

Michal Mejstrik
Dita Tesarkova
Julie Chytilova
Michal Bauer
Jan Slavicek

Valeriu Prohnițchi
Alex Oprunenco
Petru Maleru
Victor Borș

Analiza

relațiilor economice moldo-cehe:

obstacole și oportunități pentru îmbunătățirea comerțului bilateral și majorarea investițiilor

Studiu elaborat în cadrul proiectului „Consolidarea politicilor de dezvoltare economică prin construirea parteneriatului moldo-ceh” implementat de compania de consultanță EEIP a.s. (Republica Cehă) și Centrului Analitic Independent EXPERT-GRUP (Republica Moldova).

Partenerul în Cehia

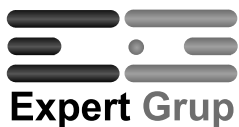


Ekonomické expertízy, investiční poradenství

7Národní 981/ 17, Praga 1 –Staré Město, 110 08, Czech Republic

tel.: +420 224 232 754, +420 224 224 242, fax: +420 224 238 738, e-mail: mail@eeip.cz

Partenerul în Moldova



Str. Alecu Russo, 1, oficiul 318, Chişinău, MD-2068, Republic of Moldova

tel.: +373 22 43 82 80, +373 22 43 82 45, fax: ++373 22 43 82 80,

e-mail: info@expert-grup.org, web: www.expert-grup.org

Cuprins

<i>Despre proiect</i>	<i>5</i>
<i>Rezumat</i>	<i>6</i>
<i>Ce au în comun Republica Cehă și Republica Moldova?</i>	<i>9</i>
<i>Date-cheie despre Republica Moldova și Republica Cehă</i>	<i>10</i>
1. Experiența tranziției în Cehia: lecții importante pentru Republica Moldova	11
1.1. Experiența stabilizării macroeconomice	11
1.2. Experiența privatizării	13
1.3. Dezvoltarea comerțului extern	14
1.4. Atragerea ISD: trăsăturile cheie ale unei clime favorabile pentru investire	16
1.5. Încurajarea business-ului mic și mijlociu.....	20
2. Preluarea experienței integrării europene a Cehiei de către Moldova	23
2.1 Respectarea criteriilor de bază pentru integrare în UE de către Cehia	23
2.2. Negocierile cu UE și impactul aderării la UE	25
2.3. Poziția Cehiei referitoare la viitorul Europei și susținerea integrării europene a Moldovei	26
3. Moldova în tranziție: progres mixt, dar încă multe de făcut.....	28
3.1 Tranziția timpurie: reformele economice și de constituire ale statului.	28
3.2 Tranziția târzie: dezvoltarea, sărăcia și migrația.....	29
3.3 Tranziția stagnantă a comerțului moldovenesc	31
3.4 Fluxul de investiții străine directe în Moldova în perioada de tranziție.....	32
4. Republica Moldova – Republica Cehă: o comparație economică	34
4.1 Specializările economice complementare	34
4.2 Ce sugerează teoria gravitațională a comerțului	35
4.3 Republica Cehă: un nou centru economic european.....	36
4.4. Republica Moldova: cum să devină o punte între Europa și Asia?.....	41
4.4.1 Infrastructura.....	41
4.4.2 Liberalizarea comercială: regimuri de comerț oficiale și bariere neoficiale	42
4.4.3 Regimul de vize și limba: premisele unui nou business hub?.....	42
4.5 Incursiune în cultura de afaceri moldovenească și cehă	43
4.5.1 Republica Moldova	43
4.5.2 Republica Cehă	44
5 Promovarea comerțului bilateral între Republica Moldova și Republica Cehă	47
5.1. Cadrul de cooperare comercială și economică.....	47
5.2. Dinamica comerțului bilateral.....	48
5.3. Experiența companiilor din Moldova.....	50
5.4. Comerțul bilateral din perspectiva Cehiei	51
5.5. Identificarea oportunităților potențiale de dezvoltare a comerțului.....	53
6. Atragerea investițiilor directe din Cehia în Republica Moldova.....	55
6.1. Investițiile cehe în Moldova – statutul curent, predispunerea Cehiei de a investi în Moldova... ..	55
6.2. Cum poate Moldova să atragă investitorii cehi?	56
6.3. Identificarea proiectelor potențiale de investiție.....	60
7. Moldova în calitate de țară prioritară pentru ajutorul oficial direct al Cehiei	62
7.1. Cum și cât ajută Guvernul Cehiei Guvernul Republicii Moldova	62

8. Concluzii și recomandări	65
<i>Anexa 1: Informații economice și comerciale utile.....</i>	<i>68</i>
Indicatori macroeconomici ai Republicii Moldova	68
Indicii Cehiei.....	68
<i>Anexa 2: Contacte utile în Republica Moldova și Republica Cehă</i>	<i>76</i>
Republica Moldova	76
Republica Cehă	78
<i>Anexa 3: Descrierea succintă a proiectelor potențiale de investiții moldo-cehe.....</i>	<i>82</i>
“Quadropress”: o invenție pentru fabricarea materialelor de construcție	82
Rețeaua de berării cehe din Republica Moldova	82
Industria de bio-diesel și a bio-etanol	83
Stații de filtrare a apei	83
Producerea esențelor oleaginoase și cultivarea plantelor medicinale	83
Băuturi carbogazoase slab alcoolizate	84
<i>Surse</i>	<i>85</i>

Despre proiect

Studiul dat a fost realizat în cadrul proiectului „Consolidarea politicilor de dezvoltare economică prin construirea parteneriatului moldo-cek”. Proiectul a fost implementat în colaborare de către Centrul Analitic Independent EXPERT-GRUP (Republica Moldova) și compania de consultanță EEIP (Republica Cehă). Proiectul a fost sponsorizat de Fundația Soros Moldova și Fundația Open Society – Praga, în cadrul programului East-East.

Scopul principal al proiectului a fost să contribuie la consolidarea relațiilor de parteneriat, în special în domeniul dezvoltării economice, între Republica Cehă și Republica Moldova, în contextul aspirațiilor de integrare europeană. Acest scop a fost atins realizând un studiu comun al politicilor de dezvoltare economică, precum și un schimb de experiență dintre sectoarele de afaceri și civile din ambele republici. Proiectul a fost finalizat prin realizarea acestui studiu amplu și diseminarea informației despre rezultatele proiectului.

Colaborarea partenerilor cehi și români în cadrul acestui studiu comun a avut drept obiectiv analiza stării curente a relațiilor economice dintre Republica Cehă și Republica Moldova. În rezultatul acesteia, au fost identificate un anumit număr de nișe și oportunități pentru cooperare pe plan economic. Domeniile-cheie ale cercetării au fost comerțul, investițiile și contactele de afaceri.

Rezumat

Odată cu destrămarea blocului socialist și a Uniunii Sovietice, Republica Moldova și Republica Cehă au pășit energic spre construirea unor state democratice și a unor economii de piață competitive, aspirând să devină și părți legitime ale Uniunii Europene. Este cert faptul că Republica Cehă poate raporta un progres mai substanțial în această privință. În cazul acesteia, tranziția politică și cea economică au culminat pe data de 1 mai 2004, când Republica Cehă, împreună cu alte nouă țări, a devenit parte a Uniunii Europene. Tranziția Moldovei a fost mult mai nesigură și instabilă.

Astfel, primul scop al acestui studiu a fost de a evidenția cele mai importante particularități ale căilor de tranziție pentru ambele țări și de a trage concluzii importante din experiența cehă pentru Moldova. Creșterea economică semnificativ și deschiderea internațională ar putea să facă din Republica Cehă o destinație importantă pentru exporturile moldovene și o sursă de posibile investiții. Până acum progresul a fost destul de modest. Astfel, cel de-al doilea scop al cercetării este de a examina cooperarea economică dintre cele două țări, pentru a observa care sunt obstacolele majore în acest proces și cum această cooperare poate fi revitalizată.

Studiul are următoarea structură:

În primul capitol se face o tentativă de a scoate în evidență problemele cele mai contradictorii puse de procesul de tranziție în Republica Cehă și de a face concluzii pe această bază. Fosta Cehoslovacie avea un bun punct de pornire la începutul tranziției, fiind o țară industrială destul de dezvoltată, comparabilă pe alocuri cu unele țări membre ale UE. În general, tranziția cehă a urmat calea binecunoscută printre fostele țări ale blocului socialist. Aceasta s-a bazat pe așa-numitul „consens de la Washington”, care pe scurt poate fi exprimat prin următoarea triadă: liberalizare, privatizare, stabilizare. Prima perioadă de tranziție (de până la 1997) a avut destul de mult succes, manifestat într-o creștere economică considerabilă, inflație neînsemnată și reorientarea exportului către Occident. Cu toate acestea, în 1997 economia a început să sufere din cauza insuficienței schimbărilor instituționale, amânărilor restructurării întreprinderilor și întârzierilor în stabilirea unei piețe de capital bine dezvoltate. O altă sursă de insatisfacție a fost modul în care a fost condusă privatizarea de către guvern. Acestui proces îi este acordată o atenție deosebită, fiindcă Moldova a ales aceeași metodă pentru privatizare. Doar după 2000 tendințele de creștere remarcabilă au revenit. Performanța economică înaltă a contribuit până la urmă la intrarea țării în UE.

Acest capitol de asemenea prezintă alte elemente importante care au contribuit la o tranziție de succes în Republica Cehă: implicarea activă în comerțul european și cel global, transformarea țării într-un loc atractiv pentru investiții străine directe (ISD) și dezvoltarea sectorului de business mic și mijlociu. Și, precum se susține în acest capitol, și statul are un rol important: acesta stabilește un cadru deschis și previzibil pentru comerț și investiții și promovează proactiv atât interesele țării în ansamblu, cât și ale celor la nivel de companie, în Republica Cehă și peste hotare.

În afară de o tranziție de succes, în cazul Cehiei mai este menționat un aspect de invidiat pentru partea moldoveană: integrarea europeană. Astfel, cel de-al doilea capitol examinează mai profund calea parcursă de Republica Cehă pentru a adera la clubul european, din 1991 până la celebrarea intrării în 2004. Republica Cehă a depus un efort considerabil pentru a-și ajusta complet legislația la acquisul comunitar, lucrul intens „pe teren” fiind susținut de programul PHARE și altele similare.

În rezultatul primirii în UE, Republica Cehă a trebuit să adere la politica vamală comună, care a creat anumite dificultăți în relațiile ei economice cu țările din afara UE. În continuare, acest capitol prezintă reflecții asupra schimbărilor prin care a fost nevoie să treacă agricultura cehă pentru procesul de intrare în UE și compară beneficiile intrării (acces la piețele UE, poziții mai ferme în negocieri cu partenerii din țările terțe, mediu antreprenorial intern mai transparent și un mai mare influx de ISD) cu costurile ei (frica de exodul forței de muncă calificate în țări-membre din occident și un influx mai mare de mărfuri străine).

După ce Republica Cehă a devenit un membru al UE cu drepturi depline, ea a obținut o mai mare influență asupra politicii externe europene. În această privință, Republica Cehă, ca și alți noi membri ai UE, susține o mai mare implicare a UE în dezvoltarea țărilor vecine din Europa de Est și menținerea „ușilor deschise” pentru ele.

Cel de-al treilea capitol este dedicat Moldovei; acesta examinează progresul tranziției țării, care este destul de nehotărât încă. Moldova a început tranziția de pe poziții mult mai rele decât Republica Cehă. Tranziția timpurie a fost în mare parte marcată de eforturile de consolidare a statului, îmbinate cu un progres relativ modest în domeniul economiei. Acestea au fost subminate de eruperea conflictului militar în regiunea Transnistriei. În pofida barierelor, în perioada tranziției timpurii Moldova era considerată un succes printre țările CSI, însă, pe la mijlocul anilor 90, a sfârșit prin a fi desemnată drept codașă, în ceea ce privește reformele, fiindcă privatizarea și reformele structurale au eșuat.

De asemenea, Moldova cu greu și-a reorientat comerțul și a suferit mult în urma crizei din Rusia din 1998. Ulterior economia a început să respire ceva mai ușor. În 2000-2006 PIB-ul a crescut în medie cu 5.9%, PIB-ul pe cap de locuitor din 1993 fiind atins în 2004. Poate apărea întrebarea cât se va menține această creștere. Ea rămâne în mare parte dependentă de banii expediați de emigranți și se concentrează în orașele mari, sistemul economic modernizându-se lent. Cel mai descurajator fapt rămâne acela că tendințele în comerț s-a schimbat foarte încet, fiind mai mult orientate către piețele CSI și concentrate pe un grup foarte restrâns de produse cu valoare adăugată redusă. Nu este surprinzător că exporturile Moldovei au suferit imens în urma interzicerii importului de vinuri de către Rusia. De asemenea, Moldova a avut performanțe foarte slabe în atragerea ISD. Cadrul instabil de politici, climatul investițional nefavorabil, guvernarea slabă și corupția rampantă au determinat astfel de rezultate.

Acestea fiind spuse, în capitolul patru se încearcă să se efectueze o comparație economică a Republicii Ceha și a Moldovei. Capitolul încearcă să dea răspuns la o întrebare importantă: de ce ar trebui să ne așteptăm la o cooperare economică mai durabilă între aceste două țări? Această întrebare este abordată cu ajutorul a două teorii: complementaritatea specializării economice și teoria gravitațională a comerțului. Conform primei teorii, Republica Cehă și Republica Moldova au niște specializări destul de diferite, reflectate în structura economiei și a exporturilor. Specializarea curentă a Moldovei ține de agricultură, produse alimentare și băuturi, în timp ce specializarea Cehiei este mai avansată și se concentrează asupra articolelor confecționate, instalațiilor mecanice și a transportului. Teoria gravitațională sugerează că comerțul Moldovei cu Cehia ar trebui să fie comparabil cu cel cu alte țări din regiune, însă acesta nu este în realitate. Comerțul cu Cehia este mult mai puțin dezvoltat decât cu Slovacia, Ungaria sau Polonia, de exemplu. Acest capitol arată cum Republica Cehă, care se transformă tot mai mult într-un centru economic regional, ar putea deveni un partener important pentru Moldova. În continuare, sunt dezvoltate punctele forte ale Moldovei care i-ar permite acesteia să devină unul din podurile dintre Europa și Asia. Capitolul de asemenea oferă o comparație interesantă a culturii businessului în ambele țări, care atestă atât asemănări, cât și deosebiri, dar, în același timp, prezintă un grad înalt de compatibilitate în abordările oamenilor de afaceri din Moldova și Cehia, în modul lor de a face business și a stabili relații economice.

Următorul capitol examinează modalitățile dezvoltării comerțului bilateral între Moldova și Republica Cehă. Capitolul începe cu trecerea în revistă a celor mai importanți pași care au stat la baza evoluției cooperării bilaterale, analizând în detaliu schimbările ce au intervenit după aderarea Cehiei la UE. Din nefericire, după cum arată analiza, relațiile economice dintre cele două țări rămân la un nivel mult inferior potențialului lor. Ce poate reține dezvoltarea comerțului bilateral? În mod firesc, această întrebare a fost adresată companiilor moldovene și ceha care se află în relații de afaceri. Studiul organizat în rândurile companiilor din Moldova ce fac comerț cu companii ceha, a relevat că principalele bariere sunt lipsa informației, procedurile vamale anevoioase și standardele tehnice înalte. La rândul lor, companiile ceha de asemenea subliniază lipsa informației despre eventuali parteneri de afaceri din Moldova, fiind nevoite să acționeze prin intermediul dealerilor. În același timp, și piața moldovenească a fost până acum pentru companii ceha mai puțin atractivă în comparație regională. Capitolul concluzionează prin a identifica oportunitățile pentru dezvoltarea comerțului.

Capitolul șase aruncă o privire asupra posibilității de atragere a investițiilor ceha în Moldova. El începe cu o trecere în revistă a situației curente și arată că deocamdată volumele investițiilor ceha au

fost neglijabile. Cu toate acestea, interesul pentru investiții se află în creștere, începând de la producerea articolelor cosmetice și până la producerea instalațiilor de irigare. Cel mai important este faptul că acești investitori găsesc piața moldoveană destul de atractivă și profitabilă și că investițiile sunt în ascensiune. Însă aceasta nu înseamnă că nu mai este nevoie de a face eforturi noi pentru a atrage și mai multe investiții. Cum poate fi înfăptuit aceasta? În esență, investitorii cehi nu sunt atât de diferiți de alți investitori străini. Adică, secretul succesului este binecunoscut: trebuie să fie îmbunătățit climatul general de investiții. A pune la egalitate investitorii străini cu cei autohtoni a fost un pas corect, dar ar trebui să urmeze și alți pași, precum abținerea de a favoriza excesiv companiile de stat, continuarea reformei regulatorii și altele. Capitolul concluzionează cu identificarea a 6 proiecte de investiție posibile care ar putea uni eforturile oamenilor de afaceri cehi și moldoveni.

Ultimul capitol examinează relația dintre Cehia și Moldova dintr-o altă perspectivă, și anume, se prezintă modul în care guvernul ceh ajută Moldova prin intermediul asistenței oficiale pentru dezvoltare, Moldova fiind declarată de guvernul ceh drept una din țările prioritare pentru acordarea acestei asistențe. Pentru Moldova șansele de a explora oportunitățile în acest domeniu sunt încă numeroase. Din partea Moldovei se cere un interes mai bine exprimat și documentat, precum și proiecte pregătite calitativ.



Ce au în comun Republica Cehă și Republica Moldova?

Nefiind vecini imediați, Republica Cehă și Moldova au o serie de trăsături comune și legături care trebuie valorificate. Deși ar putea pare paradoxal, ambele țări sunt situate în inima Europei – dacă Cehia se află în centrul Europei politice (a Uniunii Europene), atunci Moldova este amplasată în mijlocul Europei geografice ce se întinde de la Atlantic până la munții Ural. În 2004 Republica Cehă și-a atins scopul strategic de a deveni un membru cu drepturi depline a familiei europene, însă Moldova doar recent și-a afirmat clar scopul de a adera la Uniunea Europeană.

Ambele țări sunt mândre de o istorie vastă și bogată. Cehii țin la Carol al IV, regele Bohemiei, unul din marii învingători ai secolului 14, iar moldovenii sunt mândri de a fi urmașii lui Ștefan cel Mare, ce a trăit în sec. 15-16, și care a fost numit de papa Sixtus al IV-lea “atletul lui Cristos”. Un fapt istoric interesant este că Ștefan cel Mare a fost aliatul regelui ceh Jiří din Poděbrady împotriva regelui Matias. Husitismul, cea mai importantă mișcare religioasă a secolului 15 a avut o anumită influență în multe orașe ale provinciei istorice Moldova.

În Chișinău se află una dintre cele mai frumoase Săli de Orgă, cu o acustică și arhitectură unică. Este interesant că orga, ce conține mai mult de 4000 țevi și 41 registre a fost confecționată de compania cehă “Rieger-Closs” la începutul secolului XX.

Un alt fapt interesant este că în 1860 lângă orașul Cahul a fost fondată colonia cehă Novograd. În prezent, localitatea poartă numele Holuboaia, unde locuiesc mai mult de 100 de descendenți cehi.

La momentul dat, legăturile umane dintre cele două țări sunt extreme de importante. Republica Cehă este una din principalele țări de destinație pentru muncitorii emigranți moldoveni. Conform unor estimări, în Cehia ar lucra în jur de 10000 cetățeni ai Moldovei. De asemenea, Cehia oferă anual 4-5 burse pentru învățământ pentru studenții din Moldova.

Republica Cehă este de două ori mai mare decât Republica Moldova, însă în termeni relativi, ambele țări sunt mici din punct de vedere geografic și nu au ieșire la mare. Ambele sunt populate de oameni cumsecade, renumiți pentru ospitalitatea și tradițiile lor. Datorită poziției sale unice la nord de Marea Neagră, Republica Moldova e renumită pentru vinurile sale roșii excepționale, produse pe întreg teritoriul țării. Dar vița-de-vie crește și pe pantele înSORITE ale Moraviei, fiind sursa unor vinuri albe de calitate superioară.

O combinație unică de tradiții, cultură și natură splendidă fac din ambele țări atracții pentru vizitatori. În timp ce Republica Cehă este deja o importantă destinație turistică, Republica Moldova doar începe să-și valorifice patrimoniul natural și cultural. În această privință, precum și în multe altele, Moldova are ce învăța de la Republica Cehă.

Date-cheie despre Republica Moldova și Republica Cehă

	Republica Moldova	Republica Cehă
Suprafața	33,800 km ²	78,860 km ²
Populația	4.2 milioane	10.2 milioane
Forța de muncă	1.9 milioane	5.1 milioane
Capitala	Chișinău	Praga
Limba	Română	Cehă
Valuta	Leul moldovean (MDL)	Coroana cehă (CZK)
Fus orar	GMT +2, ora de vară GMT +3	GMT +1, ora de vară GMT +2

1. Experiența tranziției în Cehia: lecții importante pentru Moldova

Republica Moldova ar putea beneficia enorm de experiența pe care o are Republica Cehă cu transformările sociale și economice, realizarea tranziției la o economie de piață, menținerea unui acces larg la serviciile de bază și stabilirea primatului legii.

Acest capitol va evidenția principalele succese și probleme apărute în procesul tranziției Republicii Cehe. Dat fiind faptul că în unele cazuri ambele țări au urmat aceeași cale spre economia de piață, unele experiențe, și pozitive, și negative, pot fi de învățătură pentru dezvoltarea ulterioară a Moldovei.

În 1989, Cehoslovacia¹ a intrat în perioada de tranziție, o trecere de la economia planificată la o piață liberă, pentru a deveni o țară industrială mediu dezvoltată. Nivelul său economic era comparabil cu cel al unor țări-membre ale Uniunii Europene (Grecia, Portugalia). În pofida nivelului de performanță, productivitatea constituia doar 2/5 din cea a Germaniei. Dar în comparație cu alte țări în tranziție, poziția Cehoslovaciei era mult mai bună. Ea manifesta o performanță economică mai înaltă, datorii externe mici și lipsa unor dezechilibre majore pe piața internă, calificare și structură educațională a populației relativ înalte, inflație foarte joasă și un nivel înalt de economii interne. În prezent, unii economiști cehi consideră ca aceste condiții avantajoase nu doar că nu au fost utilizate suficient, ci chiar au fost în mare măsură irosite. Unul din motive a fost accentul insuficient asupra schimbărilor instituționale care ar fi trebuit să suplimenteze programul de reforme bazat pe „consensul de la Washington”², ceea ce a rezultat într-o serie de deficite și eșecuri a paradigmei inițiale de tranziție.

1.1. Experiența stabilizării macroeconomice

Procesul de tranziție în Cehoslovacia s-a bazat pe următoarele principii: privatizare rapidă și masivă, liberalizarea prețurilor, liberalizarea relațiilor externe și stabilizarea macroeconomică. Liberalizarea majorității prețurilor a fost atinsă la 1 ianuarie 1991, iar stabilirea unui nou sistem fiscal – la 1 ianuarie 1993. În ce privește liberalizarea relațiilor externe, a fost necesar să se elimine barierele legislative în fața comerțului extern și să se negocieze cu UE și NAFTA ridicarea măsurilor de protecție pe mărfurile de export.

În timpul primei perioade de tranziție ce a durat până la 1997 managementul economic agil a dus la eliminarea a circa 85% din toate controalele asupra prețurilor, o inflație coborâtă până la rata de 10%, deficit minim de buget, șomaj relativ scăzut, balanță de plăți pozitivă, rată stabilă de schimb valutar, trecerea exporturilor de la piețele fostului bloc economic comunist spre Europa de Vest și datorii externe relative scăzute.

Boxa 1: Cei mai importanți pași întreprinși de Cehia în calea sa spre o economie de piață în prima perioadă de tranziție

1990

- Aprobarea scenariului de reforme economice
- Primele schimbări legislative (legile cu privire la antreprenoriatul privat, societăți pe acțiuni, etc.)
- Devalorizarea repetată a monedei naționale
- Începerea procesului de restituire a averii

¹ Țara înainte de separarea din 1 ianuarie 1993 în Republica Cehă și Slovacia

² Reformele recomandate de FMI: disciplina politicii fiscale; redirecționarea cheltuielilor publice spre învățământ, ocrotirea sănătății și investiții în infrastructură; reforma fiscală – uniformizarea cotelor fiscale; rate ale dobânzii determinate de piață și pozitive în termeni reali (dar moderate); rate de schimb competitive; liberalizarea comerțului – înlocuirea restricțiilor cantitative cu tarife scăzute și uniforme; deschidere la investiții străine directe; privatizarea întreprinderilor de stat; liberalizarea și supravegherea atentă a instituțiilor financiare; asigurarea protecției legale a drepturilor de proprietate.

1991

- Liberalizarea prețurilor de la 1 ianuarie, 1991
- Convertibilitate internă pentru persoane juridice
- Liberalizarea comerțului extern
- Prima licitație pentru mica privatizare
- Instituirea Băncii pentru Consolidare – transferul a 80% din “datorii rele” la balanța acesteia
- Compilarea unei liste de companii selectate pentru privatizare
- Deschiderea pieței secundare a titlurilor de valoare de stat
- Acordul de asociere cu CE

1992

- Primul val de privatizare cu bonuri

1993

- Formarea Republicii Cehe
- Introducerea unui nou sistem fiscal
- Separarea monetară de Republica Slovacă
- Lansarea Bursei de Valori din Praga
- Lansarea sistemului RM³ (piața de capital extrabursieră)
- Schimbări esențiale în sistemul de asigurare socială și medicală

1994

- Al doilea val de privatizare cu bonuri

1996

- Depunerea cererii de admitere în UE
- Extinderea bandei de fluctuare a ratei de schimb valutar până la 7.5%

1997

- Convertibilitatea completă a monedei naționale

Această perioadă de succes a fost urmată de o perioadă de deficiențe crescânde (un deficit comercial de 16% din PIB în 1996), cu probleme în reformele structurale. În această perioadă valuta națională a fost supusă unor atacuri speculative, la care guvernul a cedat. Criza din 1998 a demonstrat că conducerea se mai confrunta cu provocări serioase în finisarea restructurării industriale, ridicarea transparenței în tranzacțiile pe piața de capital, privatizarea completă a sectorului bancar, transformarea sectorului de construcții, petrecerea reformelor în sistemul de ocrotire a sănătății și rezolvarea problemelor grave de ocrotire a mediului. În schimb, a fost recunoscută importanța schimbărilor instituționale.

La nivelul microeconomic, problemele economice au fost cauzate mai ales de întârzierile în restructurarea întreprinderilor falimentare și în dezvoltarea unei piețe de capital funcționale. Aceste probleme au culminat cu o criză valutară în 1997. Deficitul contului curent a depășit 6% din PIB. Această situație a sfârșit prin introducerea a două reforme de austeritate care au redus cheltuielile guvernului.

O altă problemă de tranziție a fost influența excesivă a guvernului, atât directă, cât și indirectă, asupra economiei privatizate. Guvernul a format o agenție de restructurare în 1999 și a lansat un program de revitalizare pentru a stimula vânzarea acțiunilor companiilor de stat către firmele străine. Prioritățile-cheie includeau accelerarea convergenței legislative cu măsurile UE, restructurarea întreprinderilor, privatizarea băncilor și utilităților publice. Alimentată de creșterea exporturilor și a investițiilor, relansarea economiei s-a produs în 2000.

Perioada de după 2000 poate fi iarăși caracterizată de o creștere robustă (2005 și 2006 au fost cei mai buni ani în ultimele decade, cu creștere de 6%), inflație joasă, șomaj de aproape 10% (acum fiind mai jos de 8% datorită unei creșteri sănătoase în economie) și aderarea la UE în 2004 (un beneficiu major pentru economie). Cu toate acestea, rămân neînfăptuite multe reforme structurale și instituționale.

³ RM este abrevierea pentru “Registracni misto” (Punct de înregistrare) – denumire tradițională originară din perioada privatizării cehe.

le, lucru care tergiversează creșterea. Printre acestea se numără reforme în ocrotirea sănătății și pensii, flexibilitatea pieței de muncă, eficiența judiciară și supravegherea instituțională și politică a corupției.

1.2. Experiența privatizării

Adesea s-a invocat că în Cehia privatizarea cu bonuri a fost necesară din cauza lipsei banilor lichizi. Acest argument afirma că distribuirea gratuită sau aproape gratuită a bonurilor era necesară din cauza că cetățenii nu aveau bani pentru a cumpăra acțiuni. Mai mult decât atât, în Cehoslovacia mai mulți experți au preferat privatizarea rapidă. O privatizare rapidă era promovată drept principalul criteriu de succes al proceselor de schimbare. Argumentarea se baza pe necesitatea dominării sectorului privat în economia de tranziție. Se considera că privatizarea lentă ar putea lăsa loc pentru o participare activă a reprezentanților fostului regim comunist. Până la urmă, aceasta parțial s-a și întâmplat. Metoda cehă de privatizare este caracterizată de următoarele particularități:

- Rezultatul privatizării rapide și în masă a fost un număr mare de pachete de acțiuni minoritare ale unei largi game de companii rămase în mâinile statului un timp îndelungat. Proprietatea de stat reziduală era destul de extinsă în a doua jumătate a anilor 90; conform Fondului de Proprietate Națională (instituție fondată special pentru administrarea proprietății de stat), statul ceh deținea diferite acțiuni în mai mult de 350 companii.
- O altă anomalie a fost faptul că în perioada privatizării în masă, reprezentanții vechii nomenclaturi comuniste s-au manifestat în primul val ca participanți activi la aceasta.
- Ca și în alte economii în tranziție, a persistat problema controlului efectiv al procesului de privatizare.

O serie de deficiențe au împiedicat un progres mai bun în procesul de privatizare:

- Fundamentul microeconomic slab al companiilor, în special performanțe slabe și variabile ale firmelor care au intrat în privatizarea contra bonuri;
- Procedurile de faliment compromise, ca urmare a amânării punerii în aplicare a Legii cu privire la insolabilitate din 1991;
- Sectorul financiar slăbit din cauza creditelor dubioase sau compromise, politicilor de garanție ale băncilor de stat și privatizării lor lente;
- Piață de capital subdezvoltată, unde au lipsit regulile de bază și capacitățile de impunere a acestora;
- Susținerea instituțională inadecvată a procesului de privatizare, ce a rezultat în condiții inegale pentru participanți.

Privatizarea în Cehia poate fi divizată în cea “mică” și “mare”. Mica privatizare a cuprins întreprinderile mici și mijlocii și forma ei principală a fost vânzarea la licitație. Pe parcursul privatizării întreprinderilor mari, în afara vânzărilor directe investitorilor străini sau a licitațiilor publice, a fost utilizată și privatizarea cu bonuri. În cadrul celor două valuri de mare privatizare, o bună parte din proprietatea de stat a fost transferată în mâinile deținătorilor de bonuri. Drept urmare a acestei forme de privatizare drepturile la proprietate au fost disipate unui număr mare de proprietari. Dar mai mult de două treimi din acești cetățeni nefamiliarizați cu investițiile private și-au încredințat bonurile fondurilor de investiții noi create, numărul cărora a crescut până la 600 pe parcursul procesului⁴. Cele mai influente fonduri de investiții au fost subsidiare ale băncilor controlate de stat.

Spre deosebire de fondurile de investiții din Europa de Vest și America de Nord, aceste fonduri de investiții aveau o autoritate imensă în cadrul companiilor individuale în care ele au investit. Adesea ele aveau reprezentanți în consiliul de directori, ca în occident, dar au mers și mai departe prin a influența deciziile „cotidiene”, creând astfel o structură corporativă denaturată. În mod interesant, în companiile în care creșterea datoriilor preleva asupra creșterii profitului, fondurile își asumau un control mai puțin activ. Acest fenomen era atribuit existenței unor altfel de interese, în cazul proprietarilor fondurilor de investiție (băncile). Deoarece că băncile adesea ofereau credite mari aceluiași companii, la timpul acela aflate sub controlul fondurilor de investiție, ele ezitau în a cere mai insistent restructurarea sau

⁴ Kouba, K., Roberts, J., Vychodil, O. (2005).

falimentarea companiilor ineficiente, din cauza riscului de neîntoarcere a împrumuturilor. Prin urmare, proprietatea indirectă a băncilor asupra acestor companii a servit drept cale de a se autoproteja de riscurile de neîntoarcere a împrumuturilor.

Astfel, fondurile de investiții în posesia băncilor nici nu s-au restructurat, nici nu au declarat faliment atunci când erau și creditori principali. Deși au fost unele dezbateri în privința faptului dacă companiile noi-privatizate ar trebui restructurate în mod rapid sau dizolvate integral, numărul de falimente a fost minimal. Astfel în Cehia a existat o problemă sistemică serioasă cu privire la lipsa de transparență pe piață.

Din cauză că un număr de bănci aflate în posesia statului nu au fost privatizate până în 1999-2000, managerii lor se confruntau cu un conflict de interese. Pe de o parte, ei trebuiau să respecte regulile de prudență bancară. În același timp, ei trebuiau să respecte și interesele acționarului majoritar (statul), determinate de acordarea de împrumuturi companiilor ineficiente în scopul prevenirii șomajului, care a rezultat în acumularea unor datorii compromise⁵.

1.3. Dezvoltarea comerțului extern

Republica Cehă este activ integrată în economia mondială, comerțul extern jucând un rol determinant în dezvoltarea economică a țării. Din 1989 distribuția geografică a comerțului cu mărfuri a continuat să se reorienteze spre Europa de Vest, reflectând integrarea continuă a Cehiei în Europa. Exporturile și puternicul val de investiții străine directe au fost factorii principali care au ajutat revitalizarea economiei cehă după criza din 1997-99 ce a cauzat în 2000 o scădere a PIB-ului cu 3.6%. În ceea ce privește criza, guvernul ceh a luat măsuri importante pentru a îmbunătăți climatul economic, atât prin reforma internă, cât și prin continuarea liberalizării comerțului și a investițiilor.

Comerțul extern al Cehiei posedă următoarele caracteristici:

- Republica Cehă este membră a mai multor organizații internaționale. Din punctul de vedere a implicării sale în relații economice globale și a dezvoltării economiei și a comerțului intern, cea mai importantă este participarea ei în Uniunea Europeană, Organizația Mondială a Comerțului, Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică, Comisia Economică pentru Europa⁶ și Conferința Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare (UNCTAD). Din punctul de vedere al relațiilor economice externe, politica de comerț a Republicii Cehă se bazează pe participarea în aceste organizații internaționale și pe o serie de acorduri comerciale multi- și bilaterale (vezi boxa 2).
- Din 1 mai 2004, Republica Cehă a trebuit să adopte politica de comerț comun și întregul acquis comunitar. Prin urmare, ea este limitată de acorduri comerciale bi- și multilaterale încheiate între UE și alți parteneri, inclusiv preferințele și obligațiile ce decurg din ele. Adoptarea politicii de comerț comunitare nu privează Cehia de propriile interese comerciale, însă acestea sunt discutate și coordonate în contextul intereselor comerciale a celor 27 membri ai UE.
- UE a anunțat octombrie 2007 ca fiind data de referință pentru lărgirea zonei Schengen. Republica Cehă s-a declarat pregătită să intre în această zonă din data indicată.

Boxa 2: Prioritățile comerciale ale Cehiei pentru viitor

În viitor, Republica Cehă va privi progresul în negocierile pentru liberalizare în agricultură și procesul de reformare a negocierilor multilaterale ca obiective decisive. Republica Cehă ține să adopte o abordare constructivă în negocierile vizavi de măsurile care împiedică comerțul liber, subsidiile de export și în accesul la piață, care ar reflecta corect preocupările necomerciale drept parte componentă a negocierilor asupra agriculturii și care ar prevedea tratament special pentru țările în dezvoltare. Modalitățile de negociere trebuie să asigure suficientă flexibilitate pentru a lua în considerație formele diferite de agricultură și interesele și necesitățile specifice a membrilor OMC. Din punctul de vedere al Republicii Cehă, baza importantă pentru negocieri este: politica agricolă comună reformată a UE; creșterea competitivității agriculturii; dezvoltarea zonelor rurale și respectarea standardelor de mediu și calitate, toate cu scopul liberalizării comerțului și susținerii dezvoltării.

⁵ Mejstřík et al. (2004), (1997).

⁶ Comisia Economică pentru Europa.

O altă prioritate a Republicii Ceha este îmbunătățirea accesului la piață a produselor neagricole. În negocierile asupra barierei tarifare și netarifare, Cehia pledează pentru participarea tuturor membrilor OMC, fără excepție, la procesul de liberalizare, care să cuprindă toate sectoarele de comerț. Cehia de asemenea sprijină adoptarea de către țările-membre dezvoltate a unor atitudini preferențiale față de cele mai puțin dezvoltate țări. Republica Cehă urmărește o reducere a tarifelor maxime și aplicate, rezolvarea problemei barierei non-tarifare care împiedică accesul companiilor cehi la piețele străine și eliminarea celor mai semnificative diferențe vamale a membrilor OMC.

În negocierile asupra comerțului cu servicii, Republica Cehă este interesată de cea mai largă deschidere a piețelor străine cu păstrarea protecției naționale pentru sectorul servicii publice și finalizarea negocierilor asupra regulamentelor interne.

(Sursă: Štěrbová, L., Jeníková, M. (2003))

În Republica Cehă operează câteva instituții care oferă ajutor exportatorilor cehi. Printre cele mai importante se numără CzechTrade, CzechInvest, Camera Economică de Comerț, Confederația de Industrie din Republica Cehă, Camera Internațională de Comerț, Asociația pentru Investiții Străine, Banca Cehă pentru Exporturi și Corporația pentru Asigurare și Garanție a Exporturilor. Pentru mai multe detalii a se vedea Anexa 1.

În afara instituțiilor care sprijină exportul, mai există o gamă largă de instrumente care permit companiilor cehi prezentarea lor peste hotare, care facilitează accesul lor la mijloacele financiare sau ajută să aleagă cei mai buni parteneri.

În primul rând trebuie menționate oportunitățile de comerț electronic. Au fost elaborate o serie de proiecte Internet specializate care plasează un accent în primul rând pe calitate, nu pe cantitate. Proiectele specifice și detaliile pentru ele pot fi găsite în Anexa 1.

Despre cele aproximativ 1,200,000 companii și antreprenori individuali din Cehia se oferă informație în următoarele surse: în unele registre ale companiilor, în directorii și baze de business-date parțial gratuite și în cele cu plată. Cea mai cunoscută bază de date este ARES (Acces la Registrele Entităților Economice) ce integrează date și link-uri pentru toate registrele sursă (Registru Comercial, Registru de Comerț și Meserii, Registrul Entităților Economice, Plătitori de TVA și accize, Centru pentru Acțiuni), versiunea electronică a Registrului de Afaceri, oferit de Ministerul Justiției (din păcate, disponibil numai în limba cehă), Registrul de Comerț și Meserii (de asemenea, numai în cehă), baza de date InformNet, baza de date a exportatorilor cehi (Directoriu Exportatori Cehi), Kompas, BDE (Banca de Date Europeană) sau Sistemul de Certificare a Calității (baza de date a companiilor certificate cu ISO 9000, ISO 14000, QS 9000, VDA 6, CSN 732601⁷).

