,0***	***1524,4***	***1310,7***
Developed countries	**1310,4**	**1019,6**	**606,2**	**618,6**	**747,9**	**548,9**
Developing countries	**574,3**	**650,0**	**519,2**	**616,7**	**684,4**	**680,4**
Transition economies	**90,8**	**121,0**	**72,4**	**73,8**	**92,2**	**81,5**
South-Eastern Europe	14,3	14,2	8,9	4,8	7,7	3,5
CSI countries	76,5	106,8	63,5	69,0	84,5	78,0
As% of global FDI						
Developed countries	**66,3**	**56,9**	**50,6**	**47,3**	**49,1**	**41,9**
Developing countries	**29,1**	**36,3**	**43,3**	**47,1**	**44,9**	**51,9**
Transition economies	**4,6**	**6,8**	**6,0**	**5,6**	**6,0**	**6,2**
South-Eastern Europe	0,7	0,8	0,7	0,4	0,5	0,3
CSI countries	3,9	6,0	5,3	5,3	5,5	6,0

Source: *World Investment Report 2012 and Global Investment Trends Monitor, no. 11, 2013, UNCTAD*

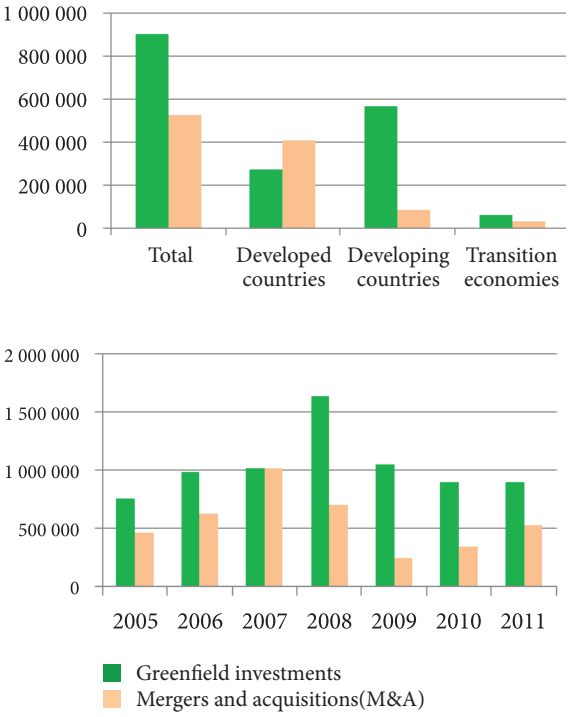
A remarkable development in global FDI flows, in 2012, was that for the first time developing countries attracted more FDI (51, 9%) than developed countries (41.9%), the remaining 6.2% went to transition countries in Southeast Europe and the CIS countries (Table 2). This can be an opportunity for the transition countries, including Moldova, to attract more FDI. The share of countries in transition in global inward FDI flows increased from 4.6% in 2007 up to 6.2% in 2012, includ-

[11] World Investment Report 2012, UNCTAD
[12] Global investment trends monitor, UNCTAD, no. 11
[13] Florin Bonciu „FDI", publishing house. Lumina Lex, Bucureşti, 2003

ing that of the CIS from 3.9% to 6.0%. Most of the FDI in the CIS (about 83%) heads Russia, Kazakhstan and Ukraine. With the right approach and appropriate policies to attract FDI, however, other countries can also benefit from the current circumstances on FDI flows market.

In terms of foreign markets penetration, greenfield investments are still the most widely spread. In 2011 they accounted for more than $ 904 billion, compared to about $ 526 billion in mergers and acquisitions (figure 1). Greenfield investment and mergers and acquisitions differ in terms of the impact on host economies, especially in the initial stages of investment. In the short term, mergers and acquisitions do not bring the same development benefits, in terms of new production capacities, value added and employment[14]. There are major differences in the type of FDI depending on the level of development of countries. Thus, if in developed countries prevail mergers and acquisitions (in the last 5 years they have exceeded on average by more than 1/3 the greenfield investments), in developing and transition countries greenfield investments prevail. In the last 5 years they have been from 4 to 8 times higher that the investment via mergers and acquisitions.

Figure 1: *FDI by mode of entry/groups of countries (2011) and years, $ billion*



Source: *World Investment Report 2012, UNCTAD*

Depending on the sector, investments in manufacturing are predominant. They accounted for 46% in 2011 and 50% in 2010 of total FDI worldwide, reaching in absolute value about 660 billion $ and are increasing after a decline in 2009, caused by the economic crisis (Table 3). However, they are still 1/3 below the peak recorded in 2008. Services are another major area targeted by FDI, with a share of about 40% over the last two years. But they were even more affected by the economic crisis returning in 2011 to barely half of the level of 2008.

The analysis of global trends in FDI flows shows that due to intensifying globalization, but also following the structural crisis in the EU and U.S., developing countries and countries in transition have increased opportunities to benefit from

[14] World Investment Report 2012, UNCTAD

Table 3: ***Distribution of FDI by sector***

Year	Value of investment, $ billion			% of investment		
	Primary sector	Manufac-turing	Services	Primary sector	Manufac-turing	Services
Average 2005-2007	130	670	820	9	41	50
2008	230	980	1130	10	42	48
2009	170	510	630	13	39	48
2010	140	620	490	11	50	39
2011	200	660	570	14	46	40

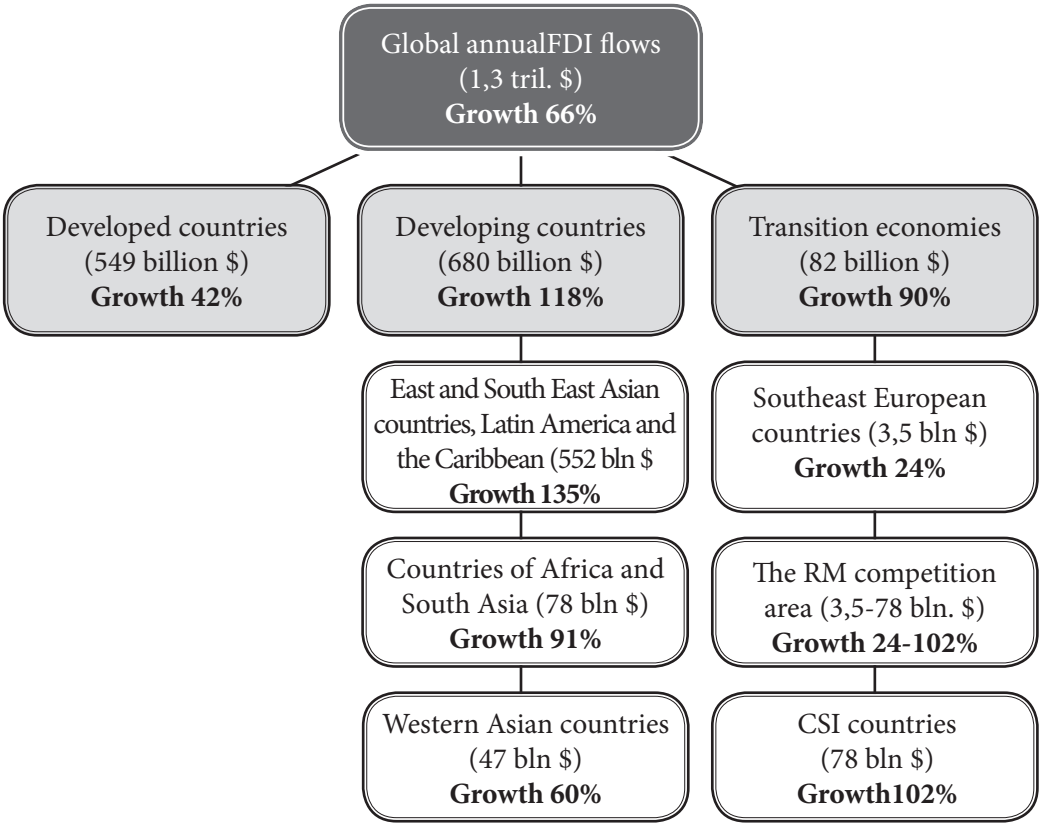
Source: *World Investment Report 2012, UNCTAD*

a greater influx of FDI. However, evidence indicates that foreign companies are interested mostly in investing only in a limited number of these countries, called "core group countries." These are countries that provide the best conditions for FDI. Most of the FDI going to countries outside the "core group" are "niche" investments attracted by specific characteristics of the host country, and normally would not have gone to any other country. The implication of this evidence for countries beyond the "core group" wishing to develop attractive policies for FDI, including the Republic of Moldova, is to avoid competition in the short term using tax holidays or other incentives, instead they should *focus on developing conditions "core group" countries meet: political and economic stability, proper legal regulatory and procedures framework, enabling environment for exports to compensate for the small size of the local market, more qualified workforce and stronger and more efficient local providers of infrastructure business services, and material inputs*[15].

In the figure below we will show Moldova's competition area in global FDI flows according to developments over the last 5 years. Since this is a general scheme and not a concrete one for a certain investment, we will not consider the countries "in the core list" deeming that all countries in the region are direct competitors.

[15] Charles-Albert Michalet „Strategies of Multinationals and Competition for FDI", the IFC and the World Bank, 1997

Figure 2: *The RM competition area in global FDI flows*

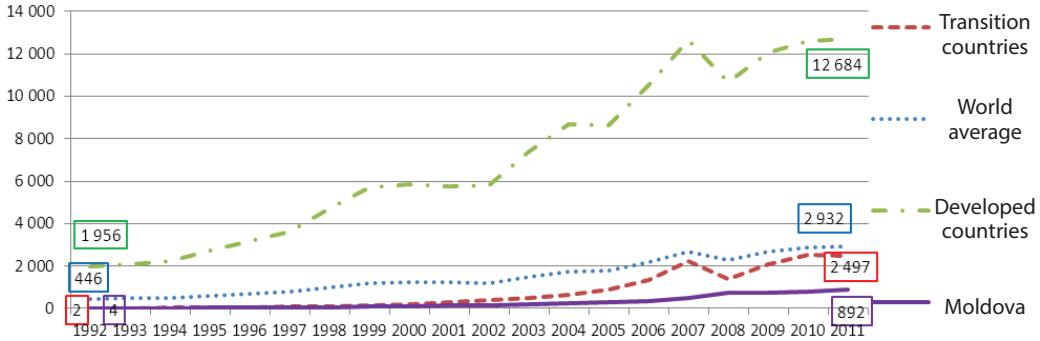


Surce: *Elaborated by the author based on data of WIR 2012 and Global Investment Trends Monitor, no. 11, 2013, UNCTAD*

2.4. Evolution of FDI in Moldova's economy and in the SME sector

Unfortunately, the Republic of Moldova is not among the big beneficiaries of FDI flows that increased over the last 20 years. Starting in 1992, virtually at the same level as other countries in transition (or with even a double advantage with $ 4 per capita stock of FDI, compared to only 2$ - the average of countries in transition) by 2011 Moldova became one of the worst performing European and transition countries in terms of attracting FDI. Thus, in 2011 FDI stock per capita in Moldova was only $ 892, - 2.8 times less than the average of countries in transition, 3.3 times less than the world average and 14.2 times less than that in developed countries.

Figure 3: *Evolution of FDI stock per capita in the period 1992-2011, U.S. $*



Source: *UNCTAD*

Even during global recession and declining flows, some regions and countries managed to substantially increase the FDI attracted. According to the 2012 UNCTAD report, *"The flow of FDI to developing countries and transition economies increased in 2011 by 12%, reaching a record 777 billion $, mainly due to the continued growth of investments in greenfield projects*[16]*"*. Unfortunately, Moldova is not among the major beneficiaries of this process. The Republic of Moldova has the lowest level of inflows and FDI stock, and the lowest number of greenfield projects among all countries in Europe, surpassing in this respect only some transition countries in Central Asia (Kirgizstan and Tajikistan). Both compared with the transition countries in the region and with the neighboring countries with a common historical past, which are now EU members, Moldova had poorer results in recent years. Thus, Moldova has the lowest level of FDI stock (3163 million $) almost 3 times less than Georgia, 1.5 times less than Macedonia or Albania, 1.6 times less than Armenia and 1.8 times less than Montenegro. And these countries have the worst "performance" in attracting FDI among all European countries. In comparison with the neighboring countries comparable in terms of population and territory, with a common historical past, which recently became EU members (Estonia, Latvia, Slovakia) the differences increase from 4 to 16 times. This situation is due to reduced FDI flows that Moldova manages to attract every year despite favorable global and regional conjuncture. Thus, in 2011, FDI inflow in the Republic of Moldova was 3.8 times lower than in Albania; 3.6 times lower than FDI inflows in Georgia, 2 times lower than that of Armenia and Montenegro and 1.5 times lower than FDI inflows in Macedonia. Since the main FDI inflows in the transition countries are greenfield projects, Moldova should make greater efforts to attract them in order to reduce the discrepancy with other countries. But while the number of greenfield projects implemented in 2011 in some countries under comparison (Albania, Montenegro) was lower than in Moldova, in terms of their value our country is again the last.

[16] World Investment Report 2012, UNCTAD

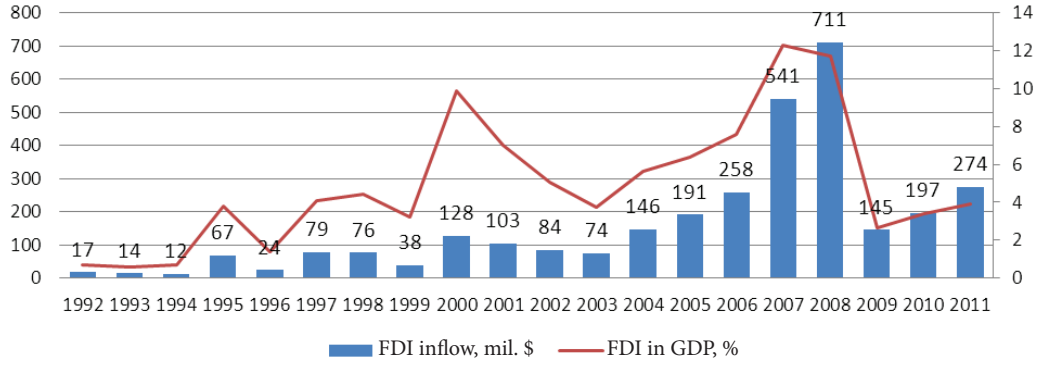
Table 4: ***Republic of Moldova performance in attracting FDI compared to other countries***

Country	FDI inflow in 2010, mil. $	FDI inflow in 2011, mil. $	FDI stock in 2011, mil. $	Number of greenfield projects in 2010	Greenfield projects value 2010, mil. $	Number of greenfield projects in 2011	Greenfield projects value in 2011, mil. $
Moldova's results compared to the less successful transition economies in Europe…							
Moldova	**197**	**274**	**3 163**	**13**	**301**	**12**	**320**
Georgia	814	975	9,305	31	1 017	30	1 991
Macedonia	211	422	4 728	14	470	25	956
Albania	1 051	1 031	4 701	6	68	7	488
Montenegro	760	558	5 803	10	380	6	436
Armenia	570	525	5 046	8	265	21	805
… in comparison with some countries having a common historical past, new EU members							
Slovakia	526	2 143	51 293	102	4 242	91	5 676
Estonia	1 540	257	16 727	27	947	29	883
Latvia	379	1 562	12 109	23	965	20	717

Source: *World Investment Report 2012, UNCTAD*

The Republic of Moldova managed to attract more or less significant FDI only after 2004. Until then, FDI flows had not followed a definite trend, while more significant increases are due to episodic entry on the Moldovan market of large companies, for example Lukoil (Russia) in 1995, Union Fenosa (Spain) in 2000. A more considerable growth of FDI in the economy of the Republic of Moldova was recorded only in 2007, when FDI flows reached 12% of GDP (Figure 4).

Figure 4: *FDI inflow and its share in GDP of Moldova, 1992–2011*



Source: *UNCTAD database (FDI inflows, mil$, FDI share in GDP,%)*

Before 2007 there was a reduced FDI inflow in the Republic of Moldova due to low level of competitiveness of the country, because there is a direct correlation between these two indicators. [17] Less favorable business and investment climate seemed to have an impact on foreign investors' decisions that preferred to invest in countries that were safer from the economic and political point of view.

Romania's accession to the EU in 2007 affected FDI inflow in Moldova. Several European businesses from Romania relocated to Moldova where labor costs and fiscal conditions seemed to be more attractive. FDI increased fast in 2007 and this trend continued in 2008, in the context of introducing zero tax on reinvested income and sustainable economic growth. However, the zero tax on reinvested income is not the only factor that has attracted foreign investors and does not seem to be the most important. Thus, in 2008 FDI continued to rise, but this trend was more due to increased investment in share capital and not to reinvested income, that on the contrary, decreased compared to 2007.

Table 5: ***FDI flow in the Moldovan economy by types of capital invested, million $***

FDI in national economy	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	129,49	100,31	87,56	77,21	129,94	176,33	257,94
Share capital	84,99	106,23	56,41	41,46	106,35	65,37	116,19
Reinvested income	-2,6	-36,64	-27,43	15,34	46,42	39,33	41,59
Intercompany loans	47,1	30,72	58,58	20,41	-22,83	71,63	100,16

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	598,39	719,77	100,73	182,63	290,38	168,77
	269,52	461,06	80,41	159,34	166,4	149,29
	112,81	98,7	36,03	14,55	87,41	-9,84
	216,06	160,01	-15,71	8,74	36,57	29,32

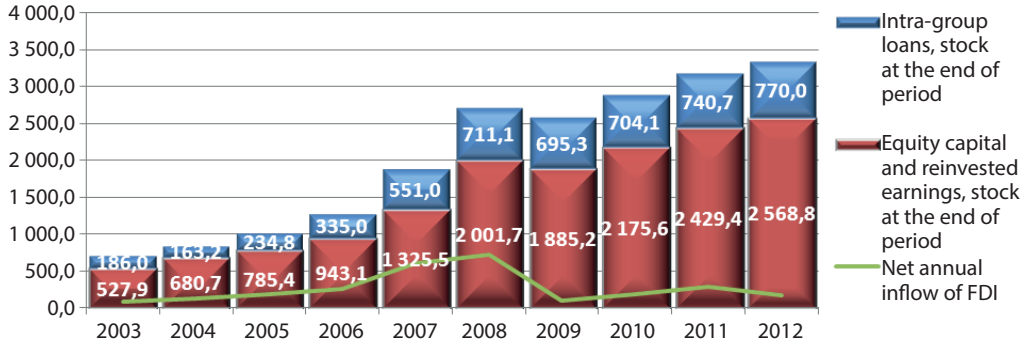
Source: *Elaborated by the author based on the NBM data*

In this context, it is clear that the income tax level (rather low in regional comparison) is not the only barrier that adversely affects the investment decisions of foreign investors. General business climate, economic and political framework and other factors that determine the attractiveness of a country are also very important. Since 2008 the global crisis diverted again FDI flows from Moldova. Since 2009, in the context of global economic crisis and political instability in Moldova, FDI inflows have dropped considerably, from a little more than 7 times (2009) to 2.5 times (2011). This is one of the most significant decreases in FDI in Central and Eastern Europe. Compared to the period before the crisis (2008) all

[17] „FDI impact on the Republic of Moldova economy", Expert-Grup, Chişinău, 2010

FDI components have decreased: investment in the share capital by 3.1 times, intra-group loans by 5.5 times, while reinvested income recorded negative values in 2012. This evidence reveals a process of disinvestment. But even within FDI inflows in 2012, according to the NBM, 27.7% were purchases of property by non-resident individuals and companies[18] rather than productive investment. By the end of 2012 FDI stock amounted to 3338.79 million $ (Figure 5), of which: equity capital and reinvested income - 2568.82 million $, intra-group loans - 769.97 million $.

Figure 5: *Structure of FDI stock in dynamics, million $*



Source: *NBM*

The investors from the EU countries have the largest share in FDI stock of share capital at the end of 2012 (52.7%). According to the NBM, nearly a quarter of EU investment in Moldova comes from Holland and Cyprus; investing companies from these countries being mostly SPE (Special Purpose Entity), used as intermediaries by actual owners. Investment from the Netherlands and Cyprus (about 25%) distorts to some extent the investment analysis by country of origin, because quite often the investors from the Netherlands and Cyprus are actually investors from Russia, Moldova and other countries. CIS investors have 11.6% of FDI stock in the share capital and investors from other countries - 35.7%[19]. In terms of individual countries, the largest investors in Moldova are Russian companies, with more than 190 million $, but actual investment from Russian investors could be higher, on the account of investments listed as from the Netherlands and Cyprus. This is followed by investments from the Netherlands, with slightly more than 150 million USD, the USA - about $ 145 million, Cyprus and Germany with about $ 140 million each.

