



Pe cît de real este un deficit bugetar de 6 mlrd. lei?

Igor VOLNIȚCHI

ÎN LUNA AUGUST, LIDERII COALIȚIEI DE GUVERNĂMÎNT AU ANUNȚAT O CIFRĂ ÎNGRIJORĂTOARE - DEFICITUL BUGETAR AR PUTEA AJUNGE PÎNĂ LA FINELE ANULUI LA NIVELUL DE 6 MLRD. LEI! EVIDENT, TOȚI SE ÎNTREABĂ: CE A STAT LA BAZA UNEI ASTFEL DE DECLARAȚII ȘI CARE SÎNT ȘANSELE CA ACEST PRONOSTIC SĂ SE ADEVEREASCĂ?

Discuțiile la această temă au pornit de la o declarație de presă a liderului Partidului Liberal Democrat din Moldova, Vlad Filat, care, conform înțelegerii dintre liderii ce au constituit coaliția de guvernare, urmează să ocupe funcția de premier. El recunoștea atunci (în august) că „avem un deficit bugetar de 2,5 mlrd.

lei, care pînă la sfîrșit de an poate să ajungă la 6 mlrd., adică jumătate de miliard de dolari”.

Vlad FILAT: *Acesta nu poate fi depășit decît prin suportul din afară. Am avut întîlniri în această privință cu reprezentanții Băncii Mondiale, ai FMI și ai Consiliului Europei în RM și ei s-au arătat disponibili de a acorda*

sprijinul financiar necesar RM pentru următorul un an și jumătate. Numai de la aceste trei instituții vom primi circa \$1,5 mlrd., cu care vom acoperi deficitul bugetar și vom lansa investiții de infrastructură mari. Vom beneficia și de circa \$500 mln. în cadrul proiectului american „Provocările Mileniului”, pentru drumuri și

infrastructura adițională. În plan intern, e necesară o reformă rapidă, prin demonopolizarea proceselor economice în RM, prin atragerea circuitului legal sub aspect fiscal a tuturor activităților și prin întărirea unei discipline fiscale în RM.

Pronosticurile sumbre ale lui Vlad Filat au mari șanse să se adevărească. Ele sînt în legătură directă cu activitățile de import-export și cu executarea bugetului. Se știe deja că bugetul de stat este dependent în mare măsură de activitățile de import și export, impozitele achitate fiind virate de către Serviciul Vamal în buget. În prima jumătate de an, cînd criza încă nu se resimțea atît de acut, importurile și exporturile scăzuseră cu circa o treime. Aceasta s-a resimțit imediat asupra bugetului. Executarea acestuia pentru primele șapte luni ale anului curent (la momentul scrierii acestui material datele pentru opt luni încă nu erau publice) arată că la bugetul de stat au fost acumulate venituri în sumă totală de 7,2 mlrd. lei, cu 1,38 mlrd. lei mai puțin față de indicii prevăzuți pentru perioada respectivă sau doar 84% din cît se preconiza inițial. Veniturile de bază au constituit 6,2 mlrd. lei, ceea ce reprezintă 84,4% din indicii prevăzuți în buget pentru această perioadă sau cu 1,144 mlrd. lei mai puțin.

Inspectoratul Fiscal Principal de Stat a acumulat 90,5% din prognoza inițială sau cu 254,3 mil. lei mai puțin decît indicii prevăzuți, inclusiv: TVA în sumă de 1,785 mlrd. lei, cu 87,7 mil. lei mai puțin decît indicii prevăzuți; accize în sumă de 145,7 mil. lei, cu 53,5 mil. lei mai puțin față de indicii prevăzuți.

Serviciul Vamal a acumulat 81,3% sau cu 934,2 mil. lei mai puțin decît a fost prevăzut în buget.

În perioada de referință, de la bugetul de stat au fost efectuate cheltuieli în sumă totală de 9,1 mlrd. lei, cu 2,482 mlrd. lei mai puțin (78,5%) față de indicii prevăzuți în buget pentru perioada raportată.