Republica Cehă aparține grupului de țări cu o bogată tradiție în organizarea de expoziții și evenimente de afaceri. Numărul de iarmaroace comerciale la care participă atât companiile cehi, cât și cele străine este semnificativ, chiar la un nivel global. În 2005, 227 iarmaroace comerciale și expozițiile organizate de 41 companii au fost găzduite pe o suprafață de aproximativ 1 mln. m². Prezentările celor 32,289 entități economice au atras mai mult de 3,150,00 vizitatori. Principalele locații pentru expoziții în Republica Cehă sunt Iarmarocul din Brno, Centrul Expozițional Praga, PVA Praga, Flora Olomouc sau Centrul Expozițional České Budějovice. Informație de ultim moment poate fi obținută pe site-ul www.veletrhyavystavy.cz.

În al doilea rând, activitatea de export este sprijinită de Banca Cehă pentru Exporturi. Aceasta este o instituție bancară specializată (completamente în posesia directă și indirectă a statului) creată în 1995 pentru a oferi credite și garanții financiare la export și oferă și alte servicii legate de exporturi. Astfel, BCE suplimentează serviciile oferite de sistemul bancar național, finanțând operațiuni de export care necesită resurse pe termen lung la rate de dobândă și volume care nu sunt disponibile pentru exportatori pe piața bancară în condițiile curente. Aceasta permite exportatorilor cehi să concureze pe piețele internaționale în condiții comparabile cu cele de care se bucură concurenții lor străini principali. Un producător ce produce mărfuri pentru export sau o entitate cehă ce investește peste hotare de

⁷ Pentru linkuri la aceste baze de date a vedea Anexa 1.

asemenea poate obține unele tipuri de credite. Banca națională a exportatorului sau banca de peste hotare a importatorului de asemenea pot fi implicate în aceste tranzacții.

Pe lângă BCE există Corporația de Asigurare și Garanție a Exporturilor (EGAP) fondată în iunie 1992 ca o agenție de stat pentru asigurarea exporturilor și importurilor, asigurând creditele pentru exportul de mărfuri și servicii din Republica Cehă contra riscurilor politice și comerciale. EGAP, fiind acum parte a programului de stat de susținere a exporturilor, oferă servicii de asigurare tuturor exportatorilor de mărfuri cehe, independent de mărimea, forma legală sau volumul exporturilor asigurate. Asigurarea protejează împotriva riscurilor politice și a celor împotriva cărora nu se poate asigura în condițiile pieței. Pe lângă asigurarea creditelor împotriva riscurilor comerciale și politice, EGAP mai oferă asigurarea creditelor pentru finanțarea producției la etapa pre-export, asigurarea investițiilor companiilor cehe în străinătate și asigurarea contactelor cu băncile de partea exportatorilor cehi, pentru pregătirea și realizarea contractelor de export. O companie subsidiară a EGAP – Compania de Asigurare a Creditelor Comerciale EGAP – oferă asigurare împotriva riscurilor comerciale pe termen scurt, adică împotriva riscului insolvenței sau falimentului cumpărătorului din țară sau străin.

Acestea au fost principalele măsuri adoptate treptat de guvernul ceh pentru a dezvolta comerțul extern. Formele financiare de sprijin asigurate de câteva instituții și agenți de stat sunt în cele mai multe cazuri prevăzute pentru exportatorii cehi. Din acest punct de vedere ei pot servi drept exemple pozitive sau negative pentru Moldova, pentru a urma aceste exemple sau a afla despre avantajele și dezavantajele sistemului stabilit. Același lucru poate fi afirmat despre activitățile de promovare care pot fi folosite activ chiar în sfera privată în Moldova, atunci când se caută parteneri comerciali, fiindcă ele sunt adesea organizate și în limba engleză, nu doar în cehă. Astfel, trebuie evidențiat că un avantaj major pentru comerțul bilateral moldo-ceh poate fi posibilitatea de a folosi limba rusă drept limbă de comunicare, fiindcă ea e vorbită de majoritatea populației în Moldova și Cehia, unde limba rusă a fost predată în școli ca a doua limbă până la anul 1989.

Odată ce mediul de afaceri joacă un rol determinant pentru comerțul extern al unei țări, merită să fie menționat că nu există bariere semnificative pentru a începe o afacere în Republica Cehă. Dreptul fiecărui individ de a încheia tranzacții de business și de a desfășura alte activități comerciale, precum și dreptul la proprietate, sunt stipulate în Art. 26 al Cartei de Drepturi și Libertăți Fundamentale, care este o parte a Constituției cehe. Condițiile și limitările pentru desfășurarea unor activități sunt determinate exclusiv de lege. O lege publică de bază, ce reglementează relațiile esențiale dintre antreprenori și stat și condițiile principale pentru activitățile comerciale în majoritatea activităților antreprenoriale a persoanelor fizice și juridice este Legea Nr. 455/1991 despre activitățile business. În baza acestui act legislativ, un străin ce intenționează să desfășoare o activitate de afaceri (comerț) în Republica Cehă este autorizat să desfășoare astfel de activitate în baza unei licențe comerciale special eliberate.

1.4 Atragerea investițiilor străine: trăsăturile cheie ale unui climat favorabil

Republica Cehă are una dintre cele mai de succes economii de tranziție, în ceea ce privește atragerea investițiilor străine directe (ISD). Introducerea facilităților de investiții în 1998 a stimulat un influx masiv de ISD atât în proiecte green-field cât și în cele brown-field, și începând cu 1993 în investiții a fost înregistrată cifra de 46 mlrd EUR (pentru detalii a vedea Tabel 1). Se precizează continuarea privatizării câtorva pachete de acțiuni pe care guvernul le deține la o serie de întreprinderi și care să atragă volume mai mari de ISD.

Tabel 1: Indicii investițiilor străine directe în Republica Cehă (2000 – 2005)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Influx anual de ISD (mln. EUR)	5,404	6,296	9,012	1,863	4,007	9,374
Venituri reinvestite (mln. EUR)	1,035	1,695	2,088	1,912	2,375	2,624
Influx anual de ISD pe cap de locuitor (EUR)	526	616	883	183	393	914
Stocul total al ISD (mln. EUR)	23,323	30,717	36,884	35,852	42,035	51,424
Stocul total al ISDF pe cap de locuit. (EUR)	2,270	3,004	3,616	3,514	4,118	5,017

Sursă: Banca Națională Cehă

Ca să rezumăm câteva momente importante, menționăm că, companiile în posesie străină antrenează aproximativ 37% din forța de muncă în industrie, produc 52% din vânzările din industrie și generează 60% din totalul de exporturi cehe.

Cea mai mare pondere în investițiile străine aparține sectorului de intermediere financiară și sectorului de asigurări (16.5%), urmate de comerț, reparații, investiții în imobil și business-servicii. În ceea ce privește sectoarele economiei, serviciilor le revin 50% din influxul de ISD, în timp ce industria de prelucrare - 40%. În alte sectoare, electricitatea, gazele, și asigurarea cu apă reprezintă un procent semnificativ, numărând aproape 7% din totalul de ISD în economia cehă.

Cea mai mare parte în volumul de investiții străine directe revine stabil Olandei (33%)⁸, urmată de Germania (20%) și Austria (11%). Printre primii opt mari investitori se mai numără Franța, SUA, Belgia, Marea Britanie și Elveția. Țările UE reprezintă 88% din influxul de investiții în Cehia, inclusiv „vechi Europe” - 85%. Țările ne-europene numără doar 8% din volumul investițiilor directe în Republica Cehă.

Investitorii străini au o influență dominantă asupra majorității companiilor. Din numărul total de aproape 3,900 companii în posesie străină, mai mult de 73% aparțin integral investitorilor străini și în 20% de cazuri, procentajul capitalul străin depășește 50% din capitalul înregistrat.

Tendențele indicilor ce caracterizează performanța companiilor cehe în proprietate străină în 2004 (vânzări, număr de salariați, valoare adăugată, precum și exporturile și importurile de mărfuri și servicii) sunt pozitive. Același lucru poate fi spus despre balanța comercială a acestor companii⁹. O serie de indici pentru comparația performanței companiilor controlate național și din străinătate sunt arătați în Tabelul 2.

Tabel 2: Indicatori de eficiență a companiilor naționale și străine

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Naționale private						
Rentabilitatea activelor (ROA)	0.6%	1.6%	2.7%	2.9%	5.2%	0.6%
Rentabilitatea capitalului (ROE)	1.5%	3.2%	5.4%	5.9%	9.9%	1.5%
Valoarea adăugată/total active	25.0%	25.4%	25.5%	26.7%	27.8%	25.0%
Capital/Active	42.8%	48.2%	50.7%	49.4%	52.6%	42.8%
Controlate din străinătate						
Rentabilitatea activelor (ROA)	4.1%	4.0%	4.5%	5.7%	6.5%	4.1%
Rentabilitatea capitalului (ROE)	11.0%	10.6%	10.9%	12.9%	14.4%	11.0%
Valoarea adăugată/total active	26.8%	28.0%	27.9%	27.9%	29.2%	26.8%
Capital/Active	37.4%	38.1%	40.8%	44.0%	45.3%	37.4%

Sursă: Ministerul Industriei și Comerțului ale Republicii Ceha

Înainte de 1998, forma principală a ISD era preluarea, atunci când investitorii străini achiziționau companii mari existente, numărul de investiții de tip green-field era limitat. După 1998 s-a înregistrat o creștere substanțială ISD, nu numai datorită procesului de privatizare reînnoit, dar și datorită creșterii investițiilor de tip green-field.

Implicarea investitorilor străini în Republica Cehă este facilitată de CzechInvest, Agenția de Investiții și Dezvoltare a Businessului care este o agenție a Ministerului Industriei și a Comerțului. Formată în 1992, aceasta contribuie la atragerea investițiilor străine și la dezvoltarea companiilor din țară oferind servicii și programe de dezvoltare. CzechInvest, de asemenea promovează Republica Cehă peste hotare și servește drept intermediar dintre UE și întreprinderi mici și mijlocii în implementarea Fondurilor Structurale în Republica Cehă. Mai mult, ea este autorizată exclusiv să completeze solicitările pentru acordarea stimulentele investiționale și depunerea acestora la organele guvernamentale competente și să pregătească proiecte de granturi pentru stimulente investiționale. Sarcina instituției

⁸ Acest procent poate fi neobiectiv deoarece Olanda este considerată un „rai fiscal pentru investitori”, mulți investitori străini din SUA, Japonia și alte țări investind în Republica Cehă prin intermediul Olandei.

⁹ Evaluarea Băncii Naționale Ceha.

este să asigure investitorii potențiali cu date și informații curente despre situația în business, mediul și oportunitățile de investire în Republica Cehă.

Pe parcursul existenței sale, agenția a participat la mai mult de 500 proiecte de investiții cu o valoare totală mai mare de 400 mlrd CZK (mai mult de 18 mlrd USD). Aceste proiecte ar trebui să aducă treptat în Republica Cehă mai mult de 100 mii de locuri de muncă stabilite direct.

Pentru a promova în continuare investirea și mediul de afaceri al Republicii Cehe, CzechInvest împreună cu Asociația pentru Investiții Străine¹⁰ a lansat proiectul comun „Parteneriat pentru susținerea investițiilor străine directe în Republica Cehă”. Proiectul se adresează tuturor companiilor interesate de susținerea investițiilor străine directe și în participarea la ameliorarea situației businessului în Republica Cehă, cu scopul de a sprijini competitivitatea economiei cehe și de a promova dialogul dintre investitori străini, administrația de stat și companiile cehe.

Programele de susținere publică sunt elemente importante ale mediului de afaceri din Cehia. Acestea includ în primul rând un sistem de stimulente investiționale pentru investiții în industria de prelucrare și un program special pentru susținerea investițiilor în centre tehnologice și servicii strategice. Stimulentul fiscal are două forme. Dacă o companie nouă (persoană juridică) este stabilită pentru realizarea unui proiect de investiții, această companie este eligibilă pentru scutirea de impozit corporativ pe perioadă de 10 ani. Dacă investiția se face ca o extindere sau proiect de modernizare în cadrul unei companii cehe existente (persoană juridică) atunci compania este eligibilă pentru o scutire parțială de impozit pe o perioadă de 10 ani. Scutirea ia sfârșit când compania a depășit nivelul maxim de ajutor de stat eligibil. Anexa 1 indică o serie de companii ce au beneficiat de stimulente investiționale.

Republica Cehă de asemenea oferă alte oportunități, precum susținerea în scopul creării locurilor noi de muncă în regiuni cu o rată înaltă de șomaj, ajutor companiilor străine în căutarea furnizorului și sprijin pentru dezvoltarea zonelor industriale. Obiectivul este de a stimula investițiile capitale în industria de prelucrare, a serviciilor strategice și a centrelor tehnologice, regenerând zonele industriale în stagnare și construind zone noi.

Companiile sau proiectele care, dintr-un motiv oarecare nu corespund cerințelor Legii cu privire la stimulentele de investiții pot utiliza alte forme de suport, disponibile în Republica Cehă, precum Programul Operațional Industrie și Întreprinderi (OPPP), co-finanțat de Fondurile Structurale a UE. Acesta oferă subvenții întreprinderilor mici și mijlocii din industria prelucrătoare și serviciile asociate, pentru variate proiecte - de la achiziționarea tehnologiilor până la susținerea dezvoltării resurselor umane. Mai mult decât atât, unele programe OPPP susțin dezvoltarea mediului business, a infrastructurii de cercetare și dezvoltare tehnologică, precum și asigură sprijin pentru cooperarea antreprenorilor și a universităților, organizarea clusterelor, etc.

Precum a fost menționat mai sus, pe parcursul ultimului deceniu Republica Cehă a atras mulți investitori străini. Dezvoltarea și „maturizarea” economiei este reflectată în structura investițiilor și în schimbarea sistemului de stimulente. Spre deosebire de anii 90, când cea mai mare parte a investițiilor venea în industria de prelucrare, acum devine tot mai evidentă orientarea spre activități mai sofisticate. În afară de cercetare și dezvoltare, investițiile străine cu potențial mare de valoare adăugată înaltă acum se direcționează spre toate serviciile strategice (serviciile comune, elaborarea produselor program, centre clientelă cu deservire în mai multe limbi, centre de deservire high-tech, centre de elaborare soft, centre pentru soluții și expertiză). Această schimbare de structură în investițiile străine recente indică asupra faptului că economia cehă trece printr-un salt calitativ.

Republica Cehă încearcă să mențină un climat favorabil pentru investiții, pentru a susține ISD. Este important de notat că politica economică a țării este consistentă și previzibilă. O bancă centrală consolidată și independentă (Banca Națională Cehă) menține un nivel înalt de stabilitate a valutei naționale din 1991.

Legislația cehă tratează identic entitățile străine și cele din țară în toate sferile, de la protecția drepturilor la proprietate până la stimulentele investiționale. Guvernul nu monitorizează nici un proiect cu

¹⁰ Asociația pentru Investiții Străine reprezintă un grup de companii cu experiență locală, ce susțin venirea investitorilor străini în Republica Cehă și oferă o gamă largă de servicii profesionale investitorilor străini ce intră pe piața locală.

investiție străină, cu excepția celor din sfera bancară și a apărării. Mai mult, țara a semnat un număr de tratate bilaterale, care susțin și protejează investițiile străine. Republica Cehă a semnat Convențiile de la Berna și Paris, precum și Convenția Universală cu privire la Drepturile de Autor, astfel asigurând protecția tuturor formelor de drept la proprietate intelectuală: patente, drepturi de autor, mărci înregistrate, modelele de scheme integrante etc. Legile referitoare la mărcile înregistrate și drepturile de autor sunt compatibile cu directivele UE. Nu există limitări în privința distribuției și expatrierii profiturilor de la subsidiarele cehi către companiile-mamă străine, altele decât obligațiile societăților pe acțiuni și a celor cu răspundere limitată de a crea un fond de rezervă obligatoriu și de a plăti impozitele și taxele corespunzătoare.

Din ianuarie 2002, companiile străine cu o filială înregistrată în Republica Cehă poate deține titlu de proprietate pentru majoritatea tipurilor de imobil cu excepția pământ arabil și păduri. Însă persoanele juridice și fizice străine adesea folosesc o persoană juridică cehă (de ex. o societate cu răspundere limitată) drept instrument pentru achiziția de imobil în Republica Cehă. Persoanele juridice fondate sub legea cehă, chiar și cele cu proprietate străină și cetățenii cehi pot achiziționa imobil fără nici un fel de restricții. Din 1 mai 2004, indivizii străini ce dețin permis de rezidență în unele țări-membre UE pot achiziționa imobil în Cehia cu unele excepții, precum pământ arabil și păduri.

Boxa 3: Cum să fii o locație bună pentru investiții străine?

- Lipsa restricțiilor la nivelul de investiții sau proprietate
- Forță de muncă calificată și disciplinată
- Cunoștințe profesionale teinice
- Costul muncii scăzut
- Amplasarea bună a țării
- Infrastructură de calitate
- Extinderea telecomunicațiilor și tehnologiilor informaționale
- Condiții bune pentru investiții de tip green-field, amplasări industriale și de infrastructură potrivite
- Program de dezvoltare a zonelor industriale
- Program de stimulente investiționale
- Existența unei agenții de promovare a investițiilor
- Pregătirea proiectelor de privatizare

Datele pentru anul 2006 arată că au fost anunțate un total de 176 proiecte de investiție care ar putea aduce în viitor investiții de 114 mlrd CZK. Ca parte a proiectelor ce au primit stimulente investiționale, în viitor pot fi create 34,824 locuri de muncă. În pofida faptului că acest număr pare să fie mare, suma de 114 mlrd CZK, care se așteaptă să fie obținută prin stimulente investiționale promiși anul trecut, deține numai 14% din volumul total de investiții în economia cehă (care se ridică la 780 mlrd CZK). Deci importanța stimulentele investiționale pentru creșterea economiei cehe nu trebuie să fi supraestimată.

Ca și în capitolul precedent, mai există alte aspecte, negative – costurile de care este împovărat statul ceh, adică contribuabilii. Această povară poate împiedica performanța economică și poate să sporească presiunea asupra bugetului de stat. Următorul fapt este acela că cea mai mare parte a investițiilor străine revine industriei constructoare de mașini, generând critici vis-a-vis de o specializare prea îngustă a Cehiei. Influența capitalului străin asupra structurii exportului și a PIB-ului este destul de evidentă. Efectul său asupra șomajului este ambiguu, fiindcă inițiativele investiționale într-o localitate pot contribui la creșterea antrenării în câmpul de muncă, cu prețul scăderii acesteia în altă localitate. Unii experți susțin că stimulentele investiționale generează noi locuri de muncă în compania vizată, efect care se multiplică prin serviciile și mărfurile contracte din exteriorul companiei. Dar aceasta nu rezolvă problema șomajului, ci mai degrabă cauzează doar migrări de forță de muncă pe piața internă¹¹. Cea mai mare parte a stimulentele investiționale este acordată companiilor mari multinaționale din cauza limitei minime de investiții. Limita dată însă este prea înaltă pentru IMM. Astfel, programul tratează preferențial companiile mari, influențând probabil într-o anumită măsură mediul concurențial pe piață.

¹¹ Aceasta este valabil mai mult în cazul insuficienței forței de muncă special calificate, care este dificil de înlocuit atunci când o parte a angajaților este atrasă într-o nouă companie.

1.5 Încurajarea businessului mic și mijlociu

Momentul de cotitură în ceea ce privește dezvoltarea IMM și a mediului de afaceri a fost anul 1990 când, după Revoluția de Catifea, condițiile sociale și politice s-au schimbat radical și consecințele acestor schimbări au început să-și facă efectul în diverse sfere ale economiei. Dezvoltarea sectorului IMM poate fi divizată în câteva perioade. În perioada de după revoluție a avut loc o explozie în acest sector. Pe lângă firmele noi și mici, de la companiile-mamă au început să se separe unități de business mai mici. Creșterea rapidă a IMM a fost susținută de avantaje fiscale, accesul bun la credite și regulamentele rigide de salarizare în companiile de stat care au determinat o migrare a forței de muncă către antreprenorii privați. Pe de altă parte, au existat și factori ascunși care au creat probleme serioase în perioada ulterioară – lipsa pregătirii legislației, administrației statului, a sectorului bancar și de asemenea experiența insuficientă a antreprenorilor. Atunci, rezultatul a fost un număr mare de credite care nu au fost plătite și calificate, care nu au fost asigurate de un număr suficient de garanți sau care au fost acordate injust din cauza cunoștințelor și a experienței insuficiente a angajaților băncii. În 1991 numărul de licențe comerciale eliberate a crescut de la 380 mii la aproape 1,060 mii. Dezvoltarea rapidă în această perioadă a început să se încetinească în 1992 când a apărut necesitatea unor noi măsuri legislative. Legislația s-a dezvoltat prompt și pe măsură ce apăreau amendamentelor noi euforia începea să dispară. Rata creșterii numărului de antreprenori era în scădere și din 1998 acest număr s-a stabilizat.

„Conceptia despre dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii pentru perioada 2007-2013” elaborată de stat, care evaluează poziția IMM în economia cehă (Tabel 3), confirmă ideea că situația întreprinderilor mici și mijlocii pe parcursul a ultimii 7 ani a fost relativ stabilă. În total, până la data de 31 decembrie 2005, în Republica Cehă au fost eliberate 3751000 licențe comerciale. Cu toate acestea, nu toate întreprinderile ce dețin autorizări pentru comerț au avut activități consecvente în scopul obținerii profitului. Conform datelor Oficiului de Statistică Ceh, până la data de 31 decembrie 2005, au existat 993712 IMM active. În ceea ce privește indicii comerțului extern, exporturile IMM au crescut permanent din 1997 (manifestând o creștere cu 139%). Rata exporturilor realizate de IMM în volumul total de exporturi a fost de 39.7% în 2005. În același an IMM au avut 54.4% din volumul total de importuri.

Tabel 3: Matricea analizei SWOT pentru IMM conform “Conceptului de dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii în perioada 2007 – 2013”, MIC

Puncte forte	Puncte slabe
▪ Capacitatea statului de a atrage investiții masive de la întreprinderile de peste hotare cu efect pozitiv pentru creșterea economică de ansamblu și dezvoltarea piețelor pentru IMM. ▪ Tradiții de producție manuală și meșteșug. ▪ Tradiția existenței școlilor profesionale. ▪ Sisteme de instrumente create pentru susținerea IMM, existența instituțiilor specializate ce promovează întreprinderea. ▪ Avantaje geografice a teritoriului statului – disponibilitatea piețelor importante, potențial de tranzit. ▪ Condiții esențiale pentru dezvoltarea turismului activ. ▪ Infrastructură de telecomunicații bună. ▪ Nivel relativ înalt de calificare și adaptabilitate profesională a forței de muncă. ▪ Avantajele generale a IMM (răspuns flexibil la dezvoltarea pieței, cunoștințe despre piețele locale). ▪ Adaptabilitatea forței de muncă. ▪ Nivel înalt a motivației proprietarului companiei.	▪ Motivare insuficientă a întreprinderii cauzată de subminarea tradițiilor de business pe o perioadă de peste patruzeci de ani. ▪ Sistem fiscal complex. ▪ Eficiența scăzută a constrângerii prin lege. ▪ Cerințe administrative excesive pentru crearea întreprinderilor noi. ▪ Sistem de servicii specializate (financiare, comerciale, tehnice, etc.) insuficient dezvoltate, în cazul întreprinderilor mici și a micro-întreprinderilor. ▪ Sistem de învățământ continuu insuficient dezvoltat pentru întreprinderi și angajații lor. ▪ Posibilități limitate pentru economia națională de a crea o piață financiară cu o structură largă. ▪ Cerințe administrative excesive față de procesul de obținere a susținerii directe pentru antreprenori. ▪ Legături insuficiente dintre sfera de cercetare și dezvoltare tehnologică și sfera comercială. ▪ Absența instrumentelor pentru sprijinul proiectelor de inovație a firmelor mici cu o istorie business foarte limitată.

Oportunități ▪ Crearea resurselor financiare pentru termen lung în scopuri educaționale și de consultanță, pentru dezvoltarea întreprinderilor. ▪ Simplificarea procedurilor de creare a entităților comerciale. ▪ Consolidarea drepturilor creditorilor și crearea condițiilor pentru soluții constructive în cazurile de insolabilitate și a întreprinderilor și a indivizilor. ▪ Îmbunătățirea protecției proprietății intelectuale. ▪ Îmbunătățirea comunicării antreprenorilor cu administrația de stat utilizând tehnologiile informaționale. ▪ Promovarea direcționată a antreprenoriatului. ▪ Simplificarea sistemului de impozitare. ▪ Introducerea și dezvoltarea sistemului de învățământ continuu. ▪ Asigurarea sporită a capitalului de risc pentru finanțarea proiectelor de inovație a întreprinderilor mici cu o istorie foarte limitată. ▪ Crearea metodelor noi de implementare eficientă a instrumentelor de sprijin direct a întreprinderilor. ▪ Eliminarea barierelor administrative temporare pentru a spori accesul companiilor locale la piețele din UE. ▪ Extinderea razei de acțiune a susținerii IMM pentru a ajuta activități nesustținute. ▪ Accesul la părțile noi ale pieței europene unice. ▪ Dezvoltarea comerțului cu țările Europei de Est și a Asiei, construind tradiții de aducere a investițiilor și a mărfurilor pentru consumatori pe piețe cu perspective avantajoase. ▪ Sporirea cooperării companiilor în zone de interes comun în cadrul rețelelor și clusterelor de achiziții și vânzări. ▪ Introducerea mărcilor înregistrate la nivel comunitar. ▪ Utilizarea mai largă a programelor de suport sau a fondurilor UE. ▪ Încurajarea cercetării și dezvoltării tehnologice pentru beneficiul IMM. ▪ Cooperarea IMM cu universități și instituții de cercetare.	▪ Sistem social relativ generos cu presiune insuficientă asupra populației pentru ca aceasta să participe în procesul de muncă. ▪ Structura asigurării cu forță de muncă în ceea ce privește calificarea și localizarea acesteia. ▪ Experiență și deprinderi de management limitate, în special în sfera managementului și a marketingului. ▪ Resurse de capital insuficiente, mai ales pentru întreprinderi mici și mijlocii și persoane fizice autangajate. ▪ Echipament și tehnologii învechite a unei părți de companii. ▪ Insuficiență de fonduri libere disponibile pentru protecția proprietății intelectuale și a drepturilor industriale. ▪ Număr limitat de mărci proprii înregistrate, absența tradiției pentru o marcă înregistrată în cazul întreprinderilor medii. ▪ Design învechit. ▪ Orientare slabă în oportunitățile de susținere pentru IMM. ▪ Consumare considerabilă de energie pentru producere. ▪ Producție predominantă cu valoare adăugată scăzută. ▪ Productivitate scăzută a muncii în comparație cu media UE. ▪ Accent insuficient asupra dezvoltării resurselor umane. Pericole ▪ Realizarea defectuoasă a procedurilor guvernului și a regiunilor legate de activitățile de promovare a întreprinderii. ▪ Lipsa balanței în structura instrumentelor directe și indirecte pentru promovarea întreprinderii și a priorităților dezvoltării IMM. ▪ Capacitate insuficientă de implementare pentru utilizarea resurselor sporite din Fondurile Structurale. ▪ Susținere insuficientă a activităților de investire a IMM. ▪ Lipsa forței de muncă pregătite pentru liniile business tehnice și de meșteșuguri. ▪ Concurența companiilor mari. ▪ Imigrarea angajaților înalt calificați. ▪ Tendință continuă de încetinire tehnică și tehnologică.
--	---

Sursă: Ministerul Industriei și a Comerțului

Programul Național de Susținere a IMM valabil din 2007 include următoarele obiective:

- Simplificarea accesului la piața de finanțare externă pentru proiecte de start și implementarea proiectelor comerciale de IMM în forma creditului fără dobândă ori a garanției preferențiale al băncii cu sau fără subvenție financiară pentru creditul garantat.
- Certificarea ISO și facilitarea participării IMM la tendere comerciale și publice în forma unei subvenții pentru certificare sau a garanției pentru propuneri la tendere publice.

- Design ce are ca scop integrarea în strategiile business și ajutarea întreprinderilor la selectarea unui designer potrivit pentru a ameliora condițiile de colaborare eficientă cu antreprenori, a susține crearea unor lucrări originale și a promova un design de calitate înaltă.
- Susținerea participării IMM în proiecte de cercetare și dezvoltare în cadrul celui de-al 7-lea Program de Cercetare și Dezvoltare a UE furnizat sub formă de subvenție pentru activitățile stabilite.
- Formarea unei alianțe cu scopul îmbunătățirii competitivității IMM pe piețele externe, aplicând activități de marketing internațional.

Ministerul Industriei și a Comerțului tinde să dezvolte businessul în Cehia prin Consiliul de Dezvoltare a Mediului de Afaceri (RRPP), care este un organ de consultanțe interdepartamental. RRPP reprezintă platforma principală pentru cooperarea dintre companii și administrația de stat. Consiliul a lansat proiectul de „Simplificare a procedurilor administrative la crearea și dezvoltarea unei afaceri”. Acest proiect ar trebui să permită entităților business și întreprinderilor să înceapă operațiunile și să efectueze schimbările necesare la oficii de licențiere comercială.

Camera Economică a Republicii Cehe operează un proiect numit „Punctele de informare pentru întreprinderi”. Scopul acestui proiect este să creeze o rețea bine definită și centralizată de puncte de informare în cadrul structurii regionale și de sector a Camerei Economice, care ar putea să furnizeze informații relevante pentru IMM. Implementarea proiectului a cuprins perioada 2003-2006. Aceste puncte oferă următoarele servicii: informații despre business, informații despre regiuni și zone, contacte cu instituții de consultanță, departamente guvernamentale, informații despre condițiile de antreprenariat în cadrul UE, legislația cehă pentru antreprenori, posibilități de a primi finanțare în cadrul programelor de susținere a IMM la nivel național sau regional și finanțare din Fondurile Structurale ale UE, o gamă de programe educaționale și de training, servicii de consultanță, asigurarea consultațiilor individuale în privința chestiunilor legate de UE, transmiterea ofertelor și chestionarelor comerciale prin țară și peste hotare, informații despre produse și servicii ale Centrelor Regionale de Informare și Consultanță, Centre de Inovare de Business, CzechTrade, CMZRB (Banca ceho-moravă de dezvoltare și garanție) etc. Până în prezent punctele de informare au procesat mai mult de 40 mii chestionări, în principal legate de finanțarea și dezvoltarea ulterioară a întreprinderilor, posibilitatea găsirii contactelor de business, interpretarea legislației etc.

Ministerul ceh al dezvoltării regionale asigură susținere în cadrul „Programului regional în susținerea dezvoltării întreprinderilor industriale în teritoriile NUTS 2 de Nord-Vestul, Moravia-Silezia și alte regiuni cu scopul de a stimula crearea noilor locuri de muncă și promova business-planuri în regiunile selectate cu ajutorul de stat intensiv, respectând în același timp criteriile de eficacitate și eficiență a cheltuielilor financiare.

Pentru detalii despre susținerea exportului, a se vedea capitolul 1.3. Susținerea IMM e de asemenea asigurată prin intermediul programelor creditare puse la punct de unele bănci comerciale. Sprijinul este oferit în forma unui credit de investiții pentru care se face o contribuție la plata dobânzii, în forma capitalului de risc și a investițiilor pentru dezvoltarea capitalului, un cont curent cu rate de dobândă preferențială și posibilități de overdraft, microcredite (acordate din fondurile de creditare de către Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare în forma creditelor de investiții și operaționale), servicii cuprinzătoare legate de aderarea la UE (informații, asistență în vederea obținerii granturilor UE, finanțarea proiectelor), un credit prompt și simplificat pentru IMM cu timp redus de aprobare, cerințe mici pentru gaj și tarife joase pentru evaluarea cererii de creditare etc.

IMM-urile au nevoie nu numai de asistență financiară, ci și de competențe, în Cehia existând peste 25 Centre de Business Inovare (CBI), Parcuri de Știință și Tehnologie și incubatoare de afaceri. CBI fondat de Universitatea Tehnică Cehă în Praga este unul din cele mai importante. Misiunea acestuia este de a iniția și a susține dezvoltarea firmelor inovative mici și mijlocii și participă într-o serie de proiecte naționale și internaționale.

În concluzie, în 2005, pentru sprijinul a aproape 8000 IMM au fost folosite 6.4 mlrd CZK (0.27 mlrd USD). În 2005, susținerea businessului a beneficiat de asemenea de o contribuție semnificativă de 757 mln CZK (31.6 mln USD) din fondurile UE, adică PHARE și Fondurile Structurale și de 1,398 mln CZK (58.4 mln USD) din resursele pieței financiare. O parte a ajutorului acordat (31.2%) este rambursabilă, adică acestea nu sunt subvenții directe, ci mai degrabă niște credite preferențiale. 2. Preluarea experienței integrării europene a Cehiei de către Moldova

2. Preluarea experienței integrării europene a Cehiei de către Moldova

2.1 Respectarea de către Cehia a criteriilor de bază pentru integrare în UE

După căderea regimului comunist în 1989, Republica Cehă a stabilit aderarea la UE drept unul din obiectivele principale ale politicii externe. Republica Cehă a devenit membră a UE pe data de 1 mai 2004, împreună cu alte 9 țări.

Tabel 4: Istoria aderării Cehiei la UE

1991	În decembrie 1991 Republicile Federale Cehia și Slovacia au ajuns la un acord în privința aderării la UE.
1993	În ianuarie 1993 cele două Republici au devenit independente; astfel Republica Cehă și Republica Slovacă au trebuit să ratifice acordul din nou, în 1993. În 1993, Comisia Europeană a ținut o ședință la Copenhaga și a definit criteriile de aderare. Aceste criterii includeau existența unui stat democratic și de drept și o economie de piață funcțională.
1995	Parlamentul European a aprobat acordul de aderare în 1995.
1996	La Roma, Republica Cehă reprezentată de Václav Klaus a prezentat o cerere oficială pentru aderare la UE.
1997	În iulie 1997, Comisia Europeană a căzut de acord să deschidă cu Cehia negocierile de aderare. Negocierile au fost deschise și pentru alți cinci candidați. În același an a fost aprobat documentul numit Agenda 2000. Bugetul UE pentru perioada 2000-2006 a fost parte a acestui document. Bugetul a luat în considerație aderarea țărilor noi. Comisia Europeană a subliniat condițiile nesatisfăcătoare ale administrației publice, ale agriculturii și ale energiei din Republica Cehă în acea perioadă.
1998	Tratatul de aderare dintre Republica Cehă și UE au început în martie 1998. Pavel Telička a reprezentat partea cehă. Prima etapă a tratatelor a început în același an și s-au concentrat pe evaluarea sistemului legislativ și conformitatea lui cu acquis communautaire.
1999	A fost finisat screeningul tuturor celor 31 capitole a cu privire la sistemul legislativ ceh.
2000	A avut loc screening suplimentar. Trei capitole au fost finalizate, iar 10 au fost finalizate prealabil.
2002	În decembrie 2002, la Summitul Uniunii Europene de la Copenhaga tratativele de aderare au fost finisate și toate capitolele închise. Data pentru lărgirea UE a fost stabilită pentru 1 mai 2004.
2003	Pe data de 16 aprilie 2003, la Atena, a fost semnat acordul pentru aderarea Cehiei la UE. Președintele Republicii Ceha a anunțat un referendum pentru 13 și 14 iunie 2003. 55.21 % din populație a venit la referendum și 77.3 % au votat în favoarea aderării.
2004	Pe data de 1 mai, 2004 Republica Cehă a devenit unul dintre cele 10 state membre noi ale Uniunii Europene.

Bazele pentru aderarea RC și a altor state membre noi la Uniunea Europeană au fost stabilite de criteriile de la Copenhaga. Unul din acestea prevede existența unei economii de piață funcționale și capacitatea de a face față presiunilor competitive pe piețele UE. Condițiile principale conform cărora a fost evaluat progresul către criteriile de la Copenhaga au fost următoarele:

- Echilibrul cerere/ofertă realizat prin libera competiție a forțelor de piață;
- Liberalizarea totală a prețurilor și fluxurilor comerciale;
- Existența unui sector financiar dezvoltat fără obstacole pentru intrare sau ieșire pe piață;
- Impunerea legii, inclusiv apărarea drepturilor la proprietate;
- Stabilitatea macroeconomică, inclusiv stabilitatea prețurilor, finanțe publice și balanțe financiare internaționale durabile;
- Consens larg în privința principiilor economiei politice
- Sectorul financiar suficient de dezvoltat, capabil să canalizeze economiile în investiții productive.

După aderare, aceste criterii au fost înlocuite de indici stabiliți la Maastricht, ce țin de pregătirea țării pentru intrarea în zona euro.

Pentru a deveni membru UE, Republica Cehă de asemenea a trebuit să accepte politicile comune a UE, și să-și coordoneze parțial propriile politici înainte de aderare la UE. Cehia a alocat eforturi și resurse considerabile pentru implementarea tuturor directivelor UE. Legislația europeană reglementează în principal libera circulație a mărfurilor, serviciilor, capitalului și plăților și politicile de competiție. Astfel, cea mai importantă schimbare a fost să se adopte sistemul legal european, valabil în toate țările-membre și având în toate aspectele prioritate față de legea națională. Transformările și reformele pe care țările-candidate au trebuit să le implementeze erau susținute de programul PHARE. Acest ajutor a fost stabilit în consecința situației când euforia politicienilor din Europa occidentală a trecut în frica unei posibile amenințări pentru rezultatele deja atinse în ceea ce privește integrarea. Astfel, discuțiile dintre susținătorii largirii geografice cu cei ai aprofundării instituționale au reapărut¹². O serie de legi și amendamente la ele au intrat în vigoare până la 1 mai 2004, cele mai importante sunt menționate în Anexa 1.

În ceea ce privește relațiile comerciale, Republica Cehă a trebuit să adere la politica comunitară vamală, aplicând taxe comunitare pentru țările terțe, chiar dacă în unele cazuri mai avantajoase pentru Republica Cehă. Aceasta privea China, unele țări din Asia și altele.

Aici merită să fie menționată situația în sectorul agrar dinainte și după aderare, odată ce această chestiune e de importanță majoră pentru Moldova. Această situație a fost determinată în principal de condițiile negociate la tratativele de aderare. UE a oferit noilor membri o perioadă de tranziție pentru plățile directe asociate cu producția agricolă, care are cea mai mare pondere în subvenționarea producției. Pe lângă aceasta, a fost stabilit un sistem specific de plăți agricole, care prevede creșterea graduală a plăților pentru agricultorii din noile țări membre până la nivelul celor din UE-15.