Most of the foreign direct investment is concentrated in financial intermediation activities, especially in banks. Moreover, there is an increase in the share of this sector in the structure of FDI. Thus, if in 2008 it accounted for 19.8% of the total FDI stock; by 2012 its share increased to 27.7% or more than ¼ of all FDI in the Republic of Moldova. This proves that the FDI market in Moldova is domi-

[18] „Balance of payments of the Republic of Moldova for 2012“, NBM, 28 March 2013
[19] „Balance of Payments of the Republic of Moldova for 2012“, NBM, 28 March2013

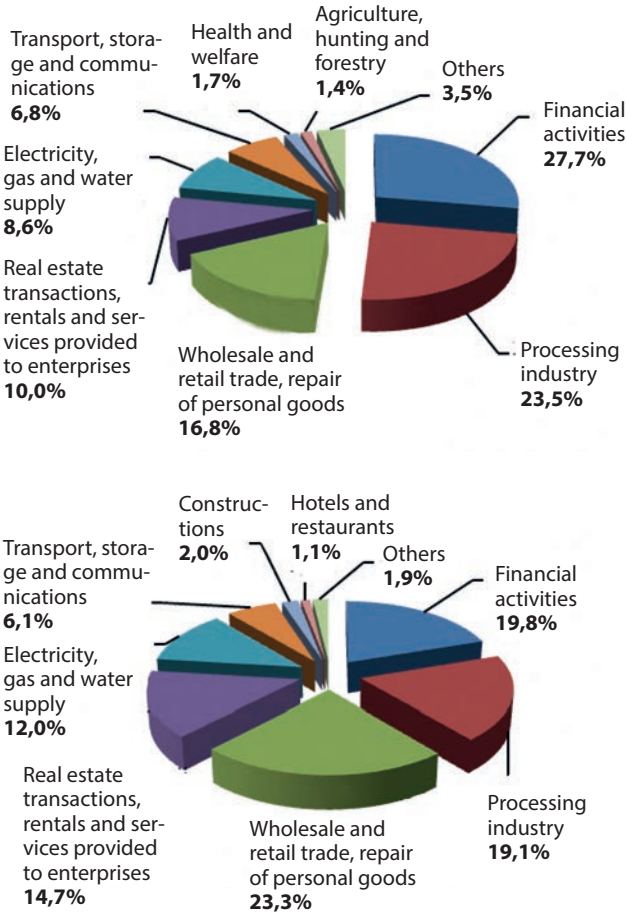
nated by market seeking FDI of the financial groups having extensive networks in many countries (Groupe Société Generale, Gruppo Veneto Banca, Erste Bank, Pro Credit, Raiffeisen, etc.). The next sector that is of interest to foreign investors is manufacturing. Its share in FDI stock increased in the last four years from 19.1% to 23.5%. Among the largest investors in this sector we can list Lafarge (cement production), Knauf (building materials), Sudzuker (sugar production), Draexlmaier and Lear Corporation (automobile accessories and spare parts industry), Lactalis Group and Efes (food and beverages), etc. It seems that the main reason for these companies' investment in this sector is limited local operating costs (especially cheap labor), local resources (in the building materials industry and processing of agricultural raw materials) and the local market (food and beverage). Wholesale and retail share in total FDI stock declined from 23.3% in 2008 to 16.8% in 2012. The main investors in this sector are Metro, Lukoil, Mabanaft, Petrom, Rompetrol, etc. Obviously, these investors are interested in the local market, but the economic crisis and the exhaustion of the consumption "boom" of the years 2007-2008 have slowed down investment in the sector. However, foreign investors favor non-tradable goods sectors with high rates of return on investment, but without a major impact on the competitiveness of the RM economy (about 75% of total FDI stock). Furthermore, the bulk of FDI in Moldova comes from large companies. The production sector of economy and SMEs do not benefit much from foreign investment. They have a low competitiveness and as a results imports rates grow much faster than exports rates. According to some authors, "Foreign investments in Moldova have benefited so far from monopoly situation, which allowed them to get high profits due to high prices and tariffs for services provided. This refers to such important investors in the country's economy like "Gazprom" (majority stake in Moldova-Gaz), Gas Natural Fenosa, Orange, Moldcell, Lafarge, wholesale supermarkets[20].

However, since 2004 the mounting flow of FDI has also led to the increase in the number of SMEs joint ventures and those with foreign capital although at a slower rate than that of large companies. This, in turn, has contributed to an increase in the number of employees and the amount of sales (Table 6). This table reflects the change in the number of SMEs with foreign and mixed capital, the number of employees and sales revenue of these companies compared with the same indicators of local businesses and companies of all types of size and property. As we can see, the number of SMEs with foreign capital increased at the highest rate in 2011 compared to 2006 and reached - 58%, while the number of domestic SMEs increased only by 32% and those mixed (with foreign and domestic capital) - by 29%. The growth rate of the number of SMEs with foreign capital was, however, slightly lower than the increase of the total number of companies in the same period (65%), which confirms the tendency of foreign investors to invest mainly in big business. Similarly, SMEs with foreign capital in this period had the most dynamic growth in the number of employees - it increased by

[20] Dumitru Moldovanu „FDI and foreign trade – main instruments of international re-specialization of Moldovan economy", Economica, nr. 4 (60) 2007

17%, while local SMEs have reduced the number of employees by 12% and those mixed by 17%. However the highest increase has been seen for the number of employees of companies with foreign capital (56%), followed by that of joint ventures (9%), while, like for SMEs, the number of employees of locally owned companies decreased (by 16%). Similarly, foreign-owned companies have the highest increase in sales revenue - 138% in 2011 compared to 2006, while SMEs with foreign capital had an increase of only 29%. The income of SMEs with local capital increased by 36% (locally owned businesses increased sales by 75%, while sales revenue of SME with mixed capital decreased in the same period by 10% and companies with mixed capital have increased sales by 49%). These figures show that, in general, companies with foreign capital have a higher growth rate than the local ones. However, the positive trend refers more to large companies. It means that the SME sector in Moldova is less attractive for foreign investment compared to large business. But compared to other countries, the total number of companies with foreign capital is still quite small. Thus, if in Hungary 35% of all companies have foreign capital[21], in Moldova this figure is 8.8% (4.1% foreign owned companies and 4.7% with mixed capital). We will refer to the possible causes of this situation in more detail in the next chapter.

Figure 6: *Structure of FDI stock by economic sectors, quarter 3, 2012 (left figure) vs. 2008 (shown at right)*



Source: *Elaborated by the author based on the NBM and NBS data*

[21] Constantin Doltu „FDI and their influence on the modernization of transition economy“, , ASEM, Chişinău, 2007

Table 6: ***Evolution of the number of companies, employees and volume of sales revenue by ownership in the economy, the year 2011 vs. 2006***

Companies by Ownership	Total number of SMEs			Number of employees in SMEs			Revenues from sales of SMEs, mil. lei			*Growth in the economy 2011 vs. 2006, %*		
	2006	2011	*Growth, %*	2006	2011	*Growth, %*	2006	2011	*Growth, %*	*companies*	*employees*	*Sales volume*
Total for all types of ownership	**35.542**	**47.337**	*33*	**332.720**	**294.184**	*-12*	**54.281**	**71.888**	*32*	*34*	*-11*	*77*
Local ownership	32.889	43.570	*32*	305.631	267.697	*-12*	47.200	64.391	*36*	*33*	*-16*	*75*
Foreign ownership	1.174	1.856	*58*	11.614	13.643	*17*	2.878	3.710	*29*	*65*	*56*	*138*
Joint ventures	1.479	1.911	*29*	15.475	12.844	*-17*	4.203	3.787	*-10*	*32*	*9*	*49*

Source: *Elaborated by author based on the NBS data*

The increase in the number of foreign-owned SMEs and their contribution to local employment and local business activities has changed somewhat the local economy structure. Thus, if in 2006, foreign-owned SMEs accounted for 3.2% of all registered companies, then in 2011 their share rose to 3.8% (Table 7). The number of SMEs with mixed capital, on the contrary, decreased from 4.1% to 3.9%. This shows that foreign investors are interested in having as much control as possible over the companies in which they invest in the Republic of Moldova. This can be explained by limited local capabilities (both in terms of local capital available and local companies appropriate for mergers with foreign investors). Likewise, in terms of the number of employees, their share was increased from 2.0% to 2.7% for the SMEs with foreign capital, while the share of joint ventures fell slightly from 2.7% to 2.5%. In the total sales revenue, however, the SMEs with foreign capital reduced their share from 2.5% to 1.8% and those mixed - from 3.6% to 1.8%. This may be the result of both the regional economic crisis that has affected the SMEs more than large companies and the decrease of investment attractiveness of the country. However, it seems that this is the consequence of the crisis because the local companies' share of sales also reduced in the same period from 40.2% to 31.0%. The fact that SMEs are more vulnerable to adverse economic developments is proven by their low share of profits before taxation in total profits in the economy. Thus, SMEs account for about 36% of profits. The SMEs with foreign capital had an average profit share of 1.2% in 2006-2011, and SMEs with mixed capital - 1.9%. This is much less than the share of other indicators of these SMEs, which explains, partly, the unattractiveness of the sector for foreign investment: the level of profitability of this sector is rather small in comparison with large business. Thus, according to the NBS, in 2011, large enterprises with foreign capital had about 13% of the profit before taxation, and companies with mixed capital - 17%.

SMEs by ownership	Share in the total number of companies, %			Share in the total number of employees, %			Share of the total sales revenues, %			The share in the total financial result before tax, %		
	2006	2011	Average 2006-2011	2006	2011	Average 2006-2011	2006	2011	Average 2006-2011	2006	2011	Average 2006-2011
Total for all types of ownership	**98,3**	**97,5**	**97,9**	**57,9**	**57,7**	**58,4**	**46,2**	**34,6**	**39,8**	**35,2**	**35,9**	**36,5**
Local ownership	91,0	89,8	90,3	53,2	52,5	53,3	40,2	31,0	35,4	32,1	32,7	33,4
Foreign ownership	3,2	3,8	3,6	2,0	2,7	2,5	2,5	1,8	2,1	0,2	2,0	1,2
Joint ventures	4,1	3,9	4,0	2,7	2,5	2,6	3,6	1,8	2,4	3,0	1,3	1,9

Source: *Elaborated by author based on the NBS data*

A high territorial concentration that was only enhanced over time is characteristic for FDIs in Moldova. This correlates with the economic growth pattern specific to the Republic of Moldova based on the concentration of economic activities in Chisinau and Balti. Although the number of companies with foreign capital, that invested in Moldova in the period 2008-2011, increased by 26%, the absolute majority of such companies (more than 84%) are located in Chisinau. For comparison, the number of such companies increased in the North development region (without Balti) by 15%, in the South development region by 20%, in the Centre development region by 23%. The largest increase in the number of companies with foreign investment was in Balti - by 58% (even more than in Chisinau, where the increase was 26%), confirming that it is turning into the second important pole of business and industrial growth in Moldova, after Chisinau. Largely, this is due to the relatively big number of population, availability of physical and social infrastructure that is more developed than in other regions (except Chisinau), traditions, a number of industrial companies and a free economic zone. Gagauzia also witnessed a significant increase in the number of companies with foreign capital by 31%. The total number of companies with foreign capital that were registered (3877 in 2011) seems to be quite high but most of them are situated in Chişinău (3270) and are concentrated in the wholesale / retail sector – 1420 while only 531 companies operate in industry. Without available statistical data on the size of these companies, we can only assume that their vast majority are small and medium sized enterprises with an average share capital slightly less than 2 million (we do not refer here to financial sector and gas, electricity and water supply).

Table 8: ***Regional distribution of companies with foreign capital***

Regions of development	Number of companies with foreign capital			Share in total number of companies with foreign capital			Share in FDI stock		
	2008	2010	2011	2008	2010	2011	2008	2010	2011
Total	**3 072**	**3 653**	**3 877**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**
Chisinau	**2 594**	**3 088**	**3 270**	**84,4%**	**84,5%**	**84,3%**	**86,3%**	**86,2%**	**86,8%**
North region	**145**	**178**	**196**	**4,7%**	**4,9%**	**5,1%**	**4,0%**	**5,4%**	**5,3%**
Bălți	67	88	106	2,2%	2,4%	2,7%	1,7%	3,1%	2,7%
Center region	**222**	**259**	**273**	**7,2%**	**7,1%**	**7,0%**	**5,7%**	**6,2%**	**5,8%**
South region	**66**	**73**	**79**	**2,1%**	**2,0%**	**2,0%**	**3,0%**	**1,0%**	**1,1%**
UTA Gagauzia	**45**	**55**	**59**	**1,5%**	**1,5%**	**1,5%**	**1,0%**	**1,2%**	**1,0%**

Source: *NBS*

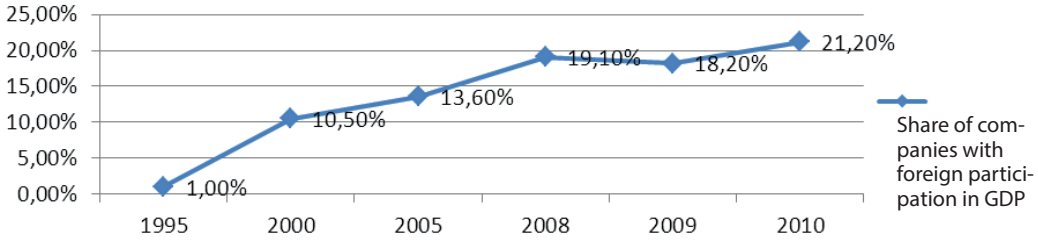
FDI stock in Chisinau during 2008-2011 accounted for 86% -87% of the total stock of FDI in the country, followed by the stock in the Central region - about 6%, Northern region (including Balti) - about 5% and South development region and Gagauzia - about 1% each. We can see that FDI in the South region is lower than in the other regions. Here the stock of FDI in 2011 was only 57% of 2008 level, while the national average for the same period was 157%. There was an increase of 158% in FDI stock in the Central region and Chisinau. This figure is close to the national average. In Gagauzia the FDI stock increased in 2011 to 165% compared to 2008, while the North region doubled the FDI stock (207%), including Balti (249%). Again, these figures indicate that Balti is the leader in terms of FDI growth, confirming the conclusions regarding the potential of this city to become an important pole of development in the Republic of Moldova.

These data show that, with exception of the capital and Balti, the Republic of Moldova is not very attractive to investors, especially because of poorly developed physical and social infrastructure. However, cheaper labor in districts is a competitive advantage that determined the location of some foreign companies outside Chisinau. This refers to the labor intensive sectors (such as clothing industry, production of electrical and electronic equipment), sectors where proximity to raw materials is important (beverages, processing and preserving of fruit and vegetables, dairy products, manufacture of building materials) and sectors oriented to serve the businesses primarily located in areas other than the capital (for example rental and B2B activities).

Foreign capital played an important role in the growth of the Moldovan economy after the dramatic decline of the 90s. The number of companies with foreign

participation (including SMEs) increased at a faster rate than the total number of companies registered. The number of employees in these companies has also increased whilst the number of domestic companies' staff dropped. The effects of such a contribution are best reflected by the increase in the share of companies with foreign investment in the GDP. Thus, according to the NBS, the contribution of companies with foreign participation to GDP increased from 1.0% in 1995 to 21.2% in 2010 (Figure 7).

Figure 7: *Contribution of companies with foreign participation to GDP*



Source: *Elaborated by author based on NBS Statistical Yearbooks*

2.5. Investment climate in the Republic of Moldova

As we have already mentioned, thanks to the indisputable advantages of FDI, all countries around the globe, but especially those less developed, had to turn to a new form of competition in recent decades. They currently compete in creating the most favorable conditions to attract foreign capital or to create a more attractive investment climate. Investment climate is defined generally as a system of economic, political, institutional and legal factors and assumptions that can intervene in the investment process. They can change the investment behavior by encouraging or discouraging investment and they reflect the attractiveness of a country (branches, areas, regions) for investment in all the domains of the economy[22]. Over the years, the Republic of Moldova investment climate has experienced many positive changes. The most attractive aspects are:

- Low tax burden (one of the lowest in Europe)
- Macroeconomic stability (relative stability of the national currency and relatively low rate of inflation, moderate budget deficit and public debt share in GDP, economic growth over the last decade).
- The country's strategic geographical location, the soil, favorable climate, traditions in manufacturing, particularly in the agro-food products.
- Relatively cheap and skilled labor force
- The global and regional commerce and free trade agreements that reduce the limitations related to the small size of the internal market.

[22] Inga Foşnea „Global economic crisis impact on the investment climate in the RM", Economica journal, nr. 2 (66) 2009

However, in comparison with other regional countries, the investment climate is not an asset for the Republic of Moldova. This is seen both in Moldova's position in international ratings and the amount of FDI. As we have seen in the previous paragraphs, Moldova ranks on the last place in Europe according to FDI indicators. While the factors related to the market size are the same as in many countries, and the human factor, despite the recent deterioration of its quality, is still an element of attraction, the difference, in our opinion, is due to factors related to the political and economic environment and local capabilities that the country can provide to investors.

The reluctance of foreign investors to invest in the RM economy is explained by other authors by political instability and lack of favorable conditions for business activity[23]. Others point specifically at issues affecting the investment climate of the country, again referring, in particular, to factors related to the economic and political environment[24]:

- Despite a relatively good legal framework, conducive to attracting FDI, proper and effective legislation enforcement and implementation remain a major problem;
- Active government interference, big influence of politics on the economy, repressive actions of state bodies, including those against certain foreign investors;
- Instability of economic policies;
- Slow pace of privatization process;
- The RM unfavorable image in the world, it being perceived as a poor unpredictable country. The Transnistrian conflict worsens further this image.
- Massive emigration of the labor force;
- Frequent administrative interventions in the economic activity, including numerous controls and inspections;
- General bureaucracy, protectionism and corruption.

The same author also mentions that the state invests little in the development of physical infrastructure, education, that are indispensable conditions for the development of long term business activity. And according to the White Paper of Foreign Investors Association the main priorities for improving the investment climate refer to the policies pursued by the state in the business environment[25]:

- Granting to foreign investors the right to purchase farmland;
- Strengthening the rule of law conditions by ensuring the independence and accountability of the courts in terms of the decisions issued;

[23] Galina Ulian „Attracting FDI to the small business area", the journal Economie şi Finanţe, nr. 5, 2001

[24] Grigore Belostecinic „Economic competiveness and promotion of FDI oriented to export – a challenge for the RM economy", the journal Intelectus, nr. 3, 2006

[25] White Paper: Suggestions to improve investment climate in the RM", Foreign Investors Association (FIA), 2009

- Developing infrastructure by attracting private sector to (re)construction and management of national roads;
- Improving tax legislation and administration;
- Harmonizing the legislation on corporate management and competition with the EU standards and norms;
- Reviewing the legislation aspects on labor relations that are burdensome for the employer;
- Improving the educational process and training of skilled labor by allowing companies to train staff and issue certificates of competence under supervision by the state;
- Reducing administrative burden by decreasing the number of reports and streamlining the reporting process; reviewing the competences of inspection bodies; eliminating the overlap of checks and documents required from economic agents;
- Facilitating trade by removing administrative barriers and monopoly practices in conducting import-export operations and recognition of certificates issued by EU member states in the Republic of Moldova;
- Strengthening Moldova's energy security.

We can make indirect conclusions regarding the attractiveness of the investment climate for foreign investors based on the analysis of some relative indicators such as the fixed capital investments, compared with that of FDI (table 9). Analyzing these data, we can see that increasing FDI, basically, does not induce increased investment in fixed capital, which means that the fixed capital investment comes mostly from local sources. The reason is the insufficiently attractive investment climate, which does not provide long-term safety for foreign investors. Thus, a significant part of FDI is directed to nonproductive sectors of the economy, which does not require large investments in fixed capital and have shorter recovery period.

Table 9: ***Comparative evolution of the growth rate of investment in fixed capital and FDI***

Indicators	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Increase of the investment in fixed capital, %	8,0	21,0	24,0	21,9	2,3	-33,5	22,6	11,8
Increase in net FDI, %	97,3	30,8	35,1	109,7	31,4	-79,6	35,9	39,1

Source: *Elaborated by the author based on the NBS data*

In order to benefit from opportunities offered by FDI, it is required, first of all, to develop the investment potential of the country, improve the business

environment and pursue a coherent and targeted investment policy[26]. Other authors express the same opinion: "If investments do not come to our country it means that in other countries the investment climate is more favorable than in Moldova. So the solution would be to improve the investment climate and create a positive image of the country"[27]. An important indicator characterizing the potential to attract FDI in a country compared to other countries is the FDI potential index comprising a number of indicators such as: GDP per capita, GDP growth rate, the exports share in GDP; telecommunications infrastructure (average of telephone lines per 1,000 people and the number of mobile phones per 1,000 people); energy consumption per capita, the share of R & D expenditure in GDP, the share of students in the population, country risk, the share of exports of natural resource in the world's total, the share of imports of electronic and car components in the world's total, the share of services exports in the world's total, the share of internal FDI stock in the world's total[28]. According to this indicator, calculated by UNCTAD, in 2011 Moldova was ranked 122 of 177 countries in the ranking[29]. It performs better compared to some European

Table 10: ***Moldova's ranking by inward FDI potential index compared to other countries in 2011***

Economy	Economic determinants groupings				
	Market attractiveness	Availability of low-cost skilled labor	Enabling infrastructure	Presence of natural resources	Overall rank
Albania	133	78	96	114	123
Armenia	118	88	92	128	136
Belarus	34	7	52	56	27
Cyprus	113	92	38	140	129
Estonia	29	86	63	97	75
Georgia	74	80	83	127	104
Latvia	55	73	77	100	80
Moldova	**109**	**79**	**90**	**132**	**122**
Slovenia	97	85	21	102	81
Macedonia	114	87	84	130	130

Source: *Web table 32a: Country rankings by Inward FDI Potential Index, 2011, UNCTAD*

[26] White Paper: Suggestions to improve investment climate in the RM", Foreign Investors Association (FIA), 2009

[27] Ion Pîrțachi „Investment climate – source of growth and poverty reduction in the RM", România and the Republic of Moldova. Competitive potential of national economies: Posibilități de valorificare pe piața internă, europeană și mondială, Academia Română, București, 2004

[28] Astrtit Sulstarova „FDI performance and potential rankings", Division on Investment and Enterprise, UNCTAD

[29] Web table 32a: Country rankings by Inward FDI Potential Index, 2011, UNCTAD

Table 11: ***Performance of countries in attracting FDI compared to the place held in international ratings***

Indicators					
Economy	**Potential to attract FDI (ranking) according to UNCTAD**	**Rank in Doing Business by the ease of doing business**	**Rank in Doing Business by investor protection**	**Rank by economic freedom index**	**FDI stock per capita in 2011, $**
Albania	123	85	17	58	1462
Armenia	136	32	25	38	1628
Belarus	27	58	82	153	1359
Cyprus	129	36	32	41	20384
Estonia	75	21	70	13	16437
Georgia	104	9	19	21	2149
Latvia	80	25	70	55	5398
Moldova	**122**	**83**	**82**	**115**	**892**
Slovenia	81	35	17	76	7442
Macedonia	130	23	19	43	2291

Source: *Elaborated by the author based on the potential for attracting FDI of UNCTAD, Doing Business index, economic and investment freedom index of Heritage Foundation, UNCTAD database on FDI*

countries as a potential for attracting FDI (Armenia, Macedonia, Albania, Cyprus). At the same time, Moldova's success in attracting FDI compared to these countries is significantly lower (in 2011 the stock of FDI per capita in Moldova was 1.8 times smaller than that in Armenia, 2.6 times smaller than that of Macedonia, 1.6 times smaller than that of Albania). In our opinion, this confirms the above conclusion that the reason for this situation lies in the worse investment climate in Moldova.