Aceste cifre ne permit să facem două concluzii: prima – că colectarea



Apropo, un număr de 351 de agenți economici incluși, de la 1 ianuarie 2009, în categoria marilor contribuabili, asigură circa 42-47% din volumul integral al veniturilor Bugetului Public Național, administrate de Serviciul Fiscal de Stat. Condiția principală pentru includerea în această categorie este calcularea și achitarea pe parcursul anului a obligațiunilor fiscale în sumă de, cel puțin, 4 mil. lei. Circa 74% din acești contribuabili sînt în Chișinău, 7% – în Bălți și 2% – în raionul Ialoveni. În restul unităților teritoriale administrative se găsesc în total 17% din marii contribuabili. Șapte raioane nu au nici un agent economic, care să poată fi inclus în această categorie, iar în opt raioane se atestă doar cîte unul.

de venituri în bugetul de stat în primele șapte luni s-a efectuat în mărime de doar 4/5 și tendința de înrăutățire s-a păstrat; a doua – indiferent de faptul că s-au efectuat cheltuieli cu aproape 2,5 mlrd. lei mai puțin decît se preconizase inițial, oricum decalajul dintre venituri și cheltuieli era de aproape 2 mlrd. lei. Nu este exclus că peste cîteva săptămîni (în momentul în care Vlad Filat făcea declarația respectivă) el, într-adevăr, să fi ajuns la 2,5 mlrd. lei. Iar dacă în ceva mai bine de șapte luni, cînd situația încă era cît de cît bună, am acumulat un deficit atît de mare, apoi în cele ceva mai bine de 4 luni, cîte rămăseseră la acel moment, acumularea încă a circa 3,5 mlrd., lei cu titlu de deficit este cît se poate de reală. Cu atît mai mult cu cît se știe deja că mulți agenți economici au fost impuși să efectueze plăți de impozite în avans, TVA nu a fost restituită la timp (acest lucru urmînd să-l facă deja noua guvernare), toate procedeele „netradiționale” de acumulare a plăților la buget pentru onorarea cheltuielilor de ordin social (gen, contractarea de către stat a mijloacelor financiare de la bănci prin intermediul hîrtilor de valoare de stat) au fost epuizate etc. Cu alte cuvinte, ultimele patru-cinci luni ale anului vor fi mult mai grele decît primele șapte.

Indiferent de aceasta, noua guvernare pare să fie optimistă. Iar pe lîngă ajutorul din exterior, are de gînd să organizeze și „o mobilizare generală” în interior pentru a asigura achitarea la timp a plăților cu caracter social.

Vlad FILAT: *Vom avea discuții sincere cu mediul de afaceri, pentru ca salariile să nu fie plătite în plic, dar oficial. Astfel va fi suplinit Fondul Social necesar pentru achitarea pensiilor, iar lefurile bugetarilor vor fi asigurate din bugetul de stat, prin micșorarea deficitului, dar cu perspectivă de creștere. Sînt sigur că avem capacitatea de a asigura oamenii cu salarii, pensii și, în general, cu asistența socială, pe care o vor avea în premieră. Este meritul cetățenilor pentru munca lor, nu al guvernării sau al unei singure persoane, precum s-a insistat pînă în prezent.*

Indiferent de aceasta, este clar că deficitul bugetar va putea fi acoperit doar din mijloace din exterior. Dacă partenerii occidentali își vor respecta promisiunea dată noii guvernări, un deficit bugetar de 6 mlrd. (adică de aproape o treime din buget) nu va fi o catastrofă. Cel puțin, la moment. Căci ulterior banii primiți din exterior vor trebui întorși. Iar aceasta va fi o povară considerabilă pentru buget. ■