Tabel 5: Perioada de tranziție pentru plățile agricole directe pentru UE-10

Anul	Plăți directe din bugetul UE ca procentaj a plăților în țările UE-15 (%)	Plățile din resursele proprii (%)
2004	25	30
2005	30	30
2006	35	30
2007	40	30
2008	50	30
2009	60	30
2010	70	30
2011	80	20
2012	90	10
2013	100	0

Sursă: Acordul de Aderare a Republicii Ceha la UE

În general, cotele de producere au fost stabilite la nivelul de dinainte aderării (a se vedea Anexa 1). Prin urmare, tranziția sistemului agricol ceh la Politica Agricolă Comună (PAC) împreună cu consecințele reformei acesteia în 2003, a reprezentat o problemă mai mult datorită caracteristicilor intrinseci ale sectorului agricol ceh, care au fost formate în perioada dinainte de revoluție și reformate în timpul tranziției. Colectivizarea a adus o astfel de structură a sectorului, în care producătorii mari prevalau asupra fermelor mici familiale. Industrializarea și modernizarea ulterioară au dus la o eficiență și competitivitate mai înaltă. Aceste fapte indică că producătorii agricoli tindeau să urmeze o direcție care era în contradicție cu noua tendință PAC de a acorda preferințe funcțiilor neproductive ale agriculturii și a plăților pentru lichidarea producției. În cadrul UE, sectorul agricol trebuie să reflecte costurile de pro-

¹² Printre măsurile cele mai dificil de implementat sunt cele legate de standardele agricole, mărcile înregistrate de proprietate intelectuală și de origine, standarde tehnice și de construcții pentru clădiri publice, standardele de raportare la EUROSTAT.

ducere, capacitatea de a se conforma parametrilor legislativi și faptului că sectorul intră în competiție nu numai pe piețele interne a altor 24 de membri, dar și pe piețele de export.

2.2. Negocierile cu UE și impactul aderării la UE

Principalele rezultate așteptate de la aderarea la UE au fost intensificarea competiției, acces mai liber la piețele UE, poziție mai fermă în negocieri cu parteneri din țările terțe, un mediu antreprenorial mai transparent și influx mai mare de ISD. Oportunitățile de care a beneficiat Republica Cehă își au originea în stabilirea mai ușoară a unor relații de comunicare și cooperare cu companiile din UE, simplificarea procedurilor de aprobare a echipamentului tehnic și introducerea pe piața cehă, posibilitatea de a atrage clienți noi, facilitarea transferului producției companiilor occidentale și a altor activități spre Republica Cehă. Totodată au existat și o serie de riscuri, precum ar fi exodul de forță de muncă calificată în țările-membre din occident și influx mai mare de mărfuri străine.

Unul dintre aspectele cele mai importante ale aderării Cehiei la UE este posibilitatea de a obține ajutor din Fondurile Structurale europene. În perioada de până la aderare, programele de susținere (Phare, ISPA, SAPARD) jucau rolul cel mai important în investițiile de mediu. După aderare, a apărut accesul la alte forme de finanțare:

- Ajutorul de până la aderare – până la sfârșitul proiectelor începute;
- Resursele financiare administrate direct de autoritățile din Bruxelles (mediu înconjurător și energetică, inovații, cercetare și dezvoltare, învățământ, ocrotirea sănătății și securitate);
- Fondurile Structurale și Fondul de Coeziune;
- Susținere indirectă – prin instituții financiare (Fondul Investițional European – pentru capital de risc, Banca Europeană pentru Investiții, Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare);
- Alte forme de ajutor – non-financiar, cooperare externă etc.

Conform ultimei variante a bugetului european pe anii 2007-13, Republica Cehă ar putea obține transferuri nete de 93 mld CZK anual. Ca și alte țări membre noi, Cehia probabil se va confrunta cu probleme, în ceea ce privește obținerea finanțelor, fiindcă nu sunt suficiente date în privința distribuirii finanțelor.

Impactul microeconomic al participării Cehiei la UE menționat mai sus, a dus și la consecințe macroeconomice. Prima a fost o ameliorare evidentă a mediului economic și social datorită adopției legislației europene. Aderarea, de asemenea, a însemnat și stabilitatea poziției internaționale a Republicii Cehie. Un alt avantaj derivă din faptul că producătorii cehi sunt acum în stare să utilizeze brandul „Made in EU”, ceea ce poate să faciliteze accesul mărfurilor și a serviciilor cehie la piețele europene. Aceasta poate fi susținut și de creșterea recentă în productivitatea muncii și ameliorarea balanței comerciale a țării. Calitatea de membru al UE poate consolida influxurile de ISD și din cauza emigrării investitorilor speculativi, precum și ca urmare a scăderii riscului investițional odată ce Cehia a aderat la UE. Un impact macroeconomic substanțial este tendința de creștere a nivelului prețurilor și convergența lor treptată spre nivelul UE. În general, convergența poate fi atinsă în două moduri – fie permițând un nivel mai înalt de inflație, fie admitând aprecierea nominală a ratei de schimb CZK/EUR. În ambele cazuri, există pericolul prin care creșterea productivității nu va compensa suficient descreșterea competitivității.

Integrarea în UE este baza convergenței economiei cehie spre economiile de piață avansate și spre crearea condițiilor pentru creșterea ulterioară a economiilor integrate. Aceste condiții se bazează pe principiile fundamentale ale UE: circulația liberă a persoanelor, mărfurilor, serviciilor și capitalului și perspectiva unei valute unice. Indicii de convergență sunt importanți pentru entitatea integrată, fiindcă cu cât mai similară este dezvoltarea a doi membri individuali, cu atât este mai bună absorbția șocului extern, și reacția la măsuri economice impuse în cazul adopției unei singure valute – euro. Cu alte cuvinte, un nivel mai înalt al unei astfel de convergențe asigură un echilibru pe termen lung și scade probabilitatea unei erori ciclice. Mai mult, un nivel mai înalt de convergență înainte de intrarea în uniunea monetară și aderarea la euro, scade presiunile viitoare potențiale pentru creșterea prețurilor și aprecierea ratei de schimb reale.

Comerțul solid al Cehiei și legăturile de proprietate cu zona euro sunt principalele argumente pentru adoptarea euro, fiindcă ele ridică beneficiile potențiale ce apar din eliminarea fluctuațiilor potențiale ale ratei de schimb. Pentru a fi admisă în zona euro, Republica Cehă trebuie să corespundă așa-numitor criterii Maastricht¹³, ce indică nivelul convergenței nominale a țării. În prezent, Republica Cehă se conformează cu criteriul de stabilitate al prețurilor, criteriul de rată al dobânzilor pe termen lung, criteriul ratei de schimb și condițiile impuse la nivel de datorie a guvernului. Cu toate acestea, situația curentă a finanțelor publice nu-i permite Cehiei să se conformeze criteriului de deficit bugetar. Această problemă este strâns legată de reforma pensiilor amânată un timp îndelungat și de modificarea sistemului beneficiilor sociale, destul de generos în prezent.

În general, obligația de a accepta euro ca valută poate fi tratată ca una dintre cele mai importante consecințe ale aderării Cehiei la UE. Acest proces va trebui să aibă două etape – aderarea la sistemul european de rate de schimb în dependență de capacitatea Republicii Cehe de a corespunde cerințelor acestui sistem și ulterior, adoptarea euro după o perioadă de pregătire tehnică intensă. Angajamentul de a adopta o singură valută în viitor a fost una din condițiile pentru aderarea Republicii Cehe la UE. Data adoptării va depinde de gradul convergenței economice (respectarea criteriilor de la Maastricht) precum și de compatibilitatea legislației naționale cu legislația UE.

2.3. Poziția Cehiei referitoare la viitorul Europei și susținerea integrării europene a Moldovei

Pentru început, trebuie de rezumat principalele momente importante referitoare la statutul curent al tratatelor de largire dintre țările membre ale UE. Referindu-se la următoarea largire, UE adesea folosește termenul „capacitatea de absorbție”, adică capacitatea de a accepta membri noi în structura UE. Nu este atât de ușor de a determina ce este această „capacitate de absorbție”, fiindcă nu există o definiție exactă pentru această expresie. Unica definiție este inclusă în documentul strategic al CE asupra largirii din noiembrie 2005. Acest document afirmă că viteza de largire trebuie să reflecte capacitatea de absorbție a UE și aceasta trebuie să se asigure că ea va menține capacitatea să acționeze și să decidă în cadrul unor balansate dintre instituțiile sale, va respecta limitele bugetului său și va promova politici comune eficiente și își va atinge scopurile propuse.

O altă dificultate provine din faptul că diferite state membre au opinii diferite vis-a-vis de țara care trebuie sau nu acceptată. În general, țările se polarizează în două grupuri: Marea Britanie, țările Scandinave și unii noi membri din CEE, pe de o parte, care nu doresc să împiedice următoarea largire și aderarea celor care vor aplica. Pe de altă parte, există Franța, Germania și Austria care declară că Europa trebuie să-și păstreze hotarele și că există limite politice, economice, psihologice și culturale care trebuie să fie respectate. Alte țări membre oscilează dintre aceste două poluri.

În general, poate fi spus că Republica Cehă are o atitudine pozitivă față de largirea ulterioară și această atitudine este aprobată de întregul spectru politic din țară, chiar dacă fiecare partid politic are diferite motive pentru a-și susține punctul de vedere. O părere comună este că Republica Cehă și UE ar trebui să aibă atitudine pozitivă față de toate țările, care doresc să devină membre și că UE trebuie să-și apere mai degrabă interesele strategice decât realizările sociale. Cu toate acestea, problema este că Republica Cehă încă nu și-a definit în mod univoc relațiile cu UE și cu țările străine. Din partea ei există o susținere a extinderii ulterioare a UE, dar aceasta este superficială, deoarece Republica Cehă nu știe încă exact ce dorește să atingă.

În pofida acestui fapt, evaluarea atitudinii Republicii Cehe față de o nouă largire ar trebui să se bazeze pe interesele politicii sale externe, de securitate și economice.

În prezent, Republica Cehă nu este vecină cu vreo țară ne-membră a UE, ceea ce este destul de specific și avantajos în materie de poziție, dar problematic în ceea ce privește determinarea intere-

¹³ Pe scurt: 1) rata inflației (nu mai mare decât cu 1.5% decât la cele 3 țări-membre cu cele mai mari succese în controlul inflației; 2) finanțarea de stat (deficitul anual nu trebuie să depășească 3% din PIB; 3) datoria de stat (datoria de stat nu trebuie să depășească 60% din PIB; 4) rata de schimb (țările aplicante trebuie să fi aderat la sistemul valutar european timp de 2 ani consecutiv și să nu fi devaluat valuta sa în această perioadă); 5) ratele dobânzilor pe termen lung (rata nominală a dobânzilor pe termen lung trebuie să nu fie mai înaltă decât cu 2% față de cele 3 țări-membre cele mai de succes din UE în combaterea inflației).

selor. Prin urmare, Cehiei îi este mai dificil să identifice regiuni geopolitice preferate comparativ cu alte state-membre, care au o opinie destul de bine pronunțată referitor la faptul cum ar trebui să arate viitorul UE, odată ce este în interesele lor ca în UE să fi acceptați vecinii ne-membri pentru a nu fi un stat de frontieră în UE. Pentru Ungaria și Slovenia aceasta e Croația și statele fostei Iugoslavii, pentru Polonia aceasta este Turcia, fiindcă după ea va urma Ucraina, pentru țările Baltice e stabilizarea spațiului din est și poziția fermă și clară față de Rusia. Cu cât mai integrată e UE, cu atât e mai bună poziția ei de negociere față de Rusia.

Dar și mai evident, este faptul că Republica Cehă ar trebui să susțină aderarea țărilor mici fiindcă una din prioritățile politicii externe cehice este să consolideze statutul său de membru în UE. Țările mici pot deveni aliați în cazul aprobării propunerilor despre structura instituțională a UE.

În ceea ce privește interesele de securitate, pentru Republica Cehă ar fi rezonabil dacă ar susține aderarea statelor care ar fi membri NATO.

Ultima și cea mai importantă chestiune este partea economică a situației. Pe de o parte, Republica Cehă va încerca să-și mențină statutul relativ între țări-membre mai sărace ca să rămână într-o poziție de receptor al resurselor financiare. Preocuparea sa ar fi să evite influxul de forță de muncă calificată și ieftină din potențiale țări-membre. În trecut, majoritatea din cele 15 țări-membre a UE nu deschideau piața de muncă pentru membri noi, ceea ce pune Republica Cehă în poziția unei din țările excluse, astfel determinând-o mai degrabă să refuze decât să accepte introducerea măsurilor protective vizavi de viitoarele țări-membre ale UE. Pe de altă parte, Republica Cehă trebuie să recunoască faptul că nu va obține întotdeauna transferuri de la UE. Aderarea țărilor mai sărace va spori presiunea asupra reformei în domeniile cu cerințe financiare înalte, precum PAC sau politicile regionale. În caz că aceste sectoare nu vor fi reformate, bugetul UE va fi periclitat de o povară enormă. Asemenea riscuri au apărut deja în timpul lărgirii din 2004, când această problemă a fost rezolvată prin stabilirea unei perioade de tranziție pentru plăți directe în cadrul PAC (a vedea capitolul 2.1). Ultimul, dar nu cel din urmă avantaj al aderării la UE este creșterea potențială a comerțului extern după înlăturarea barierelor în cadrul unei piețe unitare și accesul la piețe noi, în dezvoltare.

În concluzie, structura europeană de viitor și felul cum va arăta depinde de câțiva factori precum numărul țărilor care aderă, performanța lor economică, data lărgirii UE, termenii de aderare (perioade de tranziție etc.), nivelul actual al relațiilor bilaterale, riscurile de securitate, amenințarea pentru funcționarea mecanismelor UE sau un proces de integrare ulterioară. Republica Cehă va participa la acest proces ca unul dintre membri deplin care îl pot influența și în cadrul căruia ea poate să-și apere interesele. Acestea vor fi susținute de președinția cehă a UE. Republica Cehă va fi a doua țară, dintre membrii noi, la președinția UE, după Slovenia. Cehia ar trebui să dețină președinția UE în prima jumătate a anului 2009. Politica de lărgire activă este în interesele Cehiei, susținută de opinia publică, 64% dintre cetățenii cehi considerând lărgirea drept pas pozitiv (Special Eurobarometer 251).

3. Moldova în tranziție: progres mixt, dar încă multe de făcut

Procesul de tranziție în Moldova a fost unul foarte complex, contradictoriu și de durată. Începând cu 1991, odată cu proclamarea independenței, în Moldova s-au suprapus cel puțin patru aspecte de tranziție: tranziția de statalitate, politică, economică și socio-economică.¹⁴ Considerăm că ar mai trebui menționate încă alte trei tipuri de tranziție: culturală, geopolitică și demografică. În linii generale, procesul de tranziție din Moldova poate fi divizat în două perioade principale: tranziția timpurie (1991-1999) și tranziția târzie (2000- prezent).

3.1 Tranziția timpurie: reformele economice și de constituire ale statului

Tranziția timpurie a fost marcată de un declin economic acut și de o confuzie în cadrul procesului de reformare, de agitație politică, conflictul, scurt, dar sângeros, cu regiunea separatistă Transnistria în 1992 și un nivel înalt al sărăciei. Deși s-au înregistrat progrese serioase în ce privește afirmarea statalității, cum ar fi aderarea în calitate de entitate statală distinctă la ONU și alte organizații internaționale, adoptarea leului moldovenesc ca valută națională (1993) și aprobarea primei Constituții de după proclamarea independenței (1994), la un nivel cotidian succesele au fost mai modeste. La condițiile inițiale dificile, cum ar fi integrarea profundă în structurile de producție sovietică, dependența de subvențiile energetice ale centrului sovietic și bazarea exagerată pe agricultură¹⁵ s-au adăugat și dificultățile unor reforme nehotărâte¹⁶.

Fiind clasată ca o “vedetă reformatoare” în primii doi ani, când prețurile, ratele de schimb și comerțul au fost liberalizate rapid, Moldova a ajuns în cele din urmă o “stea căzătoare”, când privatizarea și reformele structurale au fost în mare parte compromise.

În această privință, cazul procesului de privatizare este destul de elocvent. Legea Privatizării adoptată de către Parlament în 1991 a pus bazele acestui proces. Legea prevedea trei metode de a privatiza proprietatea de stat: Programul de Privatizare în Masă (PPM), cumpărarea cotelor de către conducere și salariați și vânzarea către investitori strategici. Privatizarea a început abia la finele anului 1993. Programul de Privatizare în Masă se baza în principiu pe modelul ceh de emitere a titlurilor de privatizare (Bonuri Naționale de Patrimoniu) și de stabilire a Fondurilor de Investiții, cu toate eșecurile specifice acestui model, adică lipsă de proprietar real și de transparență a Fondurilor de Investiții etc. Mulți cetățeni au preferat să investească banurile lor în propriile apartamente, ce s-a dovedit a fi o metodă mult mai sigură. O altă procedură de privatizare, vânzarea către investitori străini, a fost deseori însoțită de suspiciuni de corupție și scandaluri publice. Pe deasupra, periodic, procesul de privatizare stagna considerabil.

Bunurile și companiile moldovenești au ajuns să nu fie competitive și în mod exagerat orientate spre piețele statelor CSI, cu 60% din exporturi destinate Rusiei. Toate acestea au lăsat economia Moldovei total nepregătită pentru următorul val de șocuri exogene asociate crizei financiare din Rusia în 1998. Până în 1999, impactul deficitar al crizei rusești s-a propagat masiv. Economia suferea o criză în toată amploarea, întrucât redresarea din 1997 a fost compromisă, cu producția colapsând, valută națională devalorizată și creșterea numărului de șomeri.

În 1991-99 Moldova a trecut printr-un declin economic de proporții: producția industrială a scăzut la doar 34%, iar cea agricolă la 50% în comparație cu nivelul anilor 1990.¹⁷ În 1999, PIB a fost de doar 33% din nivelul anului 1989, iar salariul real a fost redus în jumătate. În 1999, circa 73% din populație trăia mai jos de nivelul național al sărăciei.¹⁸ În paralel cu sărăcia a crescut enorm și inegalitatea veni-

¹⁴ Pentru mai multe detalii vezi Weeks și alții, 2005.

¹⁵ Întreruperea relațiilor de afaceri, comerciale și bugetare cu Uniunea Sovietică a reprezentat de fapt primul val de șocuri exogene, urmat de un al doilea și al treilea val în 1998 și 2006, respectiv.

¹⁶ Asociația Internațională de Dezvoltare, Strategia de Asistență a Țării, 2004.

¹⁷ Guvernul Republicii Moldova, 2004;

¹⁸ Poverty and Policy Monitoring Unit, 2002;

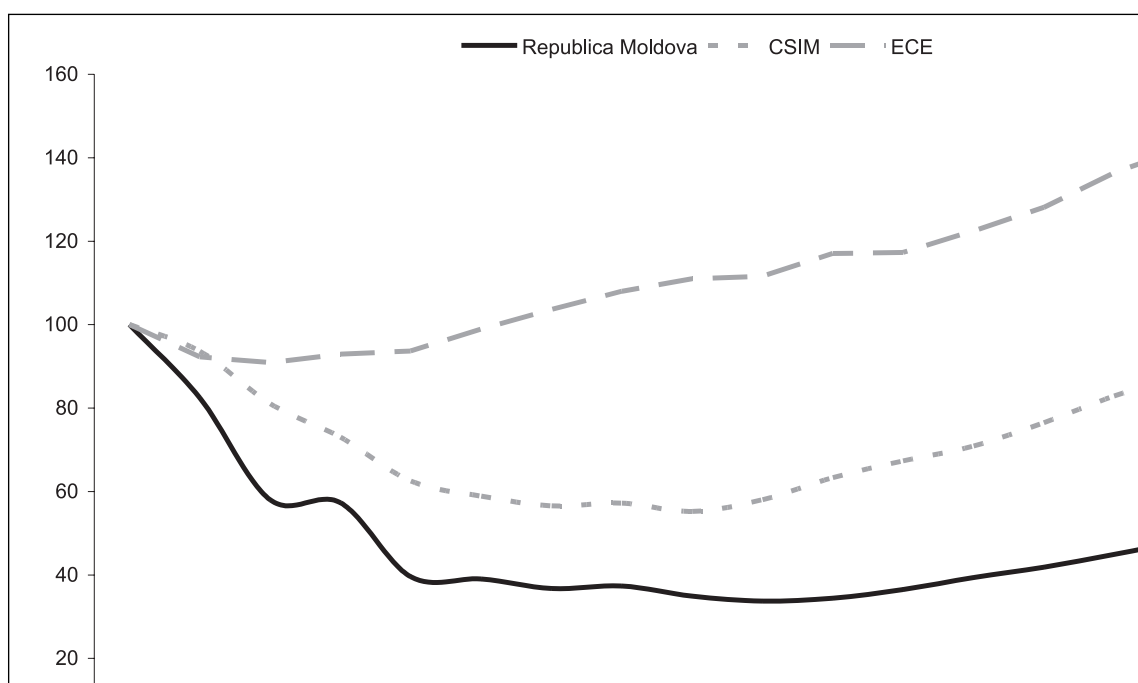
tului. Coeficientul Gini de distribuire a câștigurilor a derapat de la 0,250 în 1989 la 0,441 în 1999, fiind destul de înalt chiar și pentru o economie în tranziție.

În concluzie, tranziția timpurie a fost o perioadă foarte grea pentru Moldova. Odată cu independența s-au ivit un șir de sarcini importante, ca de exemplu, reformarea și modernizarea instituțiilor de stat și economice, prezentarea unei viziuni strategice de dezvoltare a națiunii și de asigurare a unui nivel de trai decent pentru cetățenii nemulțumiți ai țării. Din păcate, liderii naționali nu au fost întotdeauna pregătiți pentru a găsi soluții la aceste probleme, iar perspectivele erau lipsite de viitor.

3.2 Tranziția târzie: dezvoltarea, sărăcia și migrația

În anii 1990 Moldova a suferit una dintre cele mai îndelungate și mai profunde recesiuni economice (vezi Figura 1). Aparent, soarta Moldovei s-a schimbat în 2000. De atunci țara se află într-o continuă dezvoltare, crescând în mediu cu 5,9% în 2000-2006, în timp ce PIB pe cap de locuitor a atins până în 2004 valorile din 1993. Creșterea economică a fost condiționată, în principal, de către politici macroeconomice solide, un mediu extern favorabil și mărirea cererii interne.

Figura 1: Creșterea PIB din perspectiva regională, 1990=100%



Surse: BNS, FMI și calculele autorilor

Până în 2004, nivelul sărăciei a scăzut la 26,5%, totuși, în conformitate cu estimările oficiale, el a crescut până la 31% în 2005. S-a diminuat puțin inegalitatea: în 2000-2004 coeficientul Gini a scăzut de la 0,38 la 0,36.¹⁹ În 2001-2004, salariile reale, transferurile guvernamentale și remiterile de la emigranți se consideră generatorul de bază pentru reducerea sărăciei în Moldova. Și toate s-au mărit de-a lungul perioadei. Spre exemplu, salariile reale au fost duble în 2005 în comparație cu anul 2000, crescând în medie cu 10% în perioada dată. Reformele în sectoarele de sănătate și învățământ, însoțite de cheltuieli publice sociale, au permis redresarea accesului populației la serviciile sociale de bază.

Încă mai persistă semne de întrebare la capitolul viabilității creșterii curente. Mai întâi, creșterea economică a fost dependentă de remiterile muncitorilor moldoveni. În conformitate cu estimările oficiale, remiterile au contribuit cu aproximativ 31% la creșterea PIB în 2005-2006, în cea mai mare parte prin satisfacerea cererii interne. Mai mult, remiterile au jucat un rol crucial în creșterea venitului

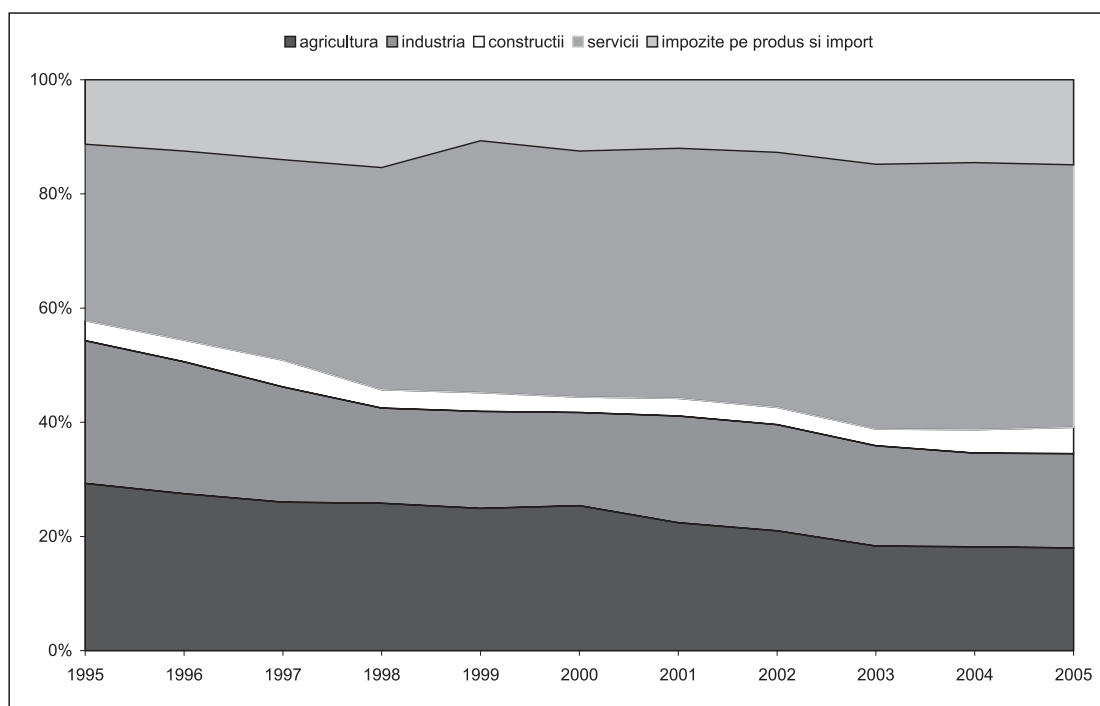
¹⁹ Raportul Anual de Evaluare cu privire la Strategia de Creștere Economică și de Reducere a Sărăciei, 2005.

și reducerea sărăciei în anii recenti. Fără a diminua rolul important al remiterilor, acestea cu greu pot să asigure o creștere economică durabilă și calitativă. Remiterile sunt alocate în cea mai mare parte consumului curent și pentru bunurile importate, și doar o mică parte din ele devin investiții productive. În al doilea rând, nimeni nu poate garanta că afluxul de plăți nu va fi ireversibil. După cum arată unele date preliminare, numărul lucrătorilor emigranți crește tot mai lent. În plus, unii dintre ei au devenit cetățeni ai țărilor unde au plecat și au început să-și ia membrii familiei în țara gazdă.

Așadar, la un moment în viitor, în Moldova s-ar putea reduce numărul de oameni care primesc bani de peste hotare. Fără vreo schimbare structurală, ce ar duce la un mediu mai favorabil pentru afaceri, competitivitate internațională sporită și creștere orientată spre exporturi, expansiunea economică curentă va oscila, în cel mai bun caz, în jurul unui nivel mediu.

Al doilea factor este modernizarea lentă a economiei.²⁰ Evident, cota serviciilor în economie a explodat, în timp ce cea a agriculturii a stagnat, în special începând cu anul 2000 (Figura 2). Cea mai semnificativă creștere s-a semnalat în ramurile de transport, telecomunicații și construcție. Însă mai bine de 40% din forța de muncă activă este angajată încă în agricultură și locuiesc în spațiile rurale. Anume în mediul rural a început să crească nivelul sărăciei din 2005, când veniturile fermierilor au început să scadă.²¹

Figura 2: Evoluția structurii PIB în dependență de resurse, % din total



Sursa: Oficiul Național de Statistică din Republica Moldova

Astfel, beneficiile dezvoltării economice nu au fost distribuite în mod egal pe întreg teritoriul Moldovei. Cel mai mult au beneficiat orașele mari, în timp ce satele și micile orașe au rămas în urmă. Evoluțiile economice de până acum nu dau nici o speranță privind schimbări majore în acest sens. Recentul, cel de-al treilea val de șocuri comerciale, adică barierele impuse de către Federația Rusă asupra produselor vegetale și băuturilor alcoolice din Moldova, a afectat puternic agricultura și industria de producere a vinurilor. Aceste bunuri constituie cea mai importantă parte a exporturilor, luând în considerație că aproape 80% din vinurile Moldovei au fost exportate spre Rusia. În același timp, prețurile pentru gazele naturale importate din Rusia au fost majorate în două runde în 2006 și la începutul lui 2007, fapt ce a dus la creșterea costurilor de producție și de aici, competitivitate redusă a ramurilor

²⁰ RNDU, 2006.

²¹ BM, 2006.

locale dependente de gaz. Totodată, prețurile crescânde pentru gaz au împovărat consumatorul individual. Autoritățile și companiile moldovene nu au reacționat prompt pentru redresarea consecințelor acestor șocuri exogene. În 2006 rata creșterii economice s-a redus la 4%, în timp ce industria și agricultura au plonjat într-o etapă de recesiune. Chiar dacă instituțiile financiare internaționale și Uniunea Europeană și-au oferit ajutorul pentru soluționarea acestor șocuri, succesul depinde în mare măsură de guvernul și sectorul privat al Moldovei.

3.3 Tranziția stagnantă a comerțului moldovenesc

Evoluția comerțului extern reflectă îndeaproape tendințele generale de dezvoltare a economiei moldovenești și competitivitatea sa internațională. La o privire mai detaliată se atestă discrepanțe șocante între traiectoriile urmate de modelele de comerț extern în Moldova și cele mai avansate din Cehia și alte țări din CEE. În timp ce ultimele și-au redirecționat cu succes comerțul spre vest, spre piețele UE, îndepărtându-se de partenerii COMECON, comerțul în Moldova a rămas dependent de relațiile formate în perioada sovietică. Comerțul moldovenesc a rămas orientat spre est și specializat în producție de o valoare adăugată redusă și cu o componență slabă de capital și inovații tehnologice, în principal produse agricole și textile. O astfel de specializare a fost destul de convenabilă pentru producătorii moldoveni, deoarece apartenența la blocul comercial vechi le permitea să capitalizeze relațiile de afaceri rămase de pe timpul Uniunii Sovietice, în timp ce un sistem slab de certificare a calității împiedica îmbunătățirile structurale și tehnologice semnificative.

Criza rusească a avut, totuși, și efectul unui duș rece pentru producătorii moldoveni, exporturile intrând în declin, iar mulți dintre producători suferind pierderi enorme. De atunci comerțul moldovenesc a început să se reorienteze ușor spre piața din vest, iar până la finele anului 2006 cantitatea exporturilor pe piața UE s-a dublat. Oarecum pervers, tendința a fost susținută de interdicția Rusiei impusă exporturilor moldovenești de vinuri și alte produse agricole. Deși exporturile de carne, fructe și legume au fost recent reluate, sectorul de producere a vinurilor încă suferă de pe urma șocului. Cu toate acestea, structura producției rămâne în mare parte aceeași. Exporturile moldovenești, în special vinurile, produsele agricole și textile, rămân compuse din produse cu o valoare adăugată mică și puțin competitive. Aceasta compromite dezvoltarea economică orientată spre export și devine cauză pentru extrema vulnerabilitate a Moldovei față de capriciile piețelor străine. Pe deasupra, cu cât mai curând companiile din Moldova vor adopta sisteme de calitate internaționale, cu atât mai mult ele vor progresa pe piețele europene. Altfel, regimul comercial liberalizat (GSP+ sau Preferințele Comerciale Autonome așteptate anul acesta) se dovedesc a fi de puțin ajutor pentru producătorii moldoveni.

Tabelul 6: Concentrația geografică a exporturilor moldovenești, %

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Export – total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
CSI	62.6	68.3	69.6	67.9	54.7	58.6	60.9	54.4	53.6	51.0	50.5	40.3
Rusia			58.2	53.3	41.3	44.5	43.7	37.1	39.0	35.9	31,8	17.3
Ucraina			5.7	7.7	7.0	7.5	10.1	9.5	7.1	6.6	9,1	12.2
Bielorusia			4.1	5.0	4.7	4.6	5.3	6.1	5.2	6.0	6,5	7.0
UE	11.6	9.8	13.4	15.7	28.1	26.3	24.9	26.6	26.7	30.1	29.7	35.0
Germania			3.7	3.8	7.2	7.7	7.1	7.2	7.1	7.2	4.3	4.9
Italia			2.7	3.5	5.5	7.7	8.0	8.8	10.4	13.8	12.2	11.1
CCE	21.3	16.3	8.0	10.2	10.2	8.8	7.5	9.6	12.4	10.7	11.1	14.4
România										10.0	10.2	14.8
Celelalte țări ale lumii	4.5	5.6	9.1	6.2	7.0	6.3	6.7	9.3	7.3	8.2	8.7	8.2

Sursa: calculele NSB și EG

Tabelul 7: Structura exporturilor conform grupurilor de bunuri, %, în cazul în care lipsesc alte indicii

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Export, total USD mln.	874.1	631.8	463.4	471.5	565.5	643.8	789.9	985.2	1,091.3	1,051.6
Produse alimentare, băuturi, tutun	54.8	55.4	42.6	42.1	44.5	41.5	39.8	35.1	36.3	26.3
Textile și confecții	6.7	9.8	13.9	17.7	18.4	16.7	16.4	17.3	17.8	21.7
Produse vegetale	8.6	11.3	14.7	14.0	13.9	16.5	11.6	12.2	6.1	13.0
Piele și blănuri brute și prelucrate	1.4	1.7	2.8	2.8	2.0	3.6	5.7	7.9	6.6	2.2
Uleiuri și grăsimi de origine animală și vegetală	1.0	0.6	0.5	0.8	1.5	2.6	3.7	4.2	3.5	3.3
Mașini și utilaje	5.2	6.5	5.9	5.1	5.4	3.9	3.8	4.0	4.2	5.1
Produse minerale	0.4	0.4	0.4	0.6	1.1	1.8	2.6	3.1	1.8	2.6
Metale și derivatele lor	1.0	1.5	3.5	2.5	0.5	1.1	2.5	3.0	4.5	7.2
Altele	21.0	12.8	15.7	14.5	12.6	12.3	14.0	13.3	19.8	18.6

Sursa: calculele NSB și EG

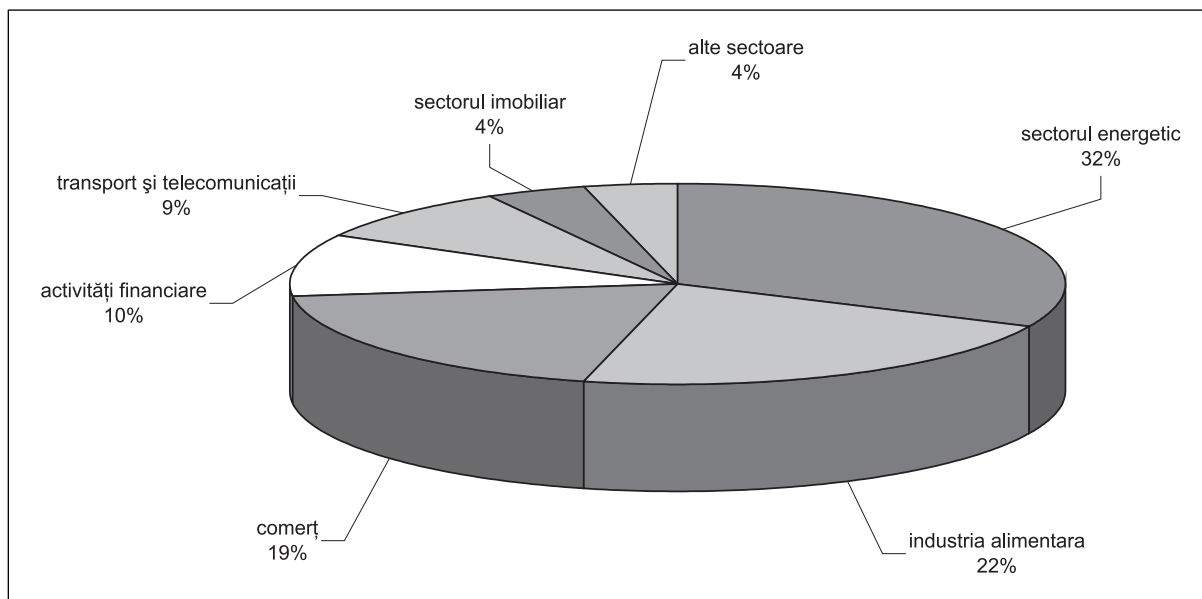
3.4 Fluxul de investiții străine directe în Moldova în perioada de tranziție

Moldova a moștenit de la URSS o economie deformată și dezechilibrată, care a avut de suferit de insuficiența de capital, de aptitudini manageriale și tehnologii avansate. După cum sugerează experiența altor țări în tranziție, doar investițiile străine directe pot soluționa așa deficiențe și aceste țări concurează aprig pentru a atrage mai multe investiții străine. Printre efectele pozitive ale investițiilor străine directe se numără nu doar importanța lor în calitate de sursă de capital indispensabil, dar și de experiență și cunoaștere, practici manageriale, inovații în marketing și tehnologii know-how. Moldova nu s-a prea dovedit a fi de succes în competiția regională de atragere a unui număr cât mai mare de investitori străini.

Raportat la PIB, fluxul net de investiții străine directe a înregistrat o creștere constantă din 2003 și este destul de mare în comparație regională. Spre exemplu, în 2005, fluxul de investiții străine directe constituia 7% din PIB, în timp ce în țările CCE media era de 5%. Cu toate acestea, indicele dat se explică mai degrabă prin dimensiunile mici ale economiei Moldovei, decât prin activitatea sa pentru investițiile străine. Într-adevăr, în termeni per capita, atractivitatea Moldovei este similară țărilor din CSI (\$50 pe cap de locuitor în 2005), pe când în țările CCE fluxul de investiții străine directe în 2005 echivala cu \$370 pe cap de locuitor.

Structura fluxului de investiții străine directe în 2004, conform datelor Oficiului Național de Statistică, era reprezentată după cum urmează: Spania 34.7%, Olanda 12.1%, Marea Britanie 8.4%, România 7.3%, Rusia 6.3%, Statele Unite 5.8%, Germania 3.9%, Cipru 2.8%, Italia 2.5% și alte țări 16.3%. Cei mai importanți investitori străini vin din Rusia, Spania, Olanda și Statele Unite. Distribuirea capitalului de investiții străine directe în sectoare economice este ilustrată în Figura 3.