According to the latest survey of enterprises conducted by the World Bank (Enterprise Surveys 2009), the 3 largest obstacles to doing business in Moldova are access to finance, inadequate qualification of workforce and access to land[30]. Another important index characterizing economy attractiveness to investors is the index of economic freedom calculated by the Heritage Foundation. According to this, in 2013 Moldova ranked 115 of 185 countries, being ranked in the category of "mostly unfree". In the same ranking Macedonia ranked 43, Armenia 38 and Albania 58. In terms of investment freedom, Moldova shared 129-141 places with 12 other countries, while Armenia and Georgia were on 27-36 places, Albania was on 56-73, Macedonia was on 74-80, Latvia was on 17-26 and Estonia was on 2 -9 places[31]. In another international ranking, Doing

[30] http://www.enterprisesurveys.org/Data/ExploreEconomies/2009/moldova
[31] http://www.heritage.org/index/

Business 2013, elaborated by the World Bank, Moldova was ranked 83 of 185 countries in terms of the ease of Doing Business and 82 by investor protection. Other countries had a better position: Georgia 9th (19 investor protection); Macedonia 23rd (19 investor protection); Armenia 32nd (25 investor protection); Albania 85th (17 investor protection). Despite a certain degree of subjectivity of these ratings, investors usually take account of them in the process of selecting locations for investment. As a result, countries with better placement in these rankings (and, therefore, with a better investment and business climate) have better results in attracting FDI despite the fact that by theoretical potential in attracting FDI they have a worse position (Armenia, Macedonia, Albania). The table below proves this. Moldova has the worst position in reference ratings among peer countries, respectively its results, measured as the stock of FDI per capita, are the weakest, followed by Belarus, Albania, Armenia, Macedonia and Georgia. Improving performance in these rankings should be part of the policy efforts in attracting FDI. And this is not possible without improving the investment and business climate.

The importance of business climate in successful attracting of FDI is also mentioned by many specialized organizations, which elaborate comparative analyzes of conditions for attracting FDI in different countries. Thus, the Investment Climate Advisory Service of the World Bank, in the introduction of the report for 2010, mentions that the factors driving the investment decisions of foreign companies are changing. Seeking for the new business opportunities they are now more concerned about the financial and political risks, giving priority to stable and predictable business environment. In response, governments everywhere recognize that their chances of attracting more foreign investment depend on the success in creating a more competitive investment climate[32].

The importance of creating a favorable business environment for investment activity, stimulating the flow of investment into the country and contribution to the growth of export potential, based on the experience of some Eastern European countries (Baltic States, Czech Republic and Slovenia) is mentioned in the Strategy of attracting investment and promoting exports for 2006-2015, which acknowledges the lack of investment, especially of the FDI in the real sector of the economy. It also acknowledges that restricted investment activity of economic agents is not only due to limited financial resources, but also to various administrative barriers in applying legislation, which negatively affect the launch and development of these activities[33]. Improving the business environment, according to the Strategy, should serve as a basis for increasing private investment, especially foreign direct investment. And to this end, the Government intends to continue implementing reforms to improve the investment environment through regulatory reforms, particularly the simplification of registration procedures, licensing, permitting, inspection and reporting of enterprises in the launch and development of business; review of legislative acts

[32] „Investing Across Borders 2010", Investment Climate Advisory Services, the World Bank

[33] Strategy of attracting investment and promoting exports for 2006-2015, chapter II, p. 50

regulating business activities; limit inspection bodies' involvement in entrepreneurial activity, especially bodies that have powers of financial inspection; improving the competitive and fiscal environment by providing tax incentives to investors, improving the system of tax administration; preventing and combating corruption; simplifying customs and administrative procedures to reduce the complexity and time required for export operations; improve the existing judicial system by making it independent, honest and qualified[34].

However, although it's been about 7 years since the approval of the Strategy, the situation regarding FDI attraction has not been improved, on the contrary, on the background of economic and financial crisis, the gap between Moldova and other countries only deepened, the set goals have not been mostly achieved, and the Strategy has not become a "roadmap" for the investment in the RM. This proves the declarative character of the Strategy and the need for new approaches to attract investment and create an attractive business and investment environment.

2.6. Conclusions and recommendations

The Republic of Moldova should take notice of trends and developments of global FDI flows, while developing its policies and strategies of economic development and, more importantly, take concrete steps towards alignment to them, in order not to leg behind the global "stream", which would perpetuate the current state or even enlarge the enormous gap in relation to the countries in the region. The same global and regional evidence suggest that authorities' interventions at the policy level should be directed primarily towards ***providing a favorable economic environment***. *In particular, this includes an attractive business and investment environment, proper education and training policies to raise labor force skills, technological policies to develop clusters and public policies on investment, designed to develop safe and efficient transport, communications and infrastructure networks*[35].

Thus, the success of Moldova in attracting FDI into the economy and in the SME sector, as the most representative of its economy will depend mainly on government policies pursued. In this regard, both economic theory and practice including the experience of other Central and Eastern European countries, demonstrates the importance of creating an attractive business and investment environment, of pro-active measures for attracting FDI, modernized infrastructure and improved labor force training. In this context, we consider that the strategies and policies to attract FDI in the Republic of Moldova should focus primarily on these issues. This is the only opportunity to reduce the gaps with the other countries in the region. Therefore, the main measures should include the following:

[34] Strategy of attracting investment and promoting exports for 2006-2015, chapter II, p. 50

[35] Holger Gorg, David Greenaway „Much Ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?", the World Bank Research Observer, vol. 19, no. 2

- Improving the regulatory framework for business activity, tax and customs administration, reducing state bureaucracy, administrative burden and corruption, increasing the efficiency and functionality of state institutions
- The most important, however, is the actual implementation of all these measures. Although these ideas are transposed regularly in all programs and strategies they are rarely implemented, either because of the lack of political will or because of the state's institutional weaknesses
- Improving extension services to strengthen SMEs capacities;
- Improving the quality of staff by increasing investment in education and training, including continuous training of labor
- Fostering the establishment of clusters based on related activities, particularly in the SME sector. This will be an important incentive for FDI. Focusing on the areas, or particular activities, where the effects of FDI are particularly important
- Developing infrastructure (production, transport, communications, services);
- Intensifying efforts to integrate local companies, first of all SMEs, in the global value chain. Such integration efforts must seek to increase local capacity and encourage investment, through direct contact with investors or the establishment of special economic areas.
- The Moldovan investment and export promotion organization (MIEPO) and regional development agencies should carry out activities to increase the country's regions attractiveness for potential foreign investors. Attracting foreign investors by targeted projects taking into account the specificity of the area and maximization of its potential could contribute to reduce development disparities between Chisinau and Balti, on the one hand, and Chisinau and the other parts of the country, on the other hand.

These conclusions and recommendations stem from the research presented in this chapter. They are based on statistical data analysis, monitoring development and trends of foreign investments worldwide and in different regions by comparing them with the situation of foreign investments in Moldova and local investment climate. Below we will refer to the conclusions and recommendations of participants in discussions of the roundtable "Opportunities to attract foreign investment in SMEs" of the Fourth Moldovan-German Forum on SME finance. These do not differ, however, much from the research findings, which confirm, in our view, their correctness.

Among the issues of the panel discussion on attracting foreign investments in the SME sector in the Republic of Moldova there were those related to: lack of incentives and tax breaks for investors (especially related to annulling the possibility of including equipment in share capital without payment of customs duties and VAT, lack of programs and mechanisms to guarantee investment, lack of support and subsidies for startups); low efficiency of state programs to

finance SMEs (PARE 1+1, PNAET) because of bureaucracy and lack of other funding tools; large regional discrepancies in the flow of investment with their clear preference for Chisinau and the need to raise investment attractiveness of other regions of the country; lack of sufficient skilled workforce that could operate the sophisticated equipment brought by foreign investors; complex import-export procedures; tax and customs administration problems (related to the abusive actions of tax inspectors and customs officials, bailiffs, large fines) and insufficient protection of investors against abuse of these bodies; lack of accountability of state bodies in taking decisions and action concerning economic agents and corruption; political emphasis on economic development and state support for SMEs. The participants in the debate suggested the following solutions:

- Amending the tax and customs codes and other regulations relating to the protection of investors;
- Removing barriers to export and import activities;
- Simplifying the procedures for access to the state funds supporting SMEs;
- Better protection of intellectual property rights and trademarks;
- Reducing the tax and administrative burden on business;
- Adapting curriculum of educational institutions to the needs of employers and labor market requirements;
- Ensuring a continuous dialogue between SMEs in Moldova and abroad to reduce financing costs;
- Implementing at least 8 pilot projects in 8 districts with the assistance of international organizations in the field of business development to improve finance conditions and business opportunities in these regions.

Capitolul 3

TAXATION OF SMEs IN MOLDOVA

3.1. Introduction

There have been many discussions about the heavy tax "burden" in the Republic of Moldova. Actually, Moldova has one of the laxest taxation in Europe[36]. For example, in the EU as a whole, the tax rate is a little over 43% of GDP while in Moldova it hardly reaches 30%. The taxation rate includes all mandatory taxes and social contributions[37].

Legal entities are taxed unequally: although small and medium size enterprises (SMEs) account for 20-30% of the national wealth, their contributions to the national budget (VAT, income tax, other taxes and fees) and mandatory health insurance and social security funds (pensions, unemployment, health and other contributions) are higher than those of state-owned companies. The gross result of the exercise – GRE – (the sum of all profits minus the sum of all losses) for SMEs was approximately twice as high as that of large enterprises. This makes SMEs the main taxpayer to the state budget. SMEs are also paying the highest amounts to the social budgets since they employ about 60% of employees nationwide[38].

An increased attention paid to the taxation of small and medium business is not a new issue for Moldova and our region. Practices and regulations in this area are not well set yet, therefore the discussions of the 4th Moldovan-German Forum on SME finance are a good opportunity to highlight the problems and solutions suggested by participants in the fiscal relations with the state.

This study presents the results of discussions at this event, summarizing the identified problems, suggested solutions and possible obstacles to implement these solutions. But given the relatively low level of awareness of the concept and rules of taxation in Moldova, the study begins with the definitions of this concept and conceptual aspects of this issue from an international perspective. In order to understand better the context of SME taxation, this chapter contains the general provisions of the Moldovan legislation related to these issues. Taking into account the previous discussions on tax system issues, this chapter summarizes the current practices and regulations. The following chapters examine fiscal pressure issues at international and national level. The last chapter reflects

[36] Shadow economy assessment in Moldova. http://www.jurnal.md/ro/news/evaluarea-nivelului-economiei-tenebre-in-moldova-529696/

[37] Does the fiscal policy for 2010 diminish the tax burden? http://www.allmoldova.com/ro/experts/27.html

[38] SMEs – under the burden of unfair application of taxation. And employs 60% of Romania employees. http://economie.hotnews.ro/stiri-finante_banci-14299400-imm-urile-sub-presiunea-inegalitatii-care-aplica-fiscalitatea-angajeaza-60-din-salariatii-romaniei.htm

the discussions, conclusions and recommendations of the round table "Taxation of SMEs" within the Moldovan-German Forum on SMEs finance held on 30 April 2013.

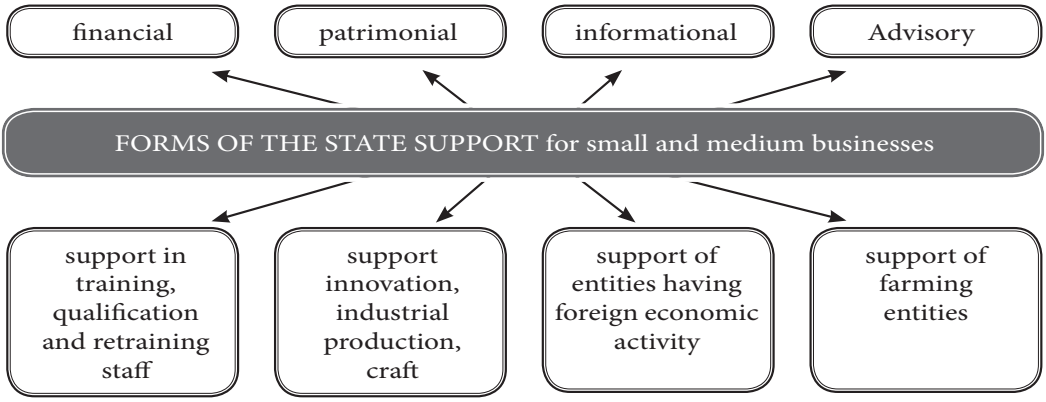
These were the main issues related to taxation of small and medium enterprises in Moldova:

1. Reporting (fiscal and statistics reports)
2. Bookkeeping
3. Tax burden
4. Tax control
5. Tax consultancy
6. Tax facilities

3.2. Importance of government support for SMEs

The taxation system is the most decisive factor in the development of small-scale economic structures among all measures of governmental financial support[39]. Small and medium business deals with a wide range of accounting, reporting and taxation systems, compared to other businesses. Several special tax regimes are used in order to develop small and medium businesses worldwide. These tax regimes allow creating a favorable tax climate and reducing the tax burden on businesses[40].

Figure 1. *Forms of support for small and medium businesses*[41]



[39] Перов А. В. Taxes and taxation. Moscow,2005г. – 618 pages.
[40] Сарбашева С.М. Taxation and SMEs.// Russian Tax Courier – 2005-№3 page.17.
[41] Petutschnig M. Sharing the Group Benefits of a Common Consolidated Corporate Tax Base within Corporate Groups // Vienna University of Economics and Business.

It is important to determine the opportunity of using one or another type of taxation by a specific enterprise, taking into account the limits set[42]. Among the special tax regimes for SMEs there are simplified tax system (STS) and flat income tax system (FITS). The FITS is used only in certain types of activities and the simplified tax system is only applied to businesses that meet certain economic requirements.

– World practice shows that namely small and medium business is the driving force of the process of modernization and transition to a developed economy[43].
– Moldovan companies are forced to adapt to frequent changes in tax legislation and to contradictions of the tax system. This makes difficult long-term planning and forecast of entrepreneurial activity making them shift to the shadow economy.
– This issue is relevant because taxation plays an important role in all market economy relationships and it is an essential aspect of the production process management[44]. Taxes are the largest and most important source of income for the state budget. A proper understanding of the economic nature of taxation can help use it the most efficiently.

The stability of the small and medium enterprises and their investment attractiveness depend on the efficiency and effectiveness of the tax system[45].

A reasonable system of taxation of small and medium enterprises, stemming from the recognition of the economic and social importance of small business should rely on the following principles:

- small and medium business should not be seen as merely one of the main suppliers of budget revenues because it is also providing jobs, encouraging entrepreneurial activity, advancing innovation, etc.
- equality of taxpayers has to offset, through a tax exemptions and schemes, the SMEs increased risks, limited access to resources and high marginal costs (to pay debts to the state) in comparison with other economic agents;
- stability and simplicity of fiscal taxation;
- providing maximum freedom to local authorities in regulation of tax system features for small and medium enterprises that have a local character[46].
- Small and medium business development in the Republic of Moldova is one of the most important ways of solving economic and social problems at local and central level. The Development Strategy of small and medium enterprises for 2012-2020 (approved by Government Decision nr.685 of 13.09.2012) stipulates that to accelerate the pace of economic growth,

[42] Brooks K. International and EC Tax Aspects of Groups of Companies. Canada. IFBD, 2008.
[43] Kesti J. European Tax Handbook 2007. Amsterdam. IFBD, 2007.
[44] Давыдова Л. А., Будовская Л. В. Evolution of tax system in Russia // Finance and credit-2005-№9 page.31.
[45] Власенкова В. А. Taxation role in SMEs development: problems and prospects – М.: КНОРУС, 2009.
[46] Taxes and taxation, И. Г. Русаковой.- М.: Юнити – 2004г.- 502 pages.

poverty alleviation and innovation development it is required to boost the creation of small and medium enterprises, increase their competitiveness, and provide more employment opportunities for employees in this sector. Small business development is essential for reducing unemployment, increasing the real income of population, shaping budgetary revenues, enhancing competitiveness and, consequently, economic growth.

The rapid development of small and medium business directly depends on its taxation[47].

3.3. General aspects regarding the fiscal relations between economic agents with the state

When a person decides to start and conduct an entrepreneurial activity, he addresses a lot of questions on the legal form of the business: which are the legal forms, priorities and disadvantages of each of these forms from various aspects (legal, proprietary, tax, etc.). Often, the fiscal aspect is at the basis of a person's decision on organizational and legal form of business[48]:

- sole proprietorship
- general partnership
- limited partnership
- joint stock company
- limited liability company
- cooperative
- lease enterprise

After the economic agent is registered as a legal entity or natural person and receives all the necessary documents from the State Registration Chamber of the Ministry of Information and Communications Technology (or town hall, for peasant farms), there appear relations concerning taxes, fees and contributions between this economic agent and the state. These relationships emerge gradually and can be divided in some stages[49]:

initial stage – registration as a taxpayer;

second stage – determining the tax system of the enterprise;

final stage – determining and paying taxes and fees in accordance with the tax and fee system of the enterprise.

At the initial stage the fiscal relations occur regardless of whether the entity has commenced or not its entrepreneurial activity and include:

[47] Сарбашева С.М. Taxation and SMEs.// Russian Tax Courier – 2005-№3 page.17.
[48] Balaban E. Taxation of economic agents. - Chişinău, 2008.
[49] Balaban E. Taxation of economic agents. - Chişinău, 2008.

I. registration as taxpayer (in the State Tax Registry of Fiscal Codes)
II. registration of bank accounts;
III. declaring the premises where the economic agent will operate;
IV. registration of cash control equipment

I. *Registration as a taxpayer* is the assignment of the tax code and registration in the State Tax Registry.

The Fiscal Code is a uniform number used for tax purposes. It is assigned only once. If the economic agent has not been assigned the tax code, it cannot be registered as a payer of types of taxes and fees (payer of VAT, payer of excises).

The registration is performed at the Territorial State Tax Inspectorate (TSTI) in whose jurisdiction the economic agent indicated in the constituent documents or the document which allows to do business is situated (has the residence). Registration is carried out basing on a standardized application form approved by the Main State Tax Inspectorate (MSTI) filed by the economic agent. The recording of the taxpayer's fiscal code in the State Tax Registry confirms the tax registration of the taxpayer.

For economic agents who are required to register with the State Registration Chamber of the Ministry of Communications and Information Technology, the fiscal code is the state identification number assigned by the ministry.

The State Tax Inspectorate assigns the fiscal code to peasant households.

MSTI registers legal entities and businesses with natural person status. The taxpayers must submit:

- tax code assignment application;
- the registration form issued by the authorized body to record the activities;
- a copy of the document confirming the state registration or allowing to conduct this activity;
- a copy of the certificate of tax code assignment;
- documents confirming the bank accounts (bank certificate);
- a copy of the documents confirming the ownership or use rights (ownership, lease agreement, the documents on the right of management or operational management, etc..) over the building (the part of the building) and the location;
- Information about the founder (founders) or persons who have obtained the right to conduct this activity, the manager and head accountant (name, surname, date of birth, address, contact information, details of the identity, IDNP).

II. ***Registration of bank accounts*** involves registering by TSTI of all bank accounts opened in financial institutions.

Upon opening the bank accounts the financial institutions issue the Certificate of opening bank accounts within two working days (current accounts, loan accounts, etc.). They sent it by post to the MSTI where the account holder is registered as a taxpayer. Based on this certificate, the MSTI shall issue a certificate of recording the bank accounts within two working days. It is then is submitted to the financial institution. The MSTI issues the certificate on registration of bank accounts only to economic agents that have been assigned the fiscal code and registered in the State Tax Registry. The financial institution has the right to conduct banking operations with accounts opened only after receiving confirmation concerning the account recording with the TSTI.

III. ***The economic agent must declare the premises where they will operate.*** They have to inform the TSTI about the appearance, closing, liquidation of the premises.

If the economic agent does not have premises for the activity at the time of registering the tax code in the State Tax Registry, but they appear during the procedure (are rented, bought, built), they have to be declared to the TSTI and this information has to be changed in the database within 30 days after the conclusion of the contract of lease or putting into operation the premises.

Also, within 30 days after the date of decision about changing premises or setting (changing location) a subdivision the TSTI must be informed.

IV. ***Registration of cash control machines*** means registering all the specialized equipment with fiscal memory recording cash receipts.