PROGRESUL ȘI DEZVOLTAREA IMPLICĂ ATÎT „REFORMAREA” VECHILOR PROFESII, CÎT ȘI APARIȚIA CELOR NOI. UNA DINTRE ACESTEA ESTE ȘI CEA DE CONSULTANT DE COMUNICARE. ÎN OCCIDENT, ACEASTĂ MESERIE ESTE UTILIZATĂ PE LARG, IAR ÎN MOLDOVA SE FAC DOAR UNELE ÎNCERCĂRI TIMIDE ÎN ACEST SENS. PETER-VLAD (?) IANUSEVICI ESTE UN REPREZENTANT AL ACESTEI PROFESII. TIMP DE MAI MULȚI ANI EL A PRACTICAT-O ÎN GERMANIA, IAR RECENT S-A STABILIT CU TRAIUL ÎN REPUBLICA MOLDOVA ȘI FACE UNELE ÎNCERCĂRI DE A O IMPLEMENTA ȘI AICI. EL A ACCEPTAT SĂ ACORDE UN INTERVIU REPORTERULUI „PROFIT”, IGOR VOLNIȚCHI, ÎN CARE A DEZVĂLUIT DETALIILE CE ȚIN DE ACEASTĂ MESERIE.

Consulting-ul de comunicare – o inovație pentru Moldova

„Profit”: Ce înseamnă să fi consultant de comunicare?

V.I.: Consultantul de comunicare este persoana care mărește profitul unei firme prin îmbunătățirea proceselor interne. Acestea sînt prin definiție dependente de calitatea comunicării. Aici însă este de adăugat că există două tipuri de consultanță în comunicare: prin training și prin coaching. Traininerul lucrează cu un grup, în timp ce așa-numitul coach lucrează cu o singură persoană.

„Profit”: Cît de răspîndită este profesia aceasta în Occident și cine are acces la ea?

V.I.: Mă voi referi la Germania, spațiu în care prestez servicii de consultanță.

Numărul de traineri este nelimitat, el fiind reglat de cererea de pe piață și de calitatea serviciilor oferite. Oricine poate deveni trainer de comunicare, eu însă recomand firmelor și organizațiilor din Moldova colaborarea cu un consultant de formație psihologică sau apropiată comunicării. La fel de important este ca trainerul ales să aibă o experiență vastă în domeniul dat. În afară de aceasta, ar fi de preferat să aveți și o recomandare din partea cuiva care deja a lucrat cu trainerul respectiv și a fost mulțumit de serviciile prestate. În ce mă privește, împreună cu firma cu care colaborez în Moldova, avem ca principiu de bază returnarea investiției clientului în cazul în care acesta

nu este mulțumit de calitatea pe care noi o oferim. Avantajele acestui sistem sînt că, pe de o parte, clientul poate fi sigur de calitatea ridicată a serviciilor, iar pe de altă parte, pentru noi, fiecare training înseamnă o motivare specială și implicare sută la sută.

„Profit”: Cine sînt beneficiarii consultantului de comunicare?

V.I.: La general vorbind - oricine. Lumea afacerilor este prima care intră în discuție. În procesul de globalizare piețele de desfacere se deschid și se măresc, iar comunicarea devine elementul esențial în relația cu partenerii, distribuitorii și clienții finali.

În cadrul politic, comunicarea

joacă același rol esențial - de a transmite mesaje clare, concrete și motivante. Vom vedea că părțile implicate în procesul de adoptare a deciziilor politice vor fi nevoite din ce în ce mai mult să-și îmbunătățească metodele de comunicare.

Societatea civilă are și ea nevoie de mijloace de comunicare eficiente care să-i permită influențarea opiniei publice și, implicit, a vieții politice.

„Profit”: De ce ar trebui serviciile unui consultant?

V.I.: Este nevoie de consultanți pentru că aceștia „sînt mult mai ieftini, fiind mai scumpi”. Chiar dacă sună paradoxal, acesta este adevărul – consultantul este persoana care dispune de cunoștințe vaste în domeniul în care activează. De obicei, el este angajat pe termen scurt pentru a pune bazele unui sistem dorit de client. Aceste sisteme noi duc la creșterea productivității și, implicit, a profitului firmei. Iată de ce, chiar dacă investiția inițială este considerabilă, efectele și rezultatele depășesc mult această investiție. În vânzări, de exemplu, se vorbește despre creșterea profitului cu pînă la 30 la sută după un training de vânzări. Comparată cu Germania, Moldova mi se pare o țară în care potențialul de creștere este foarte mare. Trebuie să ne gîndim că țările vestice au recunoscut din anii 60 ai secolului trecut importanța programelor de dezvoltare a angajaților, în timp ce structurile estice descoperă acum valoarea acestor programe.