Figura 3: Distribuirea capitalului de investiții străine directe în sectoare economice ale Republicii Moldova



Surse: BNS

Conform datelor din ianuarie 2007, stocul total de investiții străine directe în economia Moldovei a fost de aproximativ USD 1.3 miliarde. Aceasta echivalează cu aproximație suma anuală trimisă acasă de către emigranții moldoveni. Creșterea economică a fost influențată negativ de către activitatea redusă a Moldovei în atragerea fondurilor de investiții străine. Un studiu al Băncii Mondiale susține că întreprinderile cu capital străin (adică cu cel puțin 25% din capitalul întreprinderii) au vânzări mai mari, precum și profit per angajat mai mare. Deși numără doar 3% din totalul întreprinderilor active și 5% din numărul total de angajați, în 2004 întreprinderile cu capital străin au înregistrat 15% din totalul vânzărilor și 23% din activitatea de investiție.

De ce în Republica Moldova s-a tergiversat atragerea investitorilor străini? Evident, fluxul de investiții străine directe primite de către o țară depinde de factorii geografici, cum ar fi dimensiunile țării gazdă, poziția geografică și resursele naturale. Cu toate acestea, factorii economici și instituționali, cum ar fi cadrul politic, climatul de afaceri, calitatea guvernării și nivelul corupției, sunt și mai importanți. Pe deasupra, o țară trebuie să aibă capacitatea de absorbție a investițiilor străine directe, ceea ce depinde de calitatea resurselor umane, de existența tehnologiilor de bază și de premisele pentru încorporarea noilor tehnologii. Moldova a eșuat atât în construirea unui cadru instituțional atractiv, cât și în consolidarea capacității sale de absorbție.

4. Republica Moldova – Republica Cehă: o comparație economică

În acest capitol se tratează două întrebări de bază: de ce credem că ar exista un potențial de consolidare a relațiilor economice dintre Republica Cehă și Republica Moldova și cât de vast poate fi acest potențial. Capitolul se bazează pe o analiză a complementarității specializărilor economice ale celor două țări și pe teoria gravitațională a comerțului. Noi oportunități economice pentru Republica Moldova pot deriva din avansarea Republicii Cehe în calitate de nou centru economic în Europa. Poziția geografică favorabilă a Moldovei și legăturile sale tradiționale cu piețele estice ar putea fi un punct de atragere pentru expansiunea comerțului ceh. Cu toate acestea, Moldova trebuie să depună un efort considerabil pentru a-și materializa avantajele geoeconomice.

4.1 Specializările economice complementare

Deși unele trăsături economice generale ale ambelor țări se aseamănă (istoria economică din a II-a jumătate a secolului XX, dimensiunea mică și deschiderea internațională a economiei), specializările în producție și comerț în Republica Moldova și Republica Cehă au evoluat în mod diferit. În prezent sistemele economice ale acestor două țări sunt la un nivel semnificativ complementare, după cum arată și Tabelul 8. Acest fapt furnizează un spațiu vast pentru promovarea comerțului dintre cele două țări, care la moment nu este atât de dezvoltat în comparație cu relațiile comerciale ale Moldovei și Cehiei cu alte țări din regiuni. În 2006 comerțul a echivalat suma de USD 36,5 mln., inclusiv USD 30,9 mln. pe exporturi cehe și USD 5,6 mln. pe exporturi moldovenești.

Tabelul 8: Structura valorii adăugate pe sectoare (2004, %)

	Republica Moldova	Republica Cehă
Agricultură, vânat, silvicultură și pescuit	20.8	3.3
Industria extractivă	0.4	1.4
Industria de prelucrare	16.4	25.6
Producția și furnizare electricitate, gaz și apă	1.9	3.8
Construcții	4.7	6.5
Comerț	12.1	12.2
Hoteluri și restaurante	1.1	2.3
Transport, depozitare și comunicare	13.2	10.8
Intermedieri financiare	5.2	3.5
Activități de afaceri și imobil	6.5	13.1
Administrație publică	5.5	5.7
Educație	5.9	4.3
Protecție socială și sănătate	4.0	4.1
Alte servicii comunitare, sociale și personale	2.0	3.4

Sursa: Calculele autorului în baza informațiilor oficiilor de statistică din Moldova și Cehia

Economia Moldovei este dependentă de sectorul agricol (constituind în linii mari 21% din producția țării), în timp ce în economia cehă sectorul dat are un rol minor (3,3%). Agricultură în Moldova angajează circa 40% din forța de muncă. Spre deosebire de aceasta, sectorul industrial în economia Cehiei aduce cea mai mare contribuție la valoarea brută adăugată (25,6%), în Moldova cifra atingând doar 16,4%. Sectorul energetic în Republica Cehă constituie 3,8% din producția țării, pe când în Moldova,

care depinde în mare măsură de importurile energetice, aceasta reprezintă doar 1,9%. Cota construcțiilor în valoarea adăugată a Moldovei este de aproximativ 4,7%, puțin mai jos de nivelul Cehiei, 6,5%, dar noi estimăm că această discrepanță se va diminua în viitor datorită boomului din sectorul construcțiilor din Moldova. În ambele economii sectoarele comerțului, transportului, depozitării și comunicării sunt la fel de importante. Deosebirea în industria hotelieră și restaurante reflectă faptul că Republica Cehă reprezintă o destinație turistică importantă, pe când Moldova nu este încă atât de notorie. Intermedierea financiară pare a juca un mai mare rol în Republica Moldova decât în Republica Cehă. Se așteaptă că în 2007-2008 în Republica Moldova va crește și mai mult rolul sectorului financiar datorită intrărilor recente a băncilor străine pe piață. În Republica Cehă mult mai importante decât în Moldova sunt serviciile imobiliare și economice.

Tabelul 9: Compoziția exporturilor după secțiuni, % din total, 2004

	Republica Moldova	Republica Cehă
Produse alimentare și animale vii	21.2	2.8
Băuturi alcoolice și produse de tutun	29.1	0.5
Materii prime	0.2	2.9
Produse minerale	3.1	2.9
Uleiuri, grăsimi și ceară de origine animală și vegetală	4.2	0.1
Produse chimice	0.9	6.0
Bunuri fabricate clasificate în principal în dependență de materie	32.6	22.5
Mașini și utilaje de transport	7.1	50.9
Diverse articole confecționate	1.6	11.4

Sursa: Calculele autorilor în baza informațiilor oficiilor de statistică din Moldova și Cehia.

După cum este ilustrat în *Tabelul 9*, structura exporturilor celor două țări diferă considerabil. Aproape 50% din exporturile Moldovei sunt concentrate în secțiile de “produse alimentare și animale vii” și “băuturi și tutun”. În cazul Republicii Ceha, jumătate din veniturile din export provin din “mașini și utilaje de transport”.

În baza datelor din tabelul de sus, se poate spune că în prezent Moldova se specializează în special în sectoarele agricol, industria alimentară și de băuturi. Aceste sectoare contribuie cel mai mult la PIB și exporturi ale țării; pe viitor acestea vor rămâne principalele sectoare. În ce privește Republica Cehă, specializarea sa este mult mai avansată și concentrată asupra articolelor fabricate, mașini și transport. Aceste disimilitudini sunt în esență favorabile pentru promovarea comerțului între aceste două țări. Moldova trece printr-o perioadă de creștere economică destul de rapidă și necesarul său de investiții doar va crește în viitor, odată cu necesitatea pentru mașini, utilaje și transport (în prezent reprezentând circa 20% din totalul importurilor moldovenești). Conform statisticilor recente, în 2006 investițiile în Republica Moldova au crescut cu 17%. Aceasta este o șansă reală pentru producătorii cehi de mașini și utilaje de a-și spori vânzările către companiile din Moldova. În ce privește Republica Cehă, circa 5% din importurile sale constituie produsele alimentare și băuturile, unde producătorii moldoveni pot găsi niște beneficii. Afirmatia că există un potențial înalt pentru Moldova de a-și spori exporturile spre Republica Cehă este argumentată și de teoria gravitațională a comerțului, care este explicată în subcapitolul ce urmează.

4.2 Ce sugerează teoria gravitațională a comerțului?

Teoria gravitațională a comerțului presupune, că exporturile din țara A în țara B corelează pozitiv cu dimensiunile economice și demografice ale țării A și respectiv B și negativ cu distanța geografică dintre acestea. Evident, trebuie menționați factori ca regimul comercial, acordurile comerciale regionale și bilaterale, hotarele adiacente, factorii culturali, limba comună vorbită, condițiile naturale, diaspora și

alte. Din această perspectivă, analiza comerțului dintre Republica Moldova și Republica Cehă este una foarte interesantă.

Să aruncăm o privire asupra exporturilor Moldovei spre regiunea formată de către Republica Cehă, Germania, Elveția, Austria, Polonia, Slovacia și Ungaria. Moldova are practic același regim comercial cu toate aceste țări, ele fiind asemănătoare în ce privește cultura și religia, și nici una din aceste țări nu este vecină a Moldovei. Tabelul 10 urmărește distribuția exporturilor moldovenești și importurilor spre/din aceste țări, precum și parametrii “gravitaționali” ai acestor țări (dimensiunile economice, ale populației și distanța de la Chișinău până la capitala țării corespunzătoare).

Tabelul 10: Comerțul dintre Moldova cu unele țări și parametrii lor “gravitaționali”

	PIB, miliarde USD, Paritate a Puterii de Cumpărare (PPP), 2006	Populația, milioane oameni, 2004	Distanța de la Chișinău până la capitală, km	Exporturile moldovenești, milion USD, 2006	Importurile moldovenești, milion USD, 2006
Cehia	198.9	10.2	1120	5.6	30.9
Germania	2605.4	82.5	1265	51.9	214.1
Elveția	246.2	7.3	1619	14.2	17.2
Austria	286.7	8.2	945	13.1	23.4
Polonia	526.2	38.2	812	39.2	73.4
Ungaria	179.6	10.1	740	14.6	33.0
Slovacă	93.3	5.4	889	22.7	13.4

Surse: Fondul Monetar Internațional pentru PIB și populație, GeoBites pentru distanțele geografice și Oficiul Național de Statistică pentru volumul exporturilor.

Este evidentă dominația exporturilor moldovenești spre Germania – cea mai mare economie europeană cu cel mai mare număr al populației. De asemenea, sunt considerabile și exporturile moldovenești spre Polonia, o altă economie vastă și o țară mare. Dar economia Cehiei este practic comparabilă cu cea elvețiană și austriacă, și mai mare decât cea maghiară și slovacă. Numărul populației cehice este identic cu cel al Ungariei și mai mare ca cel al Elveției, Austriei și Slovaciei. Mai mult, în Cehia se află un număr mare de imigranți moldoveni. În ciuda acestor fapte, după cum se vede în *Tabelul 10*, volumul exporturilor Moldovei spre Cehia este cel mai mic în comparație cu exporturile spre alte țări analizate, ceea ce sugerează un spațiu semnificativ de desfășurare a exporturilor moldovenești spre Republica Cehă.

Relevanța factorilor comerciali gravitaționali se explică prin faptul că importurile din Republica Cehă în Republica Moldova sunt mult mai mari decât în celelalte trei țări (Elveția, Austria și Slovacia). Această analiză simplă, bazată pe teoria gravitațională a comerțului, sugerează că există potențial pentru creșterea substanțială a exporturilor moldovenești spre Republica Cehă. Pentru a atinge acest scop, ar fi trebuit identificate și înlăturate barierele comerciale oficiale și neoficiale, și concentrarea atenției asupra stabilirii relațiilor economice. Companiile din Moldova vor beneficia atunci de faptul că Republica Cehă devine un nou centru economic al Europei.

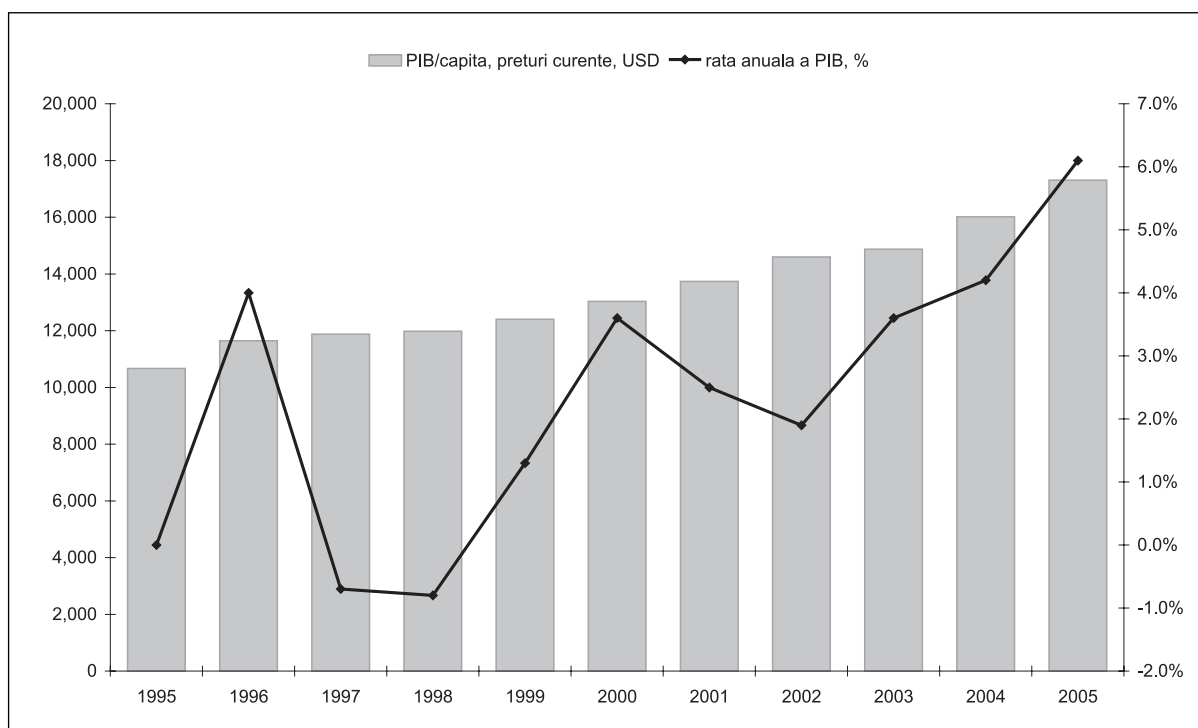
4.3 Republica Cehă: un nou centru economic european

Republicii Cehiei se mai spune deseori „inima Europei”. Este o țară continentală, cu o suprafață de 78866 km², și se învecinează cu Germania, Polonia, Austria și Slovacia. În prezent are aproximativ 10,3 mln. locuitori. Până în 2006, nivelul populației era în descreștere din cauza nivelului scăzut al natalității, imigrările compensând parțial descreșterea. Un număr mare al populației cehice este de vârstă activă, principalele segmente fiind 20-25 și 40-54 ani. Poziția strategică în centrul Europei, cu un bun acces la piețele vestice deja stabile și cele estice în dezvoltare, o infrastructură de calitate, unde investitorii pot beneficia de o forță de muncă capabilă și productivă, un sector semnificativ de cercetare și dezvoltare la prețuri relativ joase, reprezintă avantaje substanțiale pentru dezvoltarea economică.

Statisticile comerțului extern arată că economia cehă este deschisă și integrată în economiile Europei de Vest. Pe deasupra, Republica Cehă este una dintre cele mai de succes economii în tranziție în ce privește atragerea investițiilor străine directe. Aceste constatări sugerează că Republica Cehă a evoluat în cele din urmă în calitate de centru economic european.

Dezvoltarea economică este favorizată de către investițiile străine și creșterea cererii consumatorului. Criza valutară din 1997 și pachetele ulterioare de stabilizare macroeconomică au condiționat un declin ușor al PIB real, dar combinat cu reformele structurale a dus în cele din urmă la o redresare în 1999. De atunci, economia Cehiei a fost într-o continuă creștere cu o medie anuală de 2,2%, în ciuda recesiunii globale din 2001 (Figura 4). În 2007 se așteaptă o creștere a PIB cu 4,9%.

Figura 4: PIB per capita (USD la PPC) și creșterea PIB în termeni reali (%)



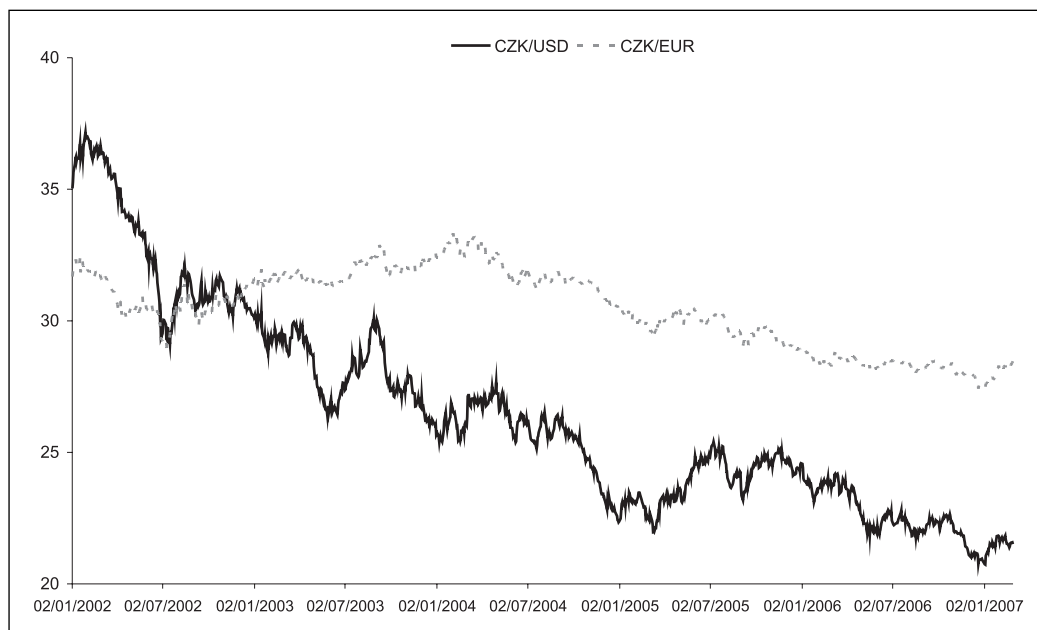
Sursa: Oficiul Ceh de Statistică

Structura producției industriale s-a modificat considerabil la începutul anilor '90, ca urmare a restructurării complete a economiei cehă de la un sistem organizat central la capitalism descentralizat. Tendințele principale au fost declinul producției generale industriale.

Republica Cehă este limitată în resurse energetice. Cărbunii încă sunt principalul combustibil pentru generarea de curent electric, totuși rolul acestora scade. Acest fapt a accelerat odată cu inaugurarea la Temelin a celei de-a doua stații de energie atomică. Importurile de petrol și gaz, ce acoperă aproape 100% din consumul intern, sunt relativ diversificate.

Stabilitatea prețurilor caracterizează starea curentă a inflației. Din 2002, indicele prețurilor consumatorilor a oscilat într-o marjă foarte îngustă. Pentru anul 2007 rata medie a inflației se așteaptă să crească la 3,0%. Politica monetară a Băncii Naționale Cehă urmărește regimul de țintire a inflației. Din ianuarie 2006, obiectivul inflației a fost stabilit la 3%. Politica monetară prudentă a Băncii Naționale a Cehiei contribuie la menținerea indicelui anual a prețurilor la consumator sub nivelul inflației țintă. În ultimul deceniu, politica monetară restrictivă și încrederea investitorilor au rezultat, de asemenea, într-o rată de schimb valutar stabilă față de valutele partenerilor comerciali majori (Figura 5). Aprecierea rezultantă și nedeteriorarea deficitului comercial sunt dovezi ale competitivității în creștere a exportatorilor cehi, în special pe piețele UE și reflectă convergența crescândă spre nivelul de dezvoltare al statelor membre UE.

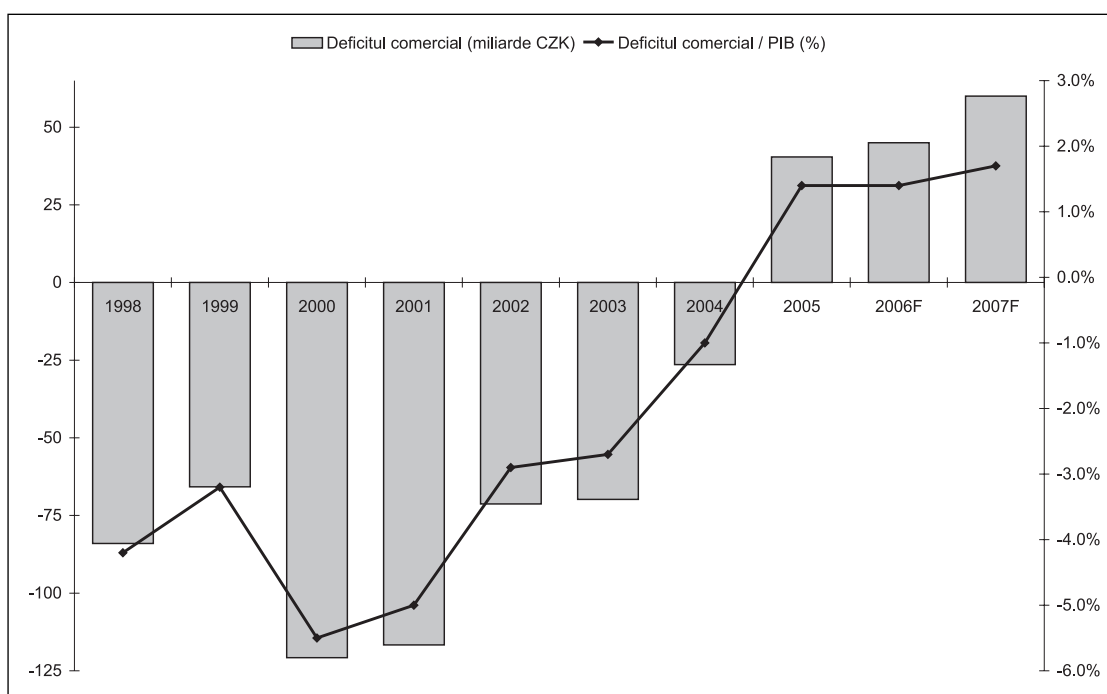
Figura 5: Ratele de schimb valutar din 1991 până în 2007 – mediile lunare



Sursa: Banca Națională Cehă

Statisticile comerțului extern arată că economia Cehiei este deschisă și bine integrată în economiile Europei de Vest. În 2002, exporturile spre UE constituiau 68,4% din exporturile cehe, iar importurile din UE – 60,2% din totalul importurilor cehe. Valori atât de înalte ale comerțului plasează Republica Cehă printre cele mai bine integrate economii centrale și est-europene. Rata soldului balanței de plăți la PIB s-a ameliorat substanțial în 2005. Proгноza pentru 2007 este de 2,4% din PIB și pe termen lung ar trebui să ne așteptăm la o echilibrare a contului curent.

Figura 6: Exporturile nete și balanța operațiunilor curente (CZK bn și ca % al PIB) în 1998-2007F



Sursa: Oficiul de Statistică Ceh

Republica Cehă deține un loc solid în clasamentul țărilor (vezi Tabelul 11). În categoria țărilor CEE ratingul său conform clasificării Moody și Fitch – IBCA este depășit doar de către Slovenia.

Tabelul 11: Raitingurile asupra datoriei pe termen lung în valută străină și națională

Statul	S&P	MOODY'S	FITCH-IBCA
Slovenia	AA	Aa3	AA
Republica Cehă	A-	A1	A
Ungaria	BBB+	A1	BBB+
Polonia	BBB+	A2	BBB+
Estonia	A	A1	A
Slovacia	A	A2	A
România	BBB-	Ba1	BBB-
Rusia	BBB	Baa2	BBB+

Sursă: Banca Națională a Cehiei, august 2006

Republica Cehă este una dintre cele mai de succes economii în tranziție în ce privește atragerea investițiilor străine directe (Tabelul 12).

Tabelul 12: Comparația unor țări CEE în dependență de fluxurile și stocurile de ISD

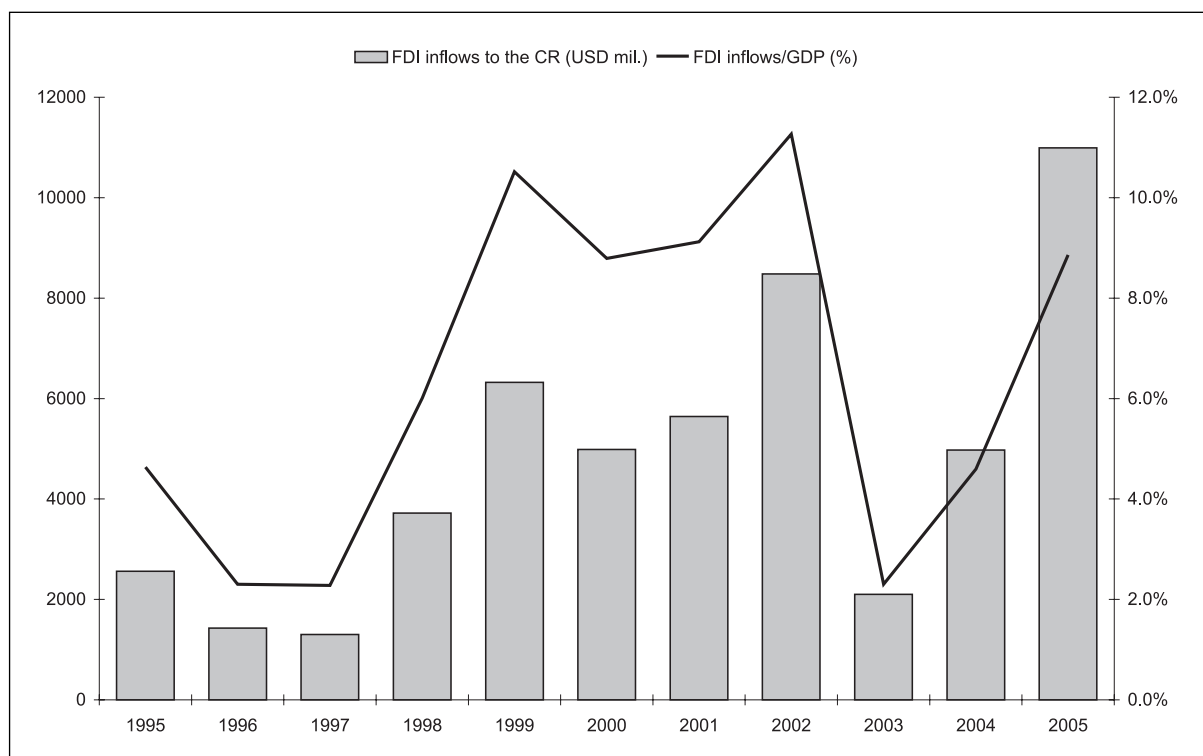
	Fluxul investițiilor directe per capita, USD				Stocul ISD per capita, USD			
	Cehia	Ungaria	Polonia	Slovacia	Cehia	Ungaria	Polonia	
1993	63.3	472.3	44.6	33.6	331.4	538.4	68.1	75.1
1994	84.0	221.0	48.6	51.0	440.0	685.2	98.3	110.7
1995	248.1	494.1	94.8	48.2	711.6	1,094.3	203.2	151.1
1996	138.5	320.0	116.5	68.8	831.0	1,288.1	296.8	232.1
1997	126.2	405.0	127.0	43.0	896.1	1,746.1	377.4	310.3
1998	361.2	324.8	164.6	131.1	1,396.4	2,019.4	580.9	394.9
1999	614.9	323.5	188.0	79.3	1,706.8	2,272.1	674.5	421.1
2000	485.4	270.7	243.0	357.3	2,107.0	2,239.7	890.1	692.7
2001	551.1	386.4	149.4	294.5	2,646.6	2,690.2	1,078.4	899.1
2002	831.2	296.7	108.1	761.1	3,789.3	3,565.9	1,269.9	1,585.7
2003	205.9	211.0	120.1	140.5	4,436.7	4,772.2	1,514.9	2,205.3
2004	486.9	460.5	337.1	234.4	5,604.8	6,202.3	2,242.0	2,853.4
2005	1,073.8	664.1	202.4	354.2	5,808.9	6,069.2	2,445.4	2,844.6

Sursă: UNCTAD, Eurostat

Introducerea stimulentei de investiție în 1998 a promovat o circulație masivă a fluxului de investiții străine directe atât în proiecte noi (*green-field investment*), cât și în companii existente (*brown-field investment*)²². Mai mult, Republica Cehă este localizată din punct de vedere strategic în centrul Europei, cu un bun acces la piețele deja stabilite în Vest și cele emergente din Est, cu o infrastructură bună, investitori pot beneficia de o forță de muncă calificată și productivă, cu un sector de cercetare și dezvoltare în ascensiune și la un preț comparativ mic. Multe companii multinaționale, inclusiv Panasonic, Honeywell, Motorola și Mercedes-Benz, dețin centre de cercetare și dezvoltare sau de design în Cehia. Atât investitorii străini, cât și cei locali beneficiază de o varietate de stimulente oferite de către guvern. Investitorii nu doar localizează facilități de producere, ci lansează și activități de scientintensive în țară. Pentru tendințele în fluxul de investiții străine, vezi Figura 7.

²² Fluxul de investiții străine ISD în capitalul privat a fost în esență rezultatul vânzărilor marilor companii non-rezidenților (Český Telecom, Unipetrol, Vítkovice Steel). Cealaltă parte a investițiilor a fost în mare parte atribuită creșterii interesului de a deține proprietate al companiilor străine și stabilirea unor societăți pe noi acțiuni cu capital străin.

Figura 7: Fluxul de investiții străine directe, 1995 – 2005



Sursă: Banca Națională a Cehiei, Oficiul de Statistică al Cehiei

În ce privește politica fiscală, accentul trece de la impozitele pe venit la impozitele de consum. Principala taxă de consum TVA, stabilită la 2 rate: 19% (rata de bază) și 5% (rata redusă, aplicată în cea mai mare parte produselor alimentare, în medicină, servicii comunale, ziare, reviste, cărți, transport de pasageri și servicii de telecomunicații). Alte taxe indirecte sunt impozitele, taxele rutiere, impozitul pe moștenire, taxa imobiliară.

Sporurile de capital sunt considerate parte componentă a venitului companiei. Dividendele și venitul din dobânzi sunt impozitate cu cota de 15%, existând planuri de a reduce impozitul pe dividende în viitor.

Rata standard a impozitului pe venit corporativ a fost de 24% până în 2006. Se planifică reducerea esențială a taxelor corporative, dar încă nu s-a stabilit un plan calendaristic.

În comparație cu alte țări din UE, PIB/capita exprimat la paritatea puterii de cumpărare în Republica Cehă deja a atins 60% din nivelul UE-15. Printre noile țări-membre, doar Slovenia a atins un nivel mai înalt de dezvoltare. O comparație a performanțelor economice ale Republicii Cehe cu alte noile țări-membre este ilustrată în Tabelul 13.

Tabelul 13: Comparație cu țările membre ale UE

	PIB pe cap de locuitor la PPC (UE-25=100)		Rata reală de creștere a PIB, %		Productivitatea muncii, UE-25=100		Creșterea numărului de locuri de muncă, %		Rata inflației, %		Creșterea reală a costului unei unități de muncă		Deficitul bugetar primar, % din PIB		Deficitul bugetar total, % din PIB	
	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005
UE25	100	100	3.9	1.7	100	100	1.6	0.8	2.4	2.2	0.2	-0.6	0.4	-2.3	62.9	63.2
UE15	109.7	108.2	3.9	1.5	108	106.4	2.2	0.8	1.9	2.1	0.3	-0.4	0.5	-2.3	64.1	64.5
BG	26.5	33	5.4	5.5	31.4	34.1	-3.5	2	10.3	5	-5.4	1.7	-0.5	3.1	73.6	29.9

CZ	64.7	73.7	3.6	6.1	58.3	66.1	-0.2	0.7	3.9	1.6	0.7	-0.9	-3.7	-3.6	18.2	30.4
ES	92.1	98	5	3.5	97.9	97.1	5.1	3.8	3.5	3.4	-0.6	-1.8	-0.9	1.1	61.1	43.1
LV	35.3	48	6.9	10.2	38.4	47.3	-2.9	1.5	2.6	6.9	-6.9	-3.1	-2.8	0.1	12.9	12.1
LT	37.9	52.1	4.1	7.6	41	53.4	-4	2.6	1.1	2.7	-8.2	-2.3	-3.2	-0.5	23.8	18.7
HU	53.9	62.5	8.1	4.2	62	71.3	1.3	0	10	3.5	-0.8	0.1	-2.9	-6.5	55.4	57.7
PL	46.7	49.8	4.2	3.5	53.3	59	-2.6	0.9	10.1	2.2	-2.3	-1.6	-1.5	-2.5	36.8	42
RO	24.9	34.1	2.1	4.1	28	38.8	2.5	0.2	45.7	9.1	21.7	6.3	:	-0.4	226623	15.2
SI	72.7	81.9	4.1	4	70	78.5	0.8	0.7	8.9	2.5	3.3	0.1	-3.8	-1.4	27.4	28
SK	47.4	57.1	0.7	6	54.7	64.8	-1.8	1.4	12.2	2.8	-0.6	-1.8	-11.8	-3.1	49.9	34.5

Notă: cifrele de pe câmpurile hașurate – estimări.

Sursă: EUROSTAT

Indicatorii macroeconomici sus-menționați și dezvoltarea promițătoare a Republicii Cehe plasează țara printre candidații la statutul unui nou centru economic european. Din acest punct de vedere Republica Cehă ar putea deveni un partener interesant pentru Moldova, drept consecință a consolidării poziției Republicii Cehe în Europa și președinția sa așteptată în UE.

4.4. Republica Moldova: cum să devină o punte între Europa și Asia?

Oficialitățile moldovenești au aclamat mult timp faptul că Moldova se află la răscrucea dintre Europa și Asia într-un mod care ar presupune că poziția sa geografică ar fi ea însăși o valoare. Cu toate acestea, avantajele poziției geografice a Moldovei sunt deseori supraestimate și incomplet evaluate. Pe deasupra, în noua epocă economică, pentru ca o țară să devină o punte între 2 regiuni, poziția geografică reușită nu este unica condiție. Factori ca limbile vorbite de către o populație de asemenea pot deveni un avantaj. Astfel, rolul "podului" poate oscila de la un simplu teritoriu de tranzit, la un spațiu de producție pentru extinderea comerțului spre est pentru companiile vestice și invers, sau chiar la o țară unde oamenii de afaceri din Vest și Est se pot întâlni, evitând regimurile de viză și beneficiind de serviciile populației locale care vorbește multe limbi. În ceea ce urmează încercăm să analizăm cum pot fi utilizați factorii geografici și culturali ai Moldovei pentru ca țara să devină un pod între Europa și Asia și să arătăm cum companiile cehe ar putea beneficia de pe urma avantajelor pe care Moldova le pune la dispoziție. Deosebim următorii factori: infrastructura fizică (străzile), liberalizarea comercială (regimul și procedurile de comerț), dotarea culturală (limbile vorbite, etc.) și regimul vizelor.

4.4.1 Infrastructura

Calitatea infrastructurii este crucială pentru Moldova, dacă e să o considerăm un "pod de tranzit" dintre Europa Centrală, cea de Sud-est și țările situate în vestul fostei URSS. E dificil să profiți de poziția geografică când lipsește o infrastructură adecvată, iar drumurile sunt într-o stare deplorabilă. Din păcate, acesta este și cazul Republicii Moldova. Principalele artere rutiere au capacitate suficientă pentru transport la distanță lungă; totuși, din cauza finanțării limitate ele nu se mențin cum se cuvine. Din cei 3,325 km de drumuri naționale, 87% se află într-o stare deplorabilă²³. Deși 95% din drumuri se consideră a fi cu pavaj solid, ele sunt într-o stare total necorespunzătoare. În timp ce în majoritatea țărilor în tranziție investițiile în infrastructură în mod normal variază între 8-10% din PIB, în Moldova investițiile abia ating 3%, aproape toate destinate telecomunicațiilor, și nu transporturilor²⁴. Spre exemplu, doar 0,45% din PIB au fost utilizate pentru menținerea și construcția drumurilor în 2005.²⁵ Starea proastă a străzilor mărește vizibil costurile de transportare pe teritoriul țării. Spre exemplu, în 2004 costurile totale de operare a vehiculelor au fost estimate la 30 mln. USD.²⁶

²³ AIS, 2007.

²⁴ BM 2004.

²⁵ Raport cu privire la executarea Bugetului de Stat al Republicii Moldova, 2005.

²⁶ EGPRSP, 2004.

Pe deasupra, dacă avem în vedere legătura cu portul ucrainean Odesa, vedem că posibilitățile de transport sunt limitate de faptul că o parte din drum traversează regiunea separatistă autoproclamată Transnistria. O șosea ce unește localitățile Căușeni și Palanca și care ocolește regiunea separatistă ar putea fi o alternativă, dar ea necesită o reconstrucție completă. Lucrurile s-ar putea îmbunătăți în anii ce urmează, dezvoltarea infrastructurii drumurilor fiind declarată de către guvern drept prioritate națională, susținută de asistența financiară internațională în cadrul unui mare număr de programe și proiecte tehnice.

4.4.2 Liberalizarea comercială: regimuri de comerț oficiale și bariere neoficiale

În decursul primului deceniu de tranziție, Republica Moldova a trecut printr-un proces amplu de liberalizare comercială, ce a culminat cu aderarea în 2001 la Organizația Mondială a Comerțului. Moldova participă la un număr de acorduri de liber schimb, dintre care cele mai importante sunt acordurile bilaterale și multilaterale de comerț liber cu țările Comunității Statelor Independente și Europa de Sud-est. Relațiile comerciale cu UE se încadrează în Sistemul Generalizat de Preferințe, negociindu-se și aprobarea de către UE a unor Preferințe Comerciale Autonome mai avantajoase. În acest sens situația Republicii Moldova este unică; țara se poate mândri cu acorduri de comerț liber atât cu Balcanii de Vest, cât și cu statele fostei Uniuni Sovietice. Nici o altă țară din regiune nu are o rețea atât de extinsă de acorduri comerciale. Aceasta este o adevărată oportunitate pentru companiile din Moldova orientate spre export de a se extinde pe multiple piețe.

În ce privește acordurile de liber schimb dintre statele CSI, acestea de fapt funcționează în baza unui șir de acorduri bilaterale, întrucât acordurile multilaterale semnate în 1992 și 1994 nu au fost ratificate de către Federația Rusă. Moldova a semnat tratate bilaterale cu toate statele CSI, cu excepția Tadjikistanului. Aceste înțelegeri prevăd de asemenea tranzit liber pe teritoriul țărilor semnatare. Deși acordurile bilaterale acoperă toate bunurile, unele dintre acestea pot fi exceptate de la regimul de liber schimb. Lista acestora este determinată anual de comisii bilaterale de comerț și introduse în Protocoale separate.