Cash disbursements while conducting business activities and providing payment services at all enterprises, institutions, organizations and their subsidiaries, irrespective of their legal form and type of property throughout the Republic of Moldova, are carried out with the compulsory use of fiscal memory devices.

In accordance with the Regulation on the application of cash control equipment for cash payment (Annex 5 to the Government Decision 474 of 28 April 1998 on the application of fiscal memory devices for cash disbursements), there is a List of the types of activities whose specificity allows cash payment without using cash control equipment.

An activity without cash control machines, if the legislation provides for the use of this equipment, is punishable under Art.254 of the Tax Code of the Republic of Moldova No. 1163-XIII of 24.04.1997.

After carrying out all procedures required for the first stage, the economic agent can start the activity without risking fines that can adversely affect its financial situation.

3.4. Interaction of the Republic of Moldova tax system with the enterprise tax system

The *tax system* is a single strategy in the financial system of the Republic of Moldova. According to Article 2 of the Tax Code, the tax system represents all taxes and fees, as well as the principles, forms and methods for their imposition, modification and cancellation, and all the provisions for securing their collection[50].

Some economists believe that the fiscal system should be viewed more broadly and that it includes the following elements such as (1) tax system, (2) taxing authorities and (3) tax law. All these links are closely related, because the tax authority operates on the basis of tax legislation and uses taxes as a source of revenue for the state[51].

The taxation system should ensure the stability of taxes, set an optimal level of taxation, which would not halt economic activity and worsen the financial situation of individuals and businesses[52]. Tax legislation has to establish legal rules setting the taxes and sanctions for non-compliance with fiscal discipline. The taxing authority should conduct the activity of training taxpayers in terms of taxes; coordinate the settlement and collection of taxes correctly.

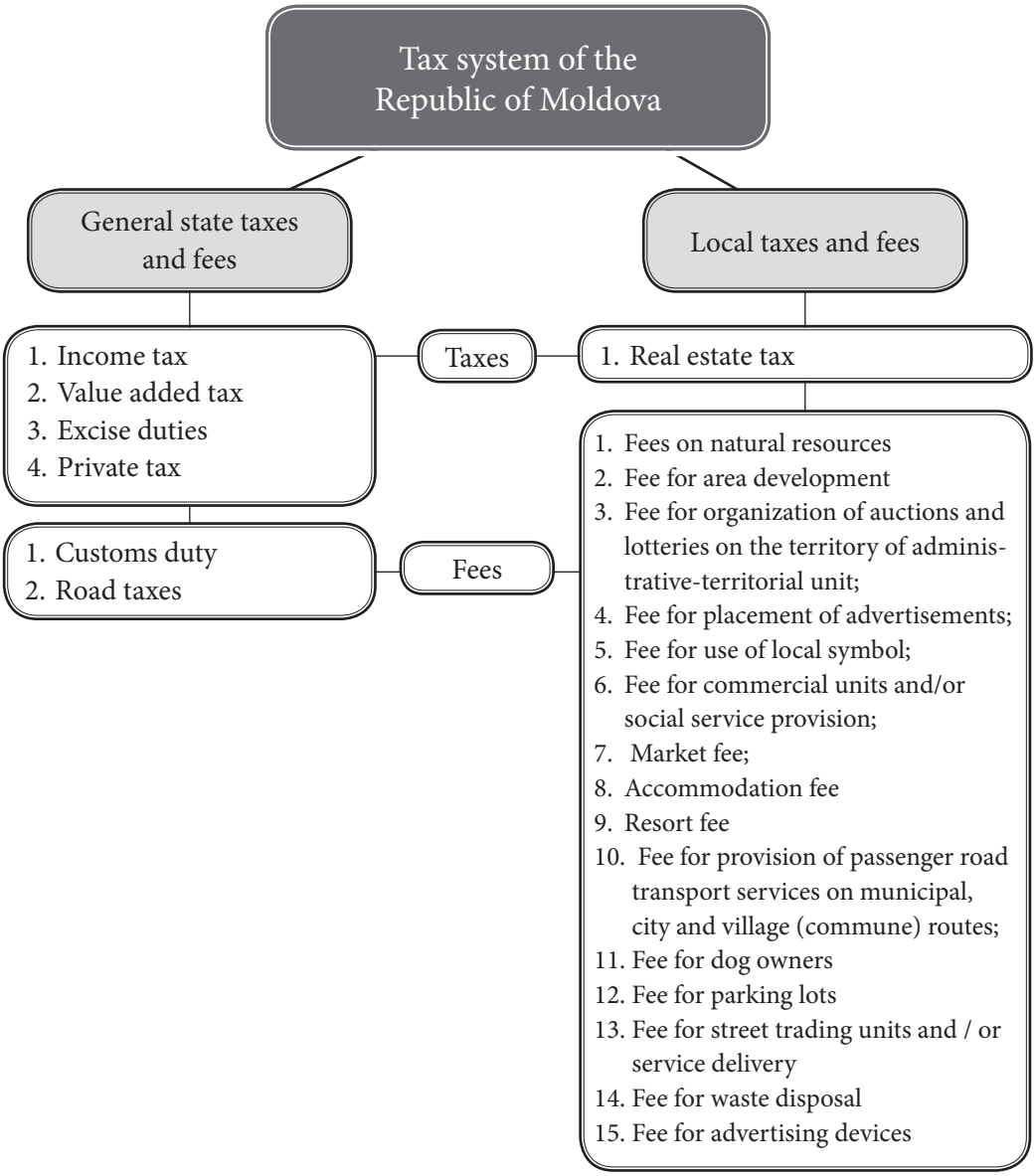
The *tax system* comprises all taxes, fees and other payments conceived in accordance with current tax legislation. According to Article 6 of the Tax Code, they include (1) general state taxes and (2) local taxes (see Figure 2).

General state taxes and fees are established by the Moldovan Parliament, while local taxes and fees, payment terms shall be approved by the Parliament and have a recommended character for local authorities. In a concrete territorial administrative unit they are set by the local council Decision on the application of local taxes on the unit territory. Local governments may establish local taxes only listed in the Tax Code. Thus, in different regions of the country we can see various local tax systems.

The tax administration includes all institutions whose activity focuses primarily or secondary on enforcement of tax attributions (Figure 3).

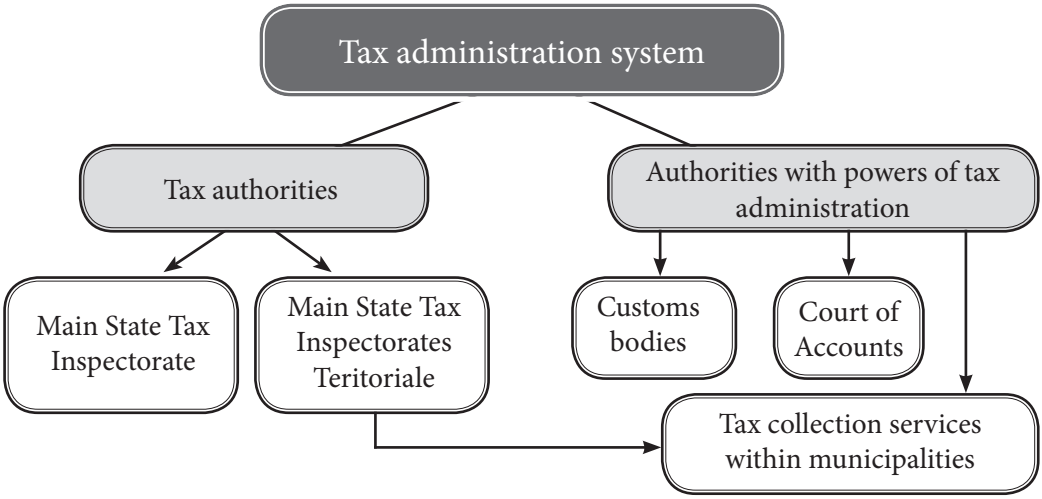
[50] Tax Code of the Republic of Moldova. Law Nr.1163-XIII din 24.04.97.
[51] Balaban E. Taxation of economic agents. - Chişinău, 2008.
[52] Problems of business taxation. http://www.kreditbusiness.ru/problems/1791-problemy-nalogooblozheni-ja-biznesa.html

Figure 2. *Tax system of the Republic of Moldova*[53]



[53] Tax Code of the Republic of Moldova. Law Nr.1163-XIII din 24.04.97.

Figure 3. *Tax administration system.*[54]



The tax authorities of the Republic of Moldova are the main part in the unique tax administration. They include the Main State Tax Inspectorate and Territorial State Tax Inspectorates subordinated to the MSTI.

The tax authorities' activity is regulated by the Constitution of the Republic of Moldova, the Tax Code and Laws of the Republic of Moldova, Government Decisions, and decisions of local authorities within their granted powers.

3.5. Fiscal administration of the company

Every business is involved in a complex relationship with the state. Therefore it has to establish a fiscal management system of its current activities. Fiscal regulations often provide the opportunity for using several methods for tackling the same problem. The consequences of these methods are different, that`s why it`s impossible to ignore the fiscal management tools.

Taxation has a double aspect. On the one hand, it is reflected in the obligation to pay taxes (in setting the tax burden) influencing the financial situation of the economic agent. On the other hand, the economic agent can use the tax principles and methods to improve the financial situation. With proper fiscal management the economic agent can optimize tax payments without slipping in tax evasion and fraud.

The tax planning can be assessed from two points of view[55]:

1. *efficiency* – when the decision result is expressed by an essential gain;
2. *compliance with legislation* – when the tax inspection did not detect violations of tax laws.

[54] Balaban E. Taxation of economic agents. - Chişinău, 2008.
[55] Balaban E. Taxation of economic agents. - Chişinău, 2008.

The fiscal management of the enterprise is the administration of the tax aspect in order to ensure compliance with the tax legislation and optimize the tax burden through decisions, so that the obtained gain to justify the effort. Sometimes the best tax choice is not the best solution for the enterprise in terms of its development strategy. This is explained by the fact that the tax options of the enterprise have legal boundaries, which have to be respected in order to avoid tax evasion.

The fiscal management of the enterprise has the following objectives:

- Reducing the tax burden;
- postponing the tax burden;
- ensuring the fulfillment of tax liability of the company at a lower cost;
- minimization of fiscal risk.

In all these situations you can successfully use fiscal instruments. Sometimes some components of business strategy have a meaning only in the context of the tax advantage they provide (tax leasing, creating subsidiaries in free economic zones or tax havens, etc...)

3.6. Legal provisions on SMEs taxation

The Law on support of small and medium sized enterprises No. 206-XVI of July 7, 2006 sets up the criteria of assigning the status of micro, small and medium enterprises. Based on its provisions the legislature established a separate tax regime for small and medium enterprises.

Table 1. ***Classification of enterprises in micro, small and medium***

Classification criteria / Type of enterprise	Annual average of the number of employees	Annual sum of incomes from sales	Total annual value balance of assets
Micro	maximum 9 persons	maximum 3 million lei	not to exceed 3 million lei
Small	maximum 49 persons	maximum 25 million lei	not to exceed 25 million lei
Medium	maximum 249 persons	maximum 50 million lei	not to exceed 50 million lei

Source: *art.2 of the Law on support of the sector of small and medium sized enterprisesno.206-XVI of 07.07.2006*

Thus, in accordance with Chapter 7 of Title II of the Tax Code of the Republic of Moldova (Law No. 1163-XIII of 24.04.1997) income tax payers are treated as follows:

(1) Economic agents that are not registered as VAT payers are subject to taxation, except for peasant households (farms) and private entrepreneurs.

(2) Economic agents corresponding to par. (1) provisions and who, at the date of December 31 of the accounting period that preceded the fiscal year, gained income from operating activities totaling up to 100,000 lei use the taxation under provisions of this chapter.

(3) Economic agents corresponding to par. (1) provisions and who, at the date of December 31 of the accounting period that preceded the fiscal year, gained income from operating activities totaling from 100000 to 600000 lei can choose the taxation under the provisions of this chapter or in the generally established mode (registration as VAT payer).

(4) Economic agents who during the fiscal year become V.A.T. payers will apply the taxation in the general way established upon registration as VAT payers.

(5) Economic agents who during the fiscal year, ceased to be V.A.T. payers will apply the taxation under this chapter upon cancellation of registration as VAT payer.

(6) Economic agents applying the taxation under this chapter use the rules of financial statements under Chapter 6 of title II of the Tax Code.

The income from operating activities obtained in the fiscal period declared is subject to taxation.

The income tax rate is 3%.

The income tax is calculated by applying the tax rate on income from operating activities. The calculation of tax is carried out quarterly and budget payment is made within one month from the corresponding quarter conclusion.

The deadline for submitting the report on the income tax is March 31st of the year following the accounting period. The form and manner of filling out the report is approved by the Ministry of Finance.

3.7. Tax burden: general approach

Due to their importance, compulsory levies, including all amounts paid by taxpayers, individuals and businesses to public administrations (taxes, fees, social contributions and other levies with fiscal content) influence directly the taxpayers behavior if these levies are not related to a voluntary decision and are not accompanied by an individualized immediate and direct compensation,[56].

At the macroeconomic level, the tax burden (Tb) exerted by tax levies stems from the ratio of all compulsory levies and a macroeconomic indicator – gross domestic product (GDP).

[56] Gogîrnoiu Gh. Improving tax systems in the European integration perspective and contribution to the formation of revenues (Moldo-Romanian experience). – Chişinău, 2007. – PhD in Economics thesis.

$$1)\ Tb = \frac{fees + taxes + contributions}{GDP} * 100$$

While evaluating the tax burden we should differentiate mandatory levies receivable (income tax) reflected by the state claim of right over taxpayers and mandatory levies actually collected.

Thus we can distinguish:

- an "imposed " tax burden

$$2)\ Pbi = \frac{receivable\ fees,\ taxes,\ contributions}{GDP} * 100$$

- an "accepted" tax burden

$$3)\ Pba = \frac{collected\ fees,\ taxes,\ contributions}{GDP} * 100$$

These two levels of tax burden will be reached only in unrealistic conditions, where the income tax receivable will be collected very effectively. This implies the fulfillment of tax obligations by taxpayers, in time and exact amount; i.e. fiscal discipline and a total willingness to tax.

In addition to this objective tax burden at the macroeconomic level, mandatory levies exercise a (felt) psychological tax burden, which measures the tax tolerance threshold of each tax payer.

Most often, this takes the form of *individual tax burden (Itb)*, which is the ratio of total mandatory levies incurred by a taxpayer and their total revenues before taxation, thus:

$$4)\ Ptb = \frac{total\ mandatory\ levies\ incurred\ by\ a\ taxpayer}{total\ revenues\ before\ taxation} * 100$$

The tax burden rate is therefore "an indicator measuring the share of income from the production passing through a mandatory and public process of influence instead of being left to the discretion of private initiative." One can define the tax burden as being, actually, the level of taxation, the extent to which taxpayers as a whole, society, economy bear, according to the results obtained from their activity, taxes and fees in the form of compulsory levies imposed and collected by the state through legal coercion. It is, ultimately, the share of the income they waive in favor of the state in a forced and compulsory way,

The *consequences of rising tax burden* can be manifested by various forms, including[57]:

- *reduction of productive efforts*, by resorting to the so-called "tax abstinence", avoiding the fulfillment of certain operations (limitation of salary activities) in order to escape the taxes they generate;

[57] Chicu N. The impact of direct taxes on certain socio-economic processes. – PhD thesis in Economics. – Chişinău, 2003.

- *political resistance*, manifested mainly through categorical demands for reduction of certain taxes and by making decisions and voting;
- *risk of inflation through taxation*, risk related to the fact that any increase in taxes affects pricing;
- *fraud and tax evasion*, caused by a high tax burden or its increase.

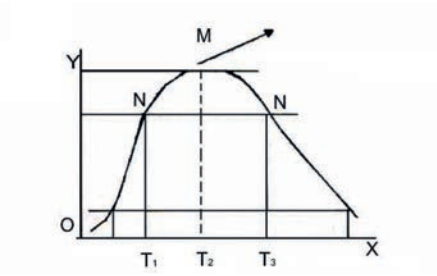
Specific issues related to tax burden generated a series of attempts by American theorists to rethink the issue of taxation optimum.

In 1974 a prominent offer economist, Arthur Laffer, transposed graphically an idea expressed by Adam Smith in 1776, according to which too high tax rates destroy the basis on which they act.

Laffer estimates that there is a threshold of maximum tax burden beyond which any increase generates a reduction in the tax revenue and this is because an excessive tax burden discourages the taxpayer (natural or legal person) to invest, save, produce and work.

According to Laffer curve (Figure 4), the mandatory levies amount is an increasing function of the tax burden rate, but only up to a maximum threshold, noted by M, which corresponds to the maximum of the curve, after which it becomes a decreasing function of this rate, going to zero if the rate reaches the theoretical level of 100%.

Figure 4. Laffer curve [58]



More specifically, the Laffer curve is divided into two areas:

- *the left zone*, *called admissible* which stresses the idea that the decrease in the tax base is lower than the tax burden growth rate resulting in an increase in budget revenues and
- *the right zone, called inadmissible*, which shows that any increase in the tax burden is not sufficient to offset the reduction in the tax base, which it causes, and therefore, results in a decrease in budget revenues.

When taxpayers are within the inadmissible zone of the Laffer curve, they respond to the high level of taxation either by substituting taxable income by

[58] Gogîrnoiu Gh. Improving tax systems in the European integration perspective and contribution to the formation of budget revenues (Moldovan-Romanian experience). – Chişinău, 2007. – PhD thesis in Economics.

non-taxable leisure, leading to the substitution effect or tax evasion so that the total taxable income is reduced, causing the effect of transfer to the underground economy.

3.8. The tax burden level in the Republic of Moldova

According to the World Bank data, the total tax rate in the Republic of Moldova is one of the lowest in the region:

Table 2. ***Total tax rate***

Country	Total rate, %
Moldova	31,2
Romania	44,2
Russia	54,1
Ukraine	55,4
UE	43,1

Source: *Total tax rate (% of commercial profits). http://data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.TOTL.CP.ZS?display=default*

Note: *Total tax rate measures the amount of taxes, fees and mandatory contributions payable by businesses after accounting the deductions and exemptions allowed by law. Taxes withheld (such as personal income tax) or collected and remitted to tax authorities (such as value added tax, sales taxes or goods and services taxes) are excluded.*

This is due to the fact that legislation sets taxes and fees rates, whose level is one of the most attractive / lower in the region:

Table 3. ***Corporate Tax Rate***

	Income tax		VAT	
	tax rate	SMEs	tax rate	SMEs
Moldova	12	3*	20	20
Romania	16	16	24	24
Russia	20	13	20	20
Ukraine	19	0**	20	20

Sources: *Corporate tax rates table. http://www.kpmg.com/global/en/services/tax/tax-tools-and-resources/pages/corporate-tax-rates-table.aspx and Ukraine: Tax 'holiday' for SMEs from April 2011. http://www.gw-world.com/en/ostnews-article/ostnews-nr-88/ukraine-tax-holiday-for-smes-from-april-2011/*

** For peasant households (farms)–7%.*

*** For the period April 2011 - December 2015.*

Thus, with relatively low tax rates (compared to other countries in the region), the Republic of Moldova has low tax burden (especially for SME sector) and therefore can claim a status of tax haven. Obviously, the attractiveness of the economy depends not only on tax rates but also on other factors (including fiscal) which by their negative effect sometimes prevail over the positive and attractive conditions created by low tax burden.

From the data of Doing Business 2013 report, issued under the auspices of the International Finance Corporation and the World Bank we can see that Moldova does not have the highest threshold of tax burden for small and medium enterprises. Instead, it has an exaggerated number of other problems in tax administration revealing a certain disinterest of authorities.

In this context, Moldova does not have leading position in the ranking of states in terms of the shadow economy share in GDP, especially compared to the European Union member states. The EU podium is occupied by states with significantly smaller economies: Bulgaria (32.5%), Estonia and Lithuania 29.6%), Romania (29.4%).

The shadow economy level in the world is increasing. If in 1997 the average level of the shadow economy in the world was 32 %, then in 2009 it reached 36.5%. The study shows that a slight reduction in its level was recorded only in 11 countries.

According to a World Bank report, published in September 2010, the highest share of shadow economy in GDP for the years 1999-2007 was in Georgia - 68.8% of GDP, followed by Bolivia with 68.1% and Azerbaijan with 63.3%. The lowest level of the shadow economy was recorded in Sweden - 8.6%, U.S. - 8.8% and Austria - 9.8%. In this context, the Republic of Moldova during 1999-2006 recorded an average of 45.08%[59].

The World Bank report also mentioned that the Moldovan tax structure does not have major differences, except for one: the share of other taxes in total tax revenue is higher than in other countries. This is the consequence of a complicated tax system, which includes many small taxes and fees whose manipulation can modify the tax burden. Over the last decade, the reforms in the budgetary tax system of some countries led to a certain simplification of the tax system while the complexity of the system reduces the fiscal policy efficiency and increases administrative costs.

[59] Study by IDIS: Moldova prey of undeground economy and tax evasion. http://viitorul.org/newsview.php?l=ro&idc=132&id=3986&t=/STIRI-EVENIMENTE-IDIS/Studiu-IDIS-Moldova-prada-a-economiei-subterane-si-a-evaziunilor-fiscale

3.9. Roundtable participants' comments to the Tax Code concerning taxation of SMEs

Value added tax

The threshold for mandatory registration as VAT payer should be increased because:

- VAT is an additional tax burden for businesses working with the end customer,
- such a low threshold leads to an increase in the number of businesses that chose to be served by dummy companies,
- the low threshold increases the administrative burden on tax authorities (the number of taxpayers per inspector)

Along with this, it is important to reduce the sum for voluntary registration as VAT payer, because for B2B activities registration as a VAT payer is often an economic necessity. Also, for companies with foreign capital which are major producers and exporters, registration as VAT payer for taxable deliveries of goods and services starting with an amount of 100,000 lei, often leads to uncharacteristic transactions for such companies that seek to obtain a VAT registration and start the process of production by itself.