„Profit”: Este Moldova pregătită pentru implementarea și acceptarea profesiei de consultant?

V.I.: O firmă care are mai mult de 10-15 angajați și nu investește în dezvoltarea abilităților angajaților nu are viitor. Din fericire, pe piața moldovenească deja activează firme conștiente de necesitatea perfecționării proceselor de afaceri și avem din ce în ce mai multe semnale că și celelalte firme sînt pregătite să le urmeze. De fapt, ce semeni azi, culegi mîine.

„Profit”: Este mediul politic mai pregătit pentru implementarea și acceptarea profesiei de consultant?

V.I.: Multe persoane din mediul politic își dau seama de importanța comunicării. Am văzut deja schimbări

în discursul unor personalități publice. La nivelul retoric și al comunicării lucrurile s-au îmbunătățit, rămînînd însă loc și de mai bine. În ultima campanie electorală a lipsit un discurs persuasiv, de convingere, care să se focalizeze mai mult pe un plan de viitor și mai puțin pe trecut. Majoritatea partidelor au oferit alegătorilor imagini din trecut și perspective diabolice/macabre ale viitorului în cazul în care adversarii politici ar ajunge la putere. Atît la Partidul Comuniștilor, cît și la cele patru mari partide din fosta opoziție, am simțit lipsa unei viziuni motivante despre cum ar trebui să arate Moldova într-un viitor pe care toți îl numesc european.

În afară de aceasta m-aș fi bucurat să aud folosirea mai multor metode clasice de retorică, precum ar fi triada, metafora și comparația. Apropo, această ultimă enumerare de trei argumente se numește triadă și își ia forța retorică din asocierea biblică cu Sfînta Treime.

„Profit”: Ce presupune munca unui consultant?

V.I.: Activitatea unui consultant depinde numai și numai de necesitățile clientului. Astfel, angajarea unui consultant poate să varieze între doar o zi și cîteva luni, eventual ani de zile. De obicei, programul de lucru al unui consultant este foarte flexibil, el depășind de multe ori normele de muncă obișnuite. Pilonii pe care îi clădim și pe care se bazează succesul clienților noștri sînt din domeniul Comunicării Eficiente, Abilităților de Vânzare și Negociere, Leadership-ul, Team-building-ul, Managementul Conflictelor, Prezentorica, Managementul Stresului, Managementul Timpului, Programarea Neurolingvistică. După cum vedeți, toate aceste oferte sînt, de fapt, direct legate de capacitățile pe care trebuie să le aibă un lider modern. În cadrul programului European Leadership Academy am lansat, împreună cu o echipă de traineri internaționali, un set de traininguri care asigură trecerea de la persoană la personalitate și transferul accentului de la administrator la lider. Este gîndit ca un program multidimensional: Personalitatea (Eu), Echipa (Noi) și Organizația (Sistemul) și poate fi considerat alfabetul unui

Lider adevărat. Participanții dispun la sfîrșitul programului de abilități practice în comunicare, prevenirea și rezolvarea de conflicte, prezentare și discurs public, motivarea angajaților, precum și time și stress management. Din această ecuație au de cîștigat toate părțile implicate – atît participanții la nivel personal, cît și firmele în care aceștia activează. Liderii adevărați și o echipă bine pregătită sînt resursele cele mai valoroase ale companiilor, mai ales avînd în vedere perioada de criză care trebuie depășită.

„Profit”: Care este o cifră de afaceri pentru programele de dezvoltare?