În afară de aceasta, acordurile bilaterale cu statele CSI au un șir de dezavantaje care subminează eficiența lor: (i) rețeaua densă de acorduri bilaterale și multilaterale subminează transparența și limitează eficiența zonei economice libere; (ii) excluderi din regimul de comerț liber pot fi impuse unilateral; (iii) acordurile sunt lipsite de stabilitate; și (iv) măsurile de garantare și cele împotriva invadării pieței cu mărfuri ieftine sunt aplicate într-un mod ad hoc, neglijând acordurile Organizației Mondiale de Comerț²⁷. În același timp, înțelegerile cu privire la tranzitul liber al bunurilor nu sunt întotdeauna respectate, așa cum se întâmplă deseori cu exporturile moldovenești spre Rusia prin Ucraina. Această problemă ar putea fi rezolvată după ce Ucraina va deveni membră deplină a OMC.

Din păcate, acordurile formale de comerț nu înseamnă încă un flux nelimitat și lin de bunuri exportate peste hotare. Controalele vamale ineficiente și costisitoare pot stânjeni semnificativ procesul de tranzit al bunurilor la hotare. Deși recent s-a înregistrat un progres important, precum implementarea unui Cod vamal compatibil cu ASYCUDA International și rigorile UE, sondajele efectuate în rândul companiilor subliniază o serie de neajunsuri persistente: proceduri vamale complicate, non-transparente și schimbate frecvent, proceduri obositoare de cliring al bunurilor și de trecerea peste hotar, dificultăți în aplicarea standardelor vamale moderne, cum ar fi Acordul OMC cu privire la evaluarea vamală și corupție.²⁸ Pentru a amplifica beneficiile regimului său oficial de comerț liber, Moldova trebuie să lupte eficient cu barierele neoficiale.

4.4.3 Regimul de vize și limba: ingredientele unui nou business hub?

În prezent, Moldova are un regim de vize liberal, reprezentând un punct geografic unde Estul și Vestul se pot întâlni fără viză. Cetățenii UE, ai Statelor Unite, ai Canadei, Japoniei, Elveției, Norvegiei, Islandei și din toate țările CSI, cu excepția Turkmenistanului, nu au nevoie de vize pentru a intra pe te-

²⁷ Ibidem.

²⁸ Ibidem.

ritoriul Moldovei. Iarăși, aceasta este o situație unică, dar care în cele din urmă poate fi copiată în viitor și de către Ucraina. Moldova poate servi drept un loc perfect pentru întâlniri între oamenii de afaceri din țările anterior menționate, fără a trece prin proceduri anevoioase pentru obținerea vizei.

Majoritatea populației este bilingvă, vorbitoare atât de limbă română, cât și de rusă, iar majoritatea populației tinere este fluentă și în principalele limbi de circulație europeană: engleză, franceză, italiană și spaniolă. Studiarea unei limbi străine în școlile și universitățile Moldovei este obligatorie. Aceasta a permis deja înființarea câtorva call-centre internaționale.

4.5 Incursiune în cultura de afaceri moldovenească și cehă

Cultura de afaceri este unul din factorii ce influențează decizia unei companii de a căuta sau nu într-o altă țară un partener, cu scopul de a investi sau de a face comerț. Cultura de afaceri reprezintă una din trăsăturile fundamentale ale sistemului economic, influențând felul în care se înfăptuiesc afacerile, cum comunică partenerii, nivelul încrederii și contactului personal, rolul incertitudinii în luarea și implementarea deciziilor, rolul și poziția guvernului în economie etc. Evident, cultura afacerilor reflectă în mare parte felul în care sistemul economic cu instituțiile sale au evoluat și cât de deschisă a fost pentru influența străină în acest proces. Analizarea culturii de afaceri moldovenești și a celei cehe indică un potențial mare pentru stabilirea contactelor noi de business și pentru cooperare în proiecte concrete, întrucât unele aspecte importante ale culturii de afaceri sunt destul de asemănătoare în cele două țări.

4.5.1 Republica Moldova

Cultura de afaceri moldovenească este destul de specifică. Ca și întreg sistemul economic, aceasta se află încă „în tranziție”. La începutul anilor de tranziție ea reprezenta un rezultat al confluenței dintre cultura de business sovietică și „economia de piață neoficială”, destul de importantă spre sfârșitul perioadei sovietice. Pe măsură ce timpul a trecut, liberalizarea crescândă a economiei a dus la acceptarea pe scară largă a trăsăturilor caracteristice businessului mondial, apropiind businessmanii moldoveni de cei vestici. Cu toate acestea, cultura de afaceri moldovenească păstrează încă o serie de caracteristici distincte. În ceea ce urmează ne vom axa pe schițarea acestor trăsături pe baza criteriilor stabilite de către Geert Hofstede pentru analiza culturii de afaceri în binecunoscuta sa lucrare „Consecințele culturii: deosebiri internaționale ale valorilor legate de muncă”. În această lucrare, Hofstede prezintă patru criterii principale pe baza cărora el analizează cultura de afaceri: distanța de la putere, colectivism vs. individualism, masculinitate vs. feminism, evitarea nesiguranței și orientarea pe termen lung²⁹.

1. Distanța de la putere

Acest criteriu se referă la gradul în care cultura de afaceri este supusă imixtiunilor din partea guvernului. „Doing Business Survey”, publicat de către Banca Mondială, poate servi drept instrument utilă în măsurarea gradului de implicare guvernamentală în activitățile de business. În general, implicarea guvernului este foarte mare, judecând după standardele OECD. Așadar, Moldova se plasează pe locul 103 din 175 de țări în conformitate cu sondajul menționat anterior³⁰. Spre exemplu, inițierea unei afaceri sau obținerea licenței în Moldova consumă aproape de 2 ori mai mult timp, de 2 ori mai multe proceduri și de 3 ori mai mulți bani decât în mediu în țările OECD. Comparăția este puțin mai favorabilă în cazul înregistrării proprietății și închiderea unei afaceri.

O intervenție atât de puternică a guvernului în activitățile ce țin de afaceri influențează negativ asupra businessului în Moldova. Aceasta face ca companiile să fie predispuse spre corupție și relații dubioase cu oficialitățile guvernamentale cu scopul de a „unge” afacerile și de a împiedica consolidarea unei competiții oneste între companii. Este de așteptat ca o reformă legislativă pentru înlăturarea birocrăției („ghilotina II”) să reducă posibilitățile de intervenție a guvernului în operațiile comerciale private.

²⁹ Geert Hofstede, *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related values*, Beverly Hills, California: Sage Publications, 1980; see also: http://www.geert-hofstede.com/geert_hofstede_resources.shtml

³⁰ *Doing Business Survey*, Banca Mondială, 2006

2. Colectivism vs. individualism

Din punct de vedere istoric, colectivismul este mult mai comun pentru Moldova, atât ca și consecință a densității înalte a populației și localităților rurale, cât și ca urmare a rămășițelor unor instituții sociale tradiționale, precum și a dominației unor elemente ale culturii de afaceri sovietice. Această trăsătură prezintă avantaje, dar și riscuri în același timp. Aceasta înseamnă că moldovenii sunt în general coechipieri buni, responsabili de interesele și obligațiile față de grupul de activitate și dând dovadă de un nivel înalt de fidelitate corporativă. De asemenea, aceasta este deseori o trăsătură a relațiilor ierarhice între șefi și subalterni în cadrul companiilor moldovenești. Managerii dau dovadă deseori de o "atitudine paternă" față de angajații lor. Aceste atitudini sunt demonstrate de zicale precum "Suntem toți oameni" sau "Moldova e o țară mică". Totuși, atitudinile colectiviste au și puncte vulnerabile. Lipsa individualității este deseori interpretată ca lipsă de inițiativă. Această trăsătură negativă este și mai mult consolidată de moștenirea sovietică, când promovarea colectivismului era un instrument în plus pentru a controla indivizii și stabilitatea, iar controlul preleva creativitatea și inițiativa.

3. Bărbatul vs. feminism

În acest sens există două curente controversate. Pe de o parte, structura tradițională a societății vizează roluri strict delimitate pe bază de gen, bărbatul fiind tradițional capul familiei și principala sursă de venit, iar femeia fiind gospodină casnică, având grijă de familie și de creșterea copiilor. Dar lichidarea masivă a întreprinderilor industriale și declinul economic după obținerea independenței a lăsat foarte mulți bărbați fără serviciu și fără resurse pentru a-și întreține familiile. Dezvoltarea mai amplă a sectorului de servicii a oferit oportunități de muncă atât pentru bărbați, cât și pentru femei, în timp ce migrația pe scară largă a contribuit la diluarea structurii tradiționale a relațiilor dintre sexe.

Conform datelor recente nu se înregistrează nici o discriminare între sexe în ce privește accesul la educație și la locuri de muncă, situația femeilor fiind chiar pe alocuri mai favorabilă. Cu toate acestea, există discriminare în legătură cu venitul obținut de bărbați și respectiv femei. Aparent, femeile câștigă încă mai puțin, ceea ce poate fi explicat și prin faptul că le este mai dificil să avanseze în carieră.³¹

4. Evitarea nesiguranței

Cultura de afaceri moldovenească se caracterizează printr-un nivel înalt de evitare a incertitudinii, adică predilecția pentru situații bine-structurate și previzibile, cu dorința de a nu se implica în conflicte, dispute și confruntări. Deseori, oamenii evită să-și exprime părerile conflictuale și preferă persoane intermediare pentru rezolvarea disputelor. În același timp, procesul de elaborare și modificarea actelor legislative și normative nu se încadrează în această tendință și este caracterizat prin schimbări frecvente. Starea lucrurilor tinde totuși să se îmbunătățească, guvernarea fiind destul de conștientă de atmosfera din cadrul comunității de afaceri.

5. Orientarea pe termen lung

Efectele sociale și economice ale prăbușirii sistemului economic sovietic, urmată de consolidarea lentă și instabilă a cadrului legislativ al economiei, creditul bancar costisitor și consecințe nefaste ale crizei economice ruse din 1998, au determinat o aversiune foarte înaltă față de incertitudine. Nu e de mirare că, companiile din Moldova activează în mare parte în domenii unde veniturile sunt mai rapide și mai ușor de obținut. Un alt exemplu surprinzător este modul în care plățile primite de la emigranți sunt utilizate de către rudele de acasă. Cea mai mare parte din acești bani se cheltuiește pentru consum, foarte puțin se economisește sau se investește.³² Acesta este un indicator că, cultura businessului moldovenesc este orientată mai mult pe termen scurt. Și totuși, odată cu stabilizarea cadrului legislativ și ieftinirea creditului, businessul moldovenesc va începe tot mai mult să se orienteze pe termen lung.

4.5.2 Republica Cehă

Punctajele estimate pentru Republica Cehă de către Hofstede diferă de la o sursă la alta. Pe pagina web <http://www.geert-hofstede.com/> indicele de distanță de la putere atinge cifra 35, indicele de

³¹ RNDU, 2006.

³² Luecke și alții, 2006.

individualitate 58, indicele de masculinitate 45, iar cel și de evitare a incertitudinii 74. În cercetarea lui J. Světlík din 2003 efectuată în rândul a 2.500 de respondenți, indicii rezultanți sunt următorii: indicele distanțării de la putere 67, indicele de individualitate 56, indicele de masculinitate 10 și de evitare a incertitudinii 70. Astfel, se observă variații semnificative ale indicilor distanței de la putere și cel de masculinitate. În cele ce urmează ne vom baza pe cercetarea lui J. Světlík (2003) și A. Jančíková (2005), întrucât acestea pun la dispoziție, pe lângă valorile numerice, și informație explicativă mai vastă.

1. Distanța de la putere

În sondajul Băncii Mondiale mai sus menționat, după abilitatea de a derula afaceri, Republica Cehia s-a clasat a 52-a. Începerea unei afaceri durează cu o jumătate de zi mai mult decât în țările OECD, dar cu 20% mai puțin decât în Moldova. Totodată, costurile pentru a începe o afacere în Republica Cehia se situează între cele ale țărilor OECD și cele din Moldova.

Conform indicelui de implicare a conducerii după Hofstede, Republica Cehia poate fi caracterizată drept o cultură cu un potențial larg de putere, unde ierarhia, relațiile oficiale și statutul social sunt foarte importante. Statutul social în cadrul întreprinderilor se reflectă prin exprimarea respectului față de șefi și de lucrătorii superiori. Un exemplu ar fi utilizarea titlurilor academice. Un grad înalt al puterii afectează de asemenea delegarea competențelor către lucrătorii inferiori și participarea lor la luarea deciziilor într-o companie. În întreprinderile cehe angajații nu participă la luarea deciziilor, puterea este de fapt concentrată în mâinile șefilor și proprietarilor. Gradul de putere influențează nu numai ierarhia unei organizații, ci și diferențiază semnificativ salariile managerilor și ale altor angajați. La general vorbind, managerii cehi preferă structuri ierarhice, subestimează potențialul lucrătorilor și participarea lor la luarea deciziilor.

2. Colectivism vs. individualism

Conform indicelui de individualism, cultura businessului în Cehia poate fi caracterizată drept una individualistă, unde un rol important îl joacă un individ, și nu un grup. Se neglijează interesele și beneficiile unui grup sau societăți în favoarea individului. Într-un popor individualist relațiile dintre patron și salariat se bazează pe avantaje reciproce, care pot fi oferite unul altuia, și nu din obligații morale, ca în culturile colectiviste. Recrutarea angajaților și promovarea carierei lor se înfăptuiește în funcție de aptitudini și capacități, și nu de avantaje aduse grupului.

3. Masculinitate vs. feminism

În ce privește nivelul de preferință masculină în Republica Cehă, rezultatele cercetărilor variază enorm. În timp ce unele cercetări pretind că, cultura Cehiei este una mai mult "feminină" (Světlík, Kolman), altele afirmă contrariul (Nový et al.).

4. Evitarea incertitudinii

Poporului ceh îi este specific un grad înalt de nesiguranță. Cehii tind să evite situații necunoscute și nesigure. Un astfel de comportament este reflectat prin necesitatea de a crea reguli și norme care ar putea rezolva asemenea situații. Oamenii se bazează pe reguli, deși ei sunt conștienți de faptul că ele nu întotdeauna funcționează. În întreprinderile cehe, aceasta ia forma unui șir de ordine interne diverse, modele și reguli ce reglementează procesele interne ale unei companii. Evitarea incertitudinii duce de asemenea la refuzul de a asuma responsabilitate pentru munca făcută.

5. Orientarea pe termen lung

Rezultatele legate de orientarea pe termen lung a culturii de afaceri din Cehia oscilează în jurul a 25, și care de fapt reflectă o orientare mai mult pe termen scurt. Cehii preferă mai degrabă rezultate și beneficii rapide. Culturile cu planificare pe termen scurt nu doresc să economisească și tradițiile lor nu prea sunt adaptate noilor condiții.

O altă perspectivă asupra culturii naționale este prezentată de către Fons Trompenaars, care în 1993 a publicat rezultatul unei cercetări empirice cu scopul de a identifica discrepanțele culturale între aproape 50 de țări, printre care și Republica Cehia. Conform studiului, cultura Cehiei este destul de distinctă, adică oamenii sunt atenți la situații și relații instantanee specifice. Adevărul obiectiv poate

fi într-o măsură oarecare ajustat condițiilor și diferite persoane pot percepe o regulă specifică în mod diferit. În plus, cultura Cehiei este una foarte individualistă, ce justifică rezultatele studiilor sus-menționate. Cehii tind, de asemenea, să delimiteze viața lor profesională de cea personală, angajații evitând să-și rezolve problemele personale la serviciu. Statutul social i se atribuie individului în funcție de origine, educație, legături cu persoane importante și starea financiară a familiei. Se practică adresarea unei persoane cu titlul academic. În plus, din punct de vedere emoțional, cultura Cehiei este considerată neutră, iar gesturile teatrale și vorbirea cu un ton ridicat nu sunt acceptate. De asemenea, cultura este considerată una cu tendințe morale – cehii nu cred prea mult în noroc, soartă și destin. Ei încearcă să își organizeze viața fără a ține cont de soartă. Cultura Cehiei poate fi numită sincronică, după cum oamenii sunt capabili să facă mai multe lucruri odată. În timpul întâlnirilor de afaceri nu se obișnuiește acceptarea apelurilor telefonice sau întreruperea de către colegi, cu o anumită problemă. (A. Jančíková. 2005. *Czech National Culture in Context of Management, II. Part. Personál n. 4, p. 18-19*)

5. Promovarea comerțului bilateral între Republica Moldova și Republica Cehă

Acest capitol schițează cadrul general al relațiilor economice bilaterale și analizează dinamica comerțului între Republica Moldova și Cehia. Totodată, acesta vizează experiența de cooperare pe care o au companiile din Moldova și din Cehia și încearcă să identifice oportunități pentru sporirea comerțului bilateral.

5.1. Cadrul de cooperare comercială și economică

Relațiile economice bilaterale dintre Cehia și Moldova pot fi prezentate ca fiind “pozitive”, întrucât între aceste două țări nu s-a ivit niciodată vreun conflict comercial sau legat de investiție și ambele părți manifestă un interes reciproc vădit. La moment există 17 tratate și acorduri în vigoare semnate între Republica Moldova și Cehia. Cele mai importante pentru relațiile economice bilaterale sunt următoarele:

- Acordul cu privire la transportul rutier internațional (semnat Copenhaga 26/05/1998).
- Acordul cu privire la transportul aerian (semnat Chișinău 24/02/2004).
- Convenția cu privire la evitarea dublei taxări (semnat Praga 12.05.1999).
- Tratatul bilateral de investiții (semnat Praga 12.05.1999); Cehia a propus amendamente la tratat alături de obligațiile sale față de UE.
- Acordul dintre Guvernul Republicii Moldova și cel al Cehiei cu privire la cooperarea comercială și economică (semnat Praga 11.05.1999, anulat); Cehia a propus un nou Acord de cooperare dintre Ministerul Economiei și Comerț din Moldova și Ministerul Industriei și Comerț din Cehia; Republica Moldova a răspuns propunerilor Cehiei.
- Acord de cooperare în turism (semnat Moscova 08.06.1972).
- Protocol de cooperare între Ministerul Economiei și Comerț din Moldova și Ministerul Industriei și Comerț din Cehia (semnat Praga 21.04.2006).

Acordul cu privire la cooperarea comercială și economică a trebuit să fie anulat datorită incompatibilității sale cu legislația UE. Cu toate acestea, rămân valide încă o serie de acorduri. În ce privește comerțul liber, Cehia nu a semnat nici un acord bilateral cu Moldova. De aceea, în relațiile dintre cele două țări se aplică cadrul comercial standard UE-Moldova. Republica Moldova a fost beneficiară a Sistemului Generalizat de Preferințe (GSP) al UE de la 1 iulie, 1999. Conform acestuia, exporturile moldovenești pe piețele UE au fost parțial sau total scutite de tarifele vamale. Din 1 ianuarie 2006, Republica Moldova beneficiază de aplicarea GSP+ oferit de către Uniunea Europeană. El acoperă o gamă mai largă de produse decât cele incluse în SGP, care sunt exportate în UE cu o scutire totală de tarife vamale.

Politica vamală a Moldovei se bazează pe regimul comercial negociat cu OMC și este destul de liberalizată. Tariful vamal mediu ponderat este de 4,3%, tariful vamal mediu pentru produsele agricole este de 12,65%, în timp ce tariful vamal mediu pentru produsele industriale este de 3,95%. Bunurile materiale al căror preț depășește 1.000 lei, unitate (cca. USD 78), importate pentru formarea sau majorarea capitalului social al unei companii, sunt scutite de achitarea tarifelor pentru serviciile vamale. Sistemul și procedurile de licențiere au fost simplificate în 2002 prin stabilirea Camerei de Licențiere în calitate de autoritate oficială pentru eliberarea licențelor, iar numărul de activități ce necesitau autorizație a fost redus de la 106 până la 49 în perioada 2001-2005 (Ghidul de Investiție al Europei de Sud-Est 2007 – Moldova, www.seeurope.net).

Până acum a avut loc un șir de întâlniri dintre reprezentanții oficiali ai Moldovei și ai Cehiei. În 1992 Guvernul Republicii Moldova și Guvernul Republicii Federative Cehoslovacia au semnat la Praga un acord cu privire la legăturile economice și comerciale și cooperarea tehnico-științifică. În noiembrie 2000 a fost ținută prima ședință de lucru a comitetelor moldo-cehe inter-guvernamentale pentru cooperare economică, comercială, științifică și tehnică. În aprilie 2006 a avut loc prima vizită oficială a prim-ministrului Moldovei în Cehia. De asemenea, comunitățile de afaceri ale ambelor țări participă tot mai activ la dezvoltarea relațiilor bilaterale. În 2003, la Karlovy Vary, a avut loc o prezentare a vinurilor produse de 12 companii din Moldova. În 2004 în Praga s-a deschis camera de comerț moldovenească

“Moldvin CZ” și a avut loc un forum moldo-ceh al oamenilor de afaceri. În decembrie 2006 Președintele Moldovei s-a întâlnit cu un cerc de oameni de afaceri cehi interesați să investească în sectorul de prelucrare a produselor agricole din Moldova.

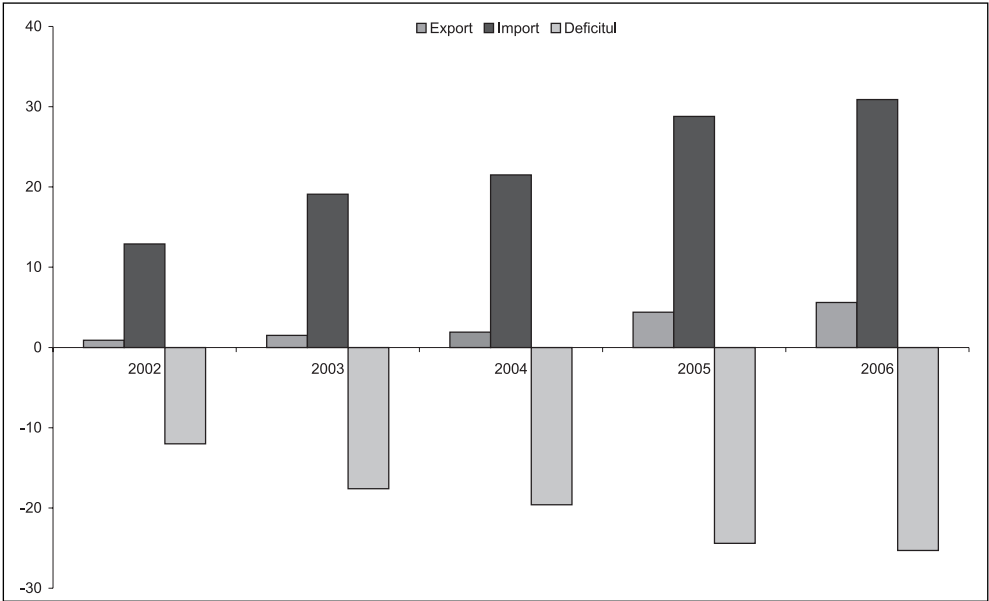
În ciuda tendințelor pozitive, relațiile economice dintre Republica Moldova și Cehia se află cu mult sub potențialul lor și nu sunt suficient structurate. Casa de Comerț a Moldovei din Praga nu funcționează cum se cuvine. De asemenea, legăturile de afaceri dintre aceste două țări ar putea fi puternic afectate de către regimul de viză, în special în ceea ce privește partea moldovenească. Companiile cehe nu au menționat regimul de viză ca o barieră semnificativă, deoarece obținerea vizelor, în cele mai multe cazuri, era aranjată de către agenții, iar în prezent businessmanii cehi în general se bucură de regim de intrare fără viză în Moldova. Cu toate acestea, este evident că regimul de viză pentru moldoveni ridică semnificativ costurile de tranzacții comerciale. În octombrie 2000 guvernul Cehiei a introdus sistemul de vize pentru cetățenii Moldovei, la care guvernul Republicii Moldova a răspuns la fel.³³ Lipsa unei ambasade pe o perioadă îndelungată a jucat de asemenea un rol negativ în relațiile economice bilaterale. Ambasada Cehiei s-a deschis în Chișinău doar în decembrie 2005 și a început să elibereze vize în 2007. Ambasada Moldovei s-a deschis în Praga doar în noiembrie 2006.³⁴

5.2. Dinamica comerțului bilateral

În trecut, relațiile economice moldo-cehe au fost destul de sporadice. În 1998, volumul total al comerțului bilateral s-a ridicat la 10,2 mln. USD, iar în 1999, în urma crizei financiare din Rusia, au scăzut până la USD 8,7 mln. Din 1999, când au fost semnate convenția cu privire la eliminarea dublei taxări, tratatul bilateral de investiții și acordul de cooperare comercială și economică, a început să crească comerțul bilateral.

Dacă în anii ‘90 pe piața Cehiei practic nu erau bunuri din Moldova, din anul 2000 situația s-a schimbat. În 2006 comerțul general între Republica Moldova și Cehia era de 3 ori deasupra nivelului din 1998. Conform datelor oficiale, în 2006 exporturile moldovenești însumau USD 5,6 mln. În ciuda tendințelor pozitive, în 2006 exporturile către Cehia reprezentau doar 0,5% din totalul său de exporturi. Comerțul Cehiei cu Moldova este și mai puțin important pentru balanța sa comercială.

Figura 8: Comerțul dintre Moldova și Republica Cehia (USD milion)



Sursa: Ministerul Economiei și Comerțului din Republica Moldova

³³ De la mijlocul lui 2006 membrii UE nu au nevoie de vize pentru a intra pe teritoriul Moldovei.

³⁴ Întârzierea deschiderii ambasadei Republicii Moldova în Cehia este cu atât mai ciudată, luând în considerație grupul mare de emigranți moldoveni ce lucrează în Cehia. Conform estimărilor moldovenești [CBS-AXA, 2005], în Cehia sunt aproape 10 mii de emigranți, pe când estimările cehe ating cifra de 20-30 mii.

Exporturile moldovenești către Cehia în 2006 reprezentau în mare parte bunuri de trei tipuri: “alimente și băuturi (nealcoolice)”, “metale și articole obișnuite” și “produse vegetale și animale”. Importurile din Cehia sunt puțin mai diversificate (vezi Tabelul 14).

Tabelul 14: Exportul și importul Moldovei în și din Republica Cehia (USD milion)

Categoriea	2004		2005		2006	
	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.
Produse alimentare și băuturi	1.0	0.4	1.7	1.6	2.3	0.4
Produse chimice	0.0	3.2	0.0	4.8	0.0	5.3
Echipament și utilaje	0.0	3.2	0.2	4.0	0.1	5.6
Mașini și alte mijloace de transport	0.0	3.4	0.0	5.8	0.0	5.1
Metale și articole din acestea	0.0	2.3	2.3	2.6	2.7	2.6
Produse vegetale și animale	0.1	4.1	0.1	3.3	0.5	3.6
Altele	0.8	4.9	0.1	6.7	0.0	8.3

Sursa: Ministerul Economiei și Comerțului din Republica Moldova

Principalele exporturi moldovenești către Cehia în 2006 au fost barele și tije din fier și oțel, fructele uscate, dulcețurile și marmelada din fructe, vinurile (Tabelul 15). În afară de aceasta au mai fost exportate mici cantități de fructe proaspete (USD 52 mii), sucuri din fructe (USD 64 mii), vinuri spumose (USD 36 mii) și fire și fibre din metal (USD 110 mii).

Tabelul 15: Principalele articole exportate în Cehia (USD milion)

	2004	2005	2006
Bare din fier și oțel	0.0	2.3	2.7
Fructe uscate	0.0	0.1	0.4
Dulcețuri și marmelade din fructe	0.3	0.5	0.8
Vinuri	0.6	1.2	1.3

Sursa: Ministerul Economiei și Comerțului din Republica Moldova

Importurile din Cehia în Republica Moldova sunt considerabil mai diversificate decât exporturile moldovenești în această țară (vezi Tabelul 16). În 2006, vehiculele (în principal automobile) erau articolul de import principal cu 16,5% din totalul importurilor din Republica Cehă. Pe al doilea loc se află cazanele și radiatoarele cu 15,9% din totalul importurilor. Sunt semnificative și cotele produselor chimice (în special săpunuri și detergenți) și a făinii, aproximativ 11% fiecare. În 2006 Republica Moldova a mai importat cantități considerabile de articole din metal și plastic (USD 2 mln. fiecare).

Tabelul 16: Principalele articole importate din Cehia (USD milion)

	2004	2005	2006
Vehicule rutiere	3.4	5.8	5.1
Cazane, radiatoare, utilaj mecanic și echipament	2.3	3.3	4.9
Săpun și alți detergenți	1.8	2.9	3.5
Făină și alte produse făinoase	3.9	2.9	3.4
Materiale plastice și articole din plastic	2.1	2.5	2.0
Metale și articole metalice	1.9	2.4	2.0
Hârtie și carton	0.5	0.6	1.3
Farmaceutice	0.7	1.0	1.1
Sticlă și articole din sticlă	0.7	0.8	0.9
Lemn și articole din lemn	0.1	0.4	0.8
Mașini și utilaje electrice	0.9	0.7	0.7

Sursa: Ministerul Economiei și Comerțului din Republica Moldova

Structura comerțului dintre Moldova și Cehia probează de fapt punctele slabe ale economiei Moldovei. În ciuda creșterii exporturilor moldovenești către Cehia, exporturile cehe în Moldova au crescut și mai rapid. În timp ce gradul de acoperire a importurilor Moldovei de către exporturile Cehiei s-a îmbunătățit într-o oarecare măsură (de la 6% în 2002 la 18% în 2006), deficitul comercial al Moldovei s-a înrăutățit de la -12,0 USD în 2002 la -25,3 în 2006. Luând în considerație faptul că importurile Moldovei în mare parte o constituie bunurile nesubstituibile, deficitul în creștere poate fi redus doar dacă Moldova va exporta mai multe bunuri de calitate superioară în Cehia.

5.3. Experiența companiilor din Moldova

Experiența exportatorilor moldoveni spre piețele cehe a fost evaluată în baza analizei publicațiilor mass media din Moldova, un sondaj petrecut în rândul a 21 de companii moldovenești care au exportat în Cehia în 2004-2006 și interviuri în profunzime desfășurate cu 5 companii din Moldova.

Sunt multe exemple de cooperare economică de succes între companiile moldovenești și cele cehe. Un exemplu pozitiv este compania moldovenească DAAC-Hermes în calitate de distribuitor Škoda în Republica Moldova. Un responsabil din cadrul companiei DAAC-Hermes a afirmat într-un interviu public că "relația dintre aceste două companii e mai mult decât simple relații de afaceri" și că "cu cehii poți să construiești nu doar afaceri bune, dar și relații umane calde"³⁵.

După cum arată sondajul efectuat de EXPERT-GRUP, ⅔ (două treimi) din companiile exportatoare spre Republica Cehă sunt specializate în sectorul de producere a vinurilor sau alte sectoare ce țin de alimentație. Principalele produse exportate de către companiile moldovenești în Cehia include un vast asortiment de vinuri (vinuri uscate, demiseci, dulci, spumoase) și băuturi alcoolice tari. Printre alte produse exportate de către antreprenorii moldoveni pe piața cehă sunt: suc concentrat de mere, suc concentrat de vișină, prune, prune uscate, microfibre.

Raportat la datele sondajului, un exportator tipic spre Cehia este o companie privată de mărimi medii (50-249 angajați) localizată în Chișinău. Există totuși și companii de succes stabilite în alte orașe și regiuni: Bălți (exporturi în Cehia de textile, îmbrăcăminte, produse din carne, vin, coniac și băuturi ușoare), Transnistria (produse din metal, cabluri de energie electrică), Orhei (vinuri și sucuri naturale), Ungheni (fructe uscate), Calarași (fructe și legume conservate). Un șir de companii producătoare de vinuri din Ialoveni, Taraclia, Cahul, Strășeni, Hâncești și Anenii-Noi de asemenea au efectuat exporturi spre Cehia.

Tendințele exporturilor moldovenești sunt destul de încurajatoare. Jumătate din companiile participante la anchetă și-au mărit în 2006 vânzările pe piața cehă. O pătrime din companiile intervievate au susținut că, cantitatea exporturilor lor spre Cehia a rămas aceeași, în timp ce o pătrime au raportat o scădere a exporturilor. Creșterea exporturilor spre Cehia este cu atât mai importantă, cu cât s-a produs în condițiile scăderii generale a exporturilor acestor companii. Aceasta reflectă într-o măsură oarecare încercările companiilor producătoare de vinuri să descopere noi piețe de desfacere și să acopere pierderile suferite în urma barierelor impuse de către Rusia asupra importurilor moldovenești de băuturi alcoolice și produse vegetale. În același timp, această creștere a exporturilor este relativ mică. Sursele de creștere a exporturilor spre Cehia în 2006 sunt companiile mai active în exportul fructelor proaspete și uscate, dulcețurilor și marmeladei, băuturilor tari și produselor din metal. Totuși, în majoritatea cazurilor cota exporturilor spre Cehia constituie mai puțin de 3% din totalul exporturilor companiilor intervievate.

Ce găsesc atractiv exportatorii moldoveni pe piața cehă? Mai întâi de toate, motivul este capacitatea de cumpărare crescândă și sporirea interesului pentru categoriile de produse furnizate de către companiile din Moldova. În al doilea rând, disponibilitatea unui partener ceh de încredere și stabil este cheia succesului. Nu întâmplător, cele mai multe din companiile care și-au mărit vânzările în Cehia au declarat că se bucură de relații stabile și de încredere cu companiile-partenere cehe. De asemenea, acești parteneri înaintează deseori propuneri precise și eficiente pentru sporirea competitivității

³⁵ Interviu „Vinul Moldovenesc în Sticlă Cehă” acordat de către vice-președintele DAAC-Hermes, Igor Scherbinsky, revistei săptămânale «Экономическое Обозрение Логос Пресс», no.16 (656) din 28 aprilie, 2006.

bunurilor din Moldova importate în Cehia. Mai sunt sesizate și alte avantaje ale exportului în Cehia, cum ar fi prețurile avantajoase, reglementări vamale simple, tarife scăzute, standarde tehnice simple. Companiile exportatoare în Cehia au menționat că exporturile lor au crescut datorită activităților promoționale eficiente.

Există însă și experiența negativă a relațiilor comerciale. Companiile întâmpină și obstacole serioase în Cehia. Principala dificultate o constituie lipsa de informații asupra oportunităților de business pe piața cehă. O altă problemă, în multe cazuri este lipsa relațiilor de parteneriat stabile cu parteneri cehi. Companiilor fără un partener local de încredere le este mult mai greu să-și extindă operațiile de exportare în Cehia. Aceste companii se confruntă deseori cu probleme în timpul procedurilor vamale și conformării la standardele tehnice. În sfârșit, unor companii moldovenești le este greu să adune fonduri suficiente pentru a desfășura campanii publicitare sau acuză competitorii moldoveni de deteriorarea imaginii vinurilor moldovenești prin exportarea produselor de calitate proastă.

Ce este de făcut pentru a depăși aceste obstacole? În acest sens companiile exportatoare ar dori să vadă o implicare mai intensă a autorităților publice din Moldova în organizarea mai multor expoziții și târguri pentru promovarea produselor moldovenești; de a asigura prin intermediul unui centru informativ specializat o informare mai bună asupra posibilităților de export, a contactelor business și procedurilor importante; strategii de marketing mai avansate; reducerea tarifelor vamale la bunurile moldovenești și adaptarea la standardele europene; anularea sau simplificarea procedurilor obositoare de obținere a vizei. Multe companii producătoare de vinuri consideră că ține de competența guvernului să limiteze exportul vinurilor ieftine și de calitate joasă din Republica Moldova, și astfel să îmbunătățească imaginea Moldovei ca patrie a producătorilor de vin de calitate înaltă. Dar, eforturi semnificative ar trebui să vină și din partea companiilor care ar trebui să fie conștiente de atmosfera înalt competitivă ce domină piața cehă. Unele întreprinderi consideră că este rezonabil să unești eforturile prin înființarea unei centru asociat de reprezentanță în Cehia, care ar permite o coordonare mai bună a vânzărilor, marketing și cercetare a pieței de desfacere. Totuși experiența anterioară de înființare a unei Case Moldovenești de Comerț în Praga s-a dovedit a fi nu tocmai una de succes.

Aparent, aderarea Cehiei la Uniunea Europeană nu a exercitat vreun efect serios asupra exporturilor moldovenești în această țară. Aceasta se poate explica prin faptul că, calitatea cehă și alte cerințe au fost adaptate standardelor europene cu mult înaintea aderării propriu-zise. Introducerea de către Uniunea Europeană a regimului de comerț GSP+ nu a produs vreun impact semnificativ asupra exporturilor moldovenești în Cehia. Acest regim nu include exporturile de vin în UE, și deci nu a afectat în nici un mod exportatorii de vin, care au cea mai mare pondere printre companiile exportatoare în Cehia.

Totuși, sunt destul de puternice așteptările pozitive asupra unor profituri ce ar rezulta din introducerea eventuală de către UE a Preferințelor Comerciale Autonome. Aproape toate companiile se așteaptă ca noul regim să fie un stimulent al exporturilor lor spre UE, în general, și în Cehia, în special. Dar cerințele pentru calitatea adecvată a mărfurilor exportate din Moldova vor rămâne aceleași. Companiile moldovenești vor trebui deci să învețe cum să asigure și să mențină o calitate bună a produselor.

În fine, companiile moldovenești cercetate se așteaptă la o creștere a exporturilor în Republica Cehă în următorii doi ani. Mai mult ca probabil această creștere va rezulta din confluența mai multor factori, cum ar fi îmbunătățirea calității exporturilor moldovenești, o cunoaștere mai bună a pieței locale, stabilirea unor parteneriate profitabile cu companiile cehe și o deschidere mai mare a pieței europene, după acordarea Preferințelor Comerciale Autonome.

5.4. Comerțul bilateral din perspectiva Cehiei

În trecut Moldova nu era un partener comercial important pentru Republica Cehă și volumul de comercializare nu corespundea posibilităților ambelor economii. Această stare a lucrurilor s-a schimbat în 2003 cu o tendință pozitivă ce continuă și până acum.

În 2003 un comitet asociat a fost stabilit de către reprezentanții Ministerului Industriei și Comerțului și Ministerului Agriculturii din Cehia cu cei ai Ministerului Economiei și Ministerului Agriculturii din Republica Moldova. Cooperarea prevedea proiecte de investiție, cooperare în domeniul financiar-bancar și tehnico-științific.