Tax on income from operating activities

In the fiscal policy for 2010-2011 was elaborated the draft of taxation for certain categories of enterprises with fixed tax that should include:

- profit tax,
- VAT
- local taxes (for commercial outlets, the fee for land use planning, etc.)

The participants argued that his tax would increase the amount of taxes collected, would make the entrepreneurs more confident when starting a business (accurate estimation of tax depending on the main source of income) and would provide fewer opportunities for unfair competition (by not paying taxes). These are the main tax provisions:

- for restaurants and bars this tax was calculated based on a fixed number of seats, the availability of terraces, stages, banquet halls;
- for hairdressers' and beauty parlors this tax was calculated as a fixed amount based on the number of seats and the range of services;
- or car washings this tax was calculated based on the amount of water spent.

The forum participants suggested that this tax would at least lead to the development of businesses mentioned above. Similarly, the introduction of this kind of tax would lead to an increase in the number of cash control equipment used, because, on the one hand, the tax would not depend on the volume of sales and on the other hand, the use of cash control equipment is one way for the owner

of additional control over employees, and as a result makes the business legal.

With regard to the income tax of 3% for non-payers of VAT, some forum participants have suggested that it is necessary to pay attention to the following points:

Chapter 71 of the Tax Code should be applied only to micro and small enterprises which are provided for by the Law on the support of small and medium enterprises nr. 206-XVI dated 7 July 2006.

Another suggestion was to apply this tax option only to tax businesses whose founders are individuals.

Salary

According to participants in the forum, there are two main reasons for not paying official salaries:

1. substantial expenditure of small undertakings for mandatory health insurance and social security contributions of employers;
2. the employees of these enterprises are not interested in getting official salaries.

Practice shows that those interested in official salary basically are:

- employees who have already received or intend to get a bank loan because the bank needs to assess the solvency of the employee and it uses official information (certificate from work, income tax statement for the previous period);
- individuals who are in pre-retirement age (usually 5-7 years before retirement age) and wish to get a higher pension;
- young families that plan to have children.

Thus, in order to have fewer cases of wage payments in envelopes, participants suggested the following solutions[60]. For small businesses that meet all the following requirements:

- ✓ annual turnover (sales) up to 3,000,000 lei,
- ✓ number of employees is not more than 10 persons

to combine mandatory health insurance contributions paid by the employer (3.5%) and social security contributions (23%) and set this combination in absolute value for each employee, paid quarterly based on the average number of staff.

The volume of absolute value to be computed annually, at a rate of 20% out of 80% of average salary in the economy set by the government. The share of 80% is proposed only for Balti and Chisinau, for other cities - 65% and for rural area - 50%.

As a result, the entrepreneur will know from the very beginning that it makes no sense to calculate the salaries of the employees at less than 60% of the average monthly salary (in 2013 it equals 2310 lei), because they still pay social security and health insurance contributions from this sum. At the same time, employees will get an official salary and collections from income tax, as well as

[60] The share of shadow economy in GDP reached 40 percent. http://gagauzinfo.md/index.php?newsid=875

mandatory individual health insurance and social security contributions will be paid from the complete salaries of the employee.

3.10. Conclusions and recommendations

There are five key issues related to the taxation of small and medium business:

1. The current tax system in the Republic of Moldova does not sufficiently encourage the investment in SMEs sector. At the national level, small and medium businesses can not pay their income taxes because at an early stage of development they have no income (taking into account the need to make other mandatory payments: registration, licensing, patent receipt).
2. The taxation of SMEs does not have sufficient connection with the production characteristics of the activity, which, therefore, inhibits the development of small and medium business.
3. Under the conditions prevailing in the economy of the Republic of Moldova it would be more efficient to apply corrective tax tools. Unlike those neutral they will steer entrepreneurial activity, investment and labor force towards key branches of national and local economy.
4. Equality of taxpayers has to compensate for SMEs, through tax exemptions and systems, the increased risks, limited access to resources comparing to other economic entities, offering maximum freedom to local governments to regulate the tax system parameters for small and medium enterprises which, first of all, have a local specific character.
5. Currently, the fiscal potential of SMEs tax system is not exploited enough due to the erratic operation of tax forms, which are isolated from each other.

In order to improve the taxation system *of small and medium business the following ways were suggested:*

- regulation of interest rates for interbank loans, as well as the loans granted to real sector. Setting a limit for the difference between the interest rate at which the National Bank offers loans to commercial banks and interest rates of loans granted to the real sector (not more than 3%);
- introduction into the local administration staff of a post of special representative at the level of deputy mayor or vice-chairman of the district that would deal with the system and the number of inspections of small and medium enterprises.

Other ***tax and accounting problems*** in the SMEs activity are as follows:

I. The need to keep accounting records in compliance with the National Accounting Standards and presentation of financial and statistical statements to authorities. These obligations are usually quite costly for SMEs

and require special knowledge. So it is needed to hire people to perform this duty which, in turn, entails additional expenses for SMEs.

II. Restricting the number of activities permitted under entrepreneur license. In the recent years significantly shrank The number of activities permitted under entrepreneurial license reduced over the recent years and many SMEs are already required to register a limited liability company to be able to conduct these activities, respectively, to keep accounting records and submit all required reports.

III. The relatively high number of fees to be paid by SMEs (general and local). It would be useful to examine and propose a reduction of the number of fees for SMEs and simplify the procedure of their payment.

IV. Annulment of tax incentives for SMEs. Previously, SMEs benefited from certain tax incentives especially on income tax and for creating new jobs. Currently, the income tax rate was set at 12% and all tax incentives for SMEs were abolished. Thus, it is needed to examine additionally the suggestions relating to the re-establishment of certain tax incentives for SMEs.

V. The huge and contradictory number of fines for tax violations. Under the Tax Code there was established a number of fines for tax violations. In some situations according to tax inspections the sum of fines can exceed the sum of tax calculated by the tax inspector. At the same time, the procedure for contesting the tax inspectors' actions is quite complicated and usually the decisions are no longer amended. That is, the tax authorities do not take into account the economic agents' arguments concerning examination of disagreements on the inspection process. It is needed to approve a simpler control scheme for SMEs than for large companies.

Thus, summarizing the above, we can say that the multitude of social problems: lack of jobs, low wages of employees in the public sphere, dependence of the immature business environment on decision makers, privatization carried out hastily, Moldovan agribusiness complex destruction, monetary crisis in 1991-1994, the emergence of interests while distributing economic and political influence areas, lack of regulatory mechanisms of economic processes in the new conditions, extremely corrupt judicial system - all these lead to the inevitable emergence of shadow (illegal) economy.

So in order to get closer to Western practice, we would need improvements in the business environment able to halve the share of shadow economy in GDP.

Reducing tax evasion can be achieved either by toughening constraints or by providing incentives for voluntary compliance, or by a combination of them. Unfortunately, the first version has already shown that it generates perverse effects, affecting adversely the law-obedient economic agents as well, with an inhibitory effect on economic development as a whole.

The second option was used less without taking into account the measures already implemented in other countries. For example the refund of a part of VAT to the consumer or the conduct of a tax bills lottery have already gave good results in other countries.

eBanking: Advantages and Opportunities for SMEs on the Republic of Moldova market

4.1. Introduction

The Internet has brought unprecedented changes in society. Spread across the globe, the Internet has redefined the methods of communication, work, study, education, interaction, entertainment, health and trade. Facilities and opportunities offered by the Internet have led to the development of electronic commerce and electronic financial services.

Table 1: Individuals in Europe using the Internet for Internet banking by country:
% of individuals aged 16 to 74 years

Countries	2010	2011	2012
EU (27 countries)	36	37	40
Czech Republic	23	30	34
Germany	43	45	45
Estonia	65	68	68
Spain	27	28	32
France	50	51	54
Italy	18	20	21
Romania	3	4	3
Slovakia	33	34	40
Sweden	75	78	79
Great Britain	45	:	52

Source: *Eurostat*

What is eBanking?

The eBanking, i.e. electronic banking represents the use of electronic means to conduct banking transactions via the Internet (transfer of funds directly from one account to another, view excerpts, informing on accounts, etc). These services reduce the time spent and cost of the transactions.

The advantages of ebanking services for SMEs:

- Comfort. Online banking is available 24 hours a day, seven days a week, and it's just a click away.
- It saves time while receiving and processing documents submitted to the bank. Like this you do not have to get to the bank and can avoid the queues at the counter.
- Allows processing and operating bank accounts outside the bank.

- Provides a higher level of protection of accounts than by fax or phone.
- Allows you to send and receive information in a unified format.
- Enables SMEs to choose the bank regardless of its location.

The disadvantages of eBanking services for SMEs:

- May require extra equipment and higher qualification of staff.
- Online banking requires time to retrain staff to work with electronic documents.
- Upgrades in applications / websites that happen at certain times can lead to some discomfort in adapting to them.

4.2. Ebanking services in european countries

In developed countries but also worldwide there is a preference of financial institutions customers to use online services to the detriment of the counter. Young customers, well educated and with higher incomes choose to use the Internet and mobile channels.

While the online environment is becoming a hub of relationships with customers and e-banking is growing rapidly, the subsidiary is heading (in long-term) towards a lack of utility. eBusiness and banks in developed countries tend to use and popularize electronic channels to increase online sales and other eBanking services.

In developed countries the most widespread distance banking services are: Internet banking (including PC Banking), Mobile Banking (which includes other services such as SMS Banking), ATM (Automated Teller Machine), POS terminals.

Internet banking is omnipresent on the European Community market. It provides the following services:

- Non-transactional:
  - Viewing account balances
  - Viewing recent transactions
  - Downloading bank statements, in Excel, PDF format
  - Ordering cheque books
  - Downloading applications for M-banking, E-banking, etc.

- Transactional:
  - Transfer of funds between the customer's accounts
  - Paying third parties, including bill payments
  - Investment purchase or sale

- Loan applications and transactions, such as loan repayments
- Register utility billers and make bill payments
- Management of multiple users having varying levels of authority

In Sweden, which is European leader, 79% of people use Internet banking services It is followed by Estonia with 68%. In Europe overall about 40% of the population are users of Internet Banking. In Romania, only 3% of the population uses e-banking services.

Other services and electronic channels offered by banks include: Mobile Banking and SMS Banking, which are currently ordinary services offered by banks. It is a system that allows customers of financial institutions to conduct financial transactions by mobile phone.

Mobile Banking includes access to:

- Account information
- Mini-statements and checking of account history
- Alerts on account activity or passing of set thresholds
- Monitoring of term deposits
- Access to loan statements
- Access to card statements
- Mutual funds/equity statements
- Insurance policy management
- Payments, deposits, withdrawals and transfers
- Cash-in, cash-out transactions on an ATM
- Domestic and international fund transfers
- Micro-payment handling
- Purchasing tickets for travel and entertainment
- Commercial payment processing
- Bill payment processing
- Peer to Peer payments
- Withdrawal and deposit at banking agent

SMS Banking is a type of Mobile Banking, a service offered by banks to their clients, allowing them to operate selected banking services over their mobile phones using SMS messaging.

- The client may receive alert messages about what is happening in his bank account, such as large withdrawals of cash from the ATM or a large payment using the customer's credit card, etc.
- Another type of message is OTP (one-time password). OTP is the latest tool used by banking and financial service providers in the fight against

cyber fraud. Instead of traditional memorized passwords, OTPs are required from consumers each time they want to perform transactions using the online or mobile banking interface. If the request is received, the password is sent to the consumer's mobile via SMS. The password expires after being used or after the scheduled period of validity has expired.

SMS banking is also used for account balance enquiries or requests for current information such as currency exchange rates, deposit interest rates as published by the bank. The bank's client has the option to select from a preset list of alerts the information they wish to receive on the phone. Depending on the option chosen, a customer may be authorized to carry out either non-financial transactions or both types of transactions: financial and non-financial.

Table 2: ***Level of Internet access of households in European countries, %***

Countries	2010	2011	2012
EU (27 countries)	70	73	76
Czech Republic	61	67	65
Germany	82	83	85
Estonia	68	71	75
Spain	59	64	68
France	74	76	80
Italy	59	62	63
Romania	42	47	54
Slovakia	67	71	75
Sweden	88	91	92
Great Britain	80	83	87

Source: *Eurostat*

List of major services via SMS:

- Periodic account balance reporting (for example at the end of month);
- Successful or un-successful execution of a standing order
- Successful payment of a cheque issued on the account;
- Insufficient funds information;
- Information on large value withdrawals on an account;
- Receiving an One-time password and its authentication
- Account statement request
- Bill payment
- Transfers between customer's own accounts
- Stop payment, transfer instruction on a cheque;
- De-activating a credit card when it is lost or the PIN is compromised
- Foreign currency exchange rates enquiry;
- Fixed deposit interest rates enquiry.

eBanking services depend largely on the availability of Internet for households (population) because the population is the main consumer of e-banking

and e-commerce services. In European countries the level of Internet access for households is much higher than in RM. This is shown in the table below.

The European average household Internet access is 76%. The highest level of 92% is in Sweden. In Romania 54% of all households have access to the Internet, while their share in the Republic of Moldova is only 35%. However, there has been significant progress over the last 3 years in our country.

Table 3: ***Share of e-commerce turnover in European countries, % of total***

Country	2010	2011	2012
Europe	14	14	15
France	13	14	14
Czech Republic	19	25	24
Germany	18	17	17
Spain	11	11	14
Italy	5	5	6
Estonia	11	10	13
Romania	4	3	4
Slovakia	11	16	12
Great Britain	16	18	19
Sweden	18	19	20

Sursa: *Eurostat*

eCommerce – i.e. the commerce via Internet is quite widespread in Europe. This is an important service in the selling activity of European SMEs. The table below shows the share of e-commerce turnover in the total.

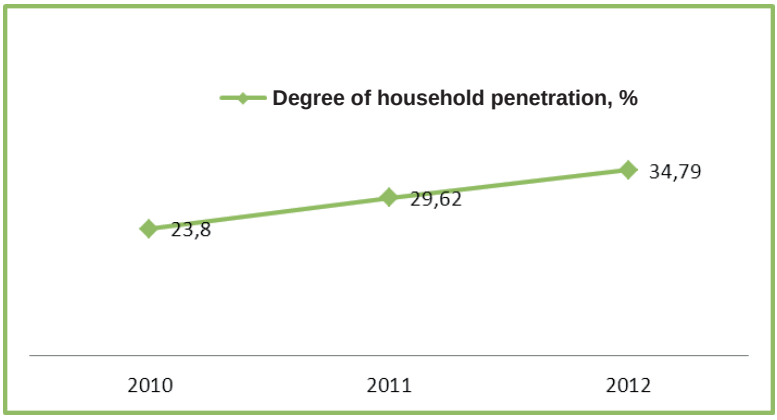
The largest share of eCommerce is in the Czech Republic - 24% of the total, followed by Sweden and the UK with 20 and 19% of. In Europe the share of e-commerce is 15% of total turnover. In Romania only 4% of l sales is carried out via eCommerce.

4.3. Premises of electronic banking financial services in the Republic of Moldova

eBanking services can develop concurrent with the increase in the level of electronic technological development of both business environment and the population as a whole, the culture to use new technological tools and their absorption capacity. The potential of population to use these services is a key factor in the development of eBanking and eCommerce.

According to statistics, in 2012 in the Republic of Moldova, over 417,000 subscribers had access to the fixed Internet. 20 600 of them are legal entities and 388 700 are households. It means that more than a million people have access to the Internet. There is a sharp increase in the penetration rate of technologies. The evolution of Internet access over the last three years can be seen in the figure below, presenting the share of households in the Republic of Moldova that had access to the Internet in 2010-2012.

Figure 1: *Internet access in dynamic*



Source: *ANRCETI National Regulatory Agency for Electronic Communications and Information Technology*

But the actual number of Internet users is higher. In 2012 there were more than 178 thousand users of mobile Internet, including over 154,000 individuals and over 24 thousand legal entities.

Table 4: ***The number of mobile internet users /subscribers***

Type	Year /subscribers	
	2011	2012
Economic agents	19.741	24.094
Natural persons	105.072	154.365
Total Mobile Internet users	**124.813**	**178.459**

Source: *ANRCETI National Regulatory Agency for Electronic Communications and Information Technology*

In comparison with the previous year this figure rose by 43%. The number of individual subscribers increased by 46.9% and that of legal entities by 22%.

At the same time, over 27% of mobile subscribers accessed the Internet from their mobile phone through 2G/3G/4G networks as an additional service to voice service.

The electronic media made astonishing progress despite the economic crisis and currently one third of the population and 40% of businesses have Internet access. This degree of electronic technologies penetration can be considered as a solid foundation to foster the development of electronic financial services in the Republic of Moldova and a strong justification of the profitability of making investments in technology solutions and in eBanking and eCommerce product platforms. The improved legal framework, the new law on electronic money,

along with eGovernance project that is currently being developed by the Republic of Moldova Government will boost both the accelerated expansion of the penetration rate of Internet access and the use of the potential offered by the digital environment for providing financial banking services.

A complementary product which stimulates eBanking and eCommerce services is the bank card both for business and individuals. In this segment, according to statistics, at the end of the first quarter of 2013 over 1 million cards (1,056,035) were in circulation. During the first quarter of 2013 there were carried out operations worth 5.1 billion lei. 95% of them were cash withdrawals and only 5% were used for non-cash payments. At the same time the number of POS terminals increased by 19% in the first quarter of 2013 compared to the same period last year. Thus, despite a favourable environment and availability of technological platforms, **the card users remain loyal to cash transactions.**

Moreover, the share of non-cash payments in the country with cards issued abroad is 29.6%, indicating that **foreign cards holders have a higher degree and culture of cashless payments than the local card users.**

Meanwhile, of all transactions made abroad with cards issued in the Republic of Moldova, 76% are non-cash payments. Thus we may conclude that the **environment abroad discourages the use of cash.**

4.4. The need for eBanking services for small business

Since the digital environment is sufficiently developed, it is important to assess the potential, importance and necessity of eBanking services for small business.

According to statistics published at the end of 2012, in the Republic of Moldova there are 38300 micro enterprises, 9600 small and 4500 medium enterprises. It means that there are 49 400 SMEs of a total of 50 700 companies. In the total number of SMEs, the largest share of 77.5% is that of micro enterprises (with up to 9 employees and annual sales and asset values up to 3 million).

Small businesses (including that micro) mostly need the following banking services:

- to make a series of payments / transfers, budgetary payments,
- pay salaries to some employees,
- facilities for the employer, a business card for making purchases,
- consultation of account, statements,
- for retailers - cash deposit services, POS terminal for credit card customers,
- overdraft to cover the gap in time to pay the bills, short-term obligations,
- lending for investment and permanent capital.

In order to assess the needs of eBanking services for the small business, there were held interviews with representatives of small business mostly from

micro companies. These interviews sought to analyze the business environment in terms of demand for eBanking services, the potential and desire of small business to use eBanking.

Most respondents declared that they use Internet banking, and their need is limited to the following services:

•payments in MDL, some have mentioned the need to make payments 24/24
•currency payments
•currency conversion
•consulting the account, bank statement

due to the relatively small number of transactions made by small business, there were no demands for import / export of data from internet banking systems, contrary to the requests of large companies that have frequent payments.

eCommerce, which would lead to electronization of small business customer payments, is a feature that has aroused interest of about 50% but none of them was interested in such service providers and was going, in the near future, to examine the opportunities of selling their own products / services via eCommerce. **Thus, currently there is no real demand for such services from small business.**

To ensure the mass development of eCommerce and respectively the use of electronic payments by population in its relations with small business several requirements should be met. A primary condition is that the small business provides comprehensive information about its services and products and pricelists for customers in electronic format. A product or service can be purchased only after customers get full information about it (their technical characteristics, the delivery terms and the price). Without a culture of informational transparency distance payment platforms are absolutely useless.

Thus, if mostly, respondents had a company website, then very few had published the nomenclature and price-list of their goods and services.

Currently this potential is exploited successfully by large companies; the small business is just beginning to digitize information about its products. Without developing the culture of electronic communication concerning small business products and services, eCommerce can not be considerably expanded in this type of companies.

4.5. Ebanking provided by banks in rm

In Moldova eBanking offer includes the following services:

- Internet Banking
- Mobile banking (which includes SMS Banking)
- ATMs
- POS Terminals

The analysis of eBanking services offers shows that all 14 banks on the market in the RM offer Internet Banking for legal entities and 10 out of 14 provide this service for individuals.

Table 5: ***List of operations offered through Internet banking for legal entities:***

Operation	How many banks offer the service
Payments in lei	14 of 14
Currency payments	14 of 14
Electronic submission of supporting documents for currency payments	2 of 14
Currency conversion	14 of 14
Supplying business card from the current account	10 of 14
Supplying current account from the business card	7 of 14
Extract (export) data from Internet Banking	13 of 14
Import data in Internet Banking	12 of 14
Mobile version	2 of 14

Source: *compiled by the author*

In the banking system, 22% of corporate customers are connected to Internet Banking and they carry out about 60% of transactions. And less than 6% of individuals, who are bank customers, use Internet Banking.