V.I.: 10 miliarde de euro doar pentru Germania pentru anul 2008. Sună mult sau puțin? Este adevărat că această cifră cuprinde organizarea seminarelor de dezvoltare, cărți, CD-uri, conferințe etc. Avînd în vedere că PIB-ul Republicii Moldova pentru anul 2008 este sub 4 miliarde de euro... Ar fi interesant să știm care este cifra de afaceri pentru programe de dezvoltare în Republica Moldova și să o putem compara cu țările din jur.

„Profit”: Ne puteți oferi exemple ale unor consilieri sau traininguri de succes?

V.I.: Dacă mă refer la trainingurile ținute în Germania, amintirea cea mai puternică care iese în relief, este un training de Competențe Sociale. După patru zile de seminar, participanții aveau la despărțire lacrimi în ochi, iar contactul între noi a fost menținut pe parcursul anilor.

Trainingurile susținute pînă acum în Republica Moldova au fost și ele foarte impresionante, participanții dînd dovadă de mult entuziasm, interes și implicare. Fiecare training este deosebit în felul său și mă bucur de noi idei și proiecte. Pentru Republica Moldova următoarea mea implicare va fi una socială, adresată studenților, care, sper, să devină următorul proiect de succes.

Se pare că ușor-ușor, prin proiectele prin care mă implic în Republica Moldova, sejurul meu de aici va deveni de lungă durată. La eventuale întrebări sau sugestii, răspund cu plăcere la: vlad.ianusevici@aegis.md

„Profit”: Vă mulțumim pentru interviu și vă dorim succese în continuare. ■



Mariana TABUNCIC

TELEFONUL MOBIL DE MULT NU MAI ESTE UN LUX, CI UN ATRIBUT INDISPENSABIL AL ACTIVITĂȚII DE ZI CU ZI. DISCUTĂM LA TELEFONUL MOBIL ORIUNDE, ORICÎND ȘI CU ORICINE, MAI ALES CĂ PREȚURILE FIXATE DE OPERATORII DE TELEFONIE MOBILĂ SÎNT DIN CE ÎN CE MAI ACCESIBILE. FIIND SOLICITAT DE TOT MAI MULTE PERSOANE ÎN ULTIMII ANI, TELEFONUL MOBIL A CONSTITUIT ȘI MOTIVUL INIȚIERII UNUI NOU TIP DE AFACERI - CEL AL IMPORTULUI ILEGAL.

„Afaceri” cu telefoane mobile

sau

Care este țara de origine a telefonului Dvs. mobil?

În prezent, oferta de telefoane mobile pe piața din R.Moldova este una cît se poate de generoasă.

Magazinele abundă în diverse tipuri de telefoane, pe gustul și pentru buzunarul fiecăruia. Odată cu

creșterea veniturilor, tot mai mulți clienți optează pentru un telefon cît mai modern și performant, fabricat

de companii cu renume. Or, se pare că nu toate telefoanele pe care scrie Nokia, Samsung sau Ericsson sînt, într-adevăr, produse de aceste firme.

Astfel, potrivit poliției, loturi impresionante de telefoane mobile au fost și continuă să fie introduse în țară pe cale de contrabandă. Multe cazuri sînt depistate, dar multe, din păcate, nu. În unul din aceste cazuri înregistrate în 2009 poliția a descoperit, în incinta unei întreprinderi specializate în comercializarea telefoanelor mobile, un lot de telefoane fără acte de proveniență în valoare de circa 2,3 mil. lei. Potrivit forțelor de ordine, telefoanele erau aduse pe cale de contrabandă din China, iar cu ajutorul unui aparat performant din oficiu acestea erau reprogramate, iar tastatura era schimbată conform cerințelor europene. Ulterior, aceste telefoane erau comercializate pe piața din R.Moldova ca fiind produse în țările Uniunii Europene.

Într-un alt caz, poliția a depistat o partidă de telefoane de contrabandă de model Samsung, Nokia, Sony Ericsson (120 de unități), în valoare de 200 mii lei, transportate în sistemul de ventilare al unui autocar, care circula pe ruta Odessa-Bălți. Poliția susține că telefoanele au fost procurate de la

piața km7 din Odessa și introduse în R.Moldova prin contrabandă. Șirul acestor cazuri ar putea continua cu siguranță.