În Anexa 1 este ilustrat un tabel cu articolele comercializate și volumul lor dintre Moldova și Republica Cehă. Cifrele din aceste tabele indică, că între partenerii cehi și moldoveni nu prea există relații comerciale stabile și consecvente, iar comerțul dintre ambele țări deseori se bazează pe afaceri singulare, care nu au continuitate. În 2006 Moldova s-a clasat a 66-a în volumul de exporturi în Cehia și a 90-a în cel de importuri din Cehia. Astfel Cehia nu a fost un partener important pentru Moldova, reprezentând doar 0,1% din importuri³⁶.

În afară de articole tradiționale, Cehia a exportat în Moldova autoturisme, tractoare și alte mijloace de transport, dispozitive electrice, dispozitive pentru laboratoare, cazane, bunuri de consum (sticlă, candelabre), plastic și produse din plastic, malț, amidon, farmaceutice, hârtie și produse din hârtie.

Principalele sfere de interes ale exportatorilor cehi sunt transportul și alte servicii în orașe, automobile, sectorul energetic, facilitățile electrotehnice și alte comodități, produse chimice (în special plastice), echipament mecanic, utilaje medicinale și farmaceutice. În Tabelul 17 este inclusă lista furnizorilor curenți și potențiali.

Tabelul 17: Furnizorii reali și potențiali pentru Moldova

Compania	Produsul
Škoda Auto	Automobile
Škoda Electric	Troleibuze
ČEZ	Reconstrucția și modernizarea rețelelor electrice
TEDOM	Tehnologii de incinerare a deșeurilor
Elektrizace železnic Praha	Electrificarea căilor ferate
SOR Libchavy	Autobuze
Sigma Olomouc	Pompe
FT Technologies	Tehnologii informaționale
ČKMS Holding	Motoare
Alfa Union	Agregate pentru motoare
MARBO CZ	Lacăte mecanice pentru securitate
Ecimex Group	Monitoare

Sursa: Revizuirea generală teritorială (februarie 2007), Ambasada Cehiei în Republica Moldova, Chișinău

Noi privim problema exporturilor cehe în Moldova ca una extrem de importantă, acesta fiind un prim pas înainte ca o companie să înceapă a investi într-o țară ținută. Importanța fluxului de investiții străine pentru progresul economic al unei țări a fost menționată în capitolul anterior.

Pentru a identifica experiența exportatorilor cehi pe piața Moldovei a fost realizat un set de interviuri cu 15 companii cehe. Perceperea Moldovei de către companiile cehe drept partener comercial potențial poate fi rezumată după cum urmează. Una dintre piedicile cele mai importante pare a fi lipsa posibilităților de găsire a informației referitor la potențialii parteneri de afaceri din Moldova. Companiile încep a activa în Moldova atunci când apare o anumită necesitate din această țară, în unele cazuri Moldova face parte din strategia regională de business ținută de companiile cehe asupra țărilor de Est și CSI. În general se poate spune că comerțul în Moldova constituie un procentaj redus din totalul comerțului companiilor.

Unele companii au subliniat faptul că Moldova este o nouă piață de desfacere unde se poate găsi spațiu liber practic în toate sectoarele economice. În general, managerii cehi au evaluat pozitiv interesul moldovenilor în colaborarea cu partenerul ceh, interesul primilor în experiența cehă și negocierile directe și deschise. Unele companii văd în Moldova și perspective pe termen lung. Pentru altele, termenii de livrare și plăți sunt cei care contează în primul rând. Deseori partenerul ceh exportă în Moldova prin intermediul unui distribuitor, care cunoaște situația locală și informează compania asupra mediului de afaceri. Astfel prezența fizică nu este necesară și întreg procesul de comercializare poate fi facilitat cu ajutorul mesajelor electronice și a telefonului. Pe viitor companiile nu consideră regimul viza drept un obstacol substanțial.

³⁶ Ambasada Republicii Cehia în Moldova, Chișinău, Analiza general-teritorială, februarie 2007.

Printre obstacole și trăsăturile negative companiile de comerț cehe au menționat starea economică proastă a țării și deci capacitatea joasă de cumpărare a consumatorului din Moldova, instrumente financiare insuficiente, inclusiv garantul băncii pentru proiecte mari, reglementări tehnice nepotrivite și un chiar uneori depășite, ignorarea noilor tehnologii, barierele impuse de către administrație sub forma examinării și aprobării anevoioase a documentației proiectului, insuficiența cadrelor didactice tinere de calificare înaltă, distanța relativ mare și imposibilitatea de a avea în mod regulat întâlniri personale pentru planificarea comerțului.

După cum am menționat mai sus, companiile cehe au obținut informații despre Moldova și partenerii lor moldoveni în cele mai multe cazuri direct de la aceștia, prin intermediul unei oferte sau cereri specifice, de la distribuitorii lor și de asemenea de la instituțiile de stat cehe (Ministerul Industriei și Comerțului) urmate de surse Internet și ambasada Moldovei. Unele dintre acestea chiar au păstrat cooperarea istorică cu Moldova din epoca socialistă și cunoștințele lor personale despre mediul de afaceri și partener.

În concluzie, atunci când apare o cerere directă de la partenerul moldovean, companiile cehe participă activ în Moldova. Totuși ele nu caută oportunități de desfășurare a businessului în Moldova pe cont propriu sau din propria inițiativă, întrucât mai există și alte regiuni, mai cunoscute și mai accesibile, cu aceleași perspective de venit ca și Moldova, unde companiile au deja ceva experiență și nivelul riscului este considerabil mai scăzut. Cu toate acestea, când se înainta vreo cerere din partea Moldovei, cel mai des partenerul ceh rămânea foarte satisfăcut de cooperare.

De aceea, companiile moldovenești trebuie să depună un efort relativ mare pentru a găsi parteneri în Republica Cehă. Pe de altă parte, este necesară o informare mai bună asupra Moldovei, asupra dezvoltării sale recente, asupra progreselor în mediul de afaceri și a oportunităților de business, pentru ca companiile cehe să poată crea planuri de extindere spre Moldova.

5.5. Identificarea oportunităților de dezvoltare a comerțului

În februarie 2005, Moldova a semnat un Plan de Acțiuni cu Uniunea Europeană. Prin acest Plan Moldova își declară obiectivul de adaptare a legislației la cerințele de comerț și standardele europene. O dată cu aderarea României și Bulgariei la UE la 1 ianuarie 2007, Moldova a devenit un vecin imediat al UE. Aceasta prezintă noi oportunități de creștere a comerțului bilateral moldo-ceh.

Paradoxal, exporturile moldovenești în Republica Cehă sunt destul de modeste în ce privește standardele regionale și se dezvoltă mai lent decât în alte țări ale regiunii. Valoarea exporturilor spre Ungaria și Austria depășește numărul celor destinate Cehiei de aproape trei ori, în timp ce valoarea exporturilor spre Slovacia, mai mult de patru ori (Tabelul 18). Această discrepanță majoră ar putea indica că companiile moldovenești nu utilizează suficient potențialul lor de export spre Republica Cehă.

Tabelul 18: Valoarea exporturilor moldovenești spre Cehia, Slovacia, Ungaria și Austria (USD mii)

	2003	2004	2005	2006
Cehia	1,523.6	1,867.0	4,431.9	5,601.4
Slovacia	1,555.2	1,704.7	15,061.1	22,718.5
Ungaria	8,007.6	14,460.9	14,743.9	14,625.5
Austria	11,320.8	10,033.1	11,684.6	13,145.2

Sursa: NBS

În ceea ce privește exporturile mari (peste USD 1 mln.), există doar un singur bun exportat de către Moldova în toate cele patru țări, și aceasta este fierul și oțelul. Exporturile în Ungaria, Slovacia și Austria sunt cu mult mai diverse decât în Cehia, incluzând cereale, semințe și fructe oleaginoase, alte tipuri de semințe și fructe, plante industriale și medicinale, grăsimi animale și vegetale, grăsimi alimentare prelucrate, ceară de origine animală și vegetală (toate în Ungaria); tutun și suplinitorii săi procesați, textile, încălțăminte, mărfuri diverse (Slovacia); fructe și nuci, legume și fructe procesate, aluminiu și produse din aluminiu (Austria). Aceasta înseamnă că și pe piața cehă ele și-ar putea găsi o anumită nișă.

O altă categorie de mărfuri de export la care exportatorii din Moldova ar trebui să atragă atenția este cea care se mărește cu cea mai considerabilă rată. Deși valoarea lor nu este atât de impresionantă, dinamica acestor exporturi indică totuși că aceste nișe ar trebui să fie explorate și amplificate. Această categorie include: fructe uscate (mere și prune), fructe proaspete, sucuri, vinuri spumoase și băuturi alcoolice tari. Toate aceste bunuri au beneficiat de o creștere spectaculoasă în 2006. Exporturile de miere la fel pot deveni o nișă atractivă, întrucât restricțiile impuse în importurile de miere din Moldova au fost anulate de către UE la începutul lui 2007.

Principalele obstacole interne ce împiedică comerțul la nivel înalt cu Republica Cehă țin de sfera de influență a companiilor înseși. Acestea sunt calitatea mediocră și gama săracă de produse propuse pe piețele străine. Nu există vre-o soluție imediată pentru problema dată, fiind necesară o revizuire consistentă și cuprinzătoare a practicilor de management și marketing dominante în Moldova. Companiile moldovenești trebuie să dețină certificate de management și de calitate a produsului pentru ca întreg procesul tehnologic și produsele lor să respecte normele de igienă și securitate din UE.

Principalul impediment comercial extern îl constituie tarifele vamale impuse de către UE asupra importurilor din țările terțiare. Vinul, care pe termen scurt este cel mai competitiv produs moldovenesc, nu este tratat preferențial de către UE în ceea ce privește GSP+. Conducerea Moldovei, prin eforturi considerabile trebuie să obțină oportunitatea ca vinul să fie inclus în viitoarele Preferințe Comerciale Autonome. Guvernul ceh, alături de alte guverne, poate furniza susținere, promovare și know-how-ul necesar.

În concluzie, împreună cu aceste oportunități există o serie întreagă de obstacole pentru comerțul mutual. E puțin probabil că Republica Cehă ar putea influența într-o manieră semnificativă politica vamală a UE. De aceea, este necesară căutarea posibilităților pentru progres în alte domenii.

După cum s-a afirmat anterior, cunoașterea Moldovei de către cehi este relativ joasă. Acest studiu își propune să contribuie la promovarea acesteia. Oricum, ar fi bine să continuăm pe aceeași notă și să prezentăm instituțiilor cehe în mod regulat raporturi sau materiale promoționale despre situația curentă a Moldovei, care ar putea fi distribuite mai departe companiilor cehe pentru a face din existența Moldovei un subiect de cunoștință generală. Parțial aceasta s-ar putea efectua printr-o cooperare mai strânsă dintre MIEPO din Moldova și organizațiile cehe de specialitate, cum ar fi CzechTrade sau CzechInvest.

Mai mult de atât, problema promovării este strâns legată de faptul că un volum enorm de informație despre Moldova de pe paginile web moldovenești nu este accesibil în limba engleză. Întrucât limba rusă a fost obligatorie în școli, o mare parte din populația cehă o cunosc și nu întâmpină dificultăți dacă paginile web utilizează limba rusă drept a doua limbă. Pe de altă parte, și foarte important, populația mai tânără e mai mult familiarizată cu engleza și cu alte limbi ale lumii decât cu rusa și această tendință doar ia amploare.

Capitolul 1.3., referitor la dezvoltarea comerțului internațional al Republicii Cehe menționează câteva expoziții comerciale de care pot beneficia și companiile moldovenești (cu suportul instituțiilor moldovenești de susținere a exporturilor) în vederea prezentării și promovării produselor lor. Același capitol include sursele informaționale disponibile unde companiile moldovenești pot găsi parteneri potențiali.

Atunci când stabilesc un parteneriat, cehii sunt exagerat de punctuali (după cum a fost menționat în capitolul 4.5.2), ei preferă stabilirea unor reguli clare în cadrul relațiilor, aderarea la toate formalitățile necesare, sosiri la timp, plăți în avans etc. Această trăsătură a culturii business din Cehia ar fi trebuit luată în considerație de către partenerii moldoveni și respectată în abordarea cooperării cu partenerii cehi.

Consumatorul ceh tipic se bazează la alegerea produselor, în principiu, pe preț, calitate și pe relația dintre ele. Nu are preferințe în ce privește asortimentul din orice țară. De aceea, nu sesizăm nici o problemă în acceptarea produselor moldovenești de către consumatorii cehi. Faptul dat poate fi demonstrat și prin popularitatea crescândă a vinurilor moldovenești. Deși cota vinurilor moldovenești din totalul importurilor de vin este joasă, tendința a fost evident pozitivă – importul lor în Cehia s-a majorat cu 157% din 2003 până în 2006. Acest exemplu va fi urmat, sperăm, de alte produse enumerate în paragrafele anterioare.

6. Atragerea investițiilor directe din Cehia în Republica Moldova

6.1. Investițiile cehe în Moldova – statut curent și perspective

Investițiile cehe în Moldova se află încă la o stare incipientă (vezi datele ISD prezentate în tabelul 19). Cota lor în totalul fluxului de investiții străine din Cehia atinge valori neglijabile – nici măcar o zecime de procent. Acest volum este incomparabil cu cota semnificativă a investițiilor cehe în România, Rusia, Belarus și Ucraina. În 2005 aceste cote atingeau 56.2%³⁷, 1.6%, 0.4% și 0.3% din bilanțul total.

Tabelul 19: Investițiile străine directe

USD, mii	2005		pentru primul trimestru 2006	
	Fluxul de investiții din Cehia în Moldova	Fluxul de investiții străine din Moldova în Cehia	Fluxul de investiții străine din Cehia în Moldova	Fluxul de investiții străine din Moldova spre Cehia
Capitalul acționar	16.1	2.5	n.a.	425.7
Profit reinvestit	2.8	2.3	n.a.	16.6
Alt capital	49.7	0.0	n.a.	0.0
Total	68.6	4.8	n.a.	442.2

Sursa: Banca Națională a Cehiei, noiembrie 2006

Notă: Datele se bazează pe informațiile acordate de către entitățile cehe, care trebuie să raporteze volumul de investiții al Băncii Naționale a Cehiei în străinătate, de aceea nu sunt exacte în mod obligatoriu

Având în vedere că volumele de investiții sunt atât de mici, nu se înregistrează o altă statistică mai detaliată. Banca Națională a Cehiei nu publică date specifice dacă în țară sunt doar câteva proiecte pentru a proteja companiile împotriva competitorilor. Din cifrele incluse în *Tabelul 19* este oarecum evident că foarte puține proiecte au fost realizate de către cehi în Moldova.

Raportul Ambasadei Republicii Cehe în Chișinău, Moldova, denumeste următoarele companii ce au stabilit deja sau planifică să stabilească întreprinderi mixte. „Hamé Babice” a organizat în Bălți producția de pate pentru piețele din Moldova, Rusia și Ucraina. Raportul menționează „Budějovický Měšťanský pivovar” (fabrica de bere), „MILO mýdlářenská” (producător de săpun), „HSTOP” (producător de utilaje pentru irigație), „MGM Holešov” (producător de echipament de stropire), „Spofa” (producător de insulină), „Defend Lock” (dispozitive de securitate) sau „Eltodo” (modernizarea sistemelor energetice cu voltaj mic). Chiar dacă numele companiilor sunt publicate, ele nu prea sunt dispuse să vorbească despre detaliile proiectelor lor, deoarece ele își protejează interesele comerciale. Unicele detalii care au putut fi extrase din experiența companiilor cehe sunt următoarele.

Printre motivele principale pentru care companiile cehe ar dori să investească în Moldova s-a menționat posibilitatea de a activa în nișe care încă nu sunt bine cunoscute în Moldova, de a lărgi exporturile de servicii și tehnologii din Republica Cehă sau de a participa la dezvoltarea unei țări cu perspectivă. Printre avantajele majore ale Moldovei s-au numit și perspectivele economice promițătoare.

Stabilitatea financiară insuficientă și siguranța financiară slabă, asigurarea inadecvată a riscului sau lipsa garanțiilor pentru investiții reprezintă niște impedimente care inhibă procesul de investiție în Moldova. Companiile cehe au apreciat eforturile depuse de moldoveni pentru atragerea investițiilor în Moldova și pentru stabilirea unei colaborări de durată cu Cehia. Cele mai frecvent utilizate surse de informație despre partenerii moldavi sunt Banca de export cehă, Societatea pe Acțiuni de Garantare și Asigurare a Exportului, CzechTrade și ambasada la Chișinău.

³⁷ Este totuși necesar de menționat că, anul 2005 a fost unul excepțional pentru investițiile cehe în România.

În concluzie, pentru îmbunătățirea relațiilor de investiție pot fi identificați factori similari cu cei din capitolul 5.5. Lipsește informația despre Moldova în rândul investitorilor potențiali cehi, aceasta provocând incertitudini și frustrări. În calitate de barieră ce stânjenește venirea noilor investitori mai mici în Moldova se menționează și prezența pe piața moldovenească a unor investitori importanți din țările mai mari. Mai mult, există oportunități de desfacere neexplorate și în țările mai apropiate (nu doar în termeni de distanță), pe care investitorii cehi le preferă. În viitor, ar fi binevenită diseminarea în cadrul companiilor cehe a unui volum mai mare de informații despre Moldova, o căutare activă a partenerilor cehi, mai ales că structurile de producție ale ambelor țări sunt mai degrabă complementare decât competitive, continuarea cooperării și dezvoltarea relațiilor curente cu îmbunătățiri concomitente în mediul de afaceri al Moldovei și ajustarea legislației sale la normele europene.

6.2. Cum poate atrage Moldova investitorii cehi?

În anii '90 Republica Cehă însăși a trecut printr-o criză de investiții și a căutat să atragă în economia sa capital străin. Însă începând cu 2000 Republica Cehă a devenit o sursă importantă de investiții directe în alte țări.

În 2005 investițiile cehe în economia României au echivalat cu aproape USD 200 mln., iar în Ucraina aproximativ 11 mln. USD. Conform Băncii Centrale a Cehiei, doar USD 68 mii au fost investiții în Moldova, iar conform Ministerului Economiei și Comerțului din Republica Moldova – USD 280 mii.³⁸ Volumul este neglijabil, chiar luând în considerație proporțiile mici ale economiei moldovenești. Evident, Moldova este nevoită să-și intensifice eforturile bilaterale pentru a trage mai multe investiții directe din Republica Cehă. Dar la fel de important este înțelegerea faptului că investitorii cehi au evitat până acum să investească mai mult în Moldova.

Răspunsul e probabil același ca și la întrebarea de ce investitorii internaționali *în general* s-au abținut de la investirea în Moldova. Este rezonabil să credem că investitorii cehi nu se deosebesc de ceilalți investitori internaționali care caută mai întâi un loc sigur și productiv pentru capitalul lor. De aceea, pentru a atrage investitorii cehi, guvernul Moldovei trebuie nu doar să ducă *negocieri bilaterale eficiente*, ci și să implementeze un *climat* ce ar favoriza *investițiile în general*.

Din 2001, când Moldova s-a alăturat Organizației Mondiale a Comerțului, climatul de investiții s-a caracterizat printr-o serie de evoluții pozitive. În cadrul legislativ curent companiilor străine li se aplică principiul tratamentului național. Nu există legi sau strategii guvernamentale discriminatorii îndreptate împotriva oricărei forme de proprietate. Unica excepție (semnificativă) este faptul că dreptul la tranzații cu terenul agricol și silvicol este limitat doar la cetățenii moldoveni. Companiile și persoanele străine pot totuși să vândă și să cumpere orice altă formă de proprietate, inclusiv terenuri aparținând întreprinderilor privatizate sau destinate construcțiilor.

Guvernul consideră sporirea investițiilor drept o condiție esențială pentru progresul și modernizarea economică a țării.³⁹ Unul dintre obiectivele stabilite în Strategia de Creștere Economică și Reducere a Sărăciei adoptat în 2004 este de a îmbunătăți climatul de investiție și de a accelera sectorul privat de investiții intern și extern. Pentru a atinge acest scop s-au implementat o serie de reforme.

În domeniul fiscal progresul este destul de impresionant. După cum este ilustrat în *Figura 9* reforma fiscală a condus la reducerea cotelor de impozitare în Moldova. Rata impozitului corporativ a fost redus treptat de la 32% în 1998 la 15% în 2007. În același timp, contribuțiile la fondul de asigurări sociale s-au micșorat de la 31% din totalul plăților de salariu la 25% și se așteaptă reducerea lor și pe viitor. În prezent aceste valori sunt deja printre cele mai joase din Europa.⁴⁰ Tarifele vamale la importuri au urmat de asemenea un trend descendent: tariful vamal mediu pe import a scăzut de la 8,6% în 1999 la 5,7% în 2005. Boxa 4 arată că în prezent, în Moldova există o serie de scutiri de impozite și facilități ce stimulează investițiile de capital.

³⁸ Discrepanța poate fi explicată prin faptul că o mare parte din ISD ce vine din Moldova este de fapt capital moldovenesc transmis prin off-shore din diverse motive economice și fiscale în calitate de capital străin.

³⁹ Guvernul Republicii Moldova, 2004.

⁴⁰ Mai mult, drept parte a inițiativelor de „liberalizare” înaintate recent de către Președintele Moldovei profitul de pe urma reinvestițiilor vor fi taxate la rata „0”.

Boxa 4: Cei mai importanți stimulenți fiscali ai investițiilor în Republica Moldova

Facilități de investire în afaceri

Codul Fiscal al Moldovei oferă o serie de facilități fiscale pentru investitori, atât cei locali, cât și cei străini. Companiile capitalul cărora este format sau majorat cu o sumă echivalentă sau mai mare de 250,000 USD pot beneficia de o scutire de 50% la impozitul pe venit pentru 5 ani consecutivi. Companiile capitalul cărora este format sau majorat cu o sumă egală sau mai mare de 2 milioane USD se bucură de o scutire integrală la impozitul pe venit pentru trei ani consecutivi. Companiile se califică pentru astfel de scutiri dacă cel puțin 80% din impozitul lor pe venit este reinvestit în dezvoltarea producției sau în programele de dezvoltare națională sau sectoriale. Pe lângă aceasta, odată cu expirarea acestor facilități, companiile sunt scutite de plata impozitului prin reducerea venitului impozabil cu o sumă ce constituie 50% din valoarea de intrare (valoarea de procurare sau valoarea istorică) a activelor materiale pe termen lung (cu excepția autoturismelor, a mobilei pentru oficiu și a activelor cu destinație generală de gospodărire), inclusiv activele materiale pe termen lung procurate în baza contractului de leasing, dar nu mai mult de suma venitului impozabil. În cazul procurării mijloacelor fixe în baza unui contract de leasing financiar, facilitatea dată se aplică pe perioada fiscală în care mijlocul fix a fost pus în funcțiune de locatar. De asemenea, bunurile materiale contribuite la capitalul autorizat al unei companii sunt scutite de impozitul pe valoarea adăugată și de obligațiile vamale dacă valoarea lor depășește MDL 1.000 (cca 80 USD).

Întreprinderile mici, cu mai puțin de 19 angajați și vânzări anuale de mai puțin de 3 milioane MDL (USD 230 mii) sunt scutite pe 3 ani de impozitul pe profit.

Rezidenții zonelor economice libere (ZEL)

În prezent, în Moldova sunt 6 ZEL în diferite regiuni ale țării. Impozitarea rezidenților acestor zone are o serie de trăsături specifice. Impozitul pe venitul rezidenților obținut din exportul bunurilor (serviciilor) cu originea în zonele economice libere în afara teritoriului Republicii Moldova, este perceput în proporție de 50% din cota generală. Impozitul pe venit din urma activității locuitorilor din cadrul ZEL, cu excepția celui menționat mai sus, este perceput în proporție de 75% din rata generală.

Rezidenții care au investit în fondurile fixe ale întreprinderilor lor și/sau în dezvoltarea infrastructurii zonei economice libere un capital echivalent cu cel puțin un milion de dolari S.U.A. sunt scutiți de plata impozitului pe venitul de la exportul mărfurilor (serviciilor) originare din zona economică liberă în afara teritoriului vamal al Republicii Moldova pe o perioadă de 3 ani. Rezidenții care au investit în fondurile fixe ale întreprinderilor lor și/sau în dezvoltarea infrastructurii zonei economice libere un capital echivalent cu cel puțin 5 milioane dolari S.U.A. sunt scutiți de plata impozitului pe venitul de la exportul mărfurilor (serviciilor) originare din zona economică liberă în afara teritoriului vamal al Republicii Moldova pe o perioadă de 5 ani,

Organizațiile de cercetare și dezvoltare

Entitățile care activează în sfera științei și tehnologiilor inovatoare sunt scutite de impozitul pe venit cu condiția că ele vor finanța cu venitul economisit din impozitul pe venit proiecte ce țin de domeniul științei și inovațiilor.

Companiile din domeniul realizării de programe de calculator

Companiile date sunt scutite total de impozitul pe venit pe o perioadă de 5 ani consecutivi.

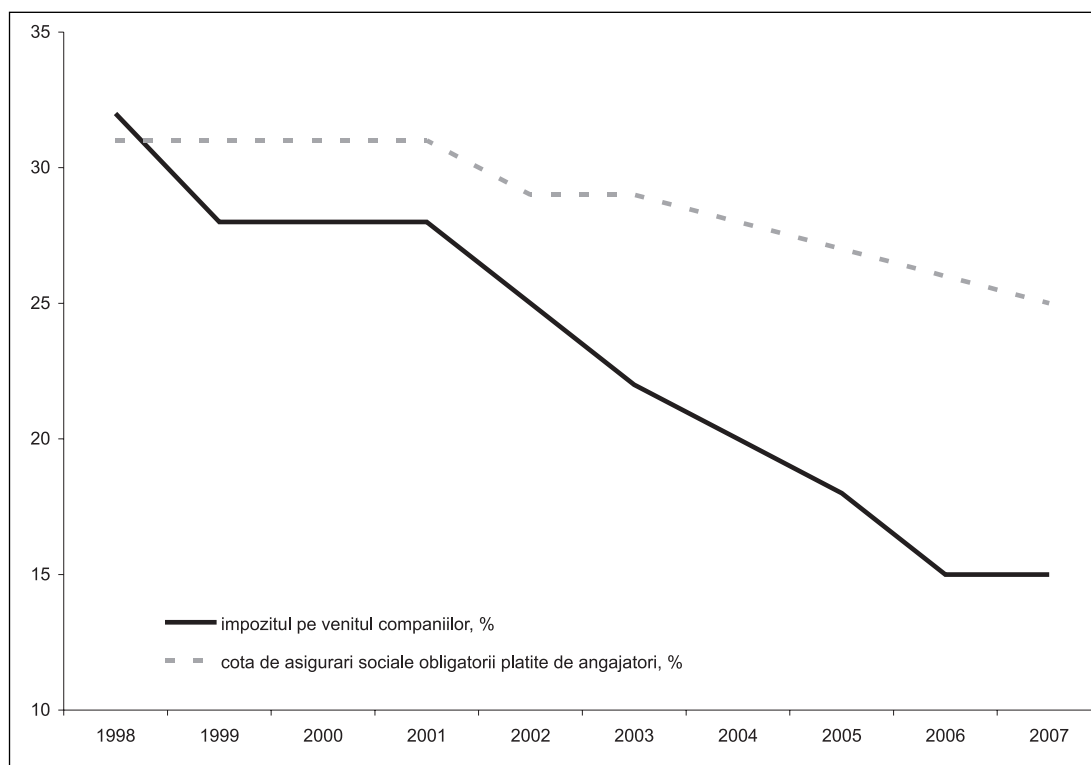
Producătorii agricoli

Toți producătorii agricoli sunt scutiți de impozitul pe venitul obținut exclusiv de pe urma activității agricole pe o perioadă consecutivă de 5 ani.

Rezidenții Portului Internațional Liber “Giurgiulești”

Portul Internațional Liber se află pe malul Dunării, în localitatea cea mai de sud din Moldova, satul Giurgiulești. Activitatea companiilor locale este reglementată de către Acordul de Investiție din Portul Internațional Liber “Giurgiulești”. Companiile ce investesc în cadrul acestui acord o sumă totală ce depășește 5 mln. USD sunt scutite de impozitul pe venit pe o perioadă de 5 ani consecutivi. Companiile care investesc suplimentar un volum ce echivalează sau depășește 5 mln USD sunt scutite de impozitul pe venitul adăugat pe o perioadă de 2 ani consecutivi după perioada de impozitare în care a fost atins volumul dat de investiții.

Figura 9: Dinamica impozitului pe venit și rata asigurării sociale în Republica Moldova



Sursa: MTEF, 2006

Legea nouă cu privire la investițiile în activitățile de antreprenariat a intrat în vigoare la 23 aprilie 2004.⁴¹ Această lege este compatibilă cu standardele europene în domeniu, garantând respectul față de drepturile investitorilor, interzice exproprierile și prevede achitarea recompenselor în cazul violării drepturilor investitorilor. În timp ce vechea lege cu privire la investițiile străine cerea ca toate companiile străine cu un capital ce depășește 5 mln USD să se înregistreze la Ministerul Economiei și Comerțului înainte de a începe activitatea în Moldova, legea nouă nu supune companiile screeningului guvernamental. Conform noii legi, companiile străine pot investi în toate sectoarele și au aceleași drepturi ca și companiile moldovenești. Există o serie de activități specifice la care companiile private, atât locale, cât și străine, nu au acces. În ce privește problema reglementării (înregistrarea, autorizarea, eliberarea autorizațiilor pentru construcție, achizițiile publice etc.), companiile private locale și cele cu capital străin sunt tratate la fel.

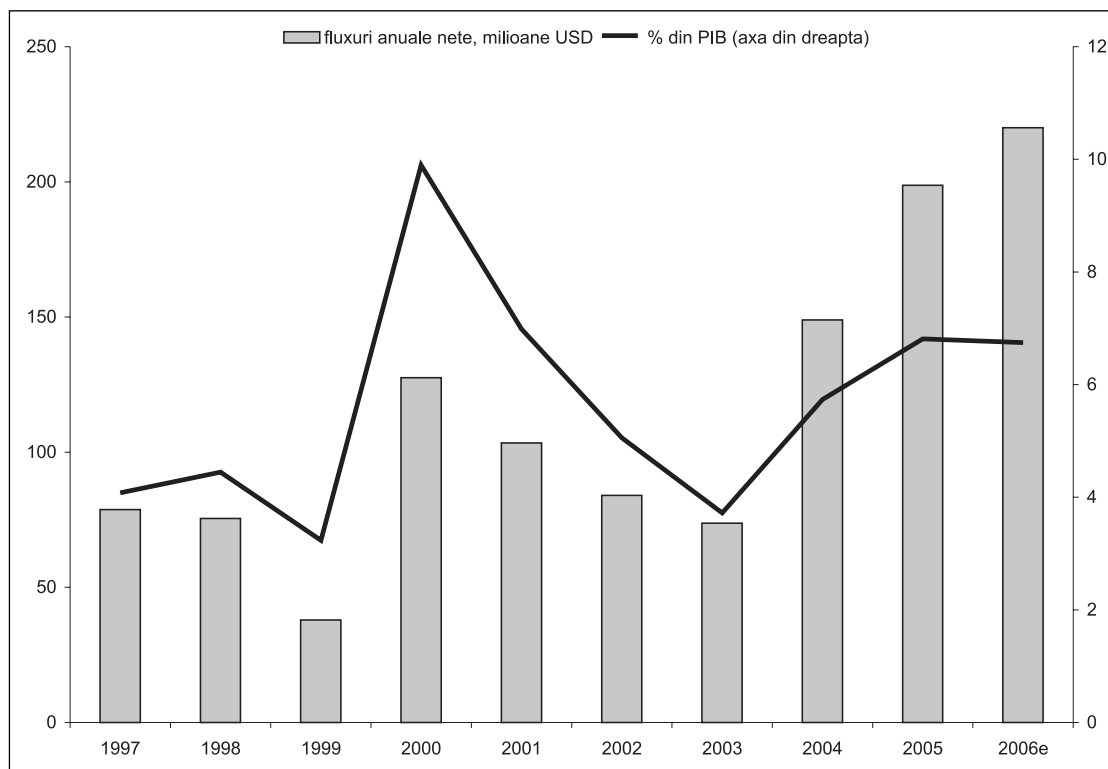
Din 2005 reforma regulatorie a luat amploare, fiind lichidate multe licențe și autorizații. Legea sub care a evoluat reforma regulatorie este cunoscută pe larg ca "legea ghilotinei", aceasta fiind concepută pentru a elimina reglementările care nu sunt necesare. Din cele 1000 de acte regulatorii examinate circa 100 au fost desființate. Guvernul a adoptat o nouă Strategie pentru reforma regulatorie, iar în prezent este implementată a doua etapa, "ghilotina legilor", în care se produce o evaluare generală a impactului cadrului legislativ asupra activității de business. De asemenea, se așteaptă ca guvernul să desfășoare și să implementeze pe scară largă o procedură de analiză a impactului regulatoriu al deciziilor adoptate.

În 2006 a fost deschis sectorul financiar pentru investitorii străini. Băncile italiană Gruppo Veneto Banca și franceză Societe Generale au devenit proprietarii de bază a două bănci comerciale moldovenești, Eximbank și Mobiasbancă. Noii-veniți și cei ce urmează să vină în 2007-2008 vor da un impuls substanțial dezvoltării sistemului financiar. Se așteaptă ca competiția bancară să se intensifice și să rezulte în reducerea dobânzilor la creditele pe termen lung. În 2006 rata nominală a dobânzii la

⁴¹ Legea cu privire la investiție și antreprenariat no.81 din 18 martie, 2004, publicată în Monitorul Oficial no. 064 din 23 aprilie, 2004;

împrumuturile bancare a fost de 18,2% în comparație cu 18,9% în 2005 și 21,0% în 2004. Rata reală a dobânzii (calculată ca diferența dintre rata medie a dobânzii nominale și rata medie anuală a inflației) este de aproape 5,7% în comparație cu 7,0% în 2005 și 8,6% în 2004.

Figura 10: Influxul anual de ISD (volumul total în USD și % din PIB)



Sursa: date BNM cu privire la bilanțul plăților, NBS date cu privire la PIB și calculele autorului.

Există unele tendințe încurajatoare în ce privește eficiența măsurilor luate pentru îmbunătățirea climatului de afaceri. Spre exemplu, după cum arată *Figura 10*, fluxul anual de investiții străine directe începând cu 2000 a urmat o evoluție în forma literei “U”. Ca procent din PIB, fluxul ISD s-a micșorat în perioada 2000-2003, iar mai apoi s-a ridicat din nou. Cele mai importante investiții în 2005-2006 au fost: rețeaua germană Metro Cash & Carry (deschizând două supermarketuri mari în Chișinău și unul în Bălți), Compania Austriacă de Asigurări Grawe (cumpărând Compania de Asigurări Donaris), compania petrolieră Azerbaijan AzPetrol (investind în terminalul de petrol de la Giurgiulești, cumpărat ulterior de către Dutch Eastern Capital N.V.), The American NCH Capital (fond de investiții în bănci, imobil și construcții) și Fondul Western NIS Enterprise (investiții în industria alimentară), Italian Veneto Gruppo Banca (cumpărând banca moldovenească Eximbank), banca franceză Societe Generale (cumpărând Mobias-banca), Compania mixtă moldo-americană pentru Dezvoltare Urbană (procurând 8000 ha pământ în Chișinău destinate construcțiilor de case noi). Cu toate acestea, noi credem că există încă un potențial foarte mare pentru a atrage mai multe investiții străine directe în Moldova, inclusiv și din Republica Cehă. Pentru ca aceasta să aibă loc, mai trebuie depășite un șir de deficiențe în climatul intern de afaceri.

Boxa 5. Deficiențele climatului de afaceri în Moldova

În ciuda progresului înregistrat recent, Moldova rămâne încă în urmă față de țările din CEE în ce privește atragerea investițiilor străine. O serie de neajunsuri subminează economia moldovenească în calitate de destinație pentru investițiile străine. Investitorii cehi au subliniat un șir de deficiențe. Unele dintre acestea, cum ar fi riscurile asociate cu problema deschisă a Transnistriei sau modernizarea transporturilor și infrastructurii energetice, sunt copleșitoare și nu pot fi rezolvate ușor. Totuși investitorii cred că majoritatea problemelor ce afectează climatul investițional țin de sfera de influență a autorităților moldovene. Pentru a spori influxurile de investiții în țară, oficialitățile moldovenești trebuie:

- să pună la dispoziție informație transparentă și ușor accesibilă despre mediul de afaceri din Moldova (impozite, vama, licențe, autorizații, muncă și altele);
- să diminueze intervenția guvernamentală în activitatea companiilor private, inclusiv prin oficiul fiscal sau Centrul de Combatere a Crimelor Economice și Corupției;
- să se abțină de la tratamentul companiilor de stat într-o manieră anti-competitivă (prin impozite stimulatorii, preferințe oficiale și neoficiale, proprietăți publice și altele);
- să garanteze transparența și echilibrul în procesul de privatizare și să nu admită tranzacții corupte, care încă mai sunt prezente în privatizarea moldovenească;
- să se abțină de la orice presiune politică sau administrativă asupra sistemului judecătoresc și să respecte independența acestuia;
- să rezolve amiabil toate disputele în care sunt implicați investitorii internaționali;
- să înainteze reforma reglatoare și să pună capăt procedurilor administrative obositoare și intransparente, în special în cazul licențelor și autorizațiilor în construcții;
- să stabilească o Agenție independentă și puternică pentru limitarea monopolului și dezvoltarea concurenței, cu scopul de a crea un mediu de afaceri onest și competitiv;
- să reducă diferența dintre standardele de contabilitate naționale și cele internaționale și să simplifice procedurile de impozitare și raportare a statisticilor.

6.3. Identificarea proiectelor potențiale de investiție

În procesul pregătirii acestui studiu s-au identificat un șir de proiecte de investiții potențiale moldo-cehe. Analiza celor mai avantajoase sectoare pentru investiția cehă se bazează pe diverse criterii: gradul de prioritate al diferitor sectoare acordat de guvernul Moldovei, nivelul de rentabilitate, nivelul riscului și potențialul pieței.

În 2005, Guvernul Republicii Moldova a adoptat Programul cu privire la facilitarea activității de investiție “ProInvest” pentru perioada 2005-2006. Scopul acestui Program a fost de a îmbunătăți climatul de afaceri în țară și de a spori încrederea investitorilor potențiali și efectivi, precum și să demonstreze angajamentul guvernului de a progresa cu reformele structurale. Programul “ProInvest” a clasat sectoarele prioritare pentru atragerea investițiilor după cum urmează:

- 1) elaborarea programelor de calculator;
- 2) fabricarea materialelor de construcții noi;
- 3) producerea soiurilor de viță-de-vie și pomi fructiferi devirusați;
- 4) dezvoltarea infrastructurii de telecomunicații și tehnologii informaționale;
- 5) produsele farmaceutice;
- 6) fabricarea utilajului și echipamentului electric și electronic.