While choosing a certain service an important factor for any company, particularly for SMEs, is cost. Internet Banking Costs for enterprises vary from one bank to another:

- 6 Moldovan banks do not charge fees for connecting to Internet Banking; other banks charge between 100 and 250 lei.
- The monthly fee ranges from 0 to 100 lei, on average 50 lei per month.
- Tariffs set by most banks for transfers within the bank, made at the counter, on paper, are within 2-4 lei and for Internet banking these costs are reduced to 0-3 lei.
- Transfer costs for clients of other banks, at the counter, on paper, are 5-6 lei and for Internet banking these costs are reduced to 3-5 lei.

We see that eBanking services costs are not high and connection or service fees (when charged) are largely compensated by the discounts offered for payment orders. Thus **the cost of these services** is rather **a negligible factor** in the decision to access eBanking services.

Mobile banking is less spread in the RM. It is rather a product designed for individuals while making insignificant payments or is used as a related eBanking service by legal entities for notification and consultation of account. Given that in Moldova Internet banking for individuals is just beginning to gain momentum, currently, these incipient products are proposed only by 2 banks.

It is recommended to develop mobile banking particularly for individuals because the relatively simple format of operations is compatible with the small size of mobile phone screens, but it is also a convenient option for business custom-

ers when there is a need for an urgent unitary operation outside their headquarters.

SMS banking is declining, being outdated from the technology point of view, including for low security reasons, and at present it is used more as a related eBanking service for short notifications and information requests.

One of the important elements of eBanking services is the **bank card system**. The cost of maintenance and operation with cards is a significant factor in their widespread use. Banks currently offer solely cards of foreign operators (MasterCard and VISA). Thus, licensing and maintenance costs are quite high. In Germany and France, for example, about 60-70% of the payment cards are issued by national operators with national coverage, their cost being significantly lower than that of international operators. Card operating services could be cheaper if there were a national card operator. The use of national operators' cards is welcome for salary projects, social payments and bonus projects for retailers with a national circulation. Historically, Moldova had a national operator - MoldCard System founded in 1996 - the first and only national operator that existed in the Republic of Moldova. But due to the lack of demand for these services it withdrew its services from the market. Such a national system could reduce transaction costs with the card and the operating costs of eBanking services by individuals. The NBM could encourage such a project, especially because it has among its strategic objectives reducing cash in circulation and promoting non-cash payments in the Republic of Moldova.

4.6. Conclusions and recommendations

The 33% penetration rate of Internet solutions among the population and 40% for enterprises is a fertile platform for the development of distance banking and financial services. The improved legal framework, the new law on electronic money, along with the eGovernance project that is currently being developed by the Republic of Moldova Government will contribute both the accelerated expansion of the penetration rate of Internet access and the use of the potential offered by the digital environment for providing financial banking services.

The ever increasing percentage of people with access to the Internet is quite high, owing to the low price of Internet on the market in the RM. This is a factor that creates a proper environment for the use of eBanking services. But this growth is quite slow. Although electronic environment is favourable for the use of eBanking services and banks offer them at very low cost or even for free, only about 6% of individuals who have bank accounts use eBanking services. The population is not ready to pay for eBanking services: per authorization, or per click, or per month. It is very difficult, especially for small business and small traders, to operate and use extensively distance solutions without the active involvement of individuals. **The cash** being an "inexpensive" product for private customers and traders; population and traders do not rush to give it up in favour of electronic payment solutions.

Another factor discouraging distance solutions is that Moldova is a small country and **most of the economic life** is concentrated in **Chisinau**. Therefore most transactions take place "**face-to-face**" between the end consumer and the supplier of a good or service.

Currently, all banks in the country provide services and products that mostly meet the needs of the SMEs and micro companies. In fact studies in developed countries, and Moldova is no exception, clearly indicate that **the driver of banks technological solutions** are **large corporations** carrying out a large amount of transactions. Their operations are significantly more sophisticated usually with extensive cross-border geographic scope. For them the benefits from the use of new technologies offered by financial institutions are more important. Then, these technologies are implemented and adapted for small and medium enterprises. For example, in eBanking, import and export features of payment orders and other data in various formats (dbf, xml, vcf applications as 1C, SAP etc.) have a major effect on large companies running hundreds and thousands of transactions per day. Interfacing solutions with their own software offered by Internet Banking for corporate customers may be a critical factor in deciding for the solution of a bank or another. SMEs, with their relatively small number of payments, do not find such a service as important but yet, later on by progressing and absorbing new technologies (automated accounting) they can benefit from this functionality to optimize and streamline the time spent for recording bank transactions. The fact is that the requirements of SMEs in the electronic domain will follow those of large corporations and what is becoming current for SMEs most often has already been implemented by banks under pressure from large corporate customer requirements. In Moldova, this progress goes on similarly to the other countries of the world with market economies.

The cash cost is one of the essential factors that discourages currently the progress of digital technologies in the banking sector, especially of eCommerce solutions.

Cash operations in the Republic of Moldova are significantly cheaper compared to those in the European Union. Moreover a range of transactions, particularly those offered to the public, are free of charge. We will not go into the details of social-economic and political factors underlying the low price of processing cash transactions. The fact is that as long as this price is lower or slightly higher than the price of electronic services, businesses and people will continue using it. In particular, because apart from the custom inertia of using cash, cash operations enable tax evasion, salaries paid in envelopes, etc.

It is obvious that, in these circumstances, solely the banking community effort will not lead to significant progress in the short and medium term. It is worth mentioning that the prices of services provided by Internet Banking are often lower than the counter services. This is an incentive for businesses to use more widely eBanking services but it is a minor factor, not attractive for customers if cash transactions prices are very low as well.

eCommerce progress would bring both SMEs and their customers in the field of electronic transactions. But the degree of electronic financial intermediation of population in Moldova is reduced and SMEs have a high degree of passivity in the virtual world. The electronic information services are also underdeveloped and there no, yet, conditions that would require the development of eCommerce.

The wide use of cards is discouraged by the lack of a national operator. This makes their operational costs rather high both for traders and international cards procurement by individuals. eCommerce costs are quite high as well (for instance for of transactions, payments for services / products / ecommerce). The costs of these services vary within the range of 2-7%. According to the rules of payment systems (VizaCard and MasterCard), these costs should be withdrawn from the transaction amount from the seller. In this case, the seller of service-goods has no right to impose additional fees on the value of goods / services. The price of services and goods purchased should already include these tariff costs. For many types of activities such fees and commissions reduce profitability and businesses become unprofitable.

Fast pay solutions would be an alternative to replacing cards while making payments. But to date only terminals allowing payment of a range of services outside the banking offices have proven to be reliable, which eventually are also limited to cash collection from the population. The new law on electronic money could foster the development of electronic payment solutions.

A special place in these future solutions is that of the security level of operating the system. Ensuring this ellement can lengthen the process of developing and implementing new IT systems and increase budget pressure on IT implementers. And electronic frauds are growing exponentially worldwide.

Thus, the conclusions on the relationship of SMEs and Internet Banking solutions are divided into two distinct areas:

A. Electronic services of SMEs while dealing with banking and financial institutions(services and transactions related to their own bank accounts):

1. Under the pressure of large corporations, commercial banks offer Internet Banking services that generally meet the SMEs requirements. Thus, most often these services fully meet the needs of the SMEs electronic servicing. All 14 banks offer Internet banking solutions for legal entities and this market is quite developed.
2. The tariffs set by banks for Internet Banking solutions are quite low and in many cases their service is free of charge. Most often transactions through Internet Banking have a lower cost compared to the standard price.

B. Electronic services of SMEs while dealing with their customers, in particular with individuals. eCommerce services market:

1. The premises for ecommerce and massive transactions between SMEs and their customers (especially individuals) are not fully developed at this stage.

2. SMEs do not use all Internet opportunities for providing customers full information about services and goods. The underdeveloped character of this segment, leads to a situation when ecommerce does not have a platform for implementation.
3. Cash processing for SMEs is cheaper than the price paid for ecommerce solutions. Cash sales favor tax evasion and do not provide an incentive for SMEs to use electronic solutions.
4. The cost of cash operations is too cheap (in many cases free) to motivate people to shift to electronic payment solutions, including in their relation with banks.
5. Although Internet penetration rate among the population is high, the use of internet banking by individuals is extremely low.
6. Despite the fact that demand in this segment is low 10 banks of 14 offer Internet Banking for individuals.

Capitolul 5

CONCEPTUAL FUNDAMENTALS OF FINANCING THE AGRICULTURAL SECTOR AND ACCESS TO FINANCE

5.1. Introduction

Agriculture continues to be very important for sustainable development and poverty reduction. However, financial constraints in agriculture remain ubiquitous; they are costly and unfairly distributed, severely limiting the ability of SMEs and micro agribusinesses to compete. Sudden and dramatic changes in food prices have revealed the vulnerability of agricultural production to meet global demand, claiming considerable investment in agriculture. The question is how the investment volume required for agriculture can be acquired especially in a challenging environment in which the financial uncertainty causes a reduction in the available resources associated with an attitude reluctant to risk. A response in addressing these constraints goes beyond conventional measures, the agriculture always being difficult to finance through formal financial institutions and approaches.

The environment for rural finance is still influenced by the growing concentration of control in agriculture. Driven by gains from economies of scale and globalization of the food chain, associated with access to resource, multinational agricultural enterprises and other economic entities related to them have an ever increasing impact in a sector, which is characterized by increasing vertical and horizontal integration. The consequences of intense integration are profound, especially for small farmers and others who are beyond the chains interconnected.

Agriculture is evolving towards a modern, highly competitive system driven by consumer demand for higher value and with a higher degree of processing products, consistent quality standards and safety.

Consequently, the increase in agricultural productivity and competitiveness of small and micro enterprises and their participation in these global value chains were identified as priorities on the "agriculture-for-development" agenda[61].

These arguments determined the roundtable topic *"Strategies for Financing SMEs in the agricultural sector"* carried out in the framework of the 4th Moldovan-German Forum on financing SMEs as being very timely and having a hard to overrate significance.

[61] *World Development Report 2008: Agriculture for Development*, The World Bank, Washington D.C.

5.2. SME sector in the republic of Moldova agriculture: General characteristics and activities performance

Agriculture enterprises accounted for 5% in the total number of enterprises in the national economy in 2011. In terms of efficiency, agricultural economic units were below the average of economic agents in the national economy. Thus, their share in terms of the average number of employees was 9% and they had a share of 3.4% in the sales revenue and 2% in the value of profit.

In 2011, SMEs accounted for 97.6% of all enterprises in the national economy and 97.6% of the total agricultural companies (Table 1).

In the structure of SMEs in agriculture, medium enterprises had in 2011 a share of 9.0%, small enterprises 34.9% and micro enterprises 56.1%.

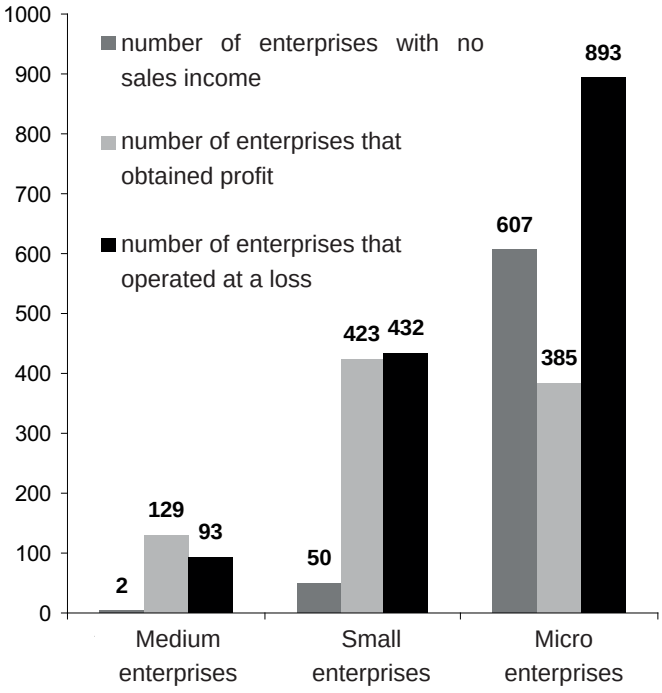
Table 1. ***SMEs activity in agriculture compared to that of SMEs in the national economy in 2011***

		Number of enterprises	Average number of employees persoane	Sales revenue, million lei	Financial result: profit (+) / loss (-) million lei	Number of enterprises that have no income from sales	Number of enterprises that had profit	Number of enterprises that incurred losses
Total by category	National economy	50681	519882	211759	4707	16184	19307	26547
	Agriculture	2538	47970	7258	101	660	976	1440
SMEs, total	National economy	49444	300223	73057	1084	16095	18565	26066
	Agriculture	2477	36246	4930	-53	659	937	1418
Medium enterprises	National economy	1538	87577	24892	394	99	910	599
	Agriculture	222	17728	2283	29	2	129	93
Small enterprises	National economy	9570	122214	38344	716	907	5333	3958
	Agriculture	864	14824	2262	-42	50	423	432
Micro enterprises	National economy	38336	90432	9821	-25	15089	12322	21509
	Agriculture	1391	3694	385	-41	607	385	893

Source: *elaborated by the author based on the NBS data*

We remind that in accordance with Law 206 of 07.07.2006 on the support of small and medium sized enterprises, in the Republic of Moldova small and medium enterprises sector consists of all micro small and medium enterprises.

Figure 1. *Agricultural SMEs by capacity to generate profit, 2011*



A **micro enterprise** is the economic agent that meets the following criteria: annual average number of employees up to 9 persons, the total annual sales revenues not more than 3 million lei and the annual balance sheet assets not exceeding 3 million lei.

A **small enterprise** is the entity that meets the following criteria: annual average number of employees up to 49 persons, the annual sales revenues amount not more than 25 million lei and the annual balance sheet assets not exceeding 25 million lei, except for economic agents that fall under the definition of "micro enterprise".

A **medium enterprise** is the economic agent meeting the following criteria: annual average number of employees up to 429 persons, the annual sales revenues amount not more than 50 million lei and the annual balance sheet assets not exceeding 50 million lei, except for economic agents that fall under the definitions of "micro enterprise" and "small enterprise".

Of the total number of medium enterprises in agriculture in 2011, 41.9% operated at a loss, 58.1% (129 business units) obtained profit. In the case of small enterprises, 50% incurred losses, 49% reported profit. The situation is even more dramatic for agricultural micro enterprises: 64.2% of them had a negative financial result, and only 27.7% of them were profitable.

The following factors determine the poor financial performance of SMEs and micro agricultural enterprises:

- small size of the agricultural economic unit (household) and land tenure. Increasing the size of agricultural entities is essential to improve the financial and economic performance in agriculture;

- high risks characteristic of farming;
- economic performance of farmers under the impact of agricultural specificity experiences distinct fluctuating evolutions with direct impact on their financial potential;
- insufficient training of farmers in the economic and financial fields;
- low competitiveness of agricultural products, both on domestic and foreign markets. The situation is worsened by the slow pace of modernization of enterprises in agriculture and manufacturing.

5.3. Agricultural subsidies: *Pros* and *Cons*

Government spending, both capital and the current ones have been considered to be, for a long time, the main tool of agricultural policy pursued by government authorities. These expenses become subsidies if their costs are not recovered from the beneficiaries. Budget subsidies are **explicit subsidies**; however, agricultural policy provides also **implicit subsidies**. Common examples are customs duties, which to a certain extent, protect domestic producers from international competition and thus subsidize higher production costs. Price control is implicit subsidies (or vice versa, implicit taxes) because they are often set at levels that subsidize consumers and taxpayers. There are also implicit subsidies in the management of natural resources when a user does not pay all the damage they cause. Benefits offered by implicit subsidies to manufacturers are sometimes called **economic rents**.

In agriculture, the most common examples of explicit subsidies are:

- construction of irrigation systems, the cost of which is rarely fully recovered from users;
- free allocation or subsidized sale of state's agricultural land with or without the issuance of an absolute property title;
- Production credit granted by state banks or provided by commercial banks at an interest rate lower than market rates due to the refinancing lines of government.
- Providing free research and extension services or at a lower price than their cost (it is often said that externalities related to agricultural research justify it to be subsidized);
- Purchase of crops at higher prices than those on the market then sold at prices lower than the market price;
- Construction of rural roads in rural areas;
- Provision of seeds, seedlings, veterinary services and other inputs at prices lower than the market price.

Historically speaking, the pressure to bear such costs by the public budget emerged from the desire to compensate for the unfavourable development of

real prices for agricultural products in the farming sector. In some cases, domestic prices followed the downward trend in prices on the world market, whereas in other cases, government control of prices of certain products decreased agricultural output prices to subsidize consumers. At international forums it is often mentioned that production and export subsidies of rich countries depressed the world prices of agricultural products compelling governments of poor countries to take compensatory measures.

Given the central role of public expenses in agriculture and the fact that many of them are subsidies, it is worthwhile developing criteria to determine where these are justified. One of the most common justifications is the poverty of subsidies' beneficiaries. However, before starting developing programs and policies in the sector based on this assumption, we must ask ourselves whether subsidies were well targeted to poor households.

To examine the pros and cons of subsidies we must consider an elementary result of economic theory: **interventions that affect market prices** (in goods or inputs) **invariably lead to a loss of economic welfare**. If producers and consumers get, eventually, their advantage, the loss to society will be greater than the sum of their earnings. This is what is called "loss of static equilibrium." Practical effects of this abstract principle determine the decrease in growth rates, because resources are not any more allocated to their most efficient uses. Since there are more arguments for and against subsidies, the theoretical argument will not be emphasized below, although it must be kept in mind because of its empirical relevance.

The practice of granting agricultural subsidies suggests the following **main arguments *against* the use of public subsidies**:

- Subsidies tend to be directed towards less competitive branches of activity; these are usually the sectors most pressing the government to obtain favours. They are rarely allocated to industries and products that have a comparative advantage. As a result, over time, subsidies tend to shift allocation of productive resources towards the least competitive sectors which is detrimental to long-term growth prospects of the country.
- Once established, a subsidy is difficult to be removed. Economic and political interests mobilize themselves to support it; subsidy cost is likely to press the government for many years, sometimes increasingly harder.
- Budgetary cost of subsidies increases the tax burden or reduces government spending that could benefit another industry. In an era of tight fiscal discipline in the world this aspect becomes critical.
- Subsidies tend to keep active manufacturers with high costs and conceal the need to improve productivity (cost reduction) which makes the economy less competitive internationally and sets excessively high prices of products for domestic producers and consumers.
- A public policy that relies heavily on subsidies tends to encourage producers to invest time and resources to search for other government favours

(*rent-seeking behaviour*) instead of making them increase productivity of their operations.

- In practice, benefits from subsidies, often tend to be regressive, in other words, they are disproportionately granted to higher-income groups, rather than to vulnerable population groups.
- The subsidized operating typess may limit development prospects of the institutions operating without subsidies and whose long-term viability might be better.
- Sometimes subsidies voted by Parliament are not accompanied by adequate public funding; manufacturers postpone productive investment decisions in the hope of later subsidies - which might never happen, if the subsidy promise has as perverse effect the delay in sector investment.

A more subtle but omnipresent drawback of subsidies is that their users tend to acquire an anti-economic mentality impeding the development of institutions and efficient operation. Subsidized loans, which sometimes encourage farmers to a certain tolerance on their repayment obligations is an example. This situation may, in turn, make them become more difficult clients for commercial banks.

Faced with these strong arguments *against*, subsidies should be firmly justified to be used as an effective tool of policy. However, there are cases when ***subsidies pros*** are equally compelling.

- The role of subsidies in the fight against poverty is recognized almost unanimously. The important issues in this field are: a) how well these programs target the poor and b) how to help the poor so that they increase their ability to improve their future economic condition and not only overcome the most pressing symptoms of the current poverty. The second approach perpetuates assistance and encourages dependence of grant recipients. The first approach allows gradual disappearance of assistance. This principle is widely recognized but difficult to apply.
- For practical and theoretical reasons, some economic and environmental externalities also justify subsidies. Farmers who plant trees or build terraces to control soil erosion generate benefits for themselves, but also for others in the same catchment basin, which justifies the society to pay part of the costs of this type of investment. This is also true for large-scale planting of trees in order to isolate the emission of greenhouse gases.
- Temporary subsidies may sometimes be necessary to facilitate the transition to a less subsidized policy regime.
- In cases of emergency, such as natural disasters the victims receive subsidies. However, their use should be monitored with caution. Thus, in many legal systems, farmers in the disaster area in case of drought, for example, may be exempt from the obligation to repay their production loans even if not all crops are lost, which, in turn, could create difficulties for banks discouraging them, eventually, to expand their activities in farming.

- Subsidies may also be used to offset some cases of imperfect information. A frequent example is farmers in remote areas that do not have reliable information on market prices and for this the Government pays the cost of regular price dissemination for instance, by radio broadcast. Indeed, it may be difficult to find advertising agencies willing to cover the broadcast cost for this customer group.
- Other market failures may require the use of subsidies. But it should be done with great caution. Thus, often, the regulation may be a more suitable and appropriate response compared to subsidizing. In addition, not all cases of market dysfunction require government action. The issue of "information asymmetry" between lenders and borrowers (concerning the ability and willingness of the borrower to repay) was the subject of much comment in the literature and politics often responds, in this regard, by developing a financial regulatory framework conducive to the development of microfinance. However, in some cases, were used subsidies for banks branches in rural areas to encourage them to contact their potential rural customers. Education and training are classic examples of situations justifying government financial support because a commercial provider of educational services is not able to benefit from all the advantages that will result for society (externalities).

5.4. Subsidizing economic units in the Moldovan agriculture

Moldovan agricultural business units are supported by the national public budget, especially from the state budget, through a number of programs and activities. Table 2 presents information on the evolution of the national public budget allocations for agriculture.