Prin urmare, descoperirile poliției trebuie să ne pună în gardă atunci cînd intenționăm să achiziționăm un telefon mobil, în special dacă optăm pentru unul performant în materie de design și funcționalitate. Nu de alta dar, cel puțin deocamdată, reputația produselor chineze mai lasă de dorit și nu am vrea să cumpărăm un telefon mobil la prețuri europene, dar de calitate chineză.

Potrivit Biroului Național de Statistică, în ianuarie-iulie 2009, în R.Moldova au fost importate circa 55 mii de telefoane mobile. Acest număr este destul de mic în comparație cu cel al telefoanelor mobile aflate în vânzare. Doar pe bulevardul Ștefan cel Mare din capitală sînt amplasate zeci de magazine și buticuri, care au în vânzare sute de telefoane mobile. Pe de altă parte, poliția evită să furnizeze date concrete cu privire la valoarea totală a telefoanelor mobile de contrabandă depistate anual în R.Moldova. De asemenea, mai mulți distribuitori de telefonie mobilă au evitat să discute cu noi despre importul telefoanelor mobile,

invocînd "lipsa de timp".

Potrivit datelor Agenției Naționale pentru Reglementare în Comunicații Electronice și Tehnologia Informației, în cel de-al doilea semestru al anului 2009, toți operatorii de telefonie mobilă din R.Moldova aveau 2,7 mil. de abonați, la o populație de 3,4 mil. de locuitori cît are Moldova actualmente.

În consecință, din considerentul că o bună parte a telefoanelor sînt aduse pe cale de contrabandă, formînd "piața neagră a telefoniei mobile", este foarte dificil de stabilit cu exactitate cîți bani circulă anual pe piața telefoniei mobile din Moldova. Cu toate acestea, avînd drept reper cifra de 2,7 mil. de abonați, costul mediu al unui telefon mobil de \$150-200, precum și periodicitatea medie de schimbare a unui telefon mobil (potrivit opiniei unor specialiști în jur de un an), ajungem la concluzia că anual cifra de afaceri pe piața telefoniei mobile în R.Moldova se estimează la \$405-540 mil., luînd în calcul atît piața legală, cît și cea ilegală a telefoniei mobile.

Concluzii

Se pare că la moment autoritățile statului nu sînt în stare sau nu doresc să lupte eficient cu contrabanda de telefoane mobile. Dar unde nu reușesc autoritățile, ar putea obține succese cumpărătorii. Pentru că în ultimă instanță, doar aceștia decid să procure sau nu un telefon mobil, sau orice alt produs, fără acte de proveniență și de o calitate dubioasă. Cu cît mai mulți cumpărători vor spune nu acestor produse, cu atît mai repede se va micșora piața ilegală de telefoane mobile. Cumpărătorii ar trebui să fie foarte atenți anume la acest produs, deoarece, cel puțin deocamdată, telefoanele mobile nu sînt cele mai inofensive aparate, emițînd unde, care, potrivit specialiștilor, sînt destul de periculoase organismului uman. ■



Vinificatorul personal

Lilia GUREZ

Sergiu Galușca a lansat la începutul lunii septembrie, 2009, proiectul "Vinuri cu personalitate", care are drept scop producerea unui vin ce aparține strict de numele unei personalități, care va fi un vin-unicat. Materia primă ce va fi utilizată la producerea acestor vinuri va fi luată chiar de pe cele 8 ha de viță de vie ce aparține familiei Galușca.