În 2007-2008 există probabilitatea ca aceste sectoare să fie prioritare, iar altele (cum ar fi procesarea alimentară) ar mai putea fi adăugate. Beneficiarii Programului sunt investitorii care încep o afacere în unul din sectoarele prioritare. A fi beneficiar al programului ProInvest și a deține Cardul de Investitor eliberat de Ministerul Economiei și Comerțului este avantajos din cauza că Ministerul facilitează la modul direct înregistrarea companiilor, începerea activității și nu admite nici un fel de întârzieri birocratice. Credem că în Cehia există multe companii specializate și cu resurse și cunoștințe importante relevante pentru multe din cele 6 sectoare, iar combinate cu avantajele companiilor moldovenești ar putea rezulta proiecte mixte de investiții de succes. Proiectele sunt descrise mai detaliat în Anexa 3.

De exemplu, primul sector îl constituie elaborarea programelor de calculator, care crește constant datorită cererii interne și a celei externe. Moldova este o țară cu specialiști IT calificați și cu o infrastructură educațională bună. În 2005 aproape 1.200 de specialiști IT au absolvit colegiile și universitățile și aproape 2000 au fost înmatriculați. În prezent, în Moldova sunt circa 60 companii software active. Evident, acest sector poate fi atractiv pentru capitalul ceh.

Un alt sector atractiv pentru proiectele mixte de investiție ar putea fi fabricarea materialelor noi de construcție. În directoriul exportatorilor cehi se numără 113 companii specializate în producerea “articolelor din piatră, gips, ciment, azbest, mică și materiale similare; articole din ceramică; sticlă și veselă

din sticlă,” în rândul cărora Moldova poate găsi parteneri potențiali.⁴² Considerăm că combinând profesionalismul tehnic remarcabil al companiilor cehe în acest sector cu avantajele celor din Moldova, vor rezulta proiecte mixte de succes. Avantajele de care se bucură companiile moldave sunt ideile inovatoare existente, forță de muncă ieftină și abundența de materie primă minerală, poziția geografică favorabilă și acordurile de schimb liber care permit accesul la mai multe piețe din regiune. Sectorul de construcții în Moldova crește foarte rapid (o creștere de 20% în 2006), la fel ca și în România (18,6%) și Ucraina (9,8%) și se va dezvolta la fel de repede și în viitor. Un proiect tehnic concret în acest domeniu a fost propus de către o companie din Moldova, care caută resurse de implementare în practică al unui agregat numit “Quadropress” pentru fabricarea materialelor de construcții după o tehnologie inovatoare. Informația tehnică adițională despre proiect este prezentată în *Anexa 3.1*.

Serviciile și industria alimentară sunt sectoarele economice care se dezvoltă foarte rapid în Moldova. Aici sunt posibile o serie de oportunități de investiție. Noi am identificat ca fiind fezabilă și cu un mare potențial ideea lansării unei rețele de berării cehe în Moldova. Acest proiect este atractiv, deoarece nivelul consumului de bere în Moldova crește rapid și în ciuda mediului competitiv (prezența producătorilor din Moldova, România, Ucraina, Rusia fac ca această piață să fie foarte competitivă) piața are un mare potențial neexploatat încă. *Anexa 3.2* furnizează mai multă informație cu privire la acest proiect potențial de investiție.

Alte proiecte bilaterale extrem de interesante rezultă din faptul că Moldova este un importator net de resurse energetice, iar necesitățile ei de energie pe viitor doar vor crește. Luând în considerație că costurile energiei electrice cresc, orice investiție în capacitățile locale de producere a energiei vor fi foarte binevenite în Moldova. Această țară este dotată cu toți factorii necesari – forță ieftină de muncă și teren agricol roditor – pentru producerea combustibililor naturali, atât pentru consumul intern, cât și pentru export. În *Anexa 3.3* se descrie pe scurt un proiect potențial de producere a bio-uleiului și a bio-etanolului în Republica Moldova.

În prezent, în Moldova se elaborează legea cu privire la parteneriatul public-privat, iar aceasta va permite lansarea proiectelor, atât cu scop comercial, cât și care urmăresc interesul public. Spre exemplu, în multe sate și orașe din Moldova aprovizionarea cu apă potabilă de calitate bună reprezintă la moment o problemă serioasă, ceea ce reprezintă o nișă pentru un alt proiect de investiție. În Republica Cehă există o serie de companii cu know-how în domeniul echipamentului de filtrare, în timp ce în Moldova crește necesitatea pentru stații de epurare a apei. În multe orașe și sate moldovenești apa subterană este contaminată în urma utilizării incorecte a îngrășămintelor minerale, pesticidelor și a tratamentului inefficient al deșeurilor agro-industriale. Circa 57% din fântânile rurale sunt poluate cu compuși ai azotului, pesticide, sulfură de hidrogen și fluoruri. Mai pot fi detectați nitrați, amoniu, pesticide, precum și metale grele. Se estimează că apa potabilă în mai mult de jumătate din fântânile de la țară este poluată cu compuși chimici de proveniență agricolă sau industrială. Insistența publicului pentru redresarea acestei situații se intensifică, dar guvernul nu poate să soluționeze această chestiune de unul singur. Aceasta este o oportunitate de a înființa o companie moldo-cehă pentru a furniza aceste servicii. Mai multe detalii tehnice sunt prezentate în *Anexa 3.4*.

Moldova are avantaje comparative semnificative și pentru producerea culturilor utilizate, pentru extragerea esențelor de ulei, precum și în cultivarea plantelor medicinale. În *Anexa 3* se descrie un proiect de investiție potențial propus de către o companie moldovenească specializată în producerea, procesarea și comercializarea produselor eterooleaginoase și a plantelor medicinale, precum și producerea esențelor uleioase pentru industriile cosmetică și farmaceutică. Compania este în căutare de un partener străin pentru a lărgi scara de producție și pentru a explora noi piețe de desfacere.

Evident, punctul forte al Moldovei este sectorul de producere a vinurilor. În pofida dificultăților cu care se confruntă în prezent, acest sector este foarte competitiv, de aceea potențialele proiecte moldo-cehe trebuie să se orienteze la producerea unor mărfuri unice cu trăsături de consum excepționale. Proiectul ce îndeplinește aceste condiții este prezentat în *Anexa 3.6*. Ideea principală este de a produce băuturi carbogazoase slab-alcoolizate atât pentru piața internă, cât și pentru export. Planul proiectului pare a fi foarte atractiv în termeni financiari, precum și în termeni de potențial de desfacere pe termen lung.

⁴² <http://exporters.czechtrade.cz/en/>.

7. Moldova în calitate de țară prioritară pentru ajutorul oficial direct al Cehiei

7.1. Cum și cât ajută Guvernul Cehiei Guvernul Republicii Moldova

Asistența cehă de dezvoltare este orientată spre reducerea nivelului de sărăcie în țările mai puțin dezvoltate. În politica sa de asistență de dezvoltare, Republica Cehă adoptă o abordare multidimensională a conceptului de sărăcie, conștientizând că reducerea sărăciei nu poate fi înțeleasă doar în termeni de dezvoltare economică. De aceea, sărăcia nu este doar o simplă lipsă de venit, ci mai degrabă o consecință a mai multor factori sociali și de mediu.

Proiectele în cadrul asistenței de dezvoltare se concentrează, în general, asupra sectoarelor unde Republica Cehă se bucură de avantaje comparative. Sectoarele includ: educația (burse), protecția mediului (hidrologie, biodiversitate), infrastructura (producerea energiei, transportul, securitatea nucleară), agricultura (dezvoltarea rurală), prospecțiunile geologice și alte priorități. Prioritățile sectorale ale asistenței oficiale de dezvoltare cehă (AOD) cuprind și serviciile sociale de bază, cum ar fi educația primară, îngrijirea medicală și alimentația, apa și sistemele de canalizare. Republica Cehă este orientată în special spre consolidarea capacităților instituționale ale țării partener în baza propriei sale experiențe recente referitor la tranziția politică și economică.

În ianuarie 2002, Guvernul a aprobat "Conceptul AOD pentru 2002-2007". Scopul său a fost de a defini noi principii și priorități de dezvoltare, strategia bazându-se pe principii de dezvoltare a parteneriatului, de responsabilitate a recipientului, de eficiență și transparență. Primul principiu înseamnă că nu doar oferta partenerului ceh contează, ci și cererea din țările recipiente este un factor crucial.

Conceptul a prevăzut și o reformare în două etape a programului ceh de AOD. Noua strategie subliniază că principala responsabilitate pentru implementarea proiectelor AOD o poartă ministerele și Centrul pentru Dezvoltare. Centrul, ca instituție de expertiză de bază pe lângă Ministerul de Afaceri Externe, întreprinde asemenea activități precum evaluarea planurilor pentru programe pe termen lung și proiecte concrete de asistență în dezvoltare, monitorizarea și evaluarea, cooperarea cu instituțiile AOD a țărilor donatoare, antrenarea experților în programele AOD, precum și coordonarea științifică în domeniul ajutorului pentru dezvoltare. În baza conceptului, Guvernul ar trebui să decidă dacă ar trebui să înființeze în curând Agenția Cehă pentru Dezvoltare. Agenția se va fundamenta pe capacitățile instituționale și umane ale Centrului de Dezvoltare deja existent.

Guvernul ceh a identificat opt țări prioritare pentru cooperarea de durată în domeniul dezvoltării: Angola, Zambia, Vietnam, Moldova, Mongolia, Yemen, Bosnia și Herțegovina, Serbia și Muntenegru. Țările prioritare primesc 75% din AOD cehă, cele non-prioritare – 25%. În Tabelul 20 sunt indicate resursele financiare planificate pentru o țară prioritară concretă pentru perioada 2006-2008.

Tabelul 20: Resursele financiare planificate în cadrul AOD a Republicii Cehă (CZK milion)

Angola	14.6	25.9	32
Bosnia și Herțegovina	30.1	67.1	82
Yemen	14.4	29.7	31.7
Moldova	20.9	31.4	35.5
Mongolia	28.4	50.9	63.1
Serbia și Muntenegru	42.2	94.6	96.3
Vietnam	21.4	42.6	47.3
Zambia	7.5	21	21
Totalul țărilor prioritare	179.5	363.2	408.9

Sursa: Institutul de Relații Internaționale pe lângă Ministerul de Afaceri Externe, „Cooperarea pentru Dezvoltare. Internațională a Republicii Cehă, 2006

Cooperarea moldo-cehă se bazează pe Principiile de Cooperare pentru Dezvoltare Internațională, aprobate de către Guvernul ceh în Rezoluția 302 din 31 martie 2004, care a stabilit că componenta esențială a Cooperării de Dezvoltare Internațională cehe (CID) e alcătuită din programe de cooperare cu țările prioritare în vederea dezvoltării. Guvernul Cehiei a văzut în Republica Moldova o țară prioritară în principiu datorită factorilor următori:

- Necesitatea cooperării pentru dezvoltare;
- Experiența Cehiei în tranziția economică și aderarea la UE;
- Deja există o experiență de succes în cooperarea pentru dezvoltare;
- Efectele migrării în masă a populației din Moldova asupra altor țări europene (inclusiv în Republica Cehă);
- Potențial pentru exportul produselor cehe și tehnologiilor în Moldova.

Organele responsabile sunt:

- Ministerul de Interne;
- Ministerul pentru Protecția Mediului;
- Ministerul Afacerilor Externe;
- Ambasada Cehiei la București;
- Centrul de Dezvoltare de pe lângă Institutul de Relații Internaționale din Praga.

În cadrul cooperării sale cu Moldova, Republica Cehă se va concentra asupra sectoarelor pentru protecția mediului și dezvoltarea resurselor umane, în principal prin intermediul eforturilor orientate spre stabilizarea situației sociale și economice și prevenirea migrației cetățenilor moldoveni. În același timp se va intensifica cooperarea în sfera educației, prin intensificarea schimbului de experiență dintre instituțiile științifice și de cercetare din ambele țări. Aceste domenii sunt de o importanță majoră pentru dezvoltarea economică și socială a Moldovei și la fel vor afecta și alte sectoare (de ex. agricultura, industria alimentară etc.).

Un sumar al sferelor de cooperare pentru protecția mediului ar fi următorul:

- Cooperarea în sfera protecției apei (înlăturarea poluării, tehnologii de prevenire a poluării industriale etc.);
- Cooperarea în sectoarele de hidrometeorologie și climatologie;
- Ajutor pentru protecția diversității biologice.

Sumarul indicativ al sferelor de cooperare în sectorul de resurse umane și prevenirea migrației este următorul:

- Susținerea capacității sectorului public din Moldova (poliția, grăniceri etc.) în managementul efectiv al procesului de emigrare;
- Stabilizarea socială a migratorilor potențiali prin crearea alternativelor (întărirea capitalului uman, crearea locurilor de muncă).

Sferele de intervenție în vederea dezvoltării în sectoarele educație, știință și cercetare sunt următoarele:

- Asistența pentru implementarea Tratatului de la Bologna în instituțiile de învățământ superior din Moldova;
- Dezvoltarea curriculumului în domeniile predate la universitățile din Moldova;
- Introducerea în curriculum a aspectelor mediului înconjurător;
- Îmbunătățirea deprinderilor profesionale ale pedagogilor.

Sferele de cooperare multi-sectorială sunt:

- Consolidarea legăturilor culturale, economice și sociale dintre Cehia și Moldova, inclusiv promovarea spiritului de cooperare între instituțiile educaționale și de cercetare;
- Consolidarea capacităților sectorului public din Moldova și transferul de experiență în sferele de reformă economică și socială și supremație a legii;
- Promovarea unei societăți civile funcționale și civile, consolidând rolul organizațiilor non-guvernamentale și a celor de inițiativă civilă;
- Promovarea dezvoltării comunitare;

- Promovarea activă în societate a egalității între sexe, susținerea eforturilor Guvernului Moldovei de a elimina abuzul și violența în familie.

Tabelul 21: Privire generală asupra proiectelor Republicii Ceha desfășurate în Moldova

Titlul Proiectului	Ministerul responsabil al Republicii Ceha	Perioada de Implementare
Prevenirea migrației ilegale din Moldova către Republica Cehă și asistență în crearea infrastructurii de azil în Moldova	Ministerul de Interne	2001–2005
Ajutorul pentru dezvoltarea managementului migrației în Moldova	Ministerul de Interne	2004
Asistență în stabilizarea migratorilor potențiali și prevenirea migrației minorilor	Ministerul de Interne	2005–2007 (planificat)
Ameliorarea mediului înconjurător în Moldova prin aplicarea tehnologiilor ecologic inofensive și a echipamentului fabricat de către întreprinderile moldo-cehe	Ministerul pentru Protecția Mediului	2005–2008 (planificat)
Antrenarea specialiștilor – practicieni din sfera științelor naturii	Ministerul Afacerilor Externe	2004–2005

Sursa: Ministerul Afacerilor Interne, www.mzv.cz

Până în 2005, AOD ceha erau orientate în Moldova predominant spre problema migrației și a mediului înconjurător (Tabelul 21). Pe viitor, proiectele pentru prevenirea migrației vor fi reduse, în schimb vor fi extinse cele de mediu înconjurător și educație (Tabelul 22).

La mijlocul anului 2007 va avea loc o evaluare intermediară a cooperării dintre Republica Cehă și Moldova, care ar putea face posibilă identificarea mixtă a domeniilor preferate de cooperare.

Tabelul 22: Resursele financiare alocate pentru dezvoltarea cooperării cu Moldova (2006-2008, CZK mil.)

	2006	2007	2008
Educație	3.5	6.3	7.8
Dezvoltare socială	1.2	2	3.2
Mediul înconjurător	7	15.6	18.6
Migrație și securitate	8.7	4.1	2
Agricultură	0	2.4	2.9
Altele	0.5	1	1
Total	20.9	31.4	35.5

Sursa: Institutul de Relații Internaționale pe lângă Ministerul de Afaceri Externe; Cooperarea Străină pentru Dezvoltare a Republicii Ceha, 2006

În concluzie, guvernul ceh a ales Moldova în calitate de țară prioritară pentru acordarea asistenței de dezvoltare. Beneficiind de acest statut, Moldova are un acces mai bun la mijloacele financiare pentru programe de dezvoltare. Ministerul Afacerilor Externe este încă coordonator al AOD, cu unele obligații delegate anumitor ministere. Aceste ministere administrează proiecte în cadrul programului ceh AOD și în limitele volumului de resurse financiare alocate din buget. Proiectele se bazează pe strategia cehă a AOD, care își are originea în strategiile de dezvoltare moldovenești și reflectă într-o oarecare măsură și prioritățile Moldovei. La început proiectele erau ținute spre rezolvarea problemelor de emigrare, acum însă centrul de greutate se mișcă spre protecția mediului și spre educație. Mijloacele financiare sunt distribuite și alocate în fiecare an și trebuie aprobate de decizia guvernului ceh. La moment, deja s-a decis alocarea fondurilor pentru anul 2007. Cu toate acestea, pentru anul 2008 există doar o perspectivă preliminară bazată pe o continuitate planificată a proiectelor deja lansate și de aceea distribuția fondurilor încă poate fi influențată de către Moldova. Deși în termeni de resurse financiare și schimbări sectorale mai este spațiu disponibil pentru proiecte noi, până acum Institutul de Relații Internaționale nu a observat nici un efort din partea Moldovei de a schimba ținta ajutorului ceh de dezvoltare pentru Moldova.

8. Concluzii și recomandări

În procesul de tranziție de la o economie cu planificare centralizată la una de piață și de la un sistem politic unipartid la un regim democratic, Republica Cehă a avansat mai rapid decât Republica Moldova. Deși experiența cehă nu poate fi total aplicată Republicii Moldova, există totuși niște lecții de bază care trebuie însușite. Recomandările pot fi divizate în două seturi: un set de recomandări pentru guvernul Republicii Moldova și unul pentru comunitatea de afaceri.

Stabilizarea macroeconomică realizată este unul dintre cele mai semnificative succese ale Moldovei în drumul său spre o economie de piață, dar trebuie depuse încă multe eforturi pentru a reduce riscurile inflației, cu atât mai mult cu cât inflația este nu doar un indicator macroeconomic per se, dar și un indicator al competitivității economiei. Aceasta demonstrează că Moldova este încă extrem de vulnerabilă la șocurile externe și până acum, incapabilă să diversifice produsele sale din punct de vedere calitativ și structural. Dar aceasta este o sarcină importantă, care revine în egală măsură guvernului și sectorului privat.

S-au înfăptuit o serie de reforme structurale și instituționale pentru ca stabilizarea macroeconomică să aducă rezultatele așteptate de bunăstare. Moldova a progresat semnificativ cu transformările sale legislative. Dar este clar că legea mai trebuie implementată în mod adecvat. Capacitățile de impunere a legii trebuie formate cât mai timpuriu posibil în perioada de tranziție pentru a garanta drepturile la proprietate privată și prin aceasta stimulând investițiile locale și internaționale în capacitățile productive. După cum arată și experiența cehă, și cea moldovenească, sistemul judiciar dependent politic poate submina semnificativ climatul de afaceri al unei țări. Societatea civilă și ONG-urile fără îndoială, pot juca un rol esențial în eliminarea neregularităților. Politica trebuie să fie transparentă și democratică, iar tensiunile politice cu note etnice trebuie eliminate.

O altă lecție importantă, care se cere a fi învățată de la Republica Cehă este necesitatea de a edifica o infrastructură instituțională eficientă de susținere a businessului și comerțului. Gama de servicii prestate poate varia de la oportunități comerciale pe Internet la organizarea târgurilor comerciale, expoziții, prezentări și negocieri directe, precum și la acompanierea cu servicii de creditare și asigurări a exporturilor. Aceasta ar permite exportatorilor moldoveni să concureze pe piețele internaționale în condiții comparabile cu cele de care se bucură principalii lor competitori străini. Capacitățile instituționale trebuie consolidate pentru a furniza investitorilor străini informații relevante despre climatul de afaceri și oportunitățile de investiție în Moldova, precum și să informeze exportatorii locali despre oportunitățile de dezvoltare a relațiilor comerciale cu partenerii străini.

O experiență ce poate fi preluată din Republica Cehă este oferirea companiilor investitoare a unor oportunități precum susținerea în crearea noilor locuri de muncă în regiuni cu o rată mare a șomajului, ajutorul acordat companiilor străine în căutarea furnizorilor potriviți pe piața locală și asistența în dezvoltarea zonelor industriale. Obiectivul este îmbunătățirea condițiilor pentru proiectele de investiție în industria de procesare, serviciile strategice și centrele tehnologice, în principal prin revigorarea zonelor industriale nefolosite, formarea unor zone noi și prin construirea și restaurarea clădirilor închiriate.

Politica economică trebuie să fie cât e posibil simplă și transparentă. Haosul macroeconomic nu a adus progres economic nicăieri, de aceea este necesară menținerea stabilității fiscale și monetare. E foarte utilă comunicarea cu donatorii și creditorii străini pentru a câștiga încrederea lor și pentru reducerea continuă a datoriilor externe. Performanța economiei va crește atunci când va exista un cadru de impozitare simplu și rate ale impozitului corporativ și personal mici. În acest sens, mediul antreprenorial din Moldova a înregistrat în ultimii ani un progres semnificativ. Același lucru se referă și la deducerile din afacerile mici, care trebuie să fie clare și simple, pentru o administrare mai bună. Contribuțiile de asigurare socială ar trebui păstrate la un nivel scăzut, iar veniturile bugetare trebuie să vină predominant din impozitele indirecte (accizele pe bunuri de lux, mașini, combustibili, tutun, alcool, TVA asupra bunurilor și serviciilor (preferabil o singură rată)). În ce privește recomandările pentru partea de cheltuieli, trebuie revizuite cheltuielile publice cu scopul de a înlătura proiectele și liniile

bugetare risipitoare, de a elimina subsidiile din sectorul industrial și cele din transport și servicii publice (care trebuie acoperite de către prețul utilizatorului).

Un moment crucial este faptul că birocrăția reprezintă un impediment major în dezvoltarea economică. Este necesară revizuirea întregului corp de acte regulatorii și legislative cu scopul de a elimina toate barierele care obstrucționează activitățile de afaceri legitime.

Trebuie promovată mai insistent intrarea liberă și competiția onestă pe piață: companiile eșuante trebui să constituie obiectul unei legi moderne cu privire la faliment, care ar proteja drepturile creditorilor. Întreprinderile de stat trebuie aibă un rol limitat în economie și să funcționeze în cadrul economic și competitiv general. Întreprinderile ce au dat faliment nu trebuie salvate prin utilizarea fondurilor de stat, ci prin privatizarea lor în cadrul unor licitații transparente cu accent pe investitorii strategici cu experiență.

Investițiile străine sunt cruciale pentru dezvoltarea țării. Facilitățile fiscale trebuie să fie transparente și nediscriminatorii (cu respectarea atât a investitorilor străini, cât și a celor locali) și să se axeze pe proiecte cu potențial de dezvoltare înalt (agricultura ecologică și procesarea alimentară, industria vinului și a băuturilor). Sectorul financiar nu trebuie forțat să furnizeze credite subvenționate sau acordate pe baza unor preferințe politice (falimentele băncilor sunt foarte costisitoare, după cum arată și experiența cehă). Pentru dezvoltarea agriculturii trebuie luate în considerație la modul cel mai serios posibilitățile de microcreditare. Leasingul este o altă opțiune foarte avantajoasă, cu condiția ca activul este în proprietatea instituției creditoare până la răscumpărarea totală.

Oficialitățile moldovenești afirmă constant că Moldova se află la răscrucea dintre Europa și Asia, într-un mod care ar presupune că poziția geografică a Moldovei este o valoare per se. Cu toate acestea, avantajele poziției geografice a Moldovei sunt deseori supraestimate și evaluate incomplet pentru a fi utilizate eficient. Pentru ca o țară să devină o punte între 2 regiuni, o poziție geografică avantajoasă nu este suficientă. Această țară mai are nevoie de o infrastructură fizică de înaltă calitate, ce ar activa transportarea bunurilor și de o forță de muncă calificată, mai ales cu un profil tehnic de specializare. Deosebit de important, liberalizarea regimului comercial și a procedurilor vamale formale nu este suficientă, fiind necesară și eliminarea barierelor comerciale neformale.

În prezent, specializarea Moldovei ține în mare parte de sectoarele de agricultură, alimentație și băuturi. Aceste sectoare sunt principalii contribuitori la PIB și la exporturile țării, și vor rămâne la fel și în viitorul apropiat. În ce privește Republica Cehă, specializarea sa este mult mai avansată și se concentrează asupra articolelor cu un grad înalt de prelucrare, asupra mașinilor și transportului. Deși ar putea părea paradoxal, aceste disimilitudini sunt mai degrabă propice pentru promovarea comerțului dintre aceste două țări. Moldova trece printr-o perioadă de creștere economică relativ rapidă, iar pe viitor necesitățile sale de investiție doar vor crește, inclusiv necesarul de echipament, utilaje și transport. Aceasta este o șansă deosebită pentru producătorii cehi de utilaje și mașini să-și mărească vânzările către companiile moldovenești.

Analizând exporturile moldovenești spre Europa Centrală și de Vest, rezultă că volumul exporturilor spre Republica Cehă este foarte mic. Teoria gravitațională a comerțului sugerează că există un potențial considerabil pentru majorarea exporturilor moldovenești spre Republica Cehă. Pentru a atinge acest scop guvernarea trebuie să înlăture barierele oficiale și neoficiale în comerț. Dar și companiile moldovene trebuie să fie mult mai insistente în stabilirea noilor legături de afaceri. Aceasta le va permite să beneficieze de faptul că Republica Cehă se conturează tot mai clar în calitate de nou pol economic în Europa. Din acest punct de vedere, Republica Cehă ar putea deveni un partener interesant pentru Moldova odată cu consolidarea poziției Republicii Cehe în Europa și cu așteptata sa președinție în UE (2009).

Cultura de afaceri este unul din factorii ce influențează decizia unei companii de a căuta sau nu într-o altă țară un partener cu scopul de a investi sau de a face comerț. Analizarea culturii de afaceri moldovenești și a celei cehe indică existența unui potențial pentru stabilirea contactelor noi în business și pentru cooperare în proiecte comune, întrucât unele aspecte importante ale culturii de afaceri sunt destul de similare în cele două țări. Totuși, implicarea frecventă a conducerii Moldovei în activitățile de afaceri influențează advers cultura businessului din Moldova. Aceasta face ca companiile să

fie mult mai înclinate spre corupție și relații dubioase cu oficialitățile guvernamentale cu scopul de a “unge” operațiile de business și împiedică consolidarea unei competiții oneste între companii. În viitor, reforma legislativă pentru înlăturarea birocrăției ar putea reduce în mod sigur spațiul de intervenție a guvernului în operațiile comerciale.

În concluzie, guvernul și businessul din Moldova trebuie să-și unească forțele în promovarea unei imagini mai bune a țării, pentru a pune la dispoziție informații și ajutor practic în explorarea comună cu Cehia a oportunităților de afaceri în Moldova, și de a utiliza mai mult relația business vs. business pentru a atragerea în țară a investitorilor cehi. Deseori contactul uman și o promovare mai bună a practicilor de cooperare pot face minuni. În sfârșit, pentru a încuraja stabilirea noilor contacte, ar putea fi nevoie și de o masă critică a istoriilor de succes în cooperare.

Anexa 1: Informații economice și comerciale utile

Indicatori macroeconomici ai Republicii Moldova

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Rata de creștere a PIB, %	2.1	6.1	7.8	6.6	7.4	7.5	4.0
PIB pe cap de locuitor, USD, PPC	2112	2300	2533	2785	3046	3360	3700e
Rata creșterii producției industriale, %	7.7	13.7	10.8	15.6	8.2	6.3	-7.0
Rata creșterii producției agricole, %	-3.3	6.4	3.4	-13.6	20.8	1.0	1.2
Deficitul bugetar, % din PIB	-1.0	0.0	-0.5	0.3	0.0	0.6	0.0
Datoria publică externă, % din PIB	67	55	44	36	26	23	22e
Datoria publică internă, % din PIB	13	13	13	11	12	10	9e
Exportul bunurilor și serviciilor, milioane USD	641.3	735.5	876.4	1058.7	1348.6	1528.3	1616.0e
Importul bunurilor și serviciilor, milioane USD	971.9	1088.5	1294.5	1728.6	2124.6	2743.1	3165.0e
Bilanțul comerțului, % din PIB	-22.9	-21.3	-22.7	-31.5	-29.0	-39.1	-46.0
Rata medie a inflației, %	31.2	9.6	5.2	11.6	12.4	11.9	12.7
Rata șomajului, %	8.5	7.3	6.8	7.9	8.1	7.3	6.8e
Rata reală de creștere a salariilor, %	2.2	21.6	20.9	15.4	10.1	6.8	15.0
Salariul mediu pe economie, USD	33	42	51	64	90	105	130
Rata de creștere a productivității muncii, %	0.8	36.5	20.3	29.9	27.1	15.4	14.5
Rata de schimb MDL/USD, media anuală	12.43	12.87	13.57	13.94	12.33	12.60	13.13
Influxul ISD, net, % din PIB	9.8	6.9	8.0	4.0	5.7	7.7	6.6
Venituri remise de emigranți, % din PIB	13.8	16.4	19.4	24.4	27.0	30.5	31.9

Surse: NBS, BNM

Indicii Cehiei

Poziția geografică a Republicii Cehe în Europa



Privire generală asupra întreprinderilor privatizate în Republica Cehă

	Categoria	Numărul de întreprinderi		
		31.12.1996	31.12.2000	31.12.2005
1	Întreprinderi falimentate fără privatizare prealabilă	201	204	208
2	Privatizare finalizată	1 002	1 347	1 446
3	Întreprinderi publice din cadrul Ministerului Industriei și Comerțului (MIC) cu privatizare nefinisată sau nelansată	439	121	23
4	Companii cu responsabilitate publică atribuite în gestiunea Fondului Național de Proprietate (FNP) cu privatizarea nefinisată	79	49	24

Sursa: www.mpo.cz

Privire generală asupra activelor privatizate în Republica Cehă

	Categoria	Valoarea în miliarde CZK		
		31.12.1996	31.12.2000	31.12.2005
1	Bunuri atribuite FNP al Republicii Cehe	615	621	662
	Dintre care:			
2	Bunuri privatizate	453	488	618
3	Acțiuni în posesia FNP a RC (pe valoare)	162	121	83
4	Bunuri lăsate în gestiunea MIC	16	52	6

Sursa: www.mpo.cz

Lista instituțiilor de promovare a exporturilor cehe

CzechTrade – Agenția de Promovare a Comerțului Ceh	CzechTrade este o Agenție de Promovare a Comerțului Ceh de pe lângă Ministerul Industriei și Comerțului. Sarcina principală este de a asista companiile în dezvoltarea comerțului și cooperării externe. Prin intermediul oficiilor sale locale și străine agenția acordă informație comercială, asistență practică exportatorilor și cumpărătorilor străini, consultanță, programe educaționale, asistă companiile în cadrul expozițiilor comerciale. Pagina web publică informații și publicitate despre companiile străine doritoare să pătrundă pe piața Cehiei sau în căutare de partener. Agenția CzechTrade are 30 Oficii Internaționale în 27 țări ale lumii.
CzechInvest – Agenția de Investiții și Dezvoltare a Businessului	CzechInvest, Agenția de Investiții și Dezvoltare a Businessului, este o agenție pe lângă Ministerul Industriei și Comerțului. Înființată în 1992, agenția contribuie la atragerea investițiilor străine și dezvoltarea companiilor locale prin programe de servicii și dezvoltare. CzechInvest promovează Republica Cehă peste hotare și activează în calitate de intermediar între UE și întreprinderile mici și medii la implementarea fondurilor structurale în Republica Cehă. Toate serviciile CzechInvest sunt gratis.
Camera Economică de Comerț	Camera Economică de Comerț este o asociație de companii mari, medii și mici în camerele și asociațiile comerciale regionale. În prezent, Camera are 60 camere economice regionale. Face parte de asemenea din rețeaua CIC – Centrul Internațional de Comerț din Praga. Abonaților li se oferă informații comerciale despre partenerii de peste hotare, în cazul în care cineva este în căutare de produse sau furnizori. Mai există și o Cameră specializată în Relații Comerciale pentru CSI – punând membrilor săi la dispoziție informații și servicii consultative.
Confederația Industriei din Republica Cehă	Confederația este o organizație care asociază angajatori și antreprenori în domeniul industriei și transportului. Pagina web prezintă o bază de date a membrilor care poate fi căutată în conformitate cu diverse criterii. Confederația mai este implicată în organizarea misiunilor comerciale și punerea în contact a potențialilor parteneri de afaceri.
Asociația pentru Investiții Străine	Asociația pentru Investiții Străine reprezintă un grup de companii cu experiență locală care oferă servicii de susținere a investitorilor în Republica Cehă și o gamă largă de servicii profesionale destinate investitorilor străini care intră pe piața locală. Scopul principal al AIS este de a asigura o lansare cât mai ușoară a investitorilor străini pe piața cehă. Consultanții din grupul AIS sunt experți în domeniul serviciilor consultative, servicii de proiectare și inspecție etc.

Camera Internațională de Comerț – Republica Cehă	Un serviciu esențial acordat de către CIC este Curtea Internațională de Arbitrare. CIC își reprezintă membrii în disputele internaționale. CIC pune la dispoziție publicații importante despre reguli, coduri și alte standarde care determină conduita businessului internațional – unele au fost traduse în limba cehă (spre exemplu, INCOTERMS, modelul CIC de contract comercial).
---	--

Sursa: www.businessinfo.cz

Proiecte de Facilitare a Comerțului Electronic în Republica Cehă

Your Czech Supplier	Pagină web cu un sistem de urmărire a vânzărilor creat de CzechTrade. Companiile străine în căutare de furnizori/produse cehe pot afișa aici chestionare sau specificații.
Czech Exporters Directory	Directoriu cu mai mult de 4.500 de companii exportatoare cehe, care au succes pe piața cehă și în cooperarea cu partenerii străini. Baza de date este structurată pe ramuri, regiuni și în ordine alfabetică, ceea ce facilitează căutarea.
Allytrade	Un sistem de oferte și cereri ce permite utilizatorului să caute furnizori sau companii care solicită produse și servicii concrete. Companiile pot face specificații (ofertă sau cerere) și să le facă cunoscute pentru partenerii potențiali. De asemenea, aceasta reprezintă o piață de desfacere electronică (eMarketplace) pentru produse și servicii diverse. Utilizatorii pot procura bunuri în limitele mediului Internet B2B. Allytrade B2B este o piață electronică generală pentru produse ca: depozitare, birotică, agenți adezivi și reparatorii, dispozitive și accesorii pentru oficii, benzi colorate, tonifianți, casete, mobilă, agenți de curățare și de igienă, bunuri răcoritoare, mărfuri cadou etc. Înregistrarea este obligatorie.
WLW	Acest site pune la dispoziție un sistem de căutare a companiilor care sunt gata să vândă/exporte produse și servicii și invers, cele dispuse să cumpere. Se poate de accesat gratis un mediu personalizat al utilizatorului – my WLW bookmark. Criteriile de căutare rapidă sunt: numele produsului/serviciului acordat, numele companiei sau traducerea numelui produsului (în toate limbile). E necesară specificarea obiectului căutat prin selectarea unei țări. Țările sunt: Austria, Belgia, Elveția, Republica Cehă, Germania, Franța, Finlanda, Danemarca, Italia, Croația, Luxemburg, Suedia, Slovenia, Slovacia, Marea Britanie. WLW eMarket propune facilități B2B cu o gamă largă de produse destinate pentru Europa, în special Germania. Limbile de lucru sunt cehă, olandeză, engleză, finlandeză, franceză, germană, italiană, slovacă, spaniolă, suedeză. Se poate solicita catalogul cu formulare pentru a da comandă on-line. Site-ul propune utilizatorului un calendar al evenimentelor, directoriu industrial, statistici în industrie, scrisori informative, mașini de căutare, resurse turistice și un CD-ROM al directoriului de afaceri.
NetBid	NetBid este o unitate a pieței electronice originară din Germania; deține un oficiu de vânzări în Republica Cehă. NetBid este o piață electronică generală de mașini și echipamente în toate sferele industriei, inclusiv construcții, tehnologii informaționale și pentru oficii, tipar, dispozitive electronice, automobile, prelucrarea lemnului, alimentație, prelucrarea textilelor etc. Utilizatorii sunt de obicei cumpărătorii și vânzătorii de echipament industrial. Limbile de lucru sunt cehă, engleză, germană, poloneză. Site-ul oferă funcții comerciale eMarket: Licitatie, Schimb. Cu serviciul premium NetBid ajută clienții să evalueze valoarea produsului, face rost de imagini cu produsul și anunță licitațiile în presa comercială. Înregistrarea este obligatorie. Tarife: cumpărătorul achită un comision în contul NetBid la încheierea contractului de vânzare.

Sursa: www.businessinfo.cz

Surse informaționale despre companiile cehe

ARES (Acces la Registrele Entităților Economice)	http://wwwinfo.mfcr.cz/ares/ares.html.en
Versiunea electronică despre Registrul Business propus de către Ministerul Justiției	http://www.justice.cz/

Registrul de Comerț și Meserii	http://rzp.mpo.cz/
Baza de date Inform Net	http://www.inform.cz/
Baza de date a exportatorilor cehi	http://www.ce.inform.cz/
Kompass	http://www.kompass.cz/
BDE – Banca de Date Europeană	http://www.edb.cz/
Sistemul de Certificare a Calității	http://www.iso.cz/

Companiile cehe care au primit stimulente investiționale

Sectorul de producere	
Numărul de companii	209
Volumul de investiții planificat	Eur 9.8 Bn
Numărul de locuri noi de muncă create	59,985
Centre de servicii business și tehnologii	
Numărul de companii	49
Volumul de investiții planificat	Eur 340 mil.
Numărul de locuri noi de muncă create	8,747
Programul de susținere pentru crearea locurilor noi de muncă în regiunile cele mai afectate de șomaj	
Numărul de companii	30
Volumul de investiții planificat	Eur 50 mil.
Numărul de locuri noi de muncă create	4,131

Sursa: CzechInvest, 30 iunie, 2006

Cele mai importante acte și amendamente legislative după aderarea Republicii Cehia la UE

Legea no 441/2003 cu privire la mărcile comerciale	Legea a creat condiții speciale de integrare a sistemelor mărcilor comerciale ceh cu cel european, ținând cont și de faptul că după aderarea Republicii Cehia la UE mărcile comerciale comunitare vor fi valabile și pentru Republica Cehă.
Amendamentul Legii cu privire la asigurări	Legea adaptează legislația cu privire la asigurările private la cea de-a treia generație de directive ale CE cu privire la asigurarea vieții și alte tipuri de asigurări.
Legea no. 40/2004 cu privire la acordarea contractelor publice	Noua lege s-a axat pe directivele CE care reglementează achizițiile publice.
Legea no. 19/2004 cu privire la amendarea legii no. 72/2000 cu privire la facilitățile investiționale	Au fost definite criteriile pentru acordarea mai corectă a facilităților investitorilor, ca răspuns la transferul de competențe în evaluarea ajutorului public către UE de la Oficiul Antimonopol național.
Abolirea sistemului de scutiri individuale în sfera cartelului	Oficiul Antimonopol ceh și justiția cehă, alături de UE, sunt responsabile de aplicarea prevederilor fundamentale din Tratatul de înființare a Comunității Europene, interzicând contractele ce violează competiția (acordurile cartel) sau fac abuz de poziții monopol.
Promulgarea noii Legi cu privire la Taxa pe Valoarea Adăugată	Republica Cehă poate menține până la finele anului 2007 rata redusă a TVA de 5% destinată anumitor livrări pentru gospodăriile casnice, întreprinderile mici și pentru lucrări de construcție a caselor.
Legea cu privire la piața financiară, legea cu privire la investițiile colective și legea cu privire la titlurile de trezorerie	Aranjamente noi în sfera acțiunilor și pieței de capital.
Amendamentul la Legea cu privire la comerțul exterior	A fost introdus un sistem nou de achiziționare a imobilului local de către străini. Spre deosebire de legislația anterioară, a fost extinsă posibilitatea de a achiziționa teren arabil și forestier pentru cetățenii statelor membre UE care dețineau un certificat autorizat de proprietate în Republica Cehă pentru cel puțin 3 ani.