Table 2. ***Dynamics of budgetary expenditures for agriculture, forestry, fisheries and water management, 2007-2012, mil.lei.***

Indicator	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total expenditures of the national public budget, million lei	22415,6	26146,9	27342,7	29328,9	32100,9	35373,5
The NPB expenses on agriculture, forestry, fishery and water management, million lei	1228,3	1243,6	1034,0	857,8	843,4	1272,8
The share of budgetary expenditure on agriculture in GDP,%	2,30	1,98	1,71	1,19	1,03	1,45

Source: *elaborated based on the Ministry of Finance data*

Although the volume of the national public budget expenditures increased during 2007-2012 from 22415.6 to 35373.5 million lei (157.81%), expenditures

on agriculture declined significantly during 2007 - 2011 (by 31.34%) increasing in 2012 by 3.6% compared to 2007. The share of expenditures on agriculture financed from the NPB in GDP has experienced the same trend: decreased during the period 2007 - 2011 by almost 2-fold: from 2.3% in 2007 to 1.03% in 2011, reaching 1.45% in 2012.

To integrate the various programs into a single policy, the **Fund for Subsidizing the Agricultural Producers** was established**.** At the same time the fund is managed by several institutions, namely - Ministry of Agriculture and Food Industry and the Ministry of Finance, Main State Tax Inspectorate, State Agency "Apele Moldovei" and State Enterprise "Moldresurse" which reduces greatly the efficiency of this fund management.

In order to streamline the use of extremely scarce, budgetary resources, in 2010 the Government by Decision 60 of 04.02.2010 decided to set up the Agency for Payments and Interventions in Agriculture (APIA). The Agency for Payments and Interventions in Agriculture is an administrative body, subordinated to the Ministry of Agriculture and Food Industry, responsible for managing the financial resources to support agricultural producers, monitoring their distribution and quantitative and qualitative assessment of the impact of measures to support farmers by the state.

Table 3 contains information on the evolution of the fund volume for subsidizing agricultural producers. We see that the fund is characterized by a pronounced volatility.

Table 3. ***The Fund for Subsidizing the Agricultural Producers, mil.lei***

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
The Fund for Subsidizing the Agricultural Producers, as provided	256,0	465,3	270,0	563,5	400,0	400,0
The Fund for Subsidizing the Agricultural Producers, executed	247,7	546,8	533,2	560,5	400,0	400,0

Source: *elaborated by the author based on data from AIPA, www.aipa.md, MAIA, www.maia.gov.md.*

Since the term "subsidy measure" began to be applied in 2010, Table 4 summarizes the measures to subsidize agricultural businesses during 2010–2013.

Table 4. ***Measures to subsidize agricultural businesses in the Republic of Moldova 2010 - 2013***

2010 (8 measures)	2011 (10 measures)	2012 (8 measures)	2013 (10 measures)
Boosting lending to farmers by commercial banks	Boosting lending to farmers by commercial banks, microfinance and savings and loan associations	Boosting lending to farmers by financial institutions	Boosting lending to farmers by financial institutions

2010 (8 measures)	2011 (10 measures)	2012 (8 measures)	2013 (10 measures)
Boosting agricultural risk insurance	Boosting agricultural production risk insurance	Boosting agricultural production risk insurance	Boosting agricultural production risk insurance
Stimulating investment for establishment of perennial plantations	Stimulating investment for establishment of perennial plantations	Stimulating investment for establishment of perennial plantations and promotion of wine production	Stimulating investment for deforestation perennial plantations subject to cassation, for establishment of perennial plantations and promotion of wine production
Stimulating investments to vegetable production on protected land	Stimulating investments to vegetable production on protected land (winter greenhouses, solariums, tunnels)	Stimulating investments to vegetable production on protected land (winter greenhouses, solariums, tunnels)	Stimulating investments to vegetable production on protected land (winter greenhouses, solariums, tunnels)
Boosting investment for purchasing agricultural machinery and equipment and irrigation equipment	Stimulating investment for purchasing agricultural machinery and equipment, the equipment for irrigation systems , antifreeze systems and hail protection installations	Stimulating investment for purchasing agricultural machinery and equipment, the equipment for irrigation systems, antifreeze systems and hail protection installations	Stimulating investment for purchasing agricultural machinery and equipment, the equipment for irrigation systems , antifreeze systems and hail protection installations
-	Stimulating investment in equipping and technological renovation of livestock farms	Stimulating investment in equipping and technological renovation of livestock farms	Stimulating investment in equipping and technological renovation of livestock farms
Stimulating purchase of breeding animals and maintaining the genetic fund	Stimulating purchase of breeding animals and maintaining the genetic fund	Stimulating purchase of breeding animals and maintaining the genetic fund	Stimulating purchase of breeding animals and maintaining their genetic fund
Stimulating investment in post harvest and processing infrastructure development	Stimulating investment in post harvest and processing infrastructure development	Stimulating investment in post harvest and processing infrastructure development	Stimulating investment in post harvest and processing infrastructure development

2010 (8 measures)	2011 (10 measures)	2012 (8 measures)	2013 (10 measures)
Subsidizing farmers to offset energy costs for irrigation	Subsidizing farmers by offsetting energy costs for irrigation and drainage	-	Boosting of irrigation
-	Boosting users of plant protection products (pesticides) and fertilizers (mineral fertilizers)	-	-
-	-	-	Boosting agricultural land consolidation

Source: *elaborated by the author based on AIPA data.*

Figure 2 shows the structure of the subsidy fund by forms of support (measures subsidized). Thus, the largest share is that of Measure 5 "Stimulating investment for purchasing agricultural machinery and equipment, the equipment for irrigation systems, antifreeze systems and hail protection installations" (41%). This measure creates significant problems in implementation. Thus: - the procurement term is not clearly defined -; - the likelihood of favouring some machinery providers over others is very high; - there are no objective grounds for making the list of equipment eligible for subsidies, etc..

Measure 3 "Stimulating investment for establishment of perennial plantations and wine promotion" accounts for 19% in the structure of the subsidy fund. This measure is considered easily implemented. At the same time, this measure favours agricultural units with relatively large surfaces.

Third by size in subsidy fund structure is Measure 8 "Stimulating investment in post harvest and processing infrastructure development" (11%). This measure, like others compensating investment expenditures, is hard to implement and lacks objective assessment criteria. Allocations to these measures often favour certain farmers and perturb competition in agriculture.

By legal form of agricultural enterprises, subsidies are granted mainly to limited liability companies (67% of the subsidy fund), 22% to peasant households

In 2012 the amount of average subsidy per beneficiary for peasant households amounted to 38501 lei, for limited liability companies to 121680 lei, for joint stock companies to 184366 lei.

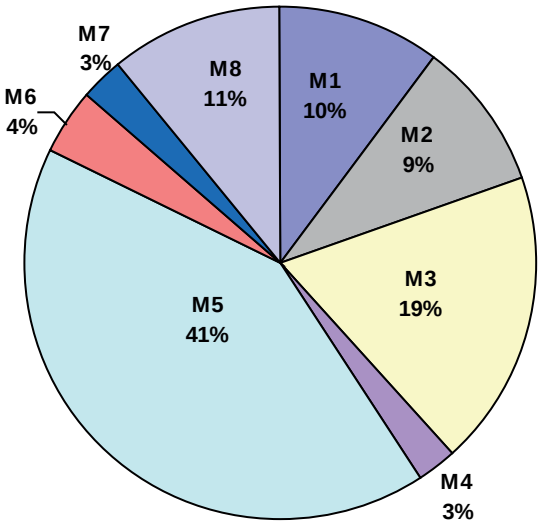
Analysis of the subsidy system in the Republic of Moldova agriculture reveals the following shortcomings:

- The agricultural subsidy fund is characterized by a pronounced volatility.
- Interpretations of the subsidy measures allow multiple treatments.
- Subsidy-seekers hugely outnumber subsidy beneficiaries. This increases

the likelihood of potential cases of misuse of power and corruption, and this situation was highlighted by the Court of Accounts[62].

- Subsidy measures are not based on thorough design and concepts using the cost-benefit analysis.
- The goals that the subsidized measures have to achieve are not measured by performance indicators that could be tracked over time.
- Among the problems that can may arise as the result of subsidized measures is their allo-

Figure 2. *Distribution of the subsidy fund by measures subsidized, 2012, in %.*



Source: *elaborated based on AIPA data*

Table 5. ***Distribution of subsidy by legal forms of businesses in agriculture, 2012***

Legal form	Requests for subsidies		Subsidies approval		Structure of subsidy beneficiaries by legal forms,%	Structure of subsidies by legal form, %	Dossiers accepted/ dossiers filed, %	Subsidized amount / amount requested,%
	Number of dossiers filed	The amounts requested, lei	Number of beneficiaries	Sums subsidized, lei				
Peasant households	2072	118214525	2063	79427202	47	22	99,57	67,19
Limited liability company	2004	378603818	1968	239466488	45	67	98,20	63,25
Joint-stock company	87	28169434	83	15302415	2	4	95,40	54,32
Cooperatives	152	21491542	147	13947549	3	4	96,71	64,90
Other	116	13655288	114	7959724	3	2	98,28	58,29
Total	**4431**	**560134607**	**4375**	**356103377**	**100**	**100**	**98,74**	**63,57**

Source: *elaborated by the author based on AIPA data.*

[62] *Decision of the Court of Accounts,* nr. 30 dated 02.08.2011.

cation on an annual basis which affects planning of agricultural entities beneficiaries of subsidized finance.
- The competition terms are not based on a fair approach, but favour certain economic agents being to the detriment of small and micro enterprises.
- Although the annual number of beneficiaries has increased over time it is negligible compared to the number of agricultural units seeking grants.

5.5. Agricultural value chains (AVC) – A solution to increase the financial potential of micro, small and medium enterprises in the Republic of Moldova agriculture

A **value chain** describes the full range of activities that are required to bring a product or service from conception, through the intermediary phases of production, to final consumers, and residues management after use. These activities include design, production, marketing, distribution and support services up to the consumption (and often beyond, when considering recycling processes). The activities can be concentrated within a single entity or divided among different enterprises, as well as within a single geographical location or spread over wider areas. The term "*value chain*" refers to the fact that value is added to preliminary products through combination with other resources (for example tools, manpower, knowledge and skills, other raw materials or preliminary products). As the product passes through several stages of the value chain, the value of the product increases[63].

Insertion of small and medium-sized producers into national, regional and international agricultural value chains is believed to have important consequences for poverty alleviation in rural areas in countries with low per capita income due to the potential of these businesses to increase income and create jobs. However, the vast majority of smallholders in poor countries face a number of constraints that often limit their ability to participate competitively in these chains, and there is considerable concern that these manufacturers are excluded from important growth opportunities.

The role and importance of small farmers for the Republic of Moldova agriculture and their potential of being involved in various agricultural value chains can be seen in Table 6 that shows the structure of agricultural land by the categories of landholders. Thus, the peasant households (farms) have a significant and relatively constant share of about 29%.

Over the past three decades, high-value agricultural markets have become more sophisticated, consolidated and regulated, which makes it more difficult for small producers to participate in value chains in these markets.

Determining ways of effective insertion of small and medium sized enterprises into high-value agricultural markets requires a thorough understanding of the way these markets work.

[63] *Value Chain Development for Decent Work: A Guidefor Practitioners, Government and Private Sector Initiatives,* ILO, Geneva, 2009.

Table 6. ***Agricultural land by the categories of landholders, thousand ha***

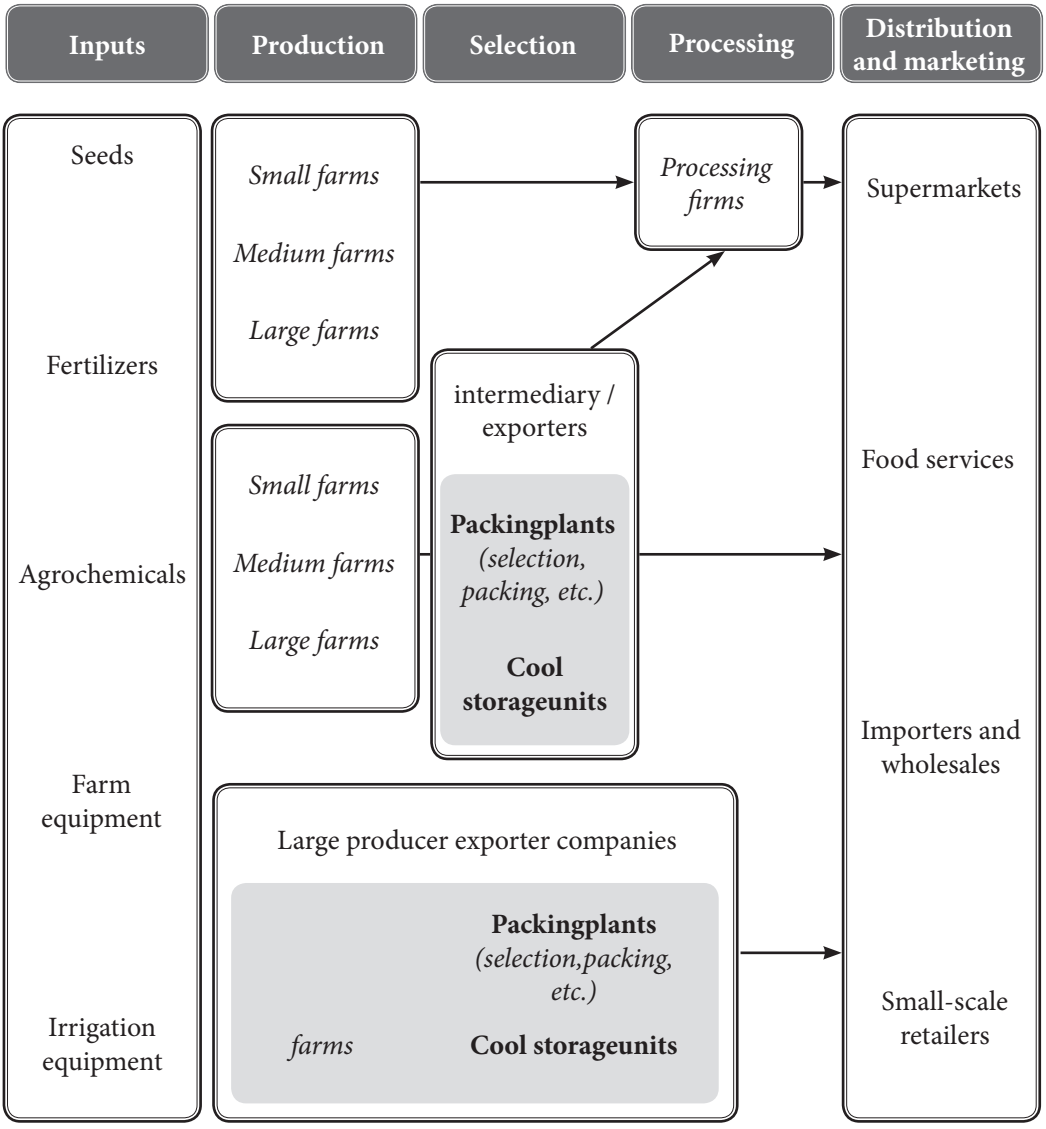
	2008	2009	2010	2011	2012
Total	2240,2	2239,4	2236,9	2234,0	2233,6
of which:					
enterprises and organizations	858,0	867,8	871,3	866,0	868,7
in %	*38,3*	*38,7*	*39,0*	*38,8*	*38,9*
peasant households (farms)	668,6	672,4	661,4	662,6	653,4
in %	*29,8*	*30,0*	*29,6*	*29,7*	*29,3*
auxiliary related households (lots around the house and gardens)	307,8	303,5	313,6	316,7	325,5
in %	*13,7*	*13,6*	*14,0*	*14,2*	*14,6*
growing associations and vegetable growing lots	5,9	6,1	6,0	6,0	5,5
in %	*0,3*	*0,3*	*0,3*	*0,3*	*0,2*
other landowners	399,9	389,6	384,6	382,7	380,5
in %	*17,9*	*17,4*	*17,1*	*17,0*	*17,0*

Source: *elaborated based on the NBS data.*

High-value agricultural or agro-food products are non-bulk agricultural commodities, that either require special handling, such as fresh fruits and vegetables, or are processed in one or more post-harvest stages before reaching the end market (such as honey). These products tend to be much more labour intensive than cereals and other traditional agricultural products, largely because mechanization is complicated by the need to prevent damage to fragile products. Quality is the key factor in determining prices and potential markets. These products are also subject to a number of sanitary and phytosanitary regulations to ensure food safety and prevent the spread of diseases that affect food security. The high-value agricultural products determine usually higher prices and generate large income for manufacturer. Figure 3 shows examples of typical agricultural value chains.

Given the fundamental role the medium-sized, small and micro enterprises play in employment in poor countries, major development agencies worldwide including the Department for International Development (DFID, UK), German Agency for International Cooperation (GIZ), United States Agency for International Development (USAID) and the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) developed methodologies in order to better focus their interventions to improve the role of micro, small and medium-sized actors in the value chain and offer these economic agents the opportunities to fully enjoy gains from their participation in these chains.

Figure 3. *Examples of high-value agriculture value chains.*



Source: *Inclusion of Small- and Medium-Sized Producers in High-Value Agro-Food Value Chains,* Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, 2012.

For the agricultural units in the Republic of Moldova, the agricultural value chain finance can improve the overall efficiency of those offering and requiring agricultural finance.

Agricultural value chain financing provides an opportunity to expand funding for agriculture in the Republic of Moldova, improves efficiency and financing reimbursements and strengthens links between participants in the value chain. The quality and efficiency of agricultural financing chains can be improved through:

a) identifying financing needs for strengthening the value chain;
b) adjustment of financial products to the needs of participants in the value chain;
c) reducing transaction costs through direct discount refunds and providing financial services;
d) use of value chain links and knowledge to reduce chain risks related to the value chain and its partners.

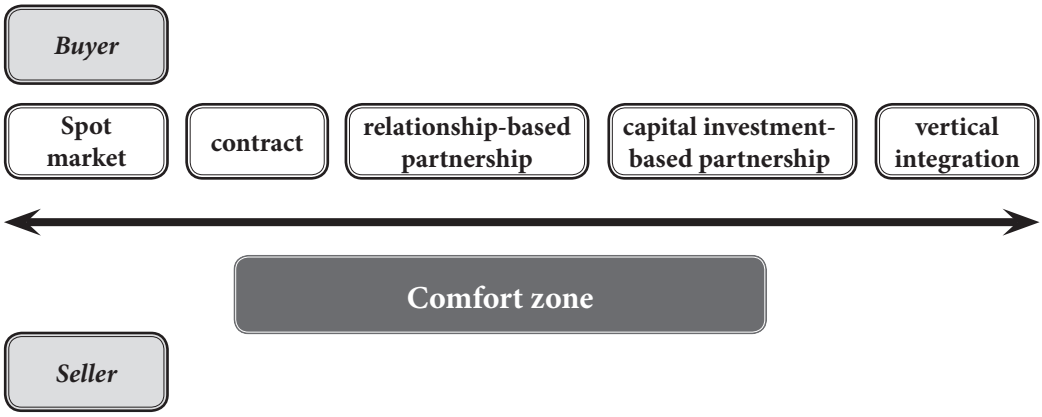
Value chain financing can be defined as flows of funds to and among different links within a value chain.

Value chain financing refers to both forms of finance - internal and external:

- **Internal value chain financing** is that which takes place within the value chain such as when an input supplier provides credit to a farmer, or when a lead firm advances funds to a market intermediary
- **External value chain financing** is that which is made possible by value chain relationships and mechanisms: for example, a bank issues a loan to farmers based on a contract with a trusted buyer or a warehouse receipt from a recognized storage facility

This definition of value chain financing does not include conventional agricultural finance from financial institutions, such as banks, unless there is a direct correlation to the value chain.

Figure 4. *Different ways to coordinate and structure the value chain.*



Source: Miller C., Jones L. *Agricultural Value Chain Finance Tools and Lessons,* FAO, UN, 2010.

If the value chain financing is to be successful, the value chain must be viewed as a single structure: a value chain is not an economic sector or subsector. It involves a group of producers and other interdependent stakeholders supplying a particular end market.

Understanding how a value chain is structured and coordinated can reduce risk and hesitancy of financial intermediaries to lend to the agricultural sector. Figure 4 describes different value chain structures, defined in terms of the relationships between two stakeholders: buyer and seller. The buyers are agricultural processors, exporters or distributors, or in some cases supermarkets. Sellers are the producers or traders who sell their products to these buyers along the chain.

The relationship between these two value chain stakeholders, buyer and seller, can be described through five types of linkages:

i) *the instant* or *spot market*, where producers sell their commodities, and prices fluctuate. This is the most risky in terms of setting market price;

ii) a contract to produce and buy (known as *contract farming*);

iii) *long term relationships*, often informal, characterized by trust or interdependency;

iv) *capital investment* by one of the buyers for the benefit of the producer, characterized by high levels of credibility and dependence;

v) a company that has achieved full *vertical integration*.

When production and marketing depend upon a spot market with fluctuating prices and demands, financiers are reluctant; they prefer a contractual or partnership structure in a value chain where the market risks can be more controlled. This is their *comfort zone*.

Therefore, the transition from a buyer-seller uncontrolled relationship to one more integrated improves funding prospects both within and into the value chain.

As the production of agricultural SMEs is important for economic and social reasons, special emphasis should be placed on models that enable them to fully participate in value chains. Table 7 illustrates the typical organization of production and marketing of smallholders -that is the relationship between farmers and the market or farmers and larger systems. This analysis provides a basis for developing the value chain business models and their related funding.