Sergiu GALUȘCA: *Familia mea are în jur de 8 ha de viță de vie, avem soiuri ca Chardonnay, Sauvignon Blanc, Rcașiteli, Merlot și Saperavi. La fel, am contractat alți struguri din sudul și centrul Moldovei. În general, dau o foarte mare importanță originii materiei prime, iar cauza crizei în vinificație constând în faptul că sînt foarte multe oferte de struguri de calitate, din zone favorabile. La producerea vinului unicat nu voi utiliza vin învechit, deoarece ideea proiectului este ca clientul să-și amenajeze o mică colecție de vinuri la el acasă cu condițiile necesare și să-și învechească propriul vin.*

Dacă inițial, vinificatorul se gîndea să producă vinurile la o fabrică de vinuri, ulterior a decis să le producă la casa părintească, unde are în dotare două beciuri mari, cu condiționar. De asemenea, vinificatorul a procurat 15 butoaie de stejar noi, 5 vase de inox, un

ÎN CONDIȚIILE ÎN CARE CRIZA FINANCIARĂ A AFECTAT RAMURA VITIVINICOLĂ POATE MAI MULT DECÎT ALTE RAMURI, UNII VINIFICATORI NU-ȘI PIERD SPERANȚA ÎN BINE ȘI LANSEAZĂ NOI IDEI DE AFACERI, CARE, DACĂ NU ÎN VIITORUL APROPIAT, APOI ÎN CEL ÎNDEPĂRTAT AU TOATE ȘANSELE SĂ SE TRANSFORME ÎN AFACERI PROFITABILE. UNUL DINTRE ACEȘTIA ESTE ȘI SERGIU GALUȘCA, VINIFICATOR, CARE ACTIVEAZĂ ÎN CALITATE DE OENOLOG CONSULTANT SUB EGIDA DLUI DR. GHEORGHE ARPENTIN, PREȘEDINTELE UNIUNII OENOLOGILOR DIN MOLDOVA.



zdrobitor desciorchinător, produse pentru fermentare și menținerea vinului.

Sergiu GALUȘCA: *Proiectul meu este o soluție pentru cei care doresc ceva mai bun. Calitatea înaltă a vinului este garanția reputației noastre, prețul rezonabil este regula noastră. Cei care vor dori să facă o comandă de vin cu personalitate, vor trebui să facă o comandă minimă de, cel puțin, 300 de sticle de vin, iar prețurile încep de la 60 lei/sticla. Clientul decide din ce struguri va fi produs vinul, va fi un sepaj sau un cupaj și își va modela eticheta vinului*

cu propriul nume. Planific să produc în acest an 5 mii de sticle de vin propriu și personalizat.

Cît privește imaginea vinurilor moldovenești, Sergiu Galușca crede că vinificatorii moldoveni ar trebui să investească mai mult în promovarea acestora și să spună clar ce și cît vin se produce în Moldova, or atît consumatorii europeni, cît și cei ruși să nu se simtă păcăliți.

Sergiu GALUȘCA: *Situația în ramura vitivinicolă este catastrofală. Fabricile de vinuri au 1,2 mld. lei datorii față de bănci, 200 milioane de lei - datorii față de furnizorii de struguri, 45 de fabrici de vinuri se află în proces de lichidare sau stau sub sechestru, zeci de mii de muncitori și specialiști care astăzi nu au de muncă. Cred că acum este momentul să reformăm întreaga industrie, deoarece o începem de la zero. Este necesar ca noul guvern să liberalizeze exportul de vin, să ofere suport fabricilor de vinuri.*

Vinificatorul mai îndeamnă viitorul Guvern să ofere posibilitate de a activa proprietarilor mici de viță de vie, care au materia primă, dar nu au avut dreptul de a produce vin (cu excepția celui de consum propriu). Astfel, micii producători de vinuri să aibă posibilitatea să producă, să îmbutelieze, să vîndă și să exporte propriul vin. ■

Agricultura ecologică: investiție de perspectivă

Lilia GUREZ

An de an, numărul celor care optează pentru produsele ecologic pure este tot mai mare. La moment, circa 5% din toate produsele agricole ce se vînd în spațiul Uniunii Europene le constituie anume cele ecologice. De altfel, cu începere din anul 2010, Comisia Europeană va lansa o amplă campanie de promovare a acestor produse. „Oamenii sînt interesați de agricultura și alimentele ecologice. Lor le pasă de numeroasele calități deosebite ale acestor produse. Le pasă și de faptul că agricultura ecologică pune accentul în mod special pe producția cu inputuri scăzute, pe protecția resurselor naturale și a biodiversității. De asemenea, le pasă de contribuția pe care agricultura ecologică o poate aduce la dezvoltarea economică a comunităților rurale”, spune Mariann Fischer Boel, Comisar pentru agricultură și dezvoltare rurală.