Legea cu privire la reședința străinilor-cetățeni ai UE și familiile acestora	Vizele de reședință permanentă pot fi obținute mai ușor.
Amendamentul la Legea cu privire la licențierea comerțului	Antreprenorii cu sediul în alt stat membru al UE pot presta servicii pe teritoriul Republicii Ceha doar pe baza unei licențe comerciale obținute în orice stat membru al UE.
Actul de Recunoaștere a Calificărilor Profesionale(Actul No. 18/2004)	Actul se bazează pe principiul de recunoaștere reciprocă a calificărilor profesionale obținute în orice stat membru al UE.
Amendamentul Codului de Administrare Vamală și Amendamentul Codului Vamal	Reglementările vamale ale UE, inclusiv și Tariful Vamal Comun, sunt direct valabile în Republica Cehă.

Sursa: www.doingbusiness.cz

Exporturile Cehiei în Moldova, 1999–2006 (mii USD)

Cod	Bunuri	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
00	Animale vii			3		13	2	
01	Carne și preparate din carne	3	6	162	1	2	203	155
02	Lactate și ouă	164	40	37	66	67	51	
03	Pește, crustacee și moluște				1			
04	Cereale și preparate cerealiere	444	1 770	1 071	151	2 823	3 638	2 068
05	Fructe și legume	55	24	49	115	75	81	27
06	Zahăr, produse zaharoase și miere	17	598	3 154	365	2	6	2 855
07	Cafea, ceai, cacao, condimente și preparate ale acestora	49	29	25	37	11	11	10
08	Furaje pentru animale (cu excepția cerealelor neprelucrate)			2	6		1	
09	Diverse produse și preparate comestibile	393	193	79	41	95	307	261
11	Băuturi	16	34	34	47	229	282	472
21	Pielicele netăbăcite, piele și blănuri, piele brută						4	
22	Semințe și fructe oleaginoase	52	1		9	22		303
26	Fibre textile și deșeurile acestora	45	37	14	8	7	3	6
27	Îngrășăminte și minerale neprelucrate (exl. cărbuni, petrol)	19	1			16	15	19
28	Minereuri de fier și bucăți de metal							12
29	Materiale animale și vegetale neprelucrate	25	17	1				8
33	Petrol, produse din petrol		1	3	54	116	163	231
41	Uleiuri și grăsimi de origine animală					71		
42	Uleiuri și grăsimi neprocesate, rafinate	7	5	4	13	1	30	
43	Uleiuri animale și vegetale procesate, ceară	61			3		1	
51	Chimicale organice	8	20	23	31	27	52	33
52	Chimicale anorganice	29	41	64	99	52	22	70
53	Vopsea, bronz și materiale pentru vopsit	92	70	85	117	92	146	190
54	Produse medicinale și farmaceutice	231	116	255	383	402	584	959
55	Esențe uleioase și rășinoase, materie primă pentru parfumuri	119	11	14	15	62	154	126
57	Plastic în foma inițială	66	100	255	72	57	1 229	1 141
58	Plastic prelucrat	467	458	664	660	878	1 038	2 182
59	Materiale și produse chimice	29	36	24	20	121	29	118
61	Piele, articole din piele, blănuri prelucrate						1	
62	Articole din cauciuc	21	146	113	144	399	125	1 058
63	Articole din scoarță și lemn (cu excepția mobilei)	36	1	17	4	21	4	317

64	Hârtie, carton și articole din acestea	416	724	468	329	583	505	645
65	Fibre textile, țesături și articole confecționate	1 137	1 328	184	36	47	145	817
66	Articole minerale non-metalice	805	683	1 568	1 216	1 400	2 067	1 418
67	Fier și oțel	1	29	168	151	104	63	192
68	Metale neferoase	12	36	39	45	62	149	48
69	Articole din metal	390	278	518	579	1 132	975	1 562
71	Mașinării și utilaje de generare a energiei electrice	43	7	2	3	31	97	19
72	Mașinărie specializată în anumite ramuri ale industriei	171	158	197	184	298	360	1 885
73	Mașinărie din metal	3	3	3	5	5	43	182
74	Mașinărie și utilaje industriale generale	266	393	600	730	683	924	1 276
75	Echipament pentru oficiu, mașini de procesare automată a datelor	8	18	256	203	257	460	1 384
76	Echipament de înregistrare a sunetului și telecomunicații	3	300	342	77	722	3 944	3 443
77	Utilaje, aparate și echipament electric	169	170	763	424	683	975	1 352
78	Vehicule rutiere (inclusiv automobile)	921	838	2 869	3 354	588	3 372	6 693
79	Alt echipament de transport					23	68	
81	Blocuri locative	222	335	473	789	757	971	814
82	Mobilă și articole de mobilă	109	106	84	95	80	81	30
83	Bunuri turistice, genți și purtători similari	2	1	2	3	3	4	8
84	Articole vestimentare și accesorii	38	97	17	35	15	56	55
85	Încălțăminte	10	1				16	
87	Instrumente specializate, științifice și de control	339	103	377	20	51	47	42
88	Aparate de fotografiat, mărfuri optice, ceasuri de mână, deșteptătoare	4	3	93			21	12
89	Articole diverse	1 568	283	298	390	528	592	529
96	Monede (cu excepția celor din aur), ce nu sunt valută națională		247	36			51	269
97	Aur, nemonetar, cu excepția minereurilor și concentratelor din aur					106		315

Sursa: Oficiul de Statistică Ceh, recalculat după rata medie de schimb valutar CZK/USD în anii respectivi

Importuri din Moldova, 1999 –2006 (USD mii)

Cod	Bunuri	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
00	Animale vii					1	14	7
04	Cereale și preparate cerealiere	3	7					230
05	Fructe și legume	634	176	339	548	507	360	661
06	Zahăr, produse zaharoase și miere		8	18		56	111	17
07	Cafea, ceai, cacao, condimente și preparate ale acestora		1	2	1			
09	Alte produse alimentare						2	
11	Băuturi	151	245	275	268	399	561	1 294
21	Pielicele netăbăcite, piele și blănuri, piele brută	32				25		
24	Scoarță și lemn						5	6
27	Îngrășăminte și minerale neprelucrate (exl. cărbuni, petrol)		3	16				
28	Minereuri de fier și bucăți de metal	8	106	18				
29	Materiale animale și vegetale neprelucrate	17						

51	Chimicale organice	4	4		1	1	2	2
55	Esențe oleaginoase							1
57	Plastic în forma inițială	1						
58	Plastic prelucrat							11
59	Chimicale			2				
63	Produse din scoarță și lemn				7	1	3	1
64	Hârtie, carton și articole din acestea			2		18	19	1
65	Fibre textile, țesături și articole confecționate	7	20	6	16	81	16	37
66	Articole din minerale non-metalice		36				16	2
67	Fier și oțel	157		6	145	485	17 605	5 434
68	Metale neferoase			20				
69	Articole din metal			1			5	3
71	Mașinării și utilaje de generare a energiei electrice		7			13	25	
72	Mașinărie specializată în anumite industrii	26				12		171
74	Mașinărie și utilaje industriale generale	8		9		6		11
75	Echipament pentru oficiu, mașini de procesare automată a datelor		38	2				4
76	Echipament de înregistrare a sunetului și al telecomunicației							
77	Utilaje, aparate și echipament electrice	52			1		17	2
78	Vehicule rutiere				2			
81	Structuri pre-fabricate							152
82	Mobilă și articole de mobilă	1		3	1			
83	Bunuri luxoase pentru călătorii, genți de mână etc.							
84	Articole vestimentare și accesorii	1 202	1 623	274	111	170	543	497
85	Încălțăminte	9			60	226	457	794
87	Dispozitive științifice și de operare			18				15
88	Camere de filmat, produse optice, ceasuri		1				3	
89	Articole diverse	1	2	6	24	11	98	12
96	Monede (nu ca mijloc de plată)			1				

Sursa: Oficiul de Statistică al Cehiei, recalculat după rata medie de schimb valutar CZK/USD în anii respectivi

Acorduri încheiate între Moldova și Cehia

Contract	Tipul	Locul semnării	Data semnării	Valabil din	Notă
Protocolul Convenției dintre Republica Cehă și Republica Moldova pentru Prevenirea Impozitării Duble și Prevenirea Evaziunii Fiscale Referitoare la Impozitele pe Venit și de Proprietate	Bilateral	Praga	14.10.2004	13.7.2005	
Acordul de Transport Aerian dintre Guvernul Republicii Ceha și Guvernul Republicii Moldova	Bilateral	Chișinău	24.2.2004	4.10.2004	
Acordul dintre Guvernul Republicii Ceha și Guvernul Republicii Moldova cu privire la Readmisia Persoanelor la Hotarele Statului	Bilateral	Praga	7.8.2003	9.9.2004	

Acordul dintre Guvernul Republicii Cehe și Guvernul Republicii Moldova cu privire la cooperarea în combaterea crimei organizate, traficului ilegal de substanțe narcotice și halucinogene, terorism, precum și a altor tipuri de crime serioase	Bilateral	Praga	7.8.2003	9.9.2004	
Înțelegerea dintre Ministerul de Interne al Republicii Cehe și Ministerul Afacerilor Interne al Republicii Moldova cu privire la implementarea Acordului dintre Guvernul Republicii Cehe și Guvernul Republicii Moldova cu privire la Readmisia Persoanelor la Hotarele Statului	Bilateral	Praga	7.8.2003	9.9.2004	
Acordul dintre Republica Cehă și Republica Moldova în vederea Promovării și Protecției Reciproce a Investițiilor	Bilateral	Praga	12.5.1999	21.6.2000	
Convenția dintre Republica Cehă și Republica Moldova pentru Prevenirea Impozitării Duble și Prevenirea Evaziunii Fiscale cu privire la Impozitele pe Venit și de Proprietate	Bilateral	Praga	12.5.1999	26.4.2000	
Acordul dintre Guvernul Republicii Cehe și Guvernul Republicii Moldova cu privire la Transportul Rutier Internațional	Bilateral	Copenhaga	26.5.1998	11.11.1999	
Acordul dintre Republica Socialistă Cehă și Uniunea Republicilor Sovietice Socialiste cu privire la ajutorul legislativ și relațiile juridice referitoare la codurile civil, familiei și penal.	Bilateral	Moscova	12.8.1982	4.6.1983	Valabil pentru RC din 1.1.1993
Acordul dintre Guvernul Republicii Socialiste Cehe și Guvernul Uniunii Republicilor Sovietice Socialiste cu privire la cooperare în sfera turismului	Bilateral	Moscova	8.6.1972	9.2.1973	Valabil pentru RC din 1.1.1993
Convenția consulară dintre Republica Socialistă Cehoslovacă cu privire la Uniunea Republicilor Sovietice Socialiste	Bilateral	Moscova	27.4.1972	7.9.1973	Valabil pentru RC din 1.1.1993

Sursa: Ministerul de Afaceri Externe, www.mzv.cz

Anexa 2: Contacte utile în Republica Moldova și Republica Cehă

Republica Moldova

Ministerul Economiei și Comerțului

Adresa: 1 Piața Marii Adunări Naționale, Republica Moldova, Chișinău

Tel./fax: (37322) 23- 40-66

E-mail: mecpresa@moldova.md

Web: www.mec.gov.md

Direcția Politicii de Investiție și Gestionare a Patrimoniului Public al Ministerului Economiei și Comerțului

Crivciun Vladimir, șeful departamentului

Tel.: (37322) 23-42-50

E-mail: crivciun@moldova.md

Ministerul Afacerilor Externe și de Integrare Europeană

Adresa: str. 31 August 80, MD-2012, Republica Moldova, Chișinău

Tel.: (+373 22) 57-82-07, 57-82-06, 57-82-05

Fax: (+373 22) 23-23-02

E-mail: secdep@mfa.md

Web: www.mfa.md

Ministerul Finanțelor

Adresa: str. Cosmonauților 7, Republica Moldova, Chișinău

Tel.: (+373 22) 226629

Fax: (+373 22) 240055

E-mail: cancelaria@minfin.moldova.md

Web: www.mf.gov.md

Ministerul Culturii și Turismului

Adresa: Piața Marii Adunări Naționale 1, Republica Moldova, Chișinău

Tel.: + (373 22) 22 76 20

Fax: + (373 22) 23 23 88

E-mail: culture@turism.md – info despre cultură

E-mail: promo@turism.md – info despre turism

Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare

Adresa: bd. Ștefan cel Mare 160, Republica Moldova, Chișinău

Tel.: + (373 22) 21 04 08

E-mail: adm_maia@moldova.md

Web: www.maia.gov.md

Ministerul Transporturilor

Adresa: bd. Ștefan cel Mare 134, Republica Moldova, Chișinău

Tel.: + (373 22) 25 11 85; 25 11 89

Fax: + (373 22) 54-65-64

E-mail: secretary@mtgd.gov.md

Web: <http://www.mtgd.gov.md/>

Ministerul Industriei și Infrastructurii

Adresa: bd. Ștefan cel Mare 69, Republica Moldova, Chișinău

Tel./Fax: + (373 22) 270029

E-mail: dree.mii@mail.md

Web: <http://www.mii.gov.md/>

Camera Înregistrării de Stat

Adresa: bd. Ștefan cel Mare 73, Republica Moldova, Chișinău

Tel.: + (373 22) 27 73 18

Fax: + (373 22) 27 73 44

linia fierbinte: + (373 22) 27 44 06

e-mail: cis_rm@mtc.md

Web: www.mdi.gov.md/about_grp_md/

Camera de Licențiere

Adresa: bd. Ștefan cel Mare 124, Republica Moldova, Chișinău

Tel.: + (373 22) 27 23 36

Fax: + (373 22) 54 21 14

E-mail: licentiere@moldova.md

Web: <http://www.licentiere.moldova.md/>

Agencia de Resurse Materiale, Achiziții Publice și Ajutor Umanitar

Adresa: str. Columna 118/1, Republica Moldova, Chișinău

Tel./fax: + (373 22) 24 33 66, 23 42 80

E-mail: armapau@moldova.md

Web: www.tender.md

Camera de Comerț și Industrie și Euroinfocentrul din Republica Moldova

Adresa: bd. Ștefan cel Mare 151, Republica Moldova, Chișinău

Victor Borș – șeful EICC

Tel.: +373 22 221391

Fax: +373 22 221391

E-mail: eic@chamber.md

Web: <http://eic.chamber.md/eicc/>

Organizația de Promovare a Investițiilor și Exportului din Moldova

Adresa: str. Alexei Mateevici 65, Republica Moldova, Chișinău

Tel.: (+373 22) 24 21 11, 21 40 66

Fax: (+373 22) 24 36 19

Web: www.miepo.md

Banca Națională a Moldovei

Adresa: bd. Renașterii 7, Republica Moldova, Chișinău

Tel.: + (373 22) 22 16 79

Web: www.bnm.md

Serviciul Vamal

Adresa: str. Columna 30, Republica Moldova, Chișinău,

Tel.: +(373 22) 57 41 82

E-mail: dv@customs.md

<http://www.customs.gov.md>

Agencia Națională pentru Reglementări în Telecomunicații și Informatică

Adresa: bd. Ștefan cel Mare 134, Republica Moldova, Chișinău,

Tel.: +(373 22) 25 13 12, 25 13 15

Email: office@anrti.md

Web: www.anrti.md

Agencia Națională pentru Reglementări în Energetică

Adresa: str. Columna 90, Republica Moldova, Chișinău,

Tel.: + (373 22) 54 13 84

Fax: + (373 22) 22 46 98

E-mail: anre@anre.md

Web: www.anre.md

Asociația Investitorilor Străini

Adresa: str. Columna 90, clădirea Tirez Petrol, Chișinău, Republica Moldova

Tel.: + (373 22) 20 07 45

Fax: + (373 22) 20 07 64

E-mail: dinu.armasu@fia.md

Web: www.fia.md

Republica Cehă**Ministerul Afacerilor Externe**

Adresa: Loretánské náměstí 5, 118 00 Praga 1

Tel.: +420 224 18 1111

E-mail: info@mzv.cz

Web: www.mzv.cz

Ministerul Industriei și Comerțului

Adresa: Na Františku 32, 110 15 Praga 1

Tel.: +420 224 851 111

E-mail: posta@mpo.cz

Web: www.mpo.cz

Ministerul Finanțelor

Adresa: Letenská 15, 118 10 Praga 1

Tel.: +420 257 041 111

E-mail: podatelna@mfcz.cz

Web: www.mfcz.cz

Ministerul de Interne

Adresa: Nad Štolou 3, 170 34 Praga 7 - Letná

Tel.: +420 974 811 111

E-mail: public@mvcr.cz

Web: www.mv.cz

Ministerul pentru Protecția Mediului

Adresa: Vršovická 65, Praga 10, 100 10

Tel.: +420 267 121 111

E-mail: info@env.cz

Web: www.env.cz

Ministerul Agriculturii

Adresa: Tešnov 17, 117 05 Praga 1

Tel.: +420 224 810 478

E-mail: info@mze.cz

Web: www.mze.cz

Ministerul Educației, Tineretului și Sporturilor

Adresa: Karmelitská 7, 118 12 Praga 1

Tel.: +420 257 193 111

E-mail: info@msmt.cz

Web: www.msmt.cz

Ministerul Dezvoltării Regionale

Adresa: Staroměstské náměstí 6, 110 15 Praga 1

Tel/fax: +420 224 861 111

E-mail: info@mmr.cz

Web: www.mmr.cz

CzechTrade

Adresa: Dittrichova 21, 128 01 Praga 2

Tel.: +420 224 907 500

E-mail: info@czechtrade.cz

Web: www.czechtrade.cz

CzechInvest

Adresa: Štěpánská 15, 120 00 Praga

Tel.: +420 296 342 500

E-mail: info@czechinvest.org

Web: www.czechinvest.cz

Camera de Comerț a Republicii Ceha

Adresa: Freyova 27, 190 00 Praga 9

Tel.: +420 296 646 221

E-mail: office@komora.cz

Web: www.komora.cz

Confederația Industrială din Republica Cehă

Adresa: Jankovcova 1569/2c, 170 04 Praga 7

Tel: +420 234 379 500

E-mail: spcr@spcr.cz

Web: www.spcr.cz

Transparency International – Republica Cehă

Adresa: Politických veznu 8, 110 00 Praga 1

Tel.: +420 224 240 895-7

E-mail: info@transparency.cz

Web: www.transparency.cz

Banca Națională a Cehiei

Adresa: Na Příkopě 28, 115 03 Praga 1

Tel/fax: +420 224 411 111

E-mail: info@cnb.cz

Web: www.cnb.cz

Oficiul de Statistică al Cehie

Adresa: Na padesátém 81, 100 82 Praga 10 - Strašnice
Tel./fax: +420 274 051 111
E-mail: infoservis@czso.cz
Web: www.czso.cz

Institutul de Relații Internaționale

Adresa: Nerudova 3, 118 50 Praga 1 - Malá Strana
Tel./fax: +420 251 108 111
E-mail: iir@iir.cz
Web: www.iir.cz

Banca de Export Cehă

Adresa: Vodičkova 34, 111 21 Praga 1
Tel./fax: +420 222 843 111
E-mail: ceb@ceb.cz
Web: www.ceb.cz

Corporația de Garantare și Asigurare a Exporturilor

Adresa: Vodičkova 34/701, 111 21 Praga 1
Tel./fax: +420 222 841 111
E-mail: info@egap.cz
Web: www.egap.cz

Reprezentanța Businessului Ceh în UE

Adresa: Bastion Tower, level 20, Place du Champ de Mars 5, 1050 Brussels
Tel./fax: +32-2-550 35 47/49
E-mail: cebre.europe@mail.be
Web: www.cebre.cz

Euroinfocentrul din Praga

Adresa: Vinohradská 46, 120 00 Praga 2
Tel./fax: +420 221 580 292
E-mail: euroinfo@crr.cz
Web: www.crr.cz

Centrul de Dezvoltare Regională din Republica Cehă

Adresa: Vinohradská 46, 120 00 Praga 2
Tel.: +420 221 580 201
E-mail: crr@crr.cz
Web: www.crr.cz

Banca Ceho-Moravă de Garantare și Dezvoltare

Adresa: Jeruzalémská 964/4, 110 00 Praga 1
Tel./fax: +420 255 721 111
E-mail: info@cmzrb.cz
Web: www.cmzrb.cz

Centrul Comercial Brno

Adresa: Výstaviště 1, 647 00 Brno
Tel.: +420 541 151 111
E-mail: info@bvv.cz
Web: www.bvv.cz

Centrul de Expoziție din Praga

Adresa: Beranových 667, Praga 9 - Letňany

Tel.: +420 225 291 111

Web: www.pva.cz

Terenurile de Expoziție din Praga

Adresa: Areál Výstaviště 67, 170 90 Praga 7 - Holešovice

Tel.: +420 220 103 111

E-mail: m.benesova@incheba.cz

Web: www.incheba.cz

Anexa 3: Descrierea succintă a proiectelor potențiale de investiții moldo-cehe

“Quadropress”: o invenție pentru fabricarea materialelor de construcție

O companie din Moldova este în căutare de parteneri pentru a-și implementa proiectul numit “Quadropress”. Compania a inventat și a înregistrat tehnologii speciale de fabricare a materialelor de construcții: cărămidă, piatră, cotileț, țiglă de pavaj, țiglă și alte materiale de construcții de înaltă calitate. Materialele de construcții fabricate au o rezistență mai mare și sunt mai durabile în comparație cu produsele omoloage existente.

Metoda de fabricare – **presare umedă** – este binecunoscută și aplicată pe larg de către producători. Dar în cazul nostru fabricarea materialelor de construcții nu necesită cheltuieli mari pentru organizare, ceea ce reduce semnificativ costurile de producție.

Proprietățile tehnice ce caracterizează produsele obținute prin presare umedă utilizând metoda noastră corespund tuturor cerințelor de fabricare a materialelor de construcție. Materialul de construcție dorit (o cărămidă, un bloc de cotileț, o țiglă) este format sub influența unei presiuni mari îndreptată spre amestecul umed, plasat într-un compartiment sau matrice a mașinii de presat.

În prezent, se utilizează pe larg două metode de presare pentru fabricarea materialelor de construcții. Prima metodă este **hiperpresarea**, atunci când presarea amestecului umed se face doar dintr-o direcție (de sus). A doua metodă este **presarea triplă**, atunci când presarea bilaterală se aplică instantaneu de sus și jos. Toți producătorii de cărămidă folosesc metoda de presare simultană din două părți sub influența unei încărcături verticale externe, orientate direct cu ambele capete. Astfel cărămida obține un coeficient mai mare de durabilitate.

O companie moldovenească a dezvoltat o metodă de presare a amestecului umed din patru direcții, fiind numită **quadropresare**, iar echipamentul – QUADROPRESS. Presiunea se exercită cu ajutorul a 4 pereți exteriori în plan orizontal care acționează simultan asupra amestecului plasat într-o matrice sau compartiment. Această metodă are o serie de avantaje semnificative:

- **Durabilitate.** Drept rezultat al presării patrule laterale noi obținem aceeași densitate a întregului produs. Utilizând presarea unilaterală a cărămizii, se obține o densitate maximă pe secțiunea superioară. Cu presarea bilaterală cărămida este mai puțin densă la mijloc.
- **Dimensiunea universală.** Quadropresul inventat de către companie poate fabrica materiale de construcție de orice mărime dorită, de la o cărămidă sau piatră la un bloc de construcții.
- **Multifuncționalitatea.** Quadropresul are capacitatea de a produce materiale de construcție de orice formă: cărămizi, blocuri, pietre cu spații orizontale libere prin părți (la 60%) sau până la jumătate (pentru cărămizi unghiulare), precum și cărămizi cu spațiu liber pe verticală.
- **Unicitatea.** Doar cu metoda “QUADROPRESS” este posibilă fabricarea cărămizilor și blocurilor colorate de o durabilitate maximă.
- **Eficiența economică.** Datorită presării mai eficiente a produsului, la fabricarea amestecului umed se utilizează de 1,5 ori mai puțin ciment.

Se presupune, că partenerul potențial va face o investiție de circa USD 20.000 pentru finisarea etapei de testare a produsului și aproximativ USD 150.000 pentru lansarea pe scară largă a producției quadropresului.

Rețeaua de berării cehe din Republica Moldova

Republica Cehă are o cultură veche de consum a berii cu tradiții, oferind o serie de branduri de o calitate excepțională. Deschiderea unei rețele de berării cehe în Moldova ar populariza consumul de bere cehă și cultura sa de producere a băuturilor. Profilul rețelei în mod normal ar fi următorul:

- Rețeaua ar fi compusă din 6 - 10 localuri, fiecare din ele având capacitatea de aproape 80 persoane.
- Localurile se vor afla în Chișinău (7-8) și în Bălți (2-3).
- Localurile se vor limita strict la 5-8 branduri de bere cehă.
- Investiția necesară este de aproximativ 100.000\$/local, perioada de recuperare a investiției fiind nu mai mult de 4 ani.
- Potențialul partener ceh va furniza fondurile necesare de investiții; partenerul local pune la dispoziție spațiul necesar și este responsabil de managementul operațional și dezvoltarea rețelei.

Deschiderea unei mini-fabrici de turnare a berii ce ar furniza bere cehă proaspătă ar fi o soluție perfectă. Partenerul ideal ar fi compania cehă „Pilsner Urquell”, capabilă să livreze întreaga tehnologie necesară și să promoveze imaginea și produsele în Moldova.

Industria de bio-diesel și de bio-etanol

Consumul combustibililor biologici pe piața UE se află într-o creștere continuă. Creșterea cererii pentru acest produs va oferi, în termen mediu și lung, oportunități majore pentru fermierii din Moldova. Cadrul legal pentru producerea combustibililor biologici și autorizarea lor în Moldova la moment doar se elaborează.

- Proiectul presupune o investiție totală de \$10 mln.
- Industria se va concentra la nordul Moldovei, lângă orașul Bălți, unde condițiile climaterice sunt cele mai favorabile pentru colectarea materiei prime.
- Combustibilii biologici pot fi fabricați din sfeclă de zahăr, grâu și alte produse agricole.
- Partenerul local va asigura terenul necesar pentru colectarea materiei prime.
- Partenerul local va găsi terenuri pentru construirea infrastructurii.
- Recuperarea investițiilor se va efectua în aproximativ 7 ani.

Stații de filtrare a apei

Apele freatice din Moldova sunt poluate în special cu nitrați (în unele locuri până la 1000 -2000mg/l), sursele principale fiind complexe de animale și fermele, așezările rurale lipsite de sisteme de canalizare, eliminarea necontrolată a deșeurilor și folosirea excesivă a îngrășămintelor minerale. Apele arteziene, fiind izolate de straturi protectoare, din contra, nu au fost poluate atât de serios de sursele antropogene.

În acest context, o companie moldo-cehă ar putea furniza echipament de filtrare a apei subterane și apoi să o distribuie consumatorilor. De asemenea, compania ar putea vinde dispozitive de filtrare diferitor companii din industria alimentară.

- Partenerul local va identifica consumatorii/grupul de consumatori potențiali și va prezenta un studiu al oportunităților, care va constitui nucleul planului de afaceri.
- Partenerul ceh va evalua volumul necesar de investiții și posibilitățile de leasing a echipamentului de filtrare a apei.
- Ambii parteneri vor evalua oportunitățile de utilizare a fondurilor oferite de către Guvernul Cehiei prin Ambasada Cehiei la Chișinău.
- Volumul de investiții oscilează între \$1 mln și \$10 mln, în dependență de dimensiunile pieței de desfacere.
- Recuperarea investițiilor într-o perioadă de aproximativ 7-10 ani.

Producerea esențelor oleaginoase⁴³ și cultivarea plantelor medicinale

În 1994, în Moldova a fost înființată o asociație agricolă moldovenească specializată în producerea, procesarea și comercializarea plantelor medicinale și etero-oleaginoase, precum și a esențelor pentru

⁴³ Esența uleioasă este un lichid concentrat, hidrofobic, ce conține compuși aromatici volatili din diferite plante. Este produsă prin distilare. Alte procese de extragere a componentilor aromatici din plante pot include extragerea solvenților. Esențele oleaginoase se utilizează în parfumerie, aromoterapie, farmaceutică, cosmetologie, pentru a da gust mâncării și băuturii, și – pe o scară mai mică – în scopuri medicinale și la producerea produselor de curățare. Ele sunt mărfuri de o mare valoare pentru industriile ce țin de mirosuri și gusturi. Uleiul de esență mai este cunoscut și ca uleiul volatil sau eteric.

industriile cosmetică și farmaceutică. Cooperativa are 100 de fondatori și un capital social de \$50000. În prezent, întreprinderea prelucurează 1550 ha de teren agricol, inclusiv 1170 ha arendate. Compania deține o mini-fabrică de extragere a esențelor (cu capacitatea de 10000 tone materie primă) pentru prelucrarea plantelor etero-oleaginoase. Activitatea agricolă a întreprinderii implică circa 180 de muncitori sezonieri și 15 lucrători permanenți.

Principalele produse ale companiei sunt esențele oleaginoase, dar se cultivă și diverse plante medicinale. Compania cultivă și prelucurează următoarele plante:

- **Salvia** crește pe 550 ha și poate fi folosită cu scopuri medicinale, parfumerie și de recreare.
- **Mărarul dulce** crește pe 155 ha și are mai multe întrebuințări. Este folosit pentru fabricarea medicamentelor împotriva răcelii, pentru dureri de stomac, astmă și bronșită. Uleiurile de mărar dulce se utilizează la producerea săpunurilor și a unor parfumuri. În afară de aceasta, rădăcina de mărar dulce se poate folosi în culinărie.
- **Levănțica** ocupă cca 142 ha. Această plantă întotdeauna a fost utilizată pe larg în medicină (calmează și vindecă mușcăturile de insecte, durerile de cap, ajută la insomnii și relaxare, vindecă acneea, arsurile și alte procese inflamatorii).
- **Trandafirul** crește pe o suprafață de 17 ha. Trandafirul și uleiul de trandafir au proprietăți unice, utilizate în parfumerie. Siropurile din spinii de trandafir se utilizează în diferite tratamente, fiind bogate în vitamina C. Din trandafir se mai fac ceaiuri, dulceturi, jeleuri și marmeladă unice.
- **Scorțișoară Verde** face parte din familie florii soarelui și crește pe 32ha. Este o plantă foarte prețioasă, cu o mulțime de componenți de valoare. Planta uscată și sub formă de praf se întrebuințează în calitate de vermifug. Ceaiul ușurează durerea la naștere. Planta se folosește în tratamentul anemiei, nervozității, cancerului (stomacal) și multe altele.

În prezent, piețele de desfacere ale companiei nu sunt diversificate. Piața internă o constituie aproximativ 30%, compusă în principal din companii din industria farmaceutică și de cosmetice. Piețele externe sunt Austria și Liechtenstein. Toate livrările de esențe oleaginoase se fac în butelii de 200 l sau în sticle de 0,7 l. Producția anuală a companiei este de 20 tone de esențe uleioase. Totalul de investiții necesar pentru extinderea și dezvoltarea afacerii este de cca \$ 500 000, necesar pentru echipament nou și tehnologii performante de prelucrare a uleiurilor. O tendință este ca partenerul ceh să contribuie la obținerea granturilor pentru dezvoltarea produselor biologice utilizate în industria farmaceutică.

Băuturi carbogazoase slab alcoolizate

Scopul investiției este de a adopta tehnologii de fabricare a băuturilor carbogazoase slab alcoolizate în baza companiilor deja existente. Aceste obiective vor fi realizate prin:

- Achiziționarea și utilizarea eficientă a unui echipament nou și modernizat;
- Re-echiparea tehnică a fabricilor existente;
- Creșterea progresivă a volumului de producție;
- Comercializarea regulată și stabilă a produselor finite pe piețele interne și externe;
- Micșorarea prețurilor de producere datorită creșterii volumului de producere și procurării materiei prime direct de la producători, fără intermediari.

Perioada analizată pentru acest proiect de investiții este de 4 ani – din decembrie 2007 până în decembrie 2011. Totalul de investiții pentru dezvoltarea companiei pe perioada 2007-2011 atinge suma de \$882 mii. Aceasta include investiții în capitalul activ de \$181 mii, investiții în lucrări de reparație de \$20 mii, și investiții în bunuri materiale de \$700 mii. Ultimele includ:

- Achiziționarea echipamentului de producere – USD 500 mii;
- Achiziționarea echipamentului de laborator – USD 25 mii;
- Procurarea a 10 rezervoare pentru depozitarea vinului – USD 100 mii;
- Procurarea altor utilaje – USD 40 mii;
- Procurarea licenței – USD 10 mii.

Valoarea netă actuală a capitalului investit este de USD 879 mii. Rata internă de rentabilitate pentru acest proiect este estimată la 42% și perioada de întoarcere a profiturilor este de 3,2 ani. Aceștia sunt parametrii unui proiect de investiții foarte atractiv.

- Czech National Bank (2006). Foreign Direct Investment 2004.
- Jančíková, A. (2005). Czech National Culture in Context of Management, I. Part. Personál n. 3, p. 22-23
- Jančíková, A. (2005). Czech National Culture in Context of Management, II. Part. Personál n. 4, p. 18-19
- Kolman, L. (2001). Communication among cultures: Psychology of Inter-cultural Differences. In Jančíková, A. (2005). Czech National Culture in Context of Management, I. Part
- Kouba, K., Roberts, J., Vychodil, O. (2005). Privatization without capital: Enhanced transaction costs of Czech transition, Karolinum
- Mejstřík, K., Mejstřík, M. (2007). Corporate Governance, Ownership Concentration and FDI in CR. In: Dallago B., Iwasaki I. (editors). Corporate Restructuring and Governance in transition Countries, Palgrave Macmillan, London
- Mejstřík, M. et al. (2004). Cultivation of Financial Market in the Czech Republic, The Karolinum Press, Prague
- Mejstřík, M. et al (1997). The Privatization Process in East-Central Europe. Evolutionary Process of the Czech Privatization. Boston, KLUWER Academic Publishers
- Nový, I. et al. (1996). Inter-cultural Management: People, Culture and Management. In Jančíková, A. (2005). Czech National Culture in Context of Management, I. Part
- Prague Workshop, Czech Republic, December 5 - 9, 2006. Enforcing Economic Development Policies through Building Czech-Moldovan Partnership. Hotel Ibis Praha Karlín
- Spěváček, V., Vintrová, R., Hájek, M., Žďárek, V. (2005). Růst, stabilita a konvergence české ekonomiky v letech 1996 – 2005 (Growth, stability and convergence of the Czech economy in 1996-2005), CES VŠEM WP 11/2005
- Světlík, J. (2003). Marketing for European Market. In Jančíková, A. (2005). Czech National Culture in Context of Management, I. Part
- Štěrbová, L., Jeníková, M. (2003). The Czech Republic and Membership of Economy-related International Organizations, www.doingbusiness.cz
- Trompenaars, F. (1993). Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business. In Czech National Culture in Context of Management, II. Part. Personál n. 4, p. 18-19
- Trompenaars, F. and Hampden-Turner, Ch. (2000). Building Cross-Cultural Competence. In Czech National Culture in Context of Management, II. Part. Personál n. 4, p. 18-19
- Vít Dočkal, Petr Fiala, Petr Kaniok, Markéta Pitrová (eds.) (2006). Česká politika v Evropské unii, Evropský integrační proces a zájmy České republiky (Czech policy in European Union, European Integration process and Czech Republic's interests). Masaryk University, International Politology Institute.
- Guvernul Republicii Moldova, „Strategia de Creștere Economică și Reducere a Sărăciei”, 2004.
- Poverty and Policy Monitoring Unit, „Poverty in Moldova in 2002”, 2004.
- Guvernul Republicii Moldova, „Raportul Anual de Evaluare cu privire la Strategia de Creștere Economică și de Reducere a Sărăciei”, 2005.
- RNDU, Raportul Național de Dezvoltare Umană „Calitatea creșterii economice și impactul său asupra dezvoltării umane”, 2006.
- AIS, Asociația Investitorilor Străini, „Cartea albă a investițiilor străine în Republica Moldova”, 2007.
- BM, Banca Mondială, „Studiu Diagnostic al Comerțului Republicii Moldova”, 2004.
- Geert Hofstede, *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related values*, Beverly Hills, California: Sage Publications, 1980.
- Matthias Luecke, Toman Omar Hamoud, Pia Pinger, Institutul de Economie Globală din Kiel, *Studiul Migrației și Plășilor din Republica Moldova*, 2006
- www.businessinfo.cz – portal operated by the CzechTrade
- www.ceb.cz - website of the Czech Export Bank

- www.cnb.cz - website of the Czech National Bank
- www.czechinvest.cz - website of the CzechInvest
- www.czechtrade.cz - website of the CzechTrade
- www.czso.cz - website of the Czech Statistical Office
- www.egap.cz - website of the Export Guarantee and Insurance Corporation
- www.europa.eu.int - website of the EU
- www.fdimagazine.com - website of the FDI magazine
- www.komora.cz - website of the Economic Chamber of the Czech Republic
- www.mpo.cz - website of the Ministry of Industry and Trade of the Czech Republic
- www.mzv.cz - website of the Ministry of Foreign Affairs of the Czech Republic

Casa editorial-poligrafică „Bons Offices”

bd. Gagarin 10, MD - 2001
Chişinău, Republica Moldova
Tel./fax: 500 895, tel.: 279 847
E-mail: bons@starnet.md
www.bons.md