Producer-driven business models are led from the bottom of the chain. They can be successful but face two major challenges. Firstly, producers cannot understand the market needs and those in the chain that are closer to the consumer. Secondly, producers often have to fight for funding unless they can find strong partners and / or can receive funding assistance.

Buyer-driven business models form the basis for many of funding applications of the value chain. It is often in the interest of the buyer to buy a product flow and use funding as a way to facilitate and / or encourage producers, processors and others in the value chain to sell them under specified conditions. Most often, when it comes to funding, terms are compulsory based on the contract and,

Table 7. ***Typical organizational models of small holder agricultural value chains***

Type of AVC	Driver in the AVC type	Argumentation
Producer-driven	- small-scale producers, especially organized into groups such as associations or cooperatives; - large farmers	- access to new markets; - getting a higher market price; - stabilize and secure market position
Buyer-driven	- processors - exporters - retailers - traders, wholesalers and other traditional market actors	- assure supply - increase the volume of deliveries - supply more discerning customers – cover market niches and interests
Intermediary-driven	- NGOs and other support agencies - National and local governments	- „make markets work for the poor" - Local and regional development
Integrated	- leader companies - supermarkets - multi-national companies	- new markets and generating higher value - market monopolies

Source: elaborated after Vorley B., Lundy M., MacGregor J., *Business models that are inclusive of small farmers*, Paper prepared for FAO and UNIDO as background to the Global Agro-Industries Forum, New Delhi, 8–11 April 2008.

therefore, contract farming is the most common model of the value chain based on customer as the driving force.

Intermediary-driven business models are found in many countries with a dual agricultural system where a developed agro-industry coexists with marginalized producers living on subsistence level. Costs of organizing and training small producers may be considered too high to be taken over by a large company. As a result, intermediation by development organizations, both non-governmental organizations (NGOs) and government agencies facilitate opportunities for integrating small farmers into commercial value chains, finance becoming a regular feature for such facilitation.

Finally, the *integrated model of value chain* not only connects producers to other participants in the chain - inputs suppliers, intermediaries, processors, retailers and service providers, including financial, but integrates many of these links by relations of ownership and / or formal contractual relationship. The integrated model has many of the features of the other models described above, namely - close links of contracts concluded between the parties, technical management and strict compliance, including also an intricate structure of flows and services in the value chain.

Why do we need a coordinated approach by the MAFI of integrating M/SMEs in potential AVC

- ✓ Closer business ties between farmers, agro-processors, exporters, traders and retailers offer significant potential for increasing employment and economic profitability of rural producers.
- ✓ Rural areas have valuable untapped agricultural and human resources. Improving value chains and removing bottlenecks can add value to the economic potential and generate employment.
- ✓ M/SMEs can supply value chains and are major sources of employment and income, especially in rural areas of countries with low per capita income. Integrating SMEs / M in value chains can help increase their economic performance, foster employment and improve working conditions.
- ✓ Small farmers / producers focused on value chains can help rural population to shift from subsistence agriculture and benefit from the income opportunities that well-functioning value chains offer.
- ✓ Small producers face many obstacles in entering agricultural value chains: from high transaction costs, to the poor access to financial assets and other assets, such as, for example, storage facilities and infrastructure, consumer and health standards, traceability requirements becoming more demanding.
- ✓ Limited access to financial and business services makes it difficult for small businesses in rural areas to become suppliers for large firms, to compete in global value chains and enter higher value markets.
- ✓ Transaction costs are higher in rural areas due to factors such as non-conducive business environment, low population density, long distances and inadequate infrastructure that reduce profit margins of enterprises in rural areas.
- ✓ Small farmers and other rural entrepreneurs often lack information on prices, value chains, competitors and consumer preferences.
- ✓ Relationships between actors in value chains can be very asymmetric, leading by example, to considerable dependence of small producers on intermediaries and traders.
- ✓ Competition is weak or non-existent in rural areas of poor countries and protects generally consumers, not producers, against the abuse and dominance of buyers.
- ✓ Corporate concentration results sometimes in only one or a few buyers operating in rural areas, creating a situation where buyers have influence over prices and other means of delivery, which exercises usually downward pressure on the price of the rural product as well as revenues, profits and working conditions of rural producers and workers.
- ✓ Value-added activities and decision-making power in value chains tend to exist beyond rural areas.
- ✓ Small businesses in rural areas often do not enjoy economies of scale. They do not have sufficient bargaining power due to their size and

because they are not organized in cooperatives or other producers organizations. Producer organizations or cooperatives would connect farmers directly with retailers, exporters, traders and agricultural enterprises.

- ✓ Projects specialized in the design and funding of agricultural value chains financed by international donors deal with isolated aspects of this topic without addressing it in a conceptual and methodological way nationwide.
- ✓ Creation and funding of agricultural value chains requires active involvement of supreme national institutions regulating monetary and financial issues (the NBM, NCFM, Minister of Finance).The efforts of these institutions should be well-targeted in the context of a thoroughly-designed approach at the national level by the MAFI regarding the agricultural value chains.

5.6. Conclusions and recommendations

1. Rethink agriculture subsidizing policy by applying the principles of the EU Common Agricultural Policy. The subsidy fund for farmers has to be managed by one institution that would be responsible for the effectiveness of subsidies in agriculture. Subsidy measures should be tested by a cost-benefit analysis and assessed by a consistent system of benchmarks. They must not interfere with market competition. The allocation of subsidies should be more transparent. The EU practice of allocating subsidies based on direct payments, avoiding production indicators, has to be analyzed. Subsidy measures must be planned for an average period of 3-5 years.
2. Promote the policy of (by the Ministry of Agriculture and Food Industry) the elaboration and implementation in the agriculture of the Republic of Moldova of integrated development strategies, including those aiming to form agricultural value chains.
3. Promote (by the MAFI, NBM, Banks Association, NCFM, Ministry of Finance, foreign donors, etc.) the concept of agricultural value chains finance.
4. In order to design agricultural value chains and streamline their finance decisions in the Republic of Moldova, we make the following recommendations:
   - ➢ *initiatives of establishing added value chains have to be backed up by thorough case studies;*
   - ➢ *the design of value chain has to be managed by actors within the chain;*
   - ➢ *selection of perspective partners in terms of value chain development;*
   - ➢ *identification of a leading partner in the value chain finance;*
   - ➢ *reducing the costs and risks may be achieved by financing through the most powerful actor or actors in the chain. By financing stronger and less risky agricultural businesses most often positioned near the end of the chain, financial costs associated with protection against risk are reduced;*
   - ➢ *capacity building of small producers and other weak partners in the chain.*

Bibliography

References to Chapter 1

1. National Bureau of Statistics, www.statistica.md
2. Raport anual 2010, Comisia Națională a Pieței Financia
3. http://data.worldbank.org/indicator
4. http://www.cnpf.md/file/Statistica_2013

References to Chapter 2

1. Ion E. Anghel „Probleme economice. Investiții străine directe, modernizarea şi înzestrarea cu factori“, Centrul de Informare şi Documentare Economică, Bucureşti, 2002
2. Grigore Belostecinic „Competitivitatea economică şi promovarea investițiilor străine orientate spre export – o provocare pentru economia Republicii Moldova”, revista Intelectus, nr. 3, 2006
3. Natalia Băncilă „Investițiile străine – factor relevant al creşterii economice”, Conferința ştiințifică internațională „Rolul investițiilor în dezvoltarea durabilă a economiei naționale în contextul integrării europene”, 29-30 octombrie 2010
4. Florin Bonciu „Investițiile străine directe”, Ed. Lumina Lex, Bucureşti, 2003
5. Maria Caracota, Dumitrache Caracota „Evaluarea investițiilor de capital“, Bucureşti, 2004
6. Ioan Denuță „Investițiile străine directe“, Editura Economică, Bucureşti, 1998
7. Constantin Doltu „Investițiile străine directe şi influența lor asupra modernizării economiei în tranziție”, teză de doctor în economie, ASEM, Chişinău, 2007
8. Constantin Doltu „Societățile transnaționale ca promotori ai investițiilor străine directe“, revista Economica, nr. 4 (56), 2006
9. Inga Foşnea „Impactul crizei financiare mondiale asupra climatului investițional din Republica Moldova”, revista Economica nr. 2 (66) 2009
10. Rodica Hîncu, Denis Jelimalai, Greta Ofrim „Investițiile străine directe – componentă importantă a fluxurilor econimice internaționale”, revista Economica, nr. 1 (71), 2010
11. Holger Gorg, David Greenaway „Much Ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from FDI?”, the World Bank Research Observer, vol. 19, no. 2
12. Sinjaya Lall „Reinventing Industrial Strategy: The Role of Government Policy in Building Industrial Competitiveness“, G-24 Discussion Paper Series, No. 28, April 2004, UNCTAD
13. Anda Mazilu „Transnaționalele şi competitivitatea”, Bucureşti, 1999

14. Charles-Albert Michalet „Strategies of Multinationals and Competition for FDI", the IFC and the World Bank, 1997

15. Dumitru Moldovanu „Investițiile străine directe şi comerțul exterior – principalele instrumente ale respecializării internaționale a economiei moldoveneşti", Economica, nr. 4 (60) 2007

16. Ion Pîrțachi „Climatul investițional – sursă de creştere şi reducere a sărăciei în Republica Moldova", România şi Republica Moldova. Potențialul competitiv al economiilor naționale: Posibilități de valorificare pe piața internă, europeană şi mondială, Academia Română, Bucureşti, 2004

17. Astrtit Sulstarova „FDI performance and potential rankings", Division on Investment and Enterprise, UNCTAD

18. Galina Ulian „Atragerea investițiilor străine directe în domeniul businessului mic", revista Economie şi Finanțe, nr. 5, 2001

19. Rodica Milena Zaharia „Economia Mondială", Bucureşti, editura ASE, 2004

20. Anuarul statistic al Republicii Moldova" pentru anii 1995-2012, BNS

21. Balanța de plăți a Republicii Moldova pentru anul 2012", BNM, 28 martie 2013

22. Cartea Albă: propuneri pentru îmbunătățirea climatului investițional în Moldova", Asociația Investitorilor Străini din RM (FIA), 2009

23. Foreign direct investment and performance requirements: new evidence from selected countries", UNCTAD, 2003

24. Global investment trends monitor, UNCTAD, no. 11, 2013

25. Impactul investițiilor străine directe asupra economiei Republicii Moldova", Expert-Grup, Chişinău, 2010

26. Investing Across Borders 2010", Investment Climate Advisory Services, the World Bank

27. Investment Generation Toolkit, the World Bank/MIGA, 2011

28. Investment Policy Framework for Sustainable Development", UNCTAD, 2012

29. Legea nr. 81 din 18.03.2004 cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător

30. Policy Framework for Investment", OECD, 2006

31. Strategia de atragere a investițiilor şi promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015, aprobată prin Hotărârea Guvernului nr. 1288 din 9 noiembrie 2006

32. Web table 32a: Country rankings by Inward FDI Potential Index, 2011, UNCTAD

33. World Investment Report 2012

34. http://www.heritage.org/index/ranking

35. www.doingbusiness.org

36. https://www.wbginvestmentclimate.org

37. http://www.enterprisesurveys.org/Data/ExploreEconomies/2009/moldova

38. www.unctad.org

39. www.bnm.md

40. www.statistica.md

REFERENCES TO CHAPTER 3

1. Codul fiscal al Republicii Moldova. Legea Republicii Moldova Nr.1163-XIII din 24.04.97.

2. Legea privind susținerea sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii nr. 206-XVI din 7.07.2006.

3. Hotărîrea Guvernului Republicii Moldova nr.474 din 28 aprilie 1998 cu privire la aplicarea maşinilor de casă şi control cu memorie fiscală pentru efectuarea decontărilor în numerar.

4. Balaban E. Fiscalitatea agenților economici. - Chişinău, 2008.

5. Brooks K. International and EC Tax Aspects of Groups of Companies. Canada. IFBD, 2008.

6. Chicu N. Impactul impozitelor directe asupra anumitor procese social economice. – Teză de doctor în ştiințe economice. – Chişinău, 2003.

7. Evaluarea nivelului economiei tenebre în Moldova. http://www.jurnal.md/ro/news/evaluarea-nivelului-economiei-tenebre-in-moldova-529696/

8. Gogîrnoiu Gh. Perfecționarea sistemelor fiscale în perspectiva integrării europene şi contribuției la formarea veniturilor bugetare (experiențe moldo-române). – Chişinău, 2007. – Teză de doctor în economie.

9. Greenwoods & Freehills guide to Tax consolidation for corporate groups in Australia. 2005. http://www.gf.com.au/spb42329_internals.pdf.

10. IMM-urile – sub presiunea inegalității cu care se aplică fiscalitatea. şi angajează 60% din salariații României. http://economie.hotnews.ro/stiri-finante_banci-14299400-imm-urile-sub-presiunea-inegalitatii-care-aplica-fiscalitatea-angajeaza-60-din-salariatii-romaniei.htm

11. Joint Taxation in Denmark. BDO, 2010. http://www.bdo.dk/Publikationer/Publikationer/Joint%20Taxation%20in%20Denmark.pdf

12. Kesti J. European Tax Handbook 2007. Amsterdam. IFBD, 2007.

13. Moldova are cea mai ridicata sarcina fiscala din CSI. http://www.noi.md/md/news_id/16597

14. Nerudova D. Group Taxation Under The System of Common Consolidated Corporate Tax Base // Economics & Management. 14, 2009.

15. Petutschnig M. Sharing the Group Benefits of a Common Consolidated Corporate Tax Base within Corporate Groups // Vienna University of Economics and Business.

16. Politica fiscala pe 2010 diminueaza presiunea fiscala? http://www.allmoldova.com/ro/experts/27.html

17. Reprezentanții mediului de afaceri şi conducerea Inspectoratului Fiscal Prin-

cipal de Stat: față în față. http://chamber.md/ro/nout%C4%83%C8%9Bi/616-reprezentan%C8%9Bii-mediului-de-afaceri-%C8%99i-conducerea-inspectoratului-fiscal-principal-de-stat-fa%C8%9B%C4%83-%C3%AEn-fa%C8%9B%C4%83

18. Smith N. Group Taxation in Denmark. April 2008. http://www.equinor.eu/pdfs/GROUPT~1.pdf.

19. Studiu IDIS: Moldova, pradă a economiei subterane şi a evaziunilor fiscale. http://viitorul.org/newsview.php?l=ro&idc=132&id=3986&t=/STIRI-EVENIMENTE-IDIS/Studiu-IDIS-Moldova-prada-a-economiei-subterane-si-a-evaziunilor-fiscale

20. Taxation in Japan 2010. KPMG Tax Corporation. http://tax.kpmg.or.jp/knowledge/research/pdf/201012.pdf

21. Ting A. Australia's Consolidation Regime: A Road of No Return? 2010. http://sydney.edu.au/business/_data/assets/pdf_file/0015/72312/BTR_Article_Antony_Ting.pdf

22. Warner J.C. Practical Guide to Consolidated Returns. CCH, 2007.

23. Алексеев М. Ю., Болабанова О. Н. Налоги: учебник для студентов вузов.-М.: Финансы и статистика -2005г.- 489 стр.

24. Власенкова В. А. Роль налогообложения в развитии субъектов малого и среднего предпринимательства: проблемы и перспективы. – М.: КНОРУС, 2009.

25. Давыдова Л. А., Будовская Л. В. Эволюция системы налогообложения в России // Финансы и кредит-2005-№9 стр.31.

26. Налоги и налогообложение: Учебное пособие./ под ред., И. Г. Русаковой.-М.: Юнити – 2004г.- 502 стр.

27. Налоговое бремя. http://dic.academic.ru/dic.nsf/anticris/72362

28. Налоговое бремя (налоговый гнет). http://www.inventech.ru/lib/right/right-0445/

29. Налоговое бремя (налоговый гнет). http://www.bibliotekar.ru/hozyaystvennoe-pravo/157.htm

30. О.Ю.Бондаренко, В.В.Громов, Т.А.Малинина. Зарубежный опыт применения специальных правил по налогу на доходы корпораций для консолидированных групп налогоплательщиков. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2264190

31. Перов А. В. Налоги и налогообложение: Учебное пособие, издание 3-е, перераб., и доп.- М.: Юрайт-М,-2005г. – 618 стр.

32. Проблемы налогообложения бизнеса. http://www.kreditbusiness.ru/problems/1791-problemy-nalogooblozhenija-biznesa.html

33. Проблемы налогообложения малого предпринимательства. http://smb-support.ru/6165

34. Сарбашева С.М. Налогообложение и малое предпринимательство.// Российский налоговый курьер – 2005-№3 стр.17.

35. Словарь экономических терминов. http://www.bank24.ru/info/glossary/?srch=%CD%C0%CB%CE%C3%CE%C2%CE%C5+%C1%D0%C5%CC%DF

36. Уровень теневой экономики в Молдове достиг 40 процентов от ВВП. http://gagauzinfo.md/index.php?newsid=875
37. Черник И. П. Малый бизнес в России.- Ростов-н/Д: Феникс, - 2004г.-129 стр.

References to Chapter 4

1. IDIS Viitorul, "Finanțarea Întreprinderilor Mici şi Mijlocii din Republica Moldova: Probleme, Tendințe şi Perspective", Chişinău 2012
2. www.statistica.md
3. www.anrceti.md
4. www.bnm.md
5. http://epp.eurostat.ec.europa.eu
6. www.bcr.md
7. www.maib.md
8. www.vitoriabank.md
9. www.ecb.md
10. www.socbank.md
11. www.fincombank.md
12. www.procreditbank.md
13. www.mobiasbanca.md
14. www.eximbank.md
15. www.comertbank.md
16. www.moldindconbank.md
17. www.bem.md
18. www.unibank.md
19. www.energbank.md

References to Chapter 5

1. Legea nr. 206 din 07.07.2006 privind susținerea sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii.
2. Legea nr. 243-XV din 08.07.2004 privind asigurarea subvenționată a riscurilor de producție în agricultură.
3. Bulgac V. Modalități de finanțare a agenților economici din domeniul agriculturii. În: International Scientific and Practical Conferance, Economic Growth in Conditions of Internationalization, V - th edition, vol.I, october 21-22, 2010. Chişinau, 2010, pag. 437-439.
4. Chapman, R., Slaymaker, T. ICTs and Rural Development: review of the Literature, Current Interventions and Opportunities for Action. In Working Paper No. 192, Overseas Development Institute, London, 2002.

5. Eastwood, R., Lipton M., Newell A. Farm Size. In Handbook of Agricultural Economics, Vol. 4, ed. Robert Evenson and Prabhu Pingali. Amsterdam: North Holland, 2010.

6. Fan, Shenggen, A New Approach to Halving Hunger, 2008. http://www.new-ag.info/en/view/point.php?a=1795.

7. Inclusion of Small- and Medium-Sized Producers in High-Value Agro-Food Value Chains, Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, 2012.

8. Miller C., Jones L. Agricultural Value Chain Finance Tools and Lessons, FAO, UN, 2010.

9. Reardon, Th., Barrett, C., Berdegue J. Agrifood Industry Transformation and Small Farmers in Developing Countries. World Development, 2010, No. 37 (11), p. 1717 – 1727.

10. Vorley B., Lundy M., MacGregor J., Business models that are inclusive of small farmers, Paper prepared for FAO and UNIDO as background to the Global Agro-Industries Forum, New Delhi, 8 - 11 April 2008.

11. World Development Report 2008: Agriculture for Development, The World Bank, Washington D.C.

12. www.aipa.md

13. www.maia.gov.md

14. www.statistica.md

IDIS „Viitorul" reprezintă o instituție de cercetare, instruire şi inițiativă publică, care activează pe o serie de domenii legate de: analiza economică, guvernare, cercetare, politică, planificare strategică şi management al cunoştințelor. IDIS activează în calitate de platformă comună care reuneşte tineri intelectuali, preocupați de succesul tranziției spre economia de piață şi societatea deschisă în Republica Moldova.

Institutul pentru Dezvoltare şi Inițiative Sociale (IDIS) „Viitorul" este succesorul de drept al Fundației Viitorul şi Păstrează în linii mari tradițiile, obiectivele şi principiile de acțiune ale fundației, printre care se numără: formarea de instituții democratice şi dezvoltarea unui spirit de responsabilitate efectivă printre oamenii politici, funcționari publici şi cetățenii țării noastre, consolidarea societății civile şi spritul critic, promovarea libertăților şi valorilor unei societăți deschise, modernizate şi pro-europene.

Biblioteca IDIS „Viitorul"

Knowledge creating development

IDIS „Viitorul" is a research, education and outreach organization which activates in the field of economic analysis, governance, law, political sciences, strategic and organizational science. IDIS is also a common platform that brings together young intellectuals who are concerned with the success of transition towards the free market and the open society. IDIS helps them to contribute with their energies, values and virtues, providing its logistic, moral and intellectual support and advices them regarding their future projects and initiatives. Consistent with this mission, IDIS has forged several linkages between the academic and policy-making environments, generating policy analysis and recommendations for various areas of public interest, creating and disseminating of the best practices, good governance, and economic analysis.

Since its foundation, our Institute has invested a lot of efforts in contributing to the development of new policy options, generating policy dialogue and cross-sectorial communication. We undertake research and monitoring of targeted issues of public interest, plan and undertake publishing, organize wide-national, cross-regional and topical conferences on various issues related to economic transition, liberalization policies, free trade agreements, conflicts and rule-of-law institutions.

Institutul pentru Dezvoltarea
şi inițiative Sociale (IDIS) „Viitorul"

str. Iacob Hîncu 10/1, Chişinău
MD-2005 Republica Moldova

373 / 22 221844 tel
373 / 22 245714 fax

office@viitorul.org
www.viitorul.org