În R. Moldova această ramură a agriculturii se dezvoltă mai greu, dar cu siguranță că are mari perspective. Statul, pentru a motiva fermierii să investească în acest domeniu, oferă diferite subvenții. Astfel, cu începere din acest an, exportatorii de produse ecologice din Moldova primesc din partea statului subvenții la comercializarea produselor ecologice. Respectiv, este subvenționat 40% din prețul produselor agroalimentare ecologice exportate și 20% la prețul produselor agroalimentare ecologice realizate pe

TENDINȚA DE A DUCE UN MOD DE VIAȚĂ SĂNĂTOS A AJUNS ȘI ÎN R. MOLDOVA. MOLDOVENII, ÎN SPECIAL CEI DE LA ORAȘ, AU ÎNCEPUT SĂ INVESTEASCĂ ÎN ULTIMII ANI TOT MAI MULT ÎN SĂNĂTATE, FRUMUSEȚE ȘI ÎN PRODUSELE ALIMENTARE PE CARE LE CONSUMĂ. ACESTEA NU TREBUIE SĂ FIE DOAR GUSTOASE ȘI APETISANTE, DAR ȘI MAI NOU, ECOLOGIC PURE. DE ALTFEL, ANUME ACEST LUCRU I-A DETERMINAT PE MULȚI FERMIERI SĂ SE REORIENTEZE: DE LA AGRICULTURA OBIȘNUITĂ SPRE CEA ECOLOGIC PURĂ.



Cu siguranță că viitorul aparține agriculturii ecologice. Or, cine dintre noi nu ar dori să știe că atunci cînd mîncă un măr, acesta nu conține nici un fel de pesticide și este la fel de curat și gustos, cum era cu secole în urmă, cînd omenirea nu cunoștea toate metodele de creștere artificială sau modificare genetică?!

pieța internă. În acest sens, statul a acordat subvenții pentru realizările pe piața internă în valoare de 1,7 mil. lei, pentru producția exportată – 2,48 mil. lei. De asemenea, Guvernul mai acordă subvenții de susținere și promovare a unei agriculturii ecologice. Astfel, pentru perioada de conversiune a terenurilor în anul I se acordă o sumă de 700 lei/ha, iar în anul II – 400 lei/ha. În total, în acest sens, pentru anul 2009 au fost alocate 770 mii lei.

Iurie Senic, șef interimar de direcție la Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare: *În anul curent, circa 3 mii de hectare de terenuri agricole cu culturi anuale și multianuale vor primi certificate ecologice după trei și, respectiv, doi ani de conversiune. În total, vor primi certificate 21 de producători agricoli. Din suprafața menționată 650 ha vor constitui plantațiile multianuale, restul fiind plantații anuale, în special, de floarea-soarelui, grâu, porumb-*

boabe, legume, la cultivarea cărora s-au respectat cerințele ecologice. De certificarea producției ecologice se vor ocupa patru companii, inclusiv două autohtone, care sînt acreditate în sistemul național de evaluare a calității.

În anul 2008, suprafața terenurilor agricole din republică a constituit 22 mii de hectare, iar volumul produselor ecologice exportate a atins aproape 24 mii tone. În total, suprafața terenurilor încadrate în sistemul agricol ecologic se cifrează la 32 mii ha.

Iurie Senic: *Producătorii din Moldova preconizează să exporte în anul curent aproximativ 32 mii tone de produse agroalimentare ecologice, dintre care 16 mii tone deja au fost livrate. Cea mai mare parte, tradițional, este exportată în lunile septembrie-octombrie. Printre cele mai solicitate produse agricole ecologice exportate de fermierii moldoveni se numără miezul de nucă, fructele uscate, dar și uleiul de floarea-soarelui. ■